

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMÈRI DE TIZI-OUZOU  
FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION  
DÉPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIÈRES ET COMPTABILITÉ



# *Mémoire de fin de cycle*

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et  
Comptabilité  
Spécialité : Finance d'Entreprises

*Sujet :*

## *Financement bancaire des PME en Algérie*

*Cas : Crédit d'investissement au sein de la BDL*

Réalisé par :

TLILI Yacine

YAHIAOUI Nassim

Devant le jury composé de :

BELKIS-ANNANE Souhila	Présidente	MAA	UMMTO
BENMANSOUR-KOLLI Sonia	Rapporteur	MCA	UMMTO
SI MANSOUR Farida	Examinatrice	MCB	UMMTO

*Année universitaire 2021/2022*

*Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude envers toutes les personnes qui nous ont soutenus tout au long de la réalisation de ce mémoire. Le chemin vers la rédaction de ce travail n'aurait pas été possible sans leur précieuse contribution et leur encouragement.*

*Nous tenons tout d'abord à remercier notre promotrice M<sup>me</sup> KOLLI Sonia, pour sa guidance, son expertise et sa patience. Ses conseils avisés et son soutien inébranlable ont été essentiels pour la réussite de ce projet. Ainsi que les membres du jury pour avoir accepté d'évaluer ce travail.*

*Nous n'oublions pas de remercier nos familles et nos amis pour leur soutien indéfectible. Leurs encouragements, leurs mots d'encouragement et leur compréhension nous ont permis de persévérer dans les moments les plus difficiles de cette aventure académique.*

*Un grand merci également à tous les participants de notre étude, dont la contribution a été cruciale pour la collecte des données nécessaires à cette recherche.*

*Enfin, nous tenons à remercier l'ensemble de l'équipe de la BDL, qui a créé un environnement propice à l'apprentissage et à la recherche.*

*Ce mémoire représente l'aboutissement de nombreuses heures de travail, d'efforts et de dévouement, et nous sommes reconnaissants envers chacun d'entre vous pour avoir rendu cela possible.*

*Merci du fond du cœur.*

*Avec l'expression de ma reconnaissance je dédie ce modeste travail a toute ma famille sans exception, tout d'abord a mon très cher père "TLILI Abdelghani" qui n'est plus parmi nous malheureusement que sa place soit au paradis inchallah, il a toujours été a mes côtés pour me soutenir et m'encourager, il m'a doté d'une éducation digne, son amour a fait de moi ce que je suis aujourd'hui.*

*A ma très chère maman "Nadia" quoique je fasse ou que je dise je ne saurai point te remercier comme il se doit ton affection me couvre ta bienveillance me guide et ta présence a mes côtés a toujours été ma source de force pour affronter les différents obstacles.*

*A mon cher frère et ma chère sœur, Nabil et Sissy puisse dieu vous donne santé bonheur courage et surtout réussite.*

*Et a tous mes chers amis : Salim, Hakim, Ghiles, Hemou, Houari, Lounes, walid...*

*Et mon binôme Nassim pour son soutien moral sa patience et sa compréhension tout au long de ce projet.*

***Yacine***

*Je dédie ce modeste travail à mes chers parents pour tous leurs sacrifices, leur amour, leur tendresse, leur soutien et leurs prières tout au long de mes études.*

*A ma chère sœur Rima pour son encouragement permanent et son soutien moral.*

*A mes chers proches Walid et Lounes et même Youssef pour leurs appuis et encouragements.*

*A mon binôme qui a partagé avec moi tous les moments d'émotion lors de la réalisation de ce travail, il m'a chaleureusement supporté et encouragé.*

*A toute ma famille pour leur soutien tout au long de mon parcours universitaire,*

*Que ce travail soit l'accomplissement de vos vœux tant allégués, et le fruit de votre soutien infailible,*

*Merci d'être toujours là pour moi.*

***Nassim***

- **Liste des tableaux**

Tableau n°1 : Amortissement du bâtiment en location .....	76
Tableau n°2 : Amortissement du bâtiment en location .....	76
Tableau n°3 : Structure de financement .....	77
Tableau n°4 : Amortissement de l'emprunt .....	77
Tableau n°5 : Structure de financement .....	77
Tableau n°6 : L'équilibre financier .....	78
Tableau n°7 : Evolution de la rentabilité financière et de la solvabilité .....	81
Tableau n°8 : Chiffre d'affaire prévisionnel .....	83

- **Liste des figures**

Figure n°1 : Les besoins de financement d'une PME .....	36
Figure n°2 : Organigramme de la BDL.....	65

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	

Introduction générales .....	01
------------------------------	----

## CHAPITRE 1 : NOTIONS RELATIVES A LA BANQUE ET AUX CREDITS

### BANCAIRES

Introduction .....	04
Section 1 : Généralités sur la banque .....	05
Section 2 : Les crédits bancaires .....	13
Section 3 : Le crédit d'investissement .....	21
Conclusion.....	28

## CHAPITRE 2 : CADRE THEORIQUE DE LA PME

Introduction .....	29
Section 1 : Généralités sur la PME .....	30
Section 2 : Besoins et sources de financement des PME.....	36
Section 3 : Les risques de crédit et les moyens de prévention .....	44
Conclusion.....	55

## CHAPITRE 3 : ETUDE D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT AU SEIN DE LA BDL

Introduction .....	56
Section 1 : Présentation et description de la BDL .....	57
Section 2 : La structures et organisation de la banque BDL.....	62
Section 3 : Etude d'un dossier de crédit d'investissement.....	72
Conclusion .....	85
Conclusion générale .....	85

Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

# **Introduction Générale**

Dans le contexte de l'économie algérienne en constante évolution, les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle essentiel en tant que moteurs de croissance, d'innovation et de création d'emplois. Cependant, le développement de ces PME est souvent entravé par des défis majeurs, notamment l'accès au financement. Le financement demeure un élément fondamental pour leur expansion et leur compétitivité sur le marché national et international. À cet égard, les institutions bancaires occupent une place cruciale en tant que fournisseurs de ressources financières indispensables.

Cette étude se penche sur un aspect spécifique du financement des PME en Algérie, à savoir le crédit d'investissement au sein de la Banque de Développement Local (BDL). Le choix de ce cas particulier repose sur la reconnaissance de la BDL en tant qu'acteur majeur du secteur bancaire algérien, jouant un rôle significatif dans le soutien aux entreprises désireuses de mener des projets d'investissement. L'examen de la manière dont la BDL structure et octroie ces crédits d'investissement aux PME offre un aperçu concret des pratiques de financement et des défis rencontrés dans ce processus.

L'objectif principal de ce mémoire est donc de réaliser une analyse approfondie du financement bancaire des PME en Algérie à travers l'étude d'un cas spécifique au sein de la BDL. Nous allons explorer les enjeux qui influencent l'accès des PME à ces crédits d'investissement, en examinant les conditions, les critères de sélection, les garanties exigées et les taux d'intérêt pratiqués. En évaluant ces éléments, nous chercherons à comprendre comment la BDL contribue au développement des PME et à la réalisation de leurs projets d'investissement.

De plus, cette étude mettra en lumière les initiatives prises par la BDL pour faciliter l'accès au financement des PME, ainsi que les éventuelles réformes mises en œuvre pour améliorer ces pratiques. Les avantages et les limites du crédit d'investissement au sein de la BDL seront discutés, avec un regard critique sur la manière dont ces mécanismes de financement répondent aux besoins spécifiques des PME.

En somme, ce mémoire s'engage à fournir une analyse approfondie et éclairante du financement bancaire des PME en Algérie, en se concentrant sur le cas du crédit d'investissement au sein de la BDL. En comprenant mieux les mécanismes en jeu, les défis et les opportunités, nous visons à contribuer à une réflexion plus large sur l'amélioration des politiques de financement en faveur des PME, favorisant ainsi leur croissance durable et leur impact positif sur l'économie nationale.

### Choix et intérêt du sujet

Le choix du sujet portant sur le financement bancaire des PME en Algérie, en se concentrant sur le cas du crédit d'investissement au sein de la Banque de Développement Local (BDL), revêt un intérêt significatif à plusieurs égards.

- Pertinence économique : Les PME jouent un rôle crucial dans le développement économique de l'Algérie en créant des emplois, en stimulant l'innovation et en diversifiant les secteurs d'activité. Cependant, ces entreprises sont souvent confrontées à des difficultés pour accéder au financement nécessaire à leur croissance. Comprendre comment le financement bancaire, en particulier à travers des crédits d'investissement, peut soutenir le développement des PME est d'une importance primordiale pour l'économie nationale.
- Rôle de la BDL : La BDL est une institution financière majeure en Algérie, ayant une influence significative sur le secteur bancaire et le financement des entreprises. Étudier en détail son mécanisme de crédit d'investissement offre un aperçu précieux sur la manière dont les banques nationales participent activement au soutien des PME.
- Impact social : L'accès au financement pour les PME ne concerne pas seulement l'économie, mais aussi la société dans son ensemble. Le développement des PME peut favoriser la création d'emplois, atténuer le chômage et stimuler les initiatives entrepreneuriales, ce qui a un impact positif sur le bien-être social et la stabilité économique.

### Problématique

La problématique de ce mémoire réside dans la question suivante : « **Comment le mécanisme de crédit d'investissement au sein de la BDL contribue-t-il effectivement au financement des PME en Algérie, et quelles sont les contraintes et les opportunités associées à ce processus ?** »

### Objectifs de la recherche

Les objectifs de cette recherche sont multiples et visent à apporter une compréhension approfondie et pratique du financement bancaire des PME en Algérie, en se focalisant sur le cas spécifique du crédit d'investissement au sein de la BDL. Les principaux objectifs sont les suivants :

- Comprendre le mécanisme de crédit d'investissement de la BDL
- Évaluer l'impact du crédit d'investissement sur les PME
- Identifier les contraintes et les opportunités
- Contribuer aux recommandations et aux pratiques futures
- Élargir la connaissance académique

### **Méthodologie de la recherche**

Pour mieux appréhender notre sujet et pour répondre à notre question de recherche, nous avons adopté une démarche de travail axée d'une part sur une recherche bibliographique et d'autre part sur une recherche empirique.

Notre recherche bibliographique est basée sur :

- L'exploitation d'ouvrage qui traite la gestion des ressources humaines et la gestion des carrières ;
- Travaux universitaires, tels que les thèses et mémoires qui traitent les questions liées à notre sujet ;
- Exploitation d'articles, et de statistiques publiées par différents directions ;
- Le recoure à des textes juridiques ;
- Et enfin, l'exploitation des sites d'internet.

A côté de cette recherche bibliographique, nous avons adopté une étude empirique consistant en un stage pratique au sein de la Banque de Développement Local (BDL) en étudiant un dossier de financement par crédit d'investissement.

### **Structure de la recherche**

Pour mieux organiser notre travail, nous l'avons structuré en trois chapitres :

Dans le premier chapitre nous aborderons les notions relatifs à la banque et aux crédits bancaires ;

Le deuxième chapitre parlera du cadre théorique de la PME ;

Enfin, le dernier chapitre fera objet d'une analyse d'un dossier de financement par crédit d'investissement au sein de la BDL

# **Chapitre 1**

## **Notions relatives à la banque et aux crédits bancaires**

**Introduction**

L'activité économique s'est développée, ses horizons élargis et ses canaux ont divergé. L'échange n'a plus lieu entre un groupe de personnes qui se connaissent, mais le champ d'application s'est élargi aux échanges entre personnes et institutions financières. La banque est alors apparue pour jouer son rôle dans la collecte de fonds et leur redistribution, c'est-à-dire qu'elle est venue en tant que médiateur pour faire le lien entre les propriétaires de déficit (agents à besoin de financement) et les propriétaires de surplus (agents à capacité de financement).

Le crédit d'investissement (ou crédit à moyen et long terme) finance l'actif immobilisé du bilan. C'est avec ces immobilisations que l'entreprise réalise sa mission sociale. Il peut également s'agir, en agriculture, du financement de cheptels et/ou de plantations.

Le remboursement du crédit d'investissement est assuré essentiellement par les résultats dégagés par l'entreprise. La durée d'un crédit d'investissement à moyen terme est de deux à sept ans, au-delà commence le crédit d'investissement à long terme, crédit qui ne dépasse que rarement vingt ans. Octroyer un crédit d'investissement c'est s'associer à l'entreprise pour une durée précise.

Avant de nous approfondir dans les crédits d'investissement, nous allons d'abord voir un aperçu général sur la banque et la typologie des crédits bancaire.

**Section 1 : Généralités sur la banque**

Les banques jouent un rôle prépondérant dans le développement économique, ce sont le noyau de mécanisme et circuit financiers, et partenaire habituel des agents économiques. Dans le cadre de leurs affaires passives, les banques reçoivent des fonds qu'elles prêtent, ensuite, est affecté sous forme de crédits dans les affaires actives. Ces derniers jouent un rôle essentiel dans notre économie ; ils permettent de satisfaire les besoins des entreprises en matière d'exploitation ou d'investissements.

**1. Définition de la banque**

D'après le petit Larousse, le mot « Banque » signifie « une entreprise qui avance des fonds, en reçoit les intérêts, escompte les effets, facilite les paiements par des prêts »<sup>1</sup>.

L'origine du mot remonte au XVI<sup>ème</sup> siècle, le mot banque ou « bank » provient du german, mais aussi d'une manière indirecte de l'ancien italien « banco », qui désignait une table sous forme de comptoir sur laquelle s'asseyaient les échangeurs en plein public pour prêter de l'argent contre des intérêts, échanger les monnaies des autres pays, et généralement faire le commerce de l'argent. Les premiers banquiers de cette époque sont les changeurs. Au 11ème siècle, les Lombards introduisent de nouvelles techniques financières et marquent l'histoire de la banque.<sup>2</sup>

Le mot "banque" dérive de l'italien "banca" qui désigne un banc en bois sur lequel les changeurs du Moyen Âge exerçaient leur activité.

Selon la Loi 90-10 relative à la monnaie est au crédit : « est considérée comme banque, toutes entreprises ou établissements financiers qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci »<sup>3</sup>.

La banque peut également réaliser des activités connexes<sup>4</sup> :

- Les opérations de change ;

---

<sup>1</sup> Dictionnaire Le petit Larousse 1989

<sup>2</sup> MONNET, P. (2007). *Technique bancaire-historique*. P.2

<sup>3</sup> Loi 90-10

<sup>4</sup> MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. (2010). *Les techniques bancaires en 52 fiches* (éd. 2). Paris: Dunod. P. 03

- Les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;
- Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde, et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier ;
- Le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine ;
- Le conseil et l'assistance en matière de gestion financière, ingénierie financière et d'une manière générale tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises, sous réserve des dispositions législatives relatives à l'exercice illégal de certaines professions ;
- Les opérations de location simple de biens mobiliers ou immobiliers pour les établissements habilités à effectuer des opérations de crédit-bail.

CHEHRIT K. définit la banque comme « *une entreprise qui fait profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôts ou autrement, des fonds qu'elle emploie pour son propre compte en opération d'escompte, en opération de crédit ou en opérations financières* »<sup>5</sup>

Il apparaît donc que la banque *stricto sensu* peut être définie par les quatre éléments suivants<sup>6</sup> :

- D'une part, la banque reçoit des fonds du public, à titre de dépôts ou autrement ;
- D'autre part, l'activité doit être assumée par la banque, ce qui exclut de la définition les commissionnaires et courtiers ;
- En outre, la banque utilise les fonds reçus à des opérations variées, parmi lesquelles toutes les opérations de crédit sont possibles ;
- Enfin, la banque dispose d'un monopole dans la réception des dépôts à vue ou à moins de deux ans (ceci dans un but évident de protection des déposants).

DUPOY C. 1981 ; Quand à lui dit que les banques sont des entreprises et établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt et ou

---

<sup>5</sup> CHEHRIT, K. (2003). *Techniques et pratiques bancaires financières et boursières*. Alger : Grand Alger Livres. P. 142

<sup>6</sup> VERNIMMEN, P. (1981). *Gestion et politiques de la banque*. Paris: Dalloz. P. 09

autrement des fonds qu'ils emploient pour leurs propres comptes en opérations d'escompte, en opérations de crédits ou en opération financières.

Louis F. et Norbert H. 1989 ; définissent la banque comme « une institution financière qui fait le commerce des capitaux .C'est elle qui fait fructifier l'argent des capitalistes toute en leur évitant les différentes charges de gestion d'une fortune .C'est elle aussi sous diverses formes, avec ou sans garanties apporte l'aide de ses capitaux ou de son crédit au commerçant et ou aux industriels qui peuvent ainsi donner de l'extension à leurs affaires à traverser parfois les périodes critiques.

## **2. Le rôle de la banque**

La finance indirecte par la banque, exerce que la banque a un rôle d'intermédiaire financière ; elle collecte les dépôts des détenteurs de capitaux (prêteur ultime) et les ultimes.

La rémunération des banques correspond aux écarts du taux entre celui qu'elles octroient aux prêteurs et celui qu'elles prélèvent aux emprunteurs, ces écarts doivent lui permettre de couvrir ses frais de fonctionnement, d'assurer le risque de défiant de remboursement et de dégager un résultat positif.

La banque se trouve ainsi au centre de l'activité financière et peut se forger une réelle compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs, mais au même temps elle assure le risque de crédit»<sup>7</sup>.

Du point de vue l'égalité, la banque est, d'après les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit, définie par les missions qu'elle remplit ; les opérations de banque comprennent la réception des fonds du public, les opérations du crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens paiements et la gestion de ceux-ci »<sup>8</sup>. Elle effectue aussi les opérations de change et de commerce extérieur et assure la gestion des moyens de paiement.

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement jusqu'à la création de monnaies<sup>9</sup>:

- **Gérer les moyens de paiement** : Seules les banques peuvent rendre ce service ;

---

<sup>7</sup> Dov O . , « Pratique des marchés financière », Edition DUNOD, paris, 1990.

<sup>8</sup> La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit.

<sup>9</sup> HADDAD, S., & MOKHTARI, S. (2015). *Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement*. Bouira: Pages Bleues Internationales. P. 6

- **Assurer la sécurité des transactions financières** malgré la dématérialisation des titres. Il faut que le vendeur soit bien payé pour le titre vendu, l'acheteur débité pour l'achat et les titres en sécurité ;
- **Accorder des crédits** : l'activité de crédit est très encadrée et elle est exercée selon des modalités contrôlées ;
- **Drainer l'épargne** : une partie de l'épargne sert à consentir des crédits, une autre partie est placée pour votre compte dans des produits financiers. Les banques n'ont pas le monopole de cette fonction mais elles sont de plus en plus présentes dans ce secteur, à la fois parce qu'elles distribuent des produits de plus en plus nombreux et variés et parce qu'elles sont organisées en groupes qui intègre toutes les fonctions ;
- **Intermédiaire sur les marchés financiers** : ce rôle est très important, il est lié au précédent. Pour gérer l'épargne, la banque sert d'intermédiaire sur les marchés financiers ;
- **Le conseil** : il faut distinguer le conseil aux particuliers et le conseil aux entreprises. Le premier est rarement payant (sauf s'agissant de très grosse fortune). Mais le second est une activité bien plus importante et lucrative ; il existe même des banques qui en vivent de ça...

### **3. La clientèle de la banque**

On distingue trois catégories de clientèle de la banque<sup>10</sup> :

#### **3.1. Les particuliers**

Ce sont les individus qui disposent d'un revenu qu'ils emploient en consommation et en épargne.

#### **3.2. Les entreprises**

Ce sont des clients qui peuvent être les personnes physiques (individus) dont l'activité consiste à :

- acheter des produits et les vendre tels qu'ils sont, ce qu'on appelle des commerçants détaillants.
- revendre les produits après transformation (artisans, industriels).

---

<sup>10</sup> PUPION, P. C. (1999). *Economie et gestion bancaire*. Paris: Dunod. P. 106

- revendre certains services (compagne d'assurance, agence de voyage).

### **3.3. Les collectivités locales**

Régions, départements, Communes qui gèrent de plus en plus fréquemment leurs finances comme des entreprises.

## **4. Les fonctions de la banque**

Les fonctions de la banque, dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se présentent comme suit :

### **4.1. La collecte des dépôts (ressources)**

Selon la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, « sont considérés comme fonds reçus du public les fonds recueillis des tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer »<sup>11</sup>. On distingue deux types de dépôts : les dépôts à vue et les dépôts à terme.

#### **4.1.1. Les dépôts à vue**

Les dépôts à vue ce sont des dépôts où le déposant peut les retirer à n'importe quel moment. Ils sont matérialisés par l'ouverture des différents comptes (les comptes chèques, les comptes courants).

#### **4.1.2. Les dépôts à terme**

Contrairement aux dépôts à vue, les dépôts à termes constituent l'ensemble des dépôts qui sont déposés au niveau des banques pour une période déterminée ou fixe à l'avance.

### **4.2. La distribution de crédit**

La loi du 19 août 1986<sup>12</sup> définit le crédit comme étant tout acte par lequel un établissement habilité à cet effet met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique pour le compte de celle-ci un engagement par signature. Les banques apportent aux agents économiques les crédits

---

<sup>11</sup> Bouhriz DAIDJ A., « innovation technologique des services bancaires et financiers », mémoire de magister en sciences politiques option : droit bancaire et financier, université d'Oran, promotion 2012-2013.

<sup>12</sup> La loi n° 82 du 18 août 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.

nécessaires à leurs activités de consommation ou de production et on peut les classer comme suit<sup>13</sup> :

#### **4.2.1. Les crédits aux entreprises**

Les crédits aux entreprises sont composés des crédits de fonctionnement et des crédits d'investissement.

#### **4.2.2. Les crédits aux particuliers**

Les crédits aux particuliers sont composés des crédits de trésorerie et des crédits de l'habitat ou crédit immobilier.

#### **4.3. La banque en tant que offreur de services**

En plus des deux fonctions classiques, on trouve que la banque offre de multiples services au profit de sa clientèle. Les opérations de service sont devenues l'une des plus importantes activités réalisées par la banque. Parmi ses services on trouve principalement<sup>14</sup> :

- Le banquier est conseiller en matière d'achat et vente de titre, et moment d'émission;
- Dans le domaine de placement pour les comptes des tiers, le banquier devient intermédiaire et offre des services pour le compte de ses clients;
- La banque met en place un système de paiement qui permet de faciliter le transfert des moyens de paiement d'un agent à un autre, encaissement (chèque, virement, carte bancaire) c'est-à-dire l'utilisation des réseaux de transfert par la banque.

### **5. Typologie des banques**

Concernant la typologie des banques, nous distinguons généralement quatre catégories :

#### **5.1. Banque centrale (banque d'Algérie)**

La banque centrale « c'est une institution qui gère la monnaie d'un pays. Elle émet des billets de banque (d'où leurs noms d'institution), met en œuvre la politique monétaire, conserve les réserves de change d'un pays et surveille le système financier »<sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup> Yala F., « étude et sélection d'un dossier par les banques », mémoire de master, promotion 2008-2009.

<sup>14</sup> Allouache L. et Aliouat G., « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », mémoire de master en sciences de gestion option : contrôle comptabilité et audit, université de Bejaia, promotion 2018-2019.

<sup>15</sup> Idem.

**5.2. Banques universelles**

La banque universelle est l'envergure de la gamme des produits et services offerts. En effet, un établissement bancaire universel ambitionne d'être le principal interlocuteur d'une large clientèle en répondant à leurs divers besoins financiers, souvent ces clients sont attirés par l'avantage de sécurité et confronte par le fait que la banque concernée a les moyens appropriés (expérience, ressource matérielles, management) pour obtenir les avantages de diversifier ses activités<sup>16</sup>.

**5.3. Banques primaires**

Elle comprend trois catégories de banques qui se présentent comme suit<sup>17</sup>:

**5.3.1. Banques de dépôts**

Elles se définissent aussi par le terme banque de crédit puisque leur rôle est de collecter l'épargne des déposants sous forme de dépôt à vue et de les redistribuer sous forme de crédit à court terme. Ces banques jouent un rôle important dans le circuit des capitaux (financement).

**5.3.2. Banque d'affaires**

Les banques d'affaires sont des banques qui s'engagent sur le long terme par le biais de participations dans des entreprises. Elles financent sur leurs fonds propres ou sur des emprunts à long terme des projets économiques (création, développement des sociétés) leurs rôles sont essentiels dans la mesure où leur participation leur permet d'avoir des sièges aux conseils d'administration des plus grandes entreprises et donne intervenir dans la gestion de celle-ci.

**5.4. Banque de crédit à moyen et long terme**

Sont celles dont l'activité principale consiste à ouvrir des crédits dont l'échéance est égale ou inférieure à deux ans, elles ne peuvent pas recevoir des dépôts sauf autorisation pour une échéance inférieure à cette durée.

---

<sup>16</sup> Ourloum S. et Slimi S., « essai d'analyse du niveau de la bancarisation en Algérie cas CNEP-Banque de Bejaia », mémoire de master en sciences économique option : banque et environnement internationale, université de Bejaia, promotion 2012-2013.

<sup>17</sup> Idem

**5.5. La banque islamique**

Le système bancaire islamique qui possède des préceptes de l'islam, s'organise autour de trois principes fondamentaux à savoir<sup>18</sup> :

- Interdiction de fixation de taux d'intérêt ;
- Partage du profit ou des pertes résultant d'investissement ;
- Promotion des investissements productifs, créateurs de richesses et d'emplois.

---

<sup>18</sup> Idem.

**Section 2 : Les crédits bancaires**

Le terme crédit doit être pris au sens large de crédit décaissé, engagement par signature, mais également crédit-bail et locations assorties d'option d'achat.<sup>19</sup>

**1. Les crédits d'exploitation**

Ces crédits sont destinés à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise.

**1.1. Les crédits par caisse**

On appelle crédits par caisse les crédits accordés par une banque autorisant un client à rendre son compte débiteur.<sup>20</sup>

**1.1.1. Les crédits globaux (en blanc)**

Ce sont des crédits qui, à titre exceptionnel, ne sont pas assorti d'une garantie.

**1.1.1.1. Découvert bancaire**

Montant d'une dépense qui excède les disponibilités du débiteur. C'est l'opération de crédit par laquelle une banque autorise son client à prélever sur son compte des fonds pour un montant supérieur à ces disponibilités propres, pour un temps, et moyennant un taux déterminé d'avance.<sup>21</sup>

C'est un crédit à court terme qui répond à un besoin de trésorerie de courte durée généralement une année. D'une façon générale, le total des crédits à court terme ne doit pas dépasser 3 mois du chiffre d'affaire. Les règles prudentielles limitent le niveau du découvert à 15 jours du chiffre d'affaire. La durée du découvert est généralement inférieur à une année, elle peut aller jusqu'à 18 mois pour certaines activités.

**1.1.1.2. Facilité de caisse**

Permettent à un client de couvrir les besoins de trésorerie périodiques, telles les paies ou les échéances d'effet de commerce. Elles doivent être couvertes dans un délai de quelques

---

<sup>19</sup>DE COUSSERGUES, S. (2005). *Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie*. Paris: Dunod.

<sup>20</sup>MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. (2008). *Les techniques bancaires en 52 fiches*. Paris: Dunod. P. 286

<sup>21</sup>CHEHRIT, K. (2003). *Techniques et pratiques bancaires financières et boursières*. Alger : Grand Alger Livres. P. 154

jours. Leur montant ne peut donc pas dépasser celui des encaissements qui doivent avoir lieu dans un avenir très proche.<sup>22</sup>

Elle a pour objet de pallier mensuellement au décalage de courte durée entre les recettes et les dépenses.

L'entreprise sollicite une facilité de caisse de sa banque lorsqu'elle doit faire face à des dépenses et que les recettes seront encaissées quelques jours plus tard. Le crédit consenti est remboursé par les recettes attendues. Le compte du client évolue tantôt en position créditrice et doit enregistrer obligatoirement chaque mois une position créditrice.

### **1.1.1.3. Crédit de campagne**

Crédit consenti par la banque pour permettre à l'entreprise de faire face à des besoins de trésorerie résultant de son activité saisonnière. Valable surtout dans l'agriculture et l'élevage.<sup>23</sup>

Permettent les approvisionnements saisonniers, suivi de transformation et de vente pendant toute l'année (fabrication de conserve...)<sup>24</sup>

Ils existent deux types d'activités saisonnières :

- L'entreprise doit acheter un grand stock sur une courte période et vend le produit fini durant toute l'année. Cette activité engendre des dépenses massives pour des rentrées étalées sur une longue période ;
- L'entreprise qui fabrique pendant plusieurs mois des articles et qu'elle vend sur une courte période (vêtements de saison, articles scolaires, parapluie...)

### **1.1.1.4. Crédit relai**

Le crédit-relais est un prêt à court terme pour l'achat d'un bien immobilier. Il correspond à une avance sur la vente d'un bien immobilier qui va permettre d'obtenir des liquidités afin de pouvoir financer la nouvelle acquisition.<sup>25</sup>

---

<sup>22</sup>DEKEUWER-DEFOSSEZ, F. (1995). *Droit bancaire*. Paris: Dalloz.

<sup>23</sup>CHEHRIT, K. (2003). *Techniques et pratiques bancaires financières et boursières*. Alger : Grand Alger Livres. P. 150

<sup>24</sup>DEKEUWER-DEFOSSEZ, F. (1995). *Droit bancaire*. Paris: Dalloz.

<sup>25</sup>BEGUIN, J. M., & BERNARD, A. (2008). *L'essentiel des techniques bancaires*. Paris: Eyrolles Edition d'Organisation. P. 212

Ce prêt permet de financer l'achat d'un bien en attendant la vente d'un autre bien. La banque va avancer sous la forme du prêt relais la somme correspondante (en général entre 70 et 80 % du prix de vente du bien). Le prix est validé par une estimation d'un notaire et/ou d'une ou plusieurs agences immobilières.

Le prêt est en général de courte durée (entre 6 et 24 mois). La banque ne financera qu'une quotité (entre 50 et 80 %) de la valeur du bien à vendre. Le pourcentage s'appliquera sur le montant du bien vendu déduction faite des éventuels encours de crédit. Cette valeur devra avoir été confirmée par une estimation d'agence immobilière ou/et d'un notaire. Enfin, le prêt pourra s'accommoder soit d'une franchise totale (l'emprunteur n'a alors que le montant de l'assurance à payer), soit d'une franchise partielle (l'emprunteur paie l'assurance et les intérêts). Dans tous les cas de figure, le solde du prêt est remboursé *in fine*, c'est-à-dire au moment où la vente du bien est réalisée.<sup>26</sup>

### **1.1.2. Les crédits spécifiques**

On les appelle crédits spécifiques parce qu'ils financent un besoin spécifique de trésorerie, soit les stocks ou le poste créances.

#### **1.1.2.1. L'escompte commercial**

L'escompte est une opération qui consiste pour le banquier à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant l'échéance et ce moyennant le paiement d'agios, le cédant restant garant du paiement.

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

Pratiquement, le cédant va remettre l'effet à sa banque soit en l'endossant si le nom du bénéficiaire est déjà indiqué, soit en portant comme bénéficiaire le banquier.<sup>27</sup>

#### **1.1.2.2. Avance sur marchandise**

Elle consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier, on l'appelle aussi l'escompte du

---

<sup>26</sup>MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. (2010). *Les techniques bancaires : Pratiques, applications corrigées*. Paris: Dunod. P. 223

<sup>27</sup>BERNET-ROLLANDE, L. (2008). *Principe de technique bancaire* (éd. 25). Paris: Dunod. P. 292

warrant, l'entreprise ayant déposé des marchandises dans un magasin général reçoit en contrepartie un récépissé warrant.<sup>28</sup>

### **1.1.2.3. Avance sur stock**

Ce crédit permet de financer une partie des stocks des matières premières ou produits finis de l'entreprise dans l'attente de leur transformation ou leur vente.

### **1.1.2.4. Avance sur attestation de travaux**

Dans le cadre de la réalisation de marché public, le titulaire de marché peut solliciter de sa banque un financement avant l'exécution du marché ou bien même pendant la réalisation.

### **1.1.2.5. Le factoring (affacturage)**

La technique de l'affacturage ou de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage (le factor) qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.<sup>29</sup>

## **1.2. Les crédits par signature**

Si le plus souvent la banque aide l'entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature.<sup>30</sup>

L'organisme bancaire ne procure pas les fonds, mais s'engage à rembourser celui qui les avance au cas où le débiteur ne le ferait pas : c'est le mécanisme des cautions bancaires, des avals...<sup>31</sup>

---

<sup>28</sup> Ibid P. 138

<sup>29</sup>BEGUIN, J. M., & BERNARD, A. (2008). *L'essentiel des techniques bancaires*. Paris: Eyrolles Edition d'Organisation. P. 260

<sup>30</sup>MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. (2008). *Les techniques bancaires en 52 fiches*. Paris: Dunod. P. 308

<sup>31</sup>DEKEUWER-DEFOSSEZ, F. (1995). *Droit bancaire*. Paris: Dalloz. P. 70

**1.2.1. Les cautions douanières**

La perception des droits de douane afférents à des marchandises importées peut être différée (ou même supprimée dans le cas de marchandises destinées à la réexportation) si l'importateur fournit une caution bancaire.

Elles se composent de caution d'enlèvement et caution d'admission temporaire :

**1.2.1.1. Caution d'enlèvement**

Il s'agit de la possibilité pour un importateur d'enlever des marchandises sans avoir à attendre la liquidation (calcul) des droits de douane à condition de fournir une caution bancaire.<sup>32</sup>

**1.2.1.2. Caution d'admission temporaire**

Dans le cas d'importation de marchandises ou de matériels destinés à être réexporter après transformation ou utilisation, l'importateur doit fournir une caution bancaire appelée caution d'admission temporaire pour bénéficier de l'affranchissement des droits de douanes.

**1.2.2. Les cautions administratives**

Ces cautions contiennent les cautions de soumission, les cautions de bonne exécution et les cautions de retenue de garantie.

**1.2.2.1. Caution de soumission**

Elle est délivrée au moment de l'adjudication par les banques au client pour lui permettre d'être admis à la soumission.

**1.2.2.2. Caution d'adjudication et de bonne exécution (de bonne fin)**

Si une entreprise veut participer à des chantiers de travaux commandés par l'État ou les collectivités locales (régions, départements, communes) elle devra apporter des garanties dont la plus importante est la caution d'adjudication et de bonne fin.

Cette caution signifie que d'une part (adjudication) le banquier garantit le sérieux de l'entreprise adjudicataire et d'autre part (bonne fin) qu'elle est à même de mener dans de bonnes conditions le chantier à sa fin.

---

<sup>32</sup>MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. (2008). *Les techniques bancaires en 52 fiches*. Paris: Dunod. P. 310

Cette caution évite à l'entreprise de déposer des fonds en garantie lorsqu'elle se portera candidate à l'adjudication.<sup>33</sup>

### **1.2.2.3. Caution de retenue de garantie**

Dans le cadre de marchés publics ou privés, nationaux ou étrangers. Le maître de l'ouvrage peut différer le paiement intégral des sommes dues dans l'attente de la réception définitive.<sup>34</sup>

### **1.2.3. Les cautions fiscales**

Les cautionnements bancaires sont prévus par divers dispositions de droit fiscal. Celle qui s'applique le plus souvent concerne la T.V.A. Les commerçants qui consentent des délais de paiement à leurs clients peuvent n'acquitter la T.V.A qu'avec un certain retard (jusqu'à 4 mois) ; à condition de souscrire des obligations cautionnées par un établissement bancaire. Il existe aussi des cautions bancaires pour les impositions contestées, ou en matière d'enregistrement.<sup>35</sup>

#### **1.2.3.1. Caution pour impôt contestés**

Elle permet à un redevable d'impôt de surseoir à leur paiement jusqu'à décision définitive de l'administration fiscale mais contre la remise d'une caution bancaire. La banque se porte garant de son client à hauteur du montant de l'impôt contesté dans l'attente d'une décision définitive.

Le contribuable qui conteste des impôts ou des taxes doit les régler ou fournir des garanties. La banque peut alors se porter caution avec les risques de ne pouvoir être toujours subrogée dans les droits du Trésor.<sup>36</sup>

#### **1.2.3.2. Obligation cautionnée fiscale**

L'obligation cautionnée est un billet à ordre au bénéfice du Trésor public avalisé par une banque. L'obligation cautionnée permet aussi de payer les droits auprès des contributions indirectes. La banque peut délivrer une caution pour<sup>37</sup> :

---

<sup>33</sup>BERNET-ROLLANDE, L. (2008). *Principe de technique bancaire* (éd. 25). Paris: Dunod. P. 310

<sup>34</sup>Ibid. P. 311

<sup>35</sup>DEKEUWER-DEFOSSEZ, F. (1995). *Droit bancaire*. Paris: Dalloz.

<sup>36</sup>BERNET-ROLLANDE, L. (2008). *Principe de technique bancaire* (éd. 25). Paris: Dunod. P. 310

<sup>37</sup>BEGUIN, J. M., & BERNARD, A. (2008). *L'essentiel des techniques bancaires*. Paris: Eyrolles Edition d'Organisation. P. 257

- le paiement de la TVA ;
- le paiement des droits dus sur les boissons ;
- le paiement des droits d'enregistrement ;
- le paiement des impôts.

#### **1.2.4. Les avals**

Acte par lequel un tiers, distinct du tiré, du tireur et des endosseurs, garantit le paiement à l'échéance d'un effet de commerce.<sup>38</sup>

Pour faciliter à son client soit la livraison de marchandises soit l'octroi de crédit par un confrère, le banquier peut accepter (ou avaliser) un effet de commerce tiré par son client en s'engageant de ce fait à payer à l'échéance. À cette date, le client assurera à son banquier la couverture de l'effet par la somme prévue, ce dernier n'ayant pas en principe de décaissement à effectuer.<sup>39</sup>

#### **1.2.5. Les crédits documentaires**

Le crédit documentaire est utilisé dans le monde entier comme instrument de paiement dans les opérations de commerce international, pour garantir le bon déroulement des échanges et de résoudre tout conflit d'intérêt entre l'acheteur et le vendeur ; or, le crédit documentaire est une technique de paiement née spontanément des besoins de la pratique, il est régi tant dans son principe que dans son fonctionnement opérationnel par les usages de commerce international, auxquels les parties concernées décident de se soumettre sans intervention des différentes législations internationales.<sup>40</sup>

### **2. Les crédits d'investissement**

Ce sont des crédits à moyen terme (2 à 7 ans) et long terme (plus de 7 ans) qui financent les immobilisations de l'entreprise. Ils ont pour but de permettre aux entreprises et aux professionnels de parfaire le financement de leurs investissements<sup>41</sup> :

- incorporels (fonds de commerce...) ;
- corporels (matériel, immeubles...) ;

---

<sup>38</sup>CHEHRIT, K. (2003). *Techniques et pratiques bancaires financières et boursières*. Alger : Grand Alger Livres. P. 137

<sup>39</sup>BERNET-ROLLANDE, L. (2008). *Principe de technique bancaire* (éd. 25). Paris: Dunod. P. 311

<sup>40</sup>BENOIT, F., & ANDRE, P. (2010). *Le crédit documentaire*. Paris: Vuibert. P. 216

<sup>41</sup>BEGUIN, J. M., & BERNARD, A. (2008). *L'essentiel des techniques bancaires*. Paris: Eyrolles Edition d'Organisation. P. 252

- financiers (prises de participation, acquisition de filiale).

### **3. Le crédit-bail**

Le crédit-bail (leasing) est une convention, juridiquement un bail (ou contrat de location), par laquelle un loueur (bailleur) consent à une entreprise locataire le droit d'utiliser un bien désigné (matériel, équipement et, au sens large actif) pendant une période (durée) déterminée, moyennant le paiement de loyers. L'entreprise est donc utilisatrice d'un bien sans en être propriétaire : c'est le cœur du leasing !, quant à la durée (souvent dite « irrévocable »), elle correspond dans les usages à une durée à moyen terme, entre 2 à 7 ans selon les matériels et les formules.<sup>42</sup>

Dans son article premier à la convention d'Ottawa décrit le leasing comme l'opération dans laquelle une partie (le crédit bailleur) ;

- Conclut, sur l'indication d'une autre partie (le crédit preneur), un contrat dénommé le "contrat de fourniture" avec une troisième partie (le fournisseur) en vertu duquel elle acquiert un bien d'équipement, du matériel ou de l'outillage dans des termes approuvés par le crédit preneur ;
- Conclut un contrat dénommé le "contrat de crédit-bail" avec le crédit preneur donnant à celui-ci le droit d'utiliser le matériel moyennant le paiement de loyers.
- Les loyers stipulés au contrat sont calculés pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité ou d'une partie importante du coût du matériel<sup>43</sup>.

---

<sup>42</sup>GERVAIS, J. F. (2004). *Les clés du Leasing*. Paris: Edition d'Organisation. P. 05

<sup>43</sup>BRUNEAU Chantal, « Le crédit-bail mobilier », Edition banque, Paris, novembre 1999, page 83.

**Section 3 : Le crédit d'investissement**

Le financement des investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux souvent importants que l'entreprise ne peut assurer par ses seules ressources internes, c'est-à-dire, ces derniers sont constitués par des bénéfices non distribués, des amortissements et des provisions à caractère de réserves.

Par ailleurs, l'appel à l'épargne public, est un autre recours pour l'obtention des ressources financières nécessaires, et ce, en agissant, sur le marché financier selon deux procédures :

- L'augmentation du capital (émission d'actions)
- L'emprunt obligataire (augmentation des fonds permanents : émission d'obligations)

Cependant l'entreprise algérienne a souvent recours à sa banque en sollicitant des crédits d'investissements.

Un crédit d'investissement est un crédit appelé à financer la partie haute du bilan ou l'actif immobilisé, autrement dit, tous les éléments constituant « l'outil de travail » de l'entreprise. Le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices.

Toutefois, quel que soit l'objet de l'investissement (renouvellement, extension, création) le financement par concours bancaire peut se faire selon la durée, sous deux formes : Crédits à moyen terme (C.M.T) et crédits à long terme (C.L.T).

En plus, il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise de louer des investissements, ou même de les acquérir par la suite, c'est le crédit- bail ou le « leasing », que nous développerons par la suite.

En tenant compte des flux de trésorerie que peut engendrer ce financement, le banquier doit distinguer :

- Les crédits d'investissement directs.
- Les crédits d'investissement indirects.
- Les crédits spéciaux.

**1. Les crédits d'investissement directs**

Ils sont dits directs parce qu'ils sont utilisables par le débit d'un compte. Leur durée de remboursement est, au minimum, de deux (02) ans. Ils peuvent être accordés à moyen terme ou à long terme.

Ce sont des crédits qui impliquent de la part du banquier une mobilisation des fonds (décaissements) ; aussi, ils donnent lieu à l'établissement préalable d'une convention de crédit, à savoir :

**1.1. Les crédits à moyen terme (CMT)**

Ce sont des crédits dont la durée peut varier de deux (02) à sept (07) ans avec un différé de un (01) à deux (02) ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier. Ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des sûretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé.

L'amortissement fiscal est l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de la dette.

Le banquier établit selon l'échéancier de remboursement des billets à ordre sur son client, au cas où le crédit consenti dépasse les 5.000.000 DA. Le banquier peut ensuite réescompter sa créance auprès de la Banque d'Algérie.

Cependant, il est à noter que les CMT sont réescomptables auprès de la (BA) mais seulement pour une période ne pouvant excéder trois années.

**➤ Formes de crédits à moyen terme**

- **Le CMT réescomptable** : c'est la forme de crédit la plus usitée au sein des banques algériennes, dans la mesure où ce type du crédit peut faire l'objet de réescompte auprès de la Banque d'Algérie à condition qu'il réponde à l'un des objectifs suivants :

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

- **Le CMT mobilisable** : pour ce type de crédits, le banquier cherchera à mobiliser le CMT sur le marché financier. Cette possibilité n'existe pas encore en Algérie. Il est mis en place pour se substituer au crédit à moyen terme réescomptable.
- **Le CMT direct** : c'est un crédit nourri par la banque sur sa propre trésorerie ; sa rémunération est plus coûteuse qu'un CMT refinançable, car il implique une gêne de trésorerie pour la banque.

## **1.2. Les crédits à long terme (LT)**

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (7) ans et plus, généralement elle est comprise entre sept (7) et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc, il s'agit d'immobilisations lourdes; notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels, etc...

La banque ne disposant généralement que de ressources à court terme, peut mettre en péril son équilibre financier. En employant ces ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entraînerait l'immobilisation de ces fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédits, que la banque invite d'autres banques à financer et à partager les risques liés à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortiale).

Les crédits à long terme nécessitent eux aussi des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements.

Il est à noter que ces concours sont accordés en général par la Banque Algérienne de Développement (BAD) et la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP).

Vu l'importance des montants de ces crédits, ainsi que leur durée nécessitant pour la banque la détention des ressources à long terme, ces concours sont le plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés, cités ci-dessus.

## **1.3. Le crédits-bails ou LEASING**

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

- Ce n'est pas une vente à tempérament car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé.
- Ce n'est pas une simple location car le locataire dispose d'une faculté de rachat.
- Ce n'est pas une location-vente car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien loué après un certain délai ».

### **1.3.1. Mécanisme**

La technique de leasing met en relation trois intervenants:

- **Le fournisseur** : vendeur ou fabricant
- **L'opérateur locataire** : qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse ensuite à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération.
- **Le bailleur de fonds** : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.

Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (trimestriel ou annuel), ainsi que sa durée (période dite irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de vie économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat.

A la fin de la période d'irrévocabilité, le locataire peut:

- Soit renouveler le contrat de location à un prix réduit (à déterminer).
- Soit renoncer au bien (mettre fin au contrat).

### **1.3.2. Les formes du crédit bail**

Selon la nature du bien à financer il existe deux types de crédit-bail : Le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier.

- **Le crédit-bail mobilier** : « Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée, celle-ci demeure propriétaire du bien ». Au terme du contrat le locataire peut acquérir tout ou partie du bien loué.

- **Le crédit-bail immobilier** : «Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire ». Il porte sur des biens immobiliers professionnels construits ou à construire. Les biens concernés sont achetés ou construits par l'établissement de crédit-bail à la demande du client pour les lui louer ensuite.

### **1.3.3. Les avantages du crédit-bail**

- **Pour le crédit preneur (l'entreprise) :**
  - Il évite l'apport personnel, financement à 100% ;
  - Il permet d'investir sans immobiliser de capitaux ;
  - Le loyer est comptabilisé en charges, ce qui diminue les impôts pour l'entreprise.
- **Pour le crédit- bailleur :**
  - IL a une marge bénéficiaire ;
  - C'est le propriétaire juridique de l'équipement tant que la vente n'est pas réalisée.

### **1.3.4. Les inconvénients de crédit-bail**

- **Pour le crédit preneur (l'entreprise) :**
  - Il est cher (coût élevé) par rapport à l'achat de l'équipement directement ;
  - Cet équipement ne peut pas être donné comme garantie.
- **Pour le crédit- bailleur :**
  - Il assume le risque d'obsolescence.

## **2. Les crédits d'investissement indirects**

Ce sont des engagements par signature (aval ; cautionnement ; acceptation), ayant pour objet le financement des investissements. Ainsi que le crédit documentaire que nous verrons au cours de la prochaine section : financement du commerce extérieur.

Ces crédits sont sollicités dans le cadre du commerce extérieur sous formes de cautions.

### **2.1. Les crédits spéciaux**

Les crédits spéciaux sont des crédits qui s'inscrivent dans le cadre d'un programme de développement tracé par les autorités gouvernementales. Les conditions d'octroi de ces crédits, compte tenu de leur nature politique, portent sur des critères administratifs. Il s'agit

des crédits accordés dans le cadre de l'Agence Nationale de Soutien À l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) et des anciens « moudjahidines » et « enfants de chouhadas ».

### **2.1.1. Les crédits à l'emploi de jeunes**

Il s'agit des crédits accordés dans le cadre de l'ANSEJ. Ce sont des crédits dont l'objectif s'inscrit dans le cadre du financement de création d'activité en faveur des jeunes promoteurs, afin de faire face au fléau des temps modernes qui est le chômage, et ce, pour pouvoir assurer leur réinsertion dans l'environnement économique et social.

Ces crédits sont accordés à des jeunes promoteurs chômeurs pour lesquels l'ANSEJ a délivré une attestation d'éligibilité à l'aide du Fonds National du Soutien à l'Emploi de Jeunes (FNSEJ).

Le dossier de crédit que le promoteur fournit à la banque doit comporter une étude technico économique, les bilans et Tableaux des Comptes de Résultats (TCR) prévisionnels sur cinq (05) ans, une demande manuscrite, une attestation d'éligibilité ainsi que les documents administratifs.

Ce crédit fait bénéficier des jeunes entrepreneurs inscrits à l'ANSEJ d'une structure de financement préférentielle censée leur donner les conditions financières les plus favorables pour réussir leurs affaires. La durée de remboursement varie de trois (03) à (05) ans avec un différé de paiement allant de six (06) mois à vingt-quatre 24 mois.

### **2.1.2. Les crédits aux anciens « moudjahidines » et « enfants de chouhadas »**

Ce sont des crédits d'investissement traités de la même manière que les autres crédits, destinés au financement des projets de création, de renouvellement de quel caractère qu'ils soient (commerciaux, industriels, artisanales, agricoles ou services).

Ce type de crédit offre à son bénéficiaire un taux d'intérêt bonifié de 50% ; ce qui revient à dire que le bénéficiaire n'aura à supporter que 50% du taux d'intérêt et le reliquat sera couvert par le Trésor Public qui les rembourse à l'échéance.

**NB** : En plus des crédits spéciaux précités, le CPA essaye de domicilier une autre catégorie de clientèle qui relève du segment de profession médicale, vu leur potentiel de ressources significatif.

**Remarques :**

- Pour contenir le fléau du chômage, les Pouvoirs Publics, en collaboration avec le secteur bancaire, ont mis en place une nouvelle forme de crédit spécifique qui est le dispositif CNAC (Caisse Nationale d'Assurance Chômage). Ce dernier est destiné à financer les projets présentés par les promoteurs chômeurs âgés entre 35 et 50 ans. La durée de ces crédits est de 7 ans dont une ou deux années de différé.
- Compte tenu de la nature politique de ces crédits spéciaux, les modalités de leur octroi ne sont pas arrêtées par les banques.

**Conclusion**

La plupart des économies des pays développés reposent sur plusieurs structures de base correctes, et l'efficacité de leurs économies découle de l'efficacité de ces structures, qui se caractérisent par une efficacité élevée car elles dépendent à la fois de politiques et de stratégies fortes et bonnes, et des moyens par lesquels leur activité économique est déplacée, nous trouvons des banques de toutes sortes, car ces dernières sont considérées, par ses fonctions, comme un outil important dans le développement de l'économie, comme l'État en est venu à l'utiliser comme un outil de planification financière pour atteindre ses objectifs économiques et sociaux.

A l'issue de ce chapitre, nous constatons que la banque joue un rôle prépondérant dans l'économie d'un pays, c'est une entreprise qui fait le commerce d'argent, d'une part elle reçoit de fonds du public des agents disposants d'un excédent de liquidité qui constitue sa matière première pour son fonctionnement, et d'autre part, elle assure le financement de besoins des agents ayant un manque de financement.

Les crédits d'investissements sont destinés au financement de l'outil de travail, à savoir les immobilisations. Ce sont les recettes secrétées par les éléments financés qui viendront rembourser le prêt. Il est donc impératif de s'assurer de la rentabilité de l'investissement et arrêter une durée au crédit de façon à ne pas déstabiliser le projet.

# **Chapitre 2**

## **Cadre théorique de la PME**

**Introduction**

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle essentiel dans l'économie, contribuant à la création d'emplois et à la croissance économique. Cependant, ces entreprises sont souvent confrontées à des défis financiers qui peuvent entraver leur développement.

Dans ce chapitre, nous explorerons les besoins spécifiques de financement auxquels font face les PME, ainsi que les différentes sources de financement qui leur sont accessibles. Nous mettrons particulièrement l'accent sur les crédits bancaires, qui constituent l'une des principales formes de financement pour les PME.

En outre, nous examinerons les risques de crédit associés aux prêts bancaires et les mesures de prévention qui peuvent être mises en place pour atténuer ces risques. Comprendre les besoins de financement des PME et les mécanismes de crédit est essentiel pour soutenir leur croissance et garantir leur stabilité financière.

**Section 1 : Généralités sur la PME**

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent un pilier essentiel de l'économie mondiale. Elles jouent un rôle majeur dans la création d'emplois, la stimulation de l'innovation et la promotion de la croissance économique. Dans cette section, nous allons explorer les généralités sur les PME, en mettant l'accent sur leur définition, leur importance et leurs caractéristiques distinctives.

**1. Définitions de la PME**

A ce jour, il n'existe pas une définition unitaire de la PME dans le monde, ces entreprises sont difficiles à définir en raison de leur hétérogénéité. Il est impossible d'en donner une seule image tant les représentations diffèrent selon les pays, selon les régimes politiques, selon les niveaux de développements économiques. On peut distinguer diverses définitions dans la littérature concernant les PME. A cet effet, pour formuler une définition plus accomplie et plus proche de la notion de PME, nous implique de passer en revue certaines définitions de certains auteurs.

Selon BRESSY.G, C.KONKUYT ; les PME : «sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 50. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 1 salariés), les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les moyenne entreprises (50 à 449)»<sup>44</sup>.

Selon P-J JULIEN et M.MARCHESNAY ; La petite entreprise « est avant tout une entreprise juridiquement, sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou services, et dont les fonctions des responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en générale seuls propriétaires du capital»<sup>45</sup>.

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. Quel que soit leur forme juridique. Selon le critère le plus usité, les petites et moyennes entreprises sont de 10 à 500. Les petites entreprises "incluent dans les PME" sont celles qui emploient de 10 à 50 salariés »<sup>46</sup>.

Et on retrouve une définition plus adéquate qui prend en compte une approche quantitative résumée par Bernard Belletante, Nadine Levrato dans leur ouvrage intitulé: «

---

<sup>44</sup> BRESSY G, C KONKUYT «économie d'entreprise», 2000, Dalloz, paris, p78.

<sup>45</sup> M. Marchesnay, Julien M P, «la petite entreprise», 1998, Vuibert gestion, paris, p56

<sup>46</sup> FREDERIK Teulon, « *vocabulaire économique* », collection que sais-je, Alger, 1996, p.93

Diversité économique et mode de financement des PME », ces derniers voient que « la PME est notamment appréhendée de manière qualitative, ce qui fait surgir une première difficulté qui est celle de la disponibilité des indicateurs permettant de les identifier statistiquement »<sup>47</sup>. 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 ...).

L'Algérie quant à elle a adopté la Charte de Bologne sur la PME en juin 2000 et défini les différents types d'entreprises comme suit<sup>48</sup>:

« La moyenne entreprise est comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de Dinars ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions de Dinars. La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de Dinars ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de Dinars. La très petite entreprise (TPE) ou micro-entreprise, y est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de Dinars ».

## **2. Les caractéristiques générales des PME**

### **2.1. Une faible spécialisation**

Contrairement aux grandes entreprises qui disposent d'une organisation fonctionnelle garante de la spécialisation, les PME privilégient la polyvalence en effet selon la formule consacrée, on dit que tout le monde fait un peu de tout<sup>49</sup> ce qui signifie cette déspecialisation conduit souvent, selon M. Marchesnay et Julien. M.P, à laisser un maximum d'initiative aux personnes, la détermination des plans de charge faisant souvent même l'objet d'une véritable négociation avec l'employé<sup>50</sup>. Même si cette faiblesse peut être considérée, parfois, comme un handicap pour la PME constitue dans un moment où le changement est rapide, un avantage permettant plus de souplesse.

---

<sup>47</sup> B. Belletane, B. Paraque. « *Diversité économique et mode de financement des PME* », Edition l'Harmattan, Paris, février, 2001, p.26

<sup>48</sup> L'Algérie avait appliqué la définition de la PME retenue par l'Union Européenne qui est fondée sur trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise.

<sup>49</sup> G.A. koukou Dokou, M.Baudour, M.Roge « *accompagnement managérial et industrie de la PME*», 2000 harmattan, paris, p 02.

<sup>50</sup> M. Marchesnay, Julien M.P, «*la petite entreprise*», 1998, Vuibert gestion, paris, p 57.

**2.2. Une stratégie intuitive ou peu formalisée**

Les objectifs de base à long terme, les plans d'exécution et les raisons des choix restent, le plus souvent, implicites dans « la tête du patron » et ne font que rarement l'objet de communication et d'explication autres que celles nécessitées par l'action immédiate, car le dirigeant est suffisamment proche de ses employés pour leur expliquer tout changement de direction.

Alors que les grandes entreprises doivent préparer des plans relativement précis, des actions projetées, pour servir de référence à toute l'organisation

**2.3. Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé**

L'information circule de manière efficace même si elle revêt un caractère informel, elle est souvent partielle, et échangée dans l'action, par contacts directs ou par dialogue, par contre les grandes entreprises doivent mettre en œuvre un mécanisme formel et écrit qui permet de transmettre l'information dans le contrôle.<sup>51</sup>

**2.4. Un système d'information externe simple**

Pas d'étude marketing, mais des rencontres et discussion directe du dirigeant avec ses clients afin de connaître leurs goûts, leurs besoins, des échanges avec ses pairs, alors que pour parvenir à ces buts, la grande entreprise doit entreprendre des études de marché complexes et coûteuses.

**2.5. La centralisation de la gestion**

La spécificité psychosociologique de la PME mentionne le rôle dominant de l'entrepreneur et la personnalisation de la gestion en la personne du propriétaire-dirigeant.

**3. L'importance de la petite et moyenne entreprise**

Nul ne peut ignorer l'importance de la PME dans une économie quelconque, et dans le développement de l'économie algérienne en particulier, l'importance de ces PME peut être cernée du point de vue général dans les points suivants<sup>52</sup> :

---

<sup>51</sup> Mémoire de Magister en sciences économiques (option Economie Publique Locale et Gestion des Collectivités Locales), « *les pme-pmi comme acteur de développement local : cas de la wilaya de tizi ousou* », par GANI Messa, UMMTO, 2010, p 55.

<sup>52</sup> Gregoire C., Pierre alain M. et Phillipe P., « le financement des PME », Les rapport du Conseil d'analyse économique, Edition la documentation française, février 2009, P.11-13.

- Création d'emplois;
- Création de la valeur ajoutée;
- Aménagement du territoire;
- Innovation;
- Exportation.

### **3.1. Création de l'emploi**

Depuis les années quatre-vingt, les PME avaient révélé un grand dynamisme en matière de création d'emploi, notamment à travers le franchisage qui est une opportunité pour la création d'entreprise et pour l'investissement dans le domaine de l'industrie, en créant des postes permanents à moindre coût, ce qui contribue à la lutte contre le chômage.

### **3.2. Création de la valeur ajoutée**

Les PME ne sont pas seulement en relation avec les ménages à qui elles vendent leurs produits mais elles font aussi des échanges avec d'autres entreprises, les PME apportent une valeur ajoutée quand elles ne nous vendent pas les produits achetés en l'état mais elles contribuent à leur modification.

### **3.3. L'aménagement du territoire**

Les PME permettent de mieux adapter l'offre d'emplois aux besoins locaux, c'est un moyen privilégié pour faciliter la reconversion de certaines régions et pour développer progressivement l'emploi industriel.

### **3.4. La distribution des revenus**

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations, la valeur ajoutée est donc à : Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers, (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts)<sup>53</sup>.

---

<sup>53</sup> Alioua K. et Lazib H., « étude des contraintes relative au financement bancaire des PME en Algérie : cas de PME de la wilaya de Bejaia », mémoire de master en science économique option: monnaie, banque et environnement internationale, université de Bejaia, Promotion 2015 - 2016, P. 21 et 22.

**4. Contraintes des PME en Algérie Les contraintes des PME en Algérie**

L'ensemble des fonctions de la PME souffre de freins et de contraintes, cela réduit ses capacités de production et de commercialisation. Parmi ces contraintes on peut évoquer notamment :

- L'absence de facteurs de compétitivité
- Les contraintes financières
- La domination du secteur informel
- Les obstacles d'ordre législatif, administratif et judiciaire

**4.1. L'absence de facteurs de compétitivité**

Cette contrainte est située sur trois niveaux :

**4.1.1. Le manque d'informations**

L'économie algérienne connaît un déficit d'information énorme jusqu'à flagrant en matière de disponibilité de l'information fiable et actualisée. Cela se traduit notamment par :

- Absence de banques de données statistiques et d'un système d'information national
- Manques de données relatives à l'étude de marché (national, régional et local)
- Indisponibilité des données sur les orientations et opportunités d'investissements

De ce fait, le créateur d'entreprise n'a pas d'information précises concernant les branches d'activité et sur les créneaux qui peuvent l'intéresser ; et se retrouve toujours à élaborer une investigation personnelle majoritairement partielle, incomplète et même erronée par moments.

**4.1.2. Insuffisance d'accès aux nouvelles technologies et à l'innovation**

Les PME algériennes ont une grande insuffisance quand il s'agit de nouvelles technologies et de capacités d'innovation, cela les handicapent d'autant plus dans un contexte de préparation de l'économie national à son accession à l'économie du marché.

Ce sous-développement technologique peut être expliqué par le manque de ressources humaines suffisamment formées et qualifiées, mais aussi par le faible niveaux général de qualification technique et comme point essentiel ; l'insuffisance des moyens financiers.

**4.1.3. Les contraintes financières**

L'accès au financement, même en économies puissantes, à moyens et long terme est l'un des principaux obstacles qui bloquent le développement des PME et leurs investissements. Cet accès est particulièrement limité au PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies ni d'historique de crédit. Les PME algérienne n'échappent pas à cette régularité et rencontrent plusieurs difficultés financières qui sont synthétisées comme suit :

- La gouvernance locale, le foncier, la lourdeur des procédures administratives.
- La lenteur des financements bancaires ; les banques ne connaissent pas suffisamment leurs clients, ainsi elles apprécient mal la solvabilité des entreprises et une forte asymétrie d'information s'installe.
- La maîtrise de l'ingénierie bancaire est inexistante et la corruption administrative est de plus en plus généralisée.
- Insuffisances des infrastructures de base du réseau bancaire.

**4.2. Les obstacles d'ordre législatif, administratif et judiciaire**

La complexité des démarches administratives relatives à chaque étape du processus de développement de la PME algérienne, est l'un des problèmes les plus rencontrés. En effet, l'administration publique algérienne, n'ayant fait l'objet d'aucune mise à niveau, est devenu un obstacle majeur à l'essor de l'économie du marché qui est basée sur la promotion de l'investissement privé et ainsi une libre concurrence. Plusieurs facteurs et causes sont à citer dans le sens de cet obstacle :

- Manque de transparence dans le traitement des dossiers
- Lourdeurs des procédures administratives
- Non engagement des institutions concernées
- Manques de coordination et de connexion entre les divers organismes impliqués
- L'absence de structure d'accueil et d'encadrement

Ainsi, pour créer une entreprise et concrétiser un projet en Algérie, il faudrait passer un nombre de procédures dites incontournables dont un bon nombre jugées encombrantes et inutiles.

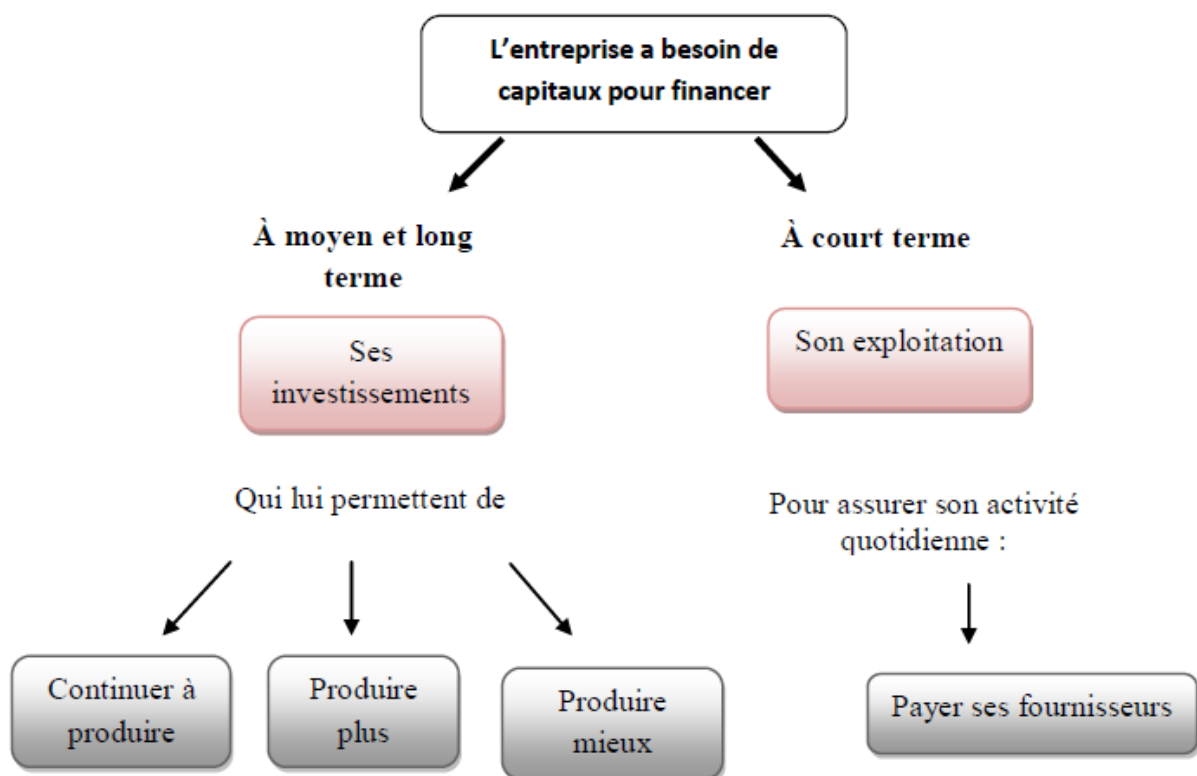
**Section 2 : Besoins et sources de financement des PME**

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont des acteurs essentiels de l'économie, contribuant à la création d'emplois, à l'innovation et à la croissance économique. Cependant, ces entreprises sont souvent confrontées à des besoins de financement spécifiques pour soutenir leur activité et développer leur potentiel. Dans cette section, nous allons examiner de près les besoins de financement des PME et les différentes sources de financement auxquelles elles peuvent avoir recours.

**1. Les besoins de financement des PME**

Le développement d'une entreprise ne peut s'envisager que par une étude de ses besoins et de son financement. Une PME a trois sortes de besoin de financement : ceux liés à ses investissements d'une part (besoin de financement à long terme), et ceux liés à son exploitation d'autre part (besoin de financement à court terme) et enfin ceux liés à l'innovation. L'Etude de ces différents besoins fait l'objet de cette section.

**Figure n°1 : Les besoins de financement d'une PME**



Source : GAVROY.T, HATERT.J et JUNGELS. J-C, « Comment financer la croissance de son entreprise », Ed. Edipro, Belgique, 2010.

**1.1. Les besoins liés au cycle d'investissement**

Le cycle d'investissement est défini comme étant l'ensemble des opérations relatives à l'acquisition ou à la création des moyens de production incorporels (brevets, fonds commercial...), corporels (terrain, construction, matériel de transport, etc.), ou financiers (titres de participation, etc.). Il englobe également la partie immobilisée de l'actif de roulement (stock, créances, ...etc.)<sup>54</sup>.

Au moment de la création de l'entreprise et au cours de son développement, le rythme des investissements dépend des stratégies choisies correspondantes à des objectifs divers tel que : la réalisation d'un progrès technique et l'amélioration de la qualité des produits.

En effet, pour accéder aux investissements appropriés, l'entreprise doit disposer de ressources financières importantes durables et stables. Ces investissements sont caractérisés par leur longue durée, qui commence avec l'achat initial et se termine avec la cession ou la mise au rebut de l'actif concerné.

Quel que soit sa taille, l'entreprise peut engager un ensemble d'actions donnant lieu à des investissements<sup>55</sup> :

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf. Ces investissements sont très fréquents.
- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation (investissements d'expansion).

**1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation**

Le cycle d'exploitation correspond à l'ensemble des opérations successives qui vont de l'acquisition des éléments de départ (matières premières, marchandises...) jusqu'à l'encaissement du prix de vente des produits (ou des services) vendus<sup>56</sup>.

---

<sup>54</sup> Belkahia. R , & Oudad. H (2007), « *Finance d'entreprise: Analyse et diagnostic financiers : Concepts, outils, cas corrigés* », Imprimerie Najah el Jadida Casablanca

<sup>55</sup> Ginglinger. E, « *Gestion financière de l'entreprise* », Edition Dalloz, 1991, p 45

<sup>56</sup> Barreau. J, Delahaye.J, & Delahaye .F, « *Gestion financière: DECF 4* », 14eme édition, Dunod, 2005.

Toute entreprise, indépendamment de sa structure financière et de sa performance, peut rencontrer des difficultés temporaires de trésorerie. Dans ce cas, il a la possibilité de contracter des crédits à court terme appelés également « crédits de fonctionnement » ou « crédits d'exploitation » permettant le rééquilibrage financier dans un court délai, à cet effet l'entreprise cherche de manière permanente à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses).

Le besoin de financement dépend de la longueur du cycle d'exploitation (qui est en forte relation avec la durée d'écoulement des stocks, la durée des crédits accordée aux clients, la durée du processus de production), la durée des crédits obtenus des fournisseurs, et l'évolution de certains éléments d'exploitation (tel que les salaires, les charges sociales...).

Ainsi, la différence entre les besoins, liés aux stocks et aux clients, et les ressources, liées aux fournisseurs, constitue le besoin en fonds de roulement (BFR).

- **Notion de besoin en fond de roulement**

Le BFR (Besoin en fonds de roulement) est un emploi durable des capitaux dans le cycle d'exploitation et le solde des emplois et des ressources qui sont appelé « Besoin ».

- Si le solde est positif, les emplois sont supérieurs aux ressources.
- Si le solde est négatif, c'est une ressource dégagée par l'exploitation. Dans ce cas, on parlera alors de « BFR négatif ».

$$\mathbf{BFR = Actifs\ circulant - Dettes\ courantes}$$

Le BFR est constitué de l'ensemble des comptes suivants :

- **Les stocks** : matières premières, marchandises, produits et travaux en cours, produits en cours, produit finis.
- **Les créances d'exploitation** : encours clients, avances et acomptes versés sur commandes à des fournisseurs, autres créances d'exploitation, charges constatées d'avance, effets escomptés non échus.
- **Les dettes d'exploitation** : dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales, avance sur commandes reçues des clients, produits constatés d'avance et d'autres d'exploitations.

### 1.3. Les besoins liés à l'innovation

La concurrence acharnée entre les entreprises pousse ces dernières à innover afin d'offrir des nouveaux produits et services de haute valeur ajoutée.

Plusieurs entreprises comptent sur la créativité et l'innovation pour survivre sur un marché en pleines mutations et en forte concurrence<sup>57</sup>.

Cependant, ces entreprises innovantes trouvent des difficultés énormes en matière de financement et ces difficultés que rencontrent les entrepreneurs dans le cadre de leur processus d'innovation sont dues essentiellement à la nature des projets innovants qui sont plus risqués et coûteux que les projets normaux.

Pour ces raisons, les banques se montrent circonspectes dans l'octroi des financements, ce qui pousse les entrepreneurs à chercher d'autres modes de financement plus appropriés en particulier le capital-risque.

Dans le cas algérien, la relation de la PME avec l'innovation reste difficile car elle est non achevée. Effectivement, plusieurs variables influent sur le processus de l'innovation dans les PME algériennes :

- Elles fonctionnent selon un mode affectif dont l'objectif est de réunir les membres de la famille et toute la génération, de les protéger en transmettant des valeurs telles que la sécurité, l'émotion, les sentiments, la tradition qui sont les maîtres mots. Cette manière de voir l'entreprise influence inévitablement sur les décisions, les formes d'organisations et même sur les dirigeants. C'est les contraintes les moins évidentes et les moins visibles (culture, normes, valeurs, religion, représentations...).<sup>58</sup>
- Au sens rationnel, l'entreprise fonctionne selon une logique économique dont l'objectif est de produire, de réaliser des profits, et de croître (bien que la recherche d'une échelle maximale limite dans une certaine mesure les projets de développement), rentabilité, concurrence, marché, innovation, sont les sésames de son existence.

---

<sup>57</sup> Boldrini .J-C, (2008), « *Caractériser les pratiques de conception des PME pour mieux accompagner leurs projets d'innovation* », Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, 21(1), 9-34.

<sup>58</sup> Charif. M, Tabet. W, (2010), « *Contingences et limites de la GRH dans l'entreprise Algérienne* », Actes du XX Ie congrès de GRH, « GRH EN PME : DE LA THEORIE A LA PRATIQUE », Saint Malo, France, Novembre.

L'entrepreneuriat en Algérie semble isolé de l'innovation, et le comportement des entrepreneurs algériens est encore profondément enraciné dans les actions sociales, cela engendre un environnement peu propice aux entités innovantes qui souhaitent croître rapidement.

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

Les processus d'innovation sont clairement marqués par la prééminence de nombreuses subventions, avances remboursables et avantages fiscaux octroyés par les organismes publics, mais les acteurs privés du capital investissement refusent généralement d'intervenir avant que les débouchés industriels et commerciaux de l'innovation ne soient assurés.

Face à l'implication des projets innovants, le soutien des acteurs institutionnels (l'Etat et le secteur bancaire) apparaît plus nécessaire que jamais, malheureusement le concours du secteur bancaire au financement de ce type de projet reste timide.

Le caractère familial des PME limite le choix de financement qui reste la plupart du temps par des moyens internes qui ne sont pas suffisants pour financer ses besoins liés à l'innovation surtout face à la globalisation.

## **2. Les sources de financement**

Les principales sources de financement des PME répertoriées selon les chercheurs sont quasiment les mêmes, quel que soit leur contexte socioéconomique<sup>59</sup>, les sources de financement qui sont disponibles pour les PME sont classées selon leurs origines en sources internes et les sources externes.

### **2.1. Les sources de financement interne**

Le financement interne consiste pour l'entreprise à utiliser ses propres sources pour pouvoir financer son activité, nous distinguons essentiellement le capital social et l'autofinancement :

---

<sup>59</sup> ST- PIERRE J. et FADIL N., 2011, « *La recherche en finance entrepreneuriale : critique sur l'état actuel des connaissances et proposition d'un nouveau cadre de réflexion* », In revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 24, n°3-4, 2011, p.255-300.

### 2.1.1. Le capital social

Le capital social d'une entreprise est constitué de l'ensemble des sommes mises à sa disposition par ses propriétaires<sup>60</sup>.

Le capital social joue un double rôle, d'une part, il forme une ressource stable permettant de financer les investissements, d'autre part il constitue une garantie pour les prêteurs car il ne peut être remboursé, sauf en cas de dissolution de la société. De ce fait, l'importance des capitaux propres détermine la capacité d'emprunt de l'entreprise. L'apport de capital par les associés s'effectue :

- A la création de la société, 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 et la capacité d'emprunt, il s'agit de l'augmentation du capital<sup>61</sup>.

### 2.1.2. L'autofinancement

L'autofinancement est le surplus monétaire (ressources) qu'une entreprise génère et maintient pendant longtemps pour s'assurer que ses activités soient financées. « L'autofinancement est la source de financement la plus directement accessible puisqu'elle est générée par l'activité de l'entreprise »<sup>62</sup>.

En d'autres termes, il s'agit de financer des projets de l'entreprise en décidant la mise en réserve d'une partie ou de la totalité de ses bénéfices.

L'autofinancement joue un rôle essentiel dans la croissance de l'entreprise, il lui permet d'assurer la croissance, la réalisation de l'épargne et de son investissement ainsi qu'à la minimisation du recours à l'endettement ou à l'intermédiation extérieure en réduisant le fardeau des charges financières supplémentaires. L'autofinancement est égal à la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes prélevés sur le résultat de l'exercice<sup>63</sup>

Sa définition découlant du tableau de financement du système comptable financier (SCF) est la suivante :

$$\text{Autofinancement} = \text{CAF} - \text{Dividendes distribués au cours de l'exercice.}$$

<sup>60</sup> CAPUT Jean-Yves, « *l'économie de A à Z* » Edition: HATIER.PARIS.2004 P.38

<sup>61</sup> DIEMER Arnaud, Cours d'« Economie d'entreprise », Partie II : Les fonctions de l'entreprise, chapitre9 : fonction financière, IUFM d'Auvergne.,P9

<sup>62</sup> L.HONOR, « *Gestion financière* », Nathan, Paris,2000, p.84.

<sup>63</sup> Michel ALBOUY, « *Financement et cout du capital des entreprises* », Eyrolles, Paris, 1991, p.95.

La capacité d'autofinancement (CAF) d'une entreprise, appelée aussi cash-flow ou marge brut d'autofinancement, représente l'ensemble des ressources dégagées par une entreprise au cours d'un exercice du fait de ses opérations de gestion.

## **2.2. Les sources de financement externe**

L'insuffisance des ressources internes des PME et leurs besoins croissants de financement obligent celles-ci à chercher des fonds externes. L'endettement est la première solution de financement externe auxquelles recourent les PME. Il existe plusieurs formes d'endettement, les plus utilisés sont : les prêts bancaires, l'emprunt obligataire et le crédit-bail.

### **2.2.1. Le financement direct (Le marché de capitaux)**

Lorsque l'entreprise, ou tout autre agent économique, n'arrivent pas à satisfaire leur besoin en capitaux par l'autofinancement ou par des circuits spécialisés tels que le crédit fournisseur, ils s'adressent alors aux marchés des capitaux aussi bien à long terme appelés marchés financiers qu'à court terme c'est-à-dire le marché monétaire.

#### **2.2.1.1. Les marchés financiers**

Les institutions financières font payer leur service d'intermédiation financière aux emprunteurs ce qui a pour effet de rendre plus onéreux l'obtention des ressources de la part des agents ayant des déficits de financement. Ceux-ci sont donc amenés à rechercher des modalités leur permettant de ne pas avoir à faire appel à ces intermédiaires financiers. Pour se faire, ils vont s'adresser directement aux agents économiques ayant des capacités de financement. Les entreprises vont donc passer par le biais des marchés financiers en émettant des valeurs mobilières de placement qui seront acquises directement par les agents économiques souhaitant faire fructifier leur épargne disponible.

#### **2.2.1.2. Le marché monétaire**

Le marché monétaire centralise les offres de capitaux à court terme et en assure l'emploi. Il est alimenté par les disponibilités monétaires des particuliers et des entreprises, disponibilités qui en raison de leur instabilité ne peuvent assurer que le financement de l'exploitation. C'est-à-dire qu'elles ne peuvent servir qu'à l'octroi de crédit à court terme.<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> Mémoire de master en sciences économiques Spécialité : Monnaie, Finance et Banque, « *Le financement des PME en Algérie dans le cadre du plan euro-méditerranéen (MEDA)* », par LIMAM Nassima, UMMTO, 2016

**2.2.2. Le financement indirect (la finance bancaire)**

Le financement bancaire est la première forme de financement externe à laquelle les PME font appel. En effet, la difficulté d'accéder aux autres moyens de financement et la volonté de garder le contrôle pousse les propriétaires-dirigeants des PME à privilégier le financement bancaire.

Le financement bancaire se présente à travers plusieurs formes de crédits avec des durées et des objectifs différents que la banque accorde à savoir :

**2.2.2.1. Les crédits à court termes**

Les crédits court terme sont les crédits inférieurs à 2 ans qui permettent aux entreprises d'obtenir de la trésorerie et donc de pallier aux différences entre leurs encaissements et leurs décaissements et qui leurs permettent de tenir leurs engagements auprès de leurs fournisseurs ou de leurs salariés notamment. On en distingue deux types: les crédits de trésorerie et les crédits par mobilisation de créances.

**2.2.2.2. Les crédits à moyen terme**

Les crédits à moyen terme sont destinés à financer les projets d'investissements des entreprises mais aussi parfois des stocks, des coûts liés à une restructuration ou encore un renforcement de trésorerie. Ils sont d'une durée variante entre 2 et 7 ans et peuvent avoir une périodicité de remboursement mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle, à taux fixe ou révisable et sont faits sur mesure pour chaque client.

Il doit y avoir un lien entre la durée du bien financé et sa durée d'amortissement, la durée de financement du bien ne devant pas être plus longue que sa durée de vie. Ils peuvent être accordés par une ou plusieurs banques qui partageront le risque.

**2.2.2.3. Les crédits à long terme**

Les crédits à long terme sont d'une durée supérieure à 7 ans. Ils servent à financer les investissements importants des entreprises tels que de l'équipement (machines industrielles), l'immobilier ou même parfois des projets de croissance externe. Ils ont, mis à part leur durée, les mêmes caractéristiques que les crédits à moyen terme.

**Section 3 : Les risques de crédit et les moyens de prévention**

Dans le monde financier, les risques de crédit jouent un rôle crucial. Que ce soit pour les institutions financières, les prêteurs ou les emprunteurs, il est essentiel de comprendre les risques associés à l'octroi de crédit et de mettre en place des mesures de prévention adéquates. Les risques de crédit font référence à la possibilité de défaut de remboursement d'un emprunteur, ce qui entraîne des pertes financières pour le prêteur. Dans cette section, nous explorerons en détail les différents types de risques de crédit auxquels sont confrontés les prêteurs, ainsi que les moyens de prévention et d'atténuation de ces risques. Que vous soyez un particulier ou une entreprise, il est essentiel de comprendre ces risques et de mettre en place des stratégies efficaces pour les gérer.

**1. Les Différents risques liés à l'opération de crédit**

« Faire crédit signifie croire. Croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir Économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagé. Mais croire, c'est Précisément risquer de se tromper sur un projet, une personne, une anticipation, voir les trois à la fois».

« Le risque est défini comme la possibilité de survenance d'un événement ayant des conséquences négatives. Il se réfère par nature à un danger, un inconvénient, auquel on est exposé. Il est considéré comme la cause d'un préjudice».<sup>65</sup>

En effet, il n'y a pas de crédit totalement exempt de risques, le risque est associé au métier de banquier. Le banquier, lorsqu'il apporte son soutien financier à l'entreprise, supporte une partie des risques que pourrait rencontrer l'affaire. La défaillance d'un emprunteur risque de compromettre le remboursement du crédit et d'avoir des conséquences fâcheuses sur la banque.

C'est la raison pour laquelle le banquier doit, en plus de l'analyse économique et financière de l'entreprise, identifier et mesurer le risque encouru afin d'entrevoir des moyens de s'en prémunir.

Les différents risques encourus par le banquier lors d'une opération de crédit sont :

- Risque de contrepartie.

---

<sup>65</sup> CICILE KHAROUBI/PHILIPPE THOMAS, « analyse du risque de crédit », deuxième édition, page 15.

- Risque de change.
- Risque de taux d'intérêt.
- Risque de liquidité.
- Risque de solvabilité.

### 1.1. Le risque de contrepartie

Dans ce cas le banquier encourt le risque de voir son débiteur ne pas honorer partiellement ou totalement ses dettes. Ce risque correspond au risque de perte définitive d'une créance détenue par la banque sur son client.

Cette situation se justifie lorsque la situation du client commence à se détériorer et/ou lorsqu'il commence à faire preuve de mauvaise foi vis-à-vis de son créancier.

Ce risque de contrepartie englobe également la notion du risque pays et du risque interbancaire :

- **Risque pays** : ce risque concerne précisément l'incapacité d'un pays à honorer ses dettes vis-à-vis de ses créanciers étrangers ;
- **Risque interbancaire** : ce risque correspond aux retombés de la faillite d'un établissement de crédit. En effet, la faillite d'une banque peut avoir un « effet boule de neige » sur le secteur bancaire et entraîner la perte de confiance des clients ; ces derniers se précipitent à leur banque pour retirer leurs dépôts, créant ainsi un climat d'instabilité dans l'ensemble de l'économie ; il s'agit alors du phénomène de « run bank ».

### 1.2. Le risque de change

Le risque de change est un risque lié à la variation de la valeur extérieure d'une monnaie, c'est-à-dire, la variation du prix des devises par rapport à la monnaie de référence de la banque. Ce risque concerne les banques ayant des créances ou des dettes dans différentes devises.

La gestion du risque de change est devenue un métier dans l'activité bancaire, elle consiste à anticiper ou spéculer sur le taux de change des différentes devises.

**1.3. Le risque de taux d'intérêt**

« Le risque de taux d'intérêt, pour la banque, est de constater un coût des ressources supérieur au rendement ; donc en fonction de la structure du bilan entre emploi à taux fixe et variable et ressources rémunérées ou non, chaque banque présente une plus ou moins sensibilité de son produit net bancaire aux variations des taux d'intérêts »<sup>66</sup>.

Le risque de taux d'intérêt exprime un décalage né entre le rendement des emplois et le coût des ressources.

**1.4. Le risque de liquidité**

La banque, en tant qu'intermédiaire financier, transforme ses ressources en des emplois à court, moyen et long terme.

Or, lorsqu'elle octroie des crédits à longs et moyens termes sur la base de ressources à vue, elle va courir un risque de ne plus pouvoir répondre aux demandes massives de retrait de fonds. Dans ce cas, la banque aura besoin de rendre liquide des actifs en un délai assez court.

**1.5. Le risque de solvabilité**

Une banque est dite solvable lorsque la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque.

**2. Les moyens de prévention du risque crédit**

Pour se prémunir contre ce risque crédit, les analystes disent souvent que la principale garantie du crédit est une bonne étude. Or, il existe toujours des exceptions qui laissent le banquier employer d'autres moyens de préventions ; il s'agit de :

- Le respect des règles prudentielles.
- Le recueil de garanties.

---

<sup>66</sup> S. de COUSSERGUES : La gestion de la banque, Ed. Dunod, 1992.

**2.1. Les règles prudentielles**

Il s'agit de normes de gestion à caractère préventif à respecter en permanence par l'établissement de crédit en matière de solvabilité, de liquidité et de gestion de risque. Ces normes ont pour but :

- Le renforcement de la structure financière des établissements de crédit.
- La protection des déposants.
- La préservation de la stabilité du système bancaire.

**2.1.1. Le capital minimum des banques**

C'est la première règle adoptée en Algérie, cette norme réglemente l'accès à la profession bancaire et oblige les banques exerçant leur activité en Algérie à détenir un capital minimum fixé par le règlement 90-01 du 14 juillet 1990 :

- 500 millions de DA pour les banques.
- 100 millions de DA pour les établissements financiers.

**2.1.2. Le ratio de solvabilité (Ratio "Cooke")**

Ce ratio a été mis en place dans le but de parer au risque de solvabilité exigeant ainsi le maintien en permanence par les banques, d'une marge de sécurité à travers leurs fonds propres.

Avant de calculer ce ratio, il y a lieu de définir deux concepts fondamentaux :

- **Les fonds propres nets**

Ils se calculent à partir des **fonds propres de base** (le noyau dur) et des « fonds propres complémentaires»<sup>67</sup> déduction faite de certains éléments (la part non libérée du capital social, les frais d'établissements ...etc.).

- **Les risques encourus pondérés**

Ce sont les risques encourus auxquels est appliqué un taux de pondération en fonction du risque lié à l'engagement.

---

<sup>67</sup>Les fonds propres de base et les fonds propres complémentaires sont définis par l'article 3 du règlement 94-04 de la Banque d'Algérie.

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Risques pondérés}} \quad \text{Ce ratio doit être au moins égal à 8 \%}$$

### 2.1.3. Le ratio de division de risque

Ce ratio constitue une limite préventive afin d'astreindre les banques et établissements financiers à un suivi régulier des risques engagés sur les clients importants. Il permet d'éviter une forte concentration d'engagements donnés envers un même client ou un groupe de clients.

A cet effet, la réglementation fixe un seuil à ces engagements :

- Les risques encourus sur un même client ne doivent excéder 25% des fonds propres de l'établissement prêteur.
- Le total des risques encourus sur des clients ayant dépassé 15% des fonds propres doit être inférieur à dix (10) fois le montant des fonds propres.

### 2.1.4. Le système de garantie des dépôts bancaires

La réglementation prudentielle a aussi prévu un système de garantie des dépôts bancaires, pour assurer la protection des déposants et éviter par la même l'effet boule de neige en cas de faillite d'une banque.

Ce système se traduit par la mise en place d'un Fonds de Garanties des Dépôts Bancaires sous forme de société par action et auquel participe chaque banque par une prime annuelle de garantie équivalente à 2% du montant de ses dépôts en monnaie nationale. Cette disposition est prévue par l'article 170 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.<sup>68</sup>

## 2.2. Les garanties

On distingue deux (02) sortes de garanties :

- Les garanties personnelles.
- Les garanties réelles.

---

<sup>68</sup> L'article 170 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.

**2.2.1. Les garanties personnelles**

La sûreté personnelle est un engagement au profit d'un créancier, par une personne physique ou morale, de satisfaire aux obligations du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas.

Ce type de garanties se réalise sous les formes suivantes :

- Le cautionnement.
- L'aval.

**a). Le cautionnement**

Le cautionnement est un acte civil défini par l'article 644 du code civil algérien comme suit : «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 ». <sup>69</sup>

Il existe deux (02) types de cautionnement :

- **Cautionnement simple**

Le créancier est en droit de poursuivre immédiatement la caution. Cependant, celle-ci bénéficie de deux (02) avantages :

- **Bénéfice de discussion** : Dans ce cas le créancier est contraint à poursuivre préalablement le débiteur et à l'exécuter dans ses biens.
- **Bénéfice de division** : C'est le cas d'une pluralité des cautions. Ce bénéfice leur permet d'exiger que la poursuite soit réduite à la part de chacune d'elles.

Le cautionnement simple est avantageux pour les cautions mais nuisant aux créanciers. C'est pourquoi ces derniers exigent souvent un cautionnement solidaire.

- **Cautionnement solidaire**

Dans ce cas, le garant perd tous les avantages précédemment cités. Le créancier pourra réclamer à la caution le paiement de l'intégralité de la créance sans avoir à entamer de poursuites contre le débiteur.

---

<sup>69</sup> Article 644 du code civil algérien.

**b). L'aval**

L'aval est un cautionnement institué sous une forme particulière par la législation des effets de commerce. Il est donné obligatoirement par signature manuscrite sur le recto de l'effet ou par acte séparé suivi de la mention " bon pour aval " et du montant à avaliser.

A la différence du cautionnement, l'avaliste est toujours solidaire. Il ne bénéficie donc pas des droits de division et de discussion.

**2.2.2. Les garanties réelles**

Ce sont les diverses sortes de biens (éléments d'actif) qui peuvent être donnés par le débiteur à son créancier en guise de gage.

Dans ce volet de garanties réelles, on abordera :

**a). L'hypothèque**

«Il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et des établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux. L'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions légales relatives au livre foncier. Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de trente (30) ans».<sup>70</sup>

**b). Le nantissement**

« Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cette objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers (chirographaires)<sup>71</sup> et aux créanciers inférieurs en rang ».<sup>72</sup>

Le nantissement ne peut porter que sur des meubles (corporels ou incorporels). Il est constaté par un écrit sous seing privé.

---

<sup>70</sup> L'article 179 de loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>71</sup> Un créancier chirographaire est un créancier simple.

<sup>72</sup> L'article 948 du code civil algérien.

**3. Les forces et faiblesses des PME**

Les PME ne peuvent pas être vues comme un simple modèle simplifié de l'entreprise ou pire C'est comme le contraire d'une grande entreprise. C'est une entité à part entière, avec force et faiblesse d'origine.

**3.1. Les forces des PME**

Il en existe trois types principaux

**3.1.1. La flexibilité**

La flexibilité est la capacité d'une entreprise à s'adapter rapidement à faible coût L'évolution de l'environnement des affaires. Selon McKinsey & Company, le premier Conseil en management mondial, la flexibilité offre les avantages suivants : croissance plus rapide du chiffre d'affaires, réduction des coûts supérieurs et plus durable, gestion plus efficace des risques et des menaces pour la réputation.

**3.1.2. L'efficacité**

En raison du faible coût de la structure de ce type d'entreprise. PME Par conséquent, elle obtiendra des prix de revient inférieurs à ceux des grandes entreprises. Donc En fait, elles peuvent facilement contrôler toutes les données de l'environnement.

**3.1.3. La qualité et la simplicité des relations sociales**

Les petites et moyennes entreprises sont de taille modérée, ce qui leur permet de mieux gérer le personnel Economique : plus d'efficacité, car il apporte généralement une grande souplesse d'utilisation La main- La main-d'œuvre, et à travers cette dernière une meilleure participation, plus économique, car d'œuvre est généralement peu qualifiée et peu syndiquée, ce qui tend à réduire le cout du travaille.

**3.1.4. Autre force**

La petite taille de l'entreprise permet une relation privilégiée entre patron et salariés, une meilleure capacité d'adaptation au marché (la faiblesse des investissements lourds facilite le changement d'activité), une plus grande créativité (favorisé par l'absence de lourdeur hiérarchique).

- Les PME/PMI sont en grand nombre ; ce qui permet une bonne concurrence au niveau des intervenants du marché des capitaux.
- Les PME sont dans le champ de visuel de tous les acteurs économiques et font la une de nombreux débats.
- La spécificité : elles occupent souvent un créneau porteur.
- Un partenaire privilégié pour les grandes entreprises: les PME sous traitantes apportent leur savoir-faire et une plus grande flexibilité, mais elles lient leur avenir à celle de la firme.
- Les PME sont dynamiques de plus leur offre revêt souvent un caractère unique.
- Idée de réactivité et de flexibilité de réponse à la demande.

### **3.2. Les faiblesses des PME**

Comme toute autre chose, les PME souffrent d'une série d'obstacles Affecte presque toutes les fonctions, il réduit donc son fabrication et commercialisation.

#### **3.2.1. Le rôle du dirigeant**

Le responsable de la PME joue un rôle très important dans le fonctionnement du département, il combine non seulement les fonctions techniques, commerciales et financières, mais aussi de plus, il assume généralement l'entière responsabilité de son entreprise. Ce commandement Il a été essayé sur sa main pour le soulager, car cela lui a permis de savoir ce qui se passait au sein de l'entreprise, mais en retour, il ne lui permet pas d'optimiser La rentabilité de son temps, donc, il connaît très peu le vrai potentiel de Son entreprise, et perd son objectif et sa mission initiale, qui est de formuler sa stratégie Conquérir de nouveaux marchés et développer son activité.

Cependant, si actuellement on assiste à une accélération du taux d'échec au niveau des jeunes PME, ceci n'est pas dû seulement à la conjoncture ou à l'environnement économique mais également aux erreurs commises par leurs dirigeants à titre d'exemple :

Le manque de diversification de la clientèle (il se focalise sur un seul client alors qu'il faudrait mieux diversifier la clientèle).

Par son style de management, le dirigeant de la PME instaure inconsciemment un esprit défavorable au développement de l'entreprise (perte de tout comportement créatif de son personnel) et dont les conséquences se traduisent par l'alourdissement des charges, la baisse de la productivité et de la rentabilité de l'entreprise et la détérioration du climat social.

La négligence du besoin en fond de roulement. En effet afin d'accrocher des nouveaux clients, le dirigeant leur accorde des délais de paiement plus long, alors qu'il doit régler ses fournisseurs dans un délai beaucoup plus court.

La peur de travailler dans la « claire » situation qui l'expose au poids de la fiscalité et qu'il qualifie de très pénalisante pour sa société.

Pour l'amélioration du niveau de formation de son personnel, ni l'importance ni le besoin en formation sont considérés à leur juste valeur.

Les PME sont amenées, (pour survivre et se développer), sans arrêt à s'obliger, à ouvrir leur regard sur les paramètres extérieurs dont ils dépendent mais sur lesquels elles n'ont pas d'influence d'ou la mise en place de divers stratégies.

### **3.2.2. Manque de facteurs concurrentiels**

#### **a). Manque d'informations**

L'environnement économique de l'Algérie est caractérisé par un manque d'information sur son Organisation et fonctionnement.

Cependant, les PME n'ont aucun moyen (humain, financier, matériel) Ils ont leur propre sagesse économique, mais ils ont encore beaucoup besoin d'informations différentes Selon leurs objectifs : opportunités d'investissement, normes, innovation technologique, Nouveaux marchés et produits,...etc.

#### **b). Manque de nouvelles technologies et de l'innovation**

Une des faiblesses marquantes des PME algériennes aujourd'hui et leur manque d'accès aux Nouvelles technologies et à l'innovation, il est également établi que le niveau de développement technologique et scientifique d'un pays est à l'image de son progrès économique et que la volonté d'accroître ce dernier nécessite une intégration et une gestion des technologies nouvelles importées puis régénérées sur place.

**3.2.3. Difficultés financières**

Le caractère financier est la principale difficulté dont souffrent les PME allant jusqu'à menacer leur existence. Ces difficultés trouvent leurs explications dans plusieurs raisons comme :

- La relative instabilité de leur autofinancement comparé à celui des plus grandes entreprises.
- Capitales de départ des PME sont limitées, et recours à l'emprunt bancaire est difficile.
- Le manque d'exploitation des autres moyens de financement
- L'incapacité à fournir les garanties exigées par les banques empêche les PME à obtenir les capitaux souhaités.
- Existence de mauvaises gestions internes au niveau de certaines PME se traduisant par l'incapacité ou la difficulté à rassembler les documents exigés par les banques dans le cadre d'une demande de crédit.
- Existence d'un manque de culture bancaire et boursière chez la majorité des dirigeants des PME interrogés.<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup> CHAFIAA ASBAI « Impact de la réforme de système bancaire algérien sur le financement et le développement des PME de la wilaya de Bejaia »2010/2011, Université de Bejaia.

**Conclusion**

En conclusion, les PME sont des acteurs cruciaux de l'économie, mais elles sont souvent confrontées à des défis financiers qui entravent leur croissance et leur développement. Comprendre les besoins spécifiques de financement de ces entreprises et les sources de financement disponibles est essentiel pour soutenir leur activité et favoriser leur expansion. Parmi les différentes options de financement, les crédits bancaires jouent un rôle majeur en offrant un accès rapide aux liquidités nécessaires. Cependant, il est important de prendre en compte les risques de crédit associés à ces prêts. Les prêteurs doivent mettre en place des mesures de prévention et d'atténuation pour minimiser ces risques, tels que l'analyse approfondie des demandes de crédit, l'évaluation rigoureuse de la solvabilité des emprunteurs et l'utilisation d'instruments de garantie appropriés. De même, les PME doivent adopter des pratiques de gestion financière saines, telles que le suivi rigoureux de leur situation financière, la gestion efficace de leur trésorerie et la diversification de leurs sources de financement. En comprenant ces aspects clés, les PME peuvent renforcer leur capacité à obtenir et à gérer efficacement les crédits bancaires, soutenant ainsi leur croissance durable. En fin de compte, une collaboration solide entre les prêteurs et les emprunteurs est essentielle pour favoriser le développement économique et le succès des PME.

# **Chapitre 3**

**Etude d'un crédit  
d'investissement au  
sein de la BDL**

**Introduction**

L'entreprise est une organisation sociale qui rassemble des moyens techniques, financiers et humains. Organisée et dirigée par un centre de décision, elle a pour résultat la production de biens et services dans le but d'assurer sa survie et son développement.

La majorité des entreprises cherchent à assurer leur croissance à long terme, en diversifiant leur gamme de produits ou activités. Pour cela, elles ont recours à l'investissement qui d'ailleurs, a toujours été leur principale, raison d'être et même une nécessité vitale, compte tenu des pressions de la concurrence.

L'investissement, cette notion largement utilisée dans l'économie contemporaine, est sans conteste l'essence de l'activité économique dont dépend essentiellement la croissance l'emploi et la création de richesses. Ainsi la société « x » envisage ce projet, pour assurer le développement de son activité en fabriquant de la vaisselle en poterie fine, céramique ou en porcelaine.

La vaisselle est personnalisable elle embellira les tables et les rendront plus conviviales. La multitude des modèles sur le marché vous permet de trouver une vaisselle correspondant au style de votre établissement.

Le projet contribuera à répondre en partie aux besoins importants recensés actuellement à l'échelle régionale et nationale particulièrement pour la réalisation des différentes gammes de la vaisselle en poterie fine, en céramique et en porcelaine. Conscient de l'importance du marché la SARL « x » envisage cet investissement afin d'acquérir une meilleure part du marché et assurer un meilleur approvisionnement régional et national en produit de qualité.

Nous présenterons dans cette étude le montant global de l'investissement, ainsi que sa structure de financement.

**Section 1 : Présentation et description de la BDL**

La banque de développement local est une banque commerciale, et qui dit banque dit réseau d'agences pour accueillir et prendre en charge la clientèle. L'armature d'une banque est son réseau.

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

Elle est issue de la reconstruction du « crédit populaire algérien », la BDL ne disposait que de 39 agences que ce dernier lui a déléguées. Aujourd'hui, elle a en compte **(164)** agences couvrant tout le territoire national.

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

**1. Présentation de la banque BDL**

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

Son siège social est établi à Staouali (wilaya d'Alger). A sa création, la BDL a hérité d'une partie du CPA en restructuration, d'un siège social, de 39 agences et du transfert de 700 agents. Elle a également hérité, en 1986, des activités et des biens des caisses de crédit municipaux d'Alger, d'Oran, Constantine et Annaba (prêts sur gages).

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

La BDL sera transformée dans le cadre de l'autonomie entreprises publiques, en de société par action le 20 Février 1989 avec un capital social détenu exclusivement par l'Etat. En tant qu'instrument de planification financière,

Les champs d'action de la BDL demeuraient restreints jusqu'a 1990 avec les changements que la loi sur la monnaie et le crédit a apportés au système financier algérien, cette loi lui ayant attribué l'autonomie financière.

### **1.1. Identification et aperçu historique de la banque BDL**

Principaux éléments d'identification :

- **Raison sociale** : banque de développement local-par abréviation BDL.
- **Forme juridique** : société par action -EPE/SPA.
- **Capital social** : 73.000.000.000 DZD.
- **Actionnaires** : L'état représenté par Ministère des Finances.
- **Siège social** : 05, rue GACI Amar-STAOUELI Alger.
- **Objet social** : Banque universelle versée dans le financement particulièrement de la PME/PMI, les particuliers et professions libérales.
- **Création** : Décret n°85 /85du 30 avril 1985 sous forme de société Nationale de la destinée au financement du développement local. La BDL est passé à l'autonomie et transformée en société par action-Spa-le 20 février 1989.
- **Agrément Banque d'Algérie** : Décision Banque d'Algie N°2002/03 du 23 septembre A 2002.

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

Jusqu'à 1995, ces entreprises ont participé pour 90% emplois de la BDL, le reste étant constitué d'une clientèle diversifié formé de petites entreprises privés el des bénéficiaires de prêts sur gage.

Avec l'avènement de la loi portant autonomie des entreprises<sup>4</sup>, In BDL, s'est transformé le 20/04/1989 en société par actions avec un capital de 1440 Millions de Dinars Algériens.

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

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

La BDL qui a démarré son activité avec 39 agences héritées du CPA, a pu devenir une banque de proximité en développant progressivement son réseau pour atteindre 144 agences en 2010 réparties sur l'ensemble des wilayas du pays. Son capital social a aussi subi des augmentations, la première en 2003 passant à 7140 millions de Dinars Algériens puis à 13390 millions de Dinars en 2006 et de 15800 Millions de Dinars Algériens puis à 13390 Millions de Dinars en 2006 et de 15800 Millions de Dinars en 2010 et enfin à 36800 millions de dinars en 2010.

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

- **Son Activité**

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

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

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

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

Enfin, la BDL est adhérente à la monétique nationale (carte de retrait, de paiement, visa et au système de télé compensation ainsi que les nouveaux produits lancés récemment à savoir le e-paiement, la banque à distance 2<sup>m</sup> génération, la BDL a lancé aussi le mobile Banking (une application mobile+ SMS Banking) et un service **Moneygram** pour le transfert d'argent de l'étranger vers l'Algérie.

## **2. Stratégie et objectifs de la BDL**

L'objectif fondamental de la BDL est de conforter sa part de marché et d'améliorer sa marge d'intermédiation bancaire pour assurer une rentabilité soutenue et garantir sa pérennité et sa prospérité. L'accroissement et la diversification de son portefeuille clientèle industrielle.

Et commerciale constitue désormais une priorité pour son développement. Pour cela, elle se soucie de fidéliser sa clientèle de petites et moyennes entreprises et chercher de nouvelles cibles pour développer sa part de marché.

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

- Assurer une qualité de service en termes de conditions d'accueil de la clientèle, réfection et modernisation de ses locaux d'exploitation, construction de nouveaux sièges, agences...
- Elargissement de son réseau et ouverture de nouvelles agences pour assurer la proximité.
- Prise en charge de la clientèle, bien cerner les besoins, maîtriser les délais de traitement, accompagner et assister les clients en leur assurant des services personnalisés.
- Un centre d'appel est mis en place pour toutes réclamations et informations.
- Des chaînes et pages publicitaires sur les réseaux sociaux.
- La BDL va se doter d'un nouveau système d'information annoncé pour février 2017.

**3. Les missions de la BDL**

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

**3.1. Banque de dépôt**

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

**3.2. Banque de développement**

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

**Section 2 : La structures et organisation de la banque BDL**

L'organigramme général de la BDL s'articule autour des structures centrales et de réseaux de succursales, agences et inspection. Agences et inspection. Elles entretiennent entre elles entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques en dotant chacune d'un ensemble de tâches pour assurer les millions fixés à la banque par les pouvoirs publics. La structure générale de la BDL se présente comme suit :

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

**1. Structure et organisation****1.1. La Direction Générale**

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

Elle est composée de :

- a) a). Président Directeur Général nommé par un décret sur proposition du ministre des finances pour assurer la responsabilité de gestion et de fonctionnement de la banque.
- b) b). Le Conseil d'Administration composé du Président Directeur Général, d'administrateurs, commissaires aux comptes et représentants de ministères du commerce, et des collectivités locales.
- c) c). Les Directions centrales placées sous l'autorité du PDG, qui assurent dans le cadre des orientations de la Direction Générale, des tâches de conception, de soutien, d'organisation et de contrôle des structures des réseaux.

**1.2. Les Directions Régionales d'Exploitation**

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

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

- Le service Etudes et crédit
- Le service suivi des engagements.
- Le service animation commerciale

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

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

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

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

**D- Le département contrôle** constitué des services suivants :

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

### **1.3. Le réseau d'agences**

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

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

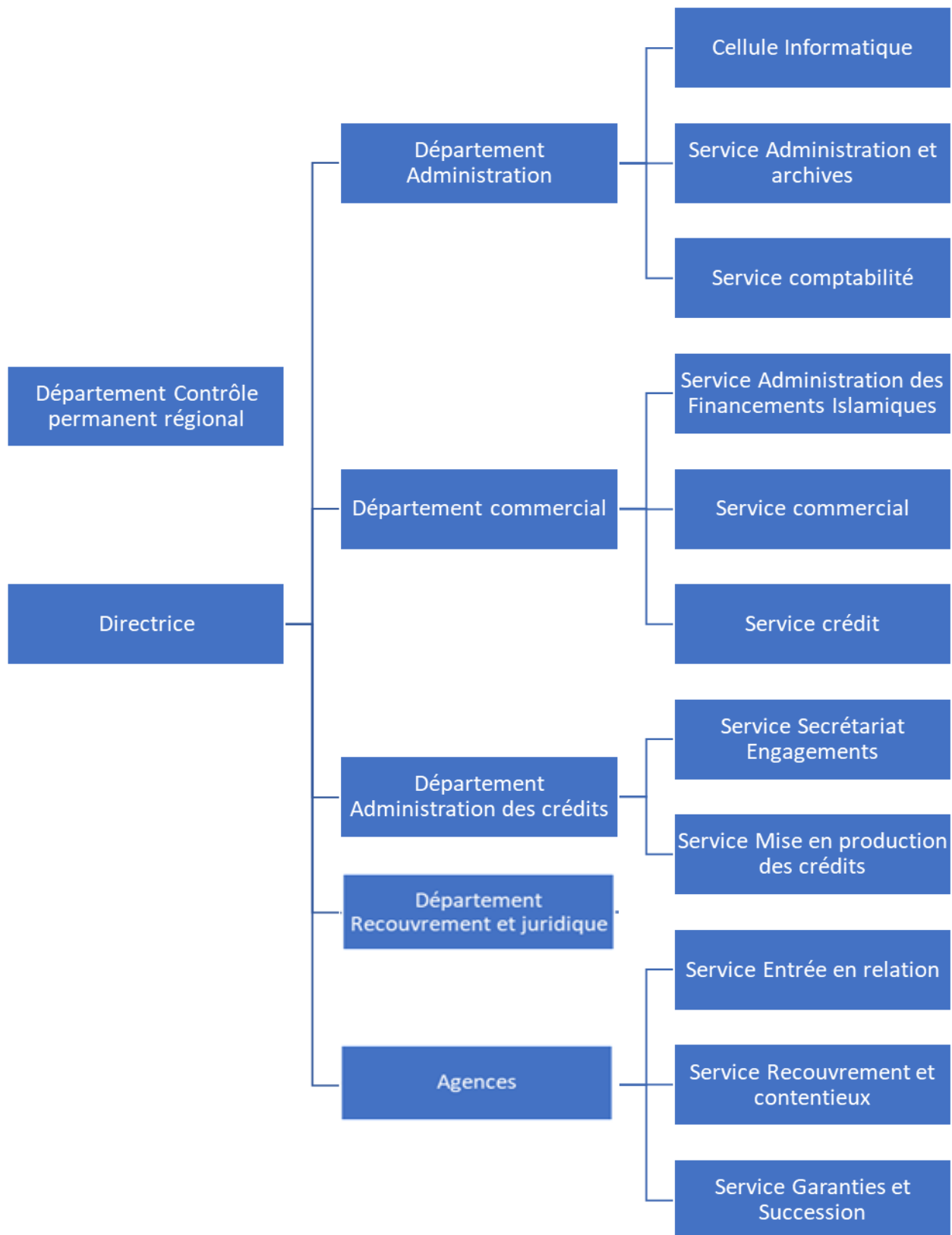
Sous l'autorité et le contrôle du chef d'agence, l'agence est organisée en différents services notamment :

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

## **2. L'organigramme de la banque BDL**

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

Figure n°2 : Organigramme de la BDL



Source : Documents internes à la banque

Afin de s'adapter à la conjoncture économique, la BDL cherche de nouveaux créneaux, de nouvelles perspectives, pour cela, elle opte pour un changement structurel dans son organisation.

Des changements ont été donc consentis dès l'exercice de 1994 à savoir :

- L'application du Plan Comptable Structurel (PCS) ;
- La mise en place d'un Nouvel Organigramme Fonctionnel ;
- L'augmentation de sa participation à FINALEP.

L'organisation de la BDL est régie par des textes organiques qui définissent les organigrammes et les attributions de toutes ses structures sur un plan général.

### **2.1. La Direction Régionale d'Exploitation**

- Assurer le pilotage, le management, la supervision et la coordination d'un ensemble des activités de la Direction Régionale d'Exploitation et des agences qui lui sont rattachées : en matière de vente de produits, collecte de ressources, analyse, suivi et administration des crédits, le recouvrement des créances et la gestion du volet juridique, la gestion des archives et le volet administratif ainsi que le contrôle permanent ;
- Représenter la banque, organismes externes sur délégation de la Direction Générale, dans les wilayas relevant de sa compétence territoriale ;
- œuvrer pour le développement des portefeuilles des agences rattachées en fidélisant les clients actuels et en démarchant de nouveaux clients ;
- Mettre en place des plans d'actions afin d'atteindre les objectifs assignés par la Direction Générale.

### **2.2. Le département commercial**

Missions et attributions principales :

- -Assurer le pilotage, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités relative à l'analyse des demandes de financement et des actions commerciales ;
- -Traiter les dossiers relevant du comité de crédit Régionale central ;
- -Lancer et coordonner les actions de prospection et mettre en place des actions de fidélisation à destination de clientèle ;
- -Reconquérir les clients ayant déserté partiellement ou totalement nos guichets ;

**2.2.1. Service crédit**

Le service crédit a pour principales missions :

- Traiter les dossiers de crédit dont la délégation de pouvoir relève du comité de crédit Régional ou Central ;
- Présenter les dossiers au Comité de Crédit Régional ;
- S'assurer de la complétude des dossiers de crédit à envoyer en central pour examen par le comité central.

**2.2.2. Service commercial**

Le service commercial a pour principales missions :

- Coordonner et encadrer la force de vente au niveau des agences pour réaliser les objectifs fixés en matière de vente de produits et de collecte de ressources ;
- Mettre en place des opérations visant la fidélisation de la clientèle, gérer et suivre les opérations de prospection et démarches commerciales ;
- Lancer des opérations spécifiques des ventes de produits en collaboration avec le département animation commerciale de la direction de la banque classique en exploitant notamment les fichiers cibles envoyés par ladite structure.

**2.3. Le département administration des crédits**

Missions et attributions principales :

- Assurer le pilotage, de l'animation, la coordination et la supervision des activités ayant trait à l'administration des crédits ;
- Veiller à l'exécution sur le système d'information des décisions prises par différents comités de crédit ;
- S'assurer de la mise en production des crédits conformément aux autorisations de crédit ;
- Veiller avant toute mise en production, à la réalisation des conditions préalables exigées sur les autorisations de crédit.

**2.3.1. Service mise en production**

Le service mise en production a pour principale missions :

- La saisie des autorisations de crédit sur le système d'information ;
- Vieller avant toute mise en production à la réalisation des conditions préalables et à la validation des garanties bloquantes par le service « service garanties et successions » dans le strict respect des décisions contenues dans les autorisations de crédits ;
- Assurer la validation des mises à disposition des fonds et des crédits par signature conformément aux autorisations de crédit.

### **2.3.2. Service secrétariat et engagements**

Le service secrétariat et engagement a pour principales missions :

- Assurer le secrétariat du comité de crédit régionale ;
- Procéder au suivi permanent de la mise en place de l'ensemble des autorisations de crédit (comité de crédit régionale, comité de crédit central, comité de crédit agence rattachée) ;
- Suivre le rythme des consommations de chaque crédit d'investissement et alerter l'agence concernée en cas de rythme ne permettant pas la consommation totale du crédit avant la fin de la période d'utilisation.

### **2.4. Le département recouvrement et juridique**

Missions et attributions principales :

- Assurer le pilotage, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités du recouvrement de créances et la gestion des garanties et des dossiers de successions ainsi que le suivi des entrées en relations ;
- Assurer la gestion, le suivi des créances classées en collaboration avec les services de la Direction du recouvrement de créances, et avec la direction du juridique et du contentieux pour les créances classées et transférées au chapitre contentieux ;
- Apporter assistance et conseil aux agences en matière de recouvrement des créances impayées des différents segments de la clientèle ;
- Emettre des avis motivés sur les demandes de règlements à l'amiable émanant de la clientèle.

#### **2.4.1. Service entrée en relation**

Le service entré en relation a pour principales missions :

- Assurer la validation des EER en analysant les données saisies sur le système d'information et en confortant aux documents scannés et joints sur le système ;
- Lancer et suivre des campagnes de fiabilisation des données à son initiative ou celle de structures centrales ;
- Veiller à l'actualisation régulière des fiches clients.

#### **2.4.2. Service recouvrement et contentieux**

Le service recouvrement et contentieux a pour principales missions :

- Assurer la gestion des créances dans toutes leurs phases ;
- Assister les agences dans leurs actions en matière de recouvrement à l'amiable des créances accrochées au titre des différents types de crédit ;
- Assurer la gestion et le suivi du recouvrement des créances classées.

#### **2.4.3. Service garanties et succession**

Le service garanties et succession a pour principales missions :

- Etudier la conformité juridique, l'authenticité et la validité des garanties recueillies par les agences dans le cadre de la mise en place des crédits autorisés ;
- S'assurer de la conformité des garanties recueillies par rapport aux exigences portées sur les autorisations de crédits ;
- Veiller à la conservation et à la gestion des actes de garanties recueillies et des actifs financiers remise en garanties par la clientèle.

### **2.5. Le département administratif**

Missions et attributions principales :

- Assurer le pilotage, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités liées à la gestion administrative et des archives, le volet informatique et comptabilité ;
- S'assurer que les registres légaux et réglementaires sont bien tenus ;
- Veiller à la bonne prise en charge du volet ressources humaines ;
- Suivre et gérer le budget de la structure.

#### **2.5.1. Service administration et archives**

Le service administration et archives a pour principale missions :

- Diriger, animer et coordonner les activités du service relatives à la gestion des archives
- Tenir les dossiers administratifs du personnel de la Direction Régionale d'Exploitation
- Gérer les mouvements de mobilité et du personnel en relation avec la direction du capital humain.

### **2.5.2. Cellule informatique régionale**

La cellule informatique régionale a pour principale missions :

- Apporter assistance et prendre en charge la maintenance et le dépoilement des équipements et des logiciels anti-virus ;
- Installer les nouveaux équipements monétiques, informatique, télécoms les solutions de sécurité informatique ;
- Intervenir, dans les délais requis, auprès des agences rattachées en cas d'incidents techniques.

### **2.5.3. Service comptabilité**

Le service comptabilité a pour principale missions :

- Diriger, animer et coordonner les activités du service ;
- Veiller à l'élaboration par les agences de rattachement des différents états demandés par la DCC notamment ceux relatifs à l'arrêt des comptes ;
- Analyser l'exhaustivité et la conformité des états élaborés par les agences et les adresser à la direction centrale de la comptabilité.

## **2.6. Le département contrôle permanent**

Missions et attributions principales :

- Assurer le pilotage, l'animation, la coordination et la supervision des activités de contrôle permanent réalisées dans son périmètre de compétence ;
- Veiller à l'encadrement du personnel placé sous sa responsabilité, que ce soit contrôleurs composant le département ou les contrôleurs affectés et positionnés au niveau des agences rattachées ;
- Décliner, à périodicité régulière, un programme de missions de contrôle permanent (spécifiques et thématiques) devant être exercées auprès des structures activant dans

son périmètre d'intervention, le proposer à sa hiérarchie pour sa validation, et veiller à son application ;

- Veiller à la définition et à la détermination des points de contrôles en raison de l'adéquation avec l'activité d'exploitation et des agences des directions régionales.

**Section 3 : Etude d'un dossier de crédit d'investissement**

L'analyse de la rentabilité d'un projet d'investissement est essentielle pour déterminer si un projet est financièrement viable et s'il générera un retour sur investissement satisfaisant.

**1. Présentations générales****1.1. Présentation du promoteur**

- **Raison sociale** : SARL « x »
- **Projet** : Réalisation d'une unité industrielle de fabrication de vaisselle en poterie fine, en céramique et porcelaine.
- **Adresse** : xxxxxxxxxxxxxxxx
- **Promoteur** :
  - **Gérant** : (xxxx) ayant déjà connu une expérience dans la gestion d'une entité économique dans la commercialisation des matières premières à l'industrie céramique, cette expérience lui permettra de mieux appréhender les conditions nécessaires à la réussite de son projet.
  - **Activité** : Fabrication de vaisselle en poterie fine, en céramique et porcelaine

Il s'agit de la création d'une unité de fabrication disposant d'un capital social de 10.000.000.00DA et elle sera installée à Tizi-Ouzou.

**1.2. Présentation du projet**

- **Identification** : SARL « x »
- **Intitulé** : UNITE INDUSTRIELLE DE FABRCATION DE VAISSELLE EN POTERIE, EN CERAMIQUE ET PORCELAINE.
- **Activité** : INDUSTRIELLE

**1.3. Identification et consistance du projet**

Il s'agira de la création d'une unité de fabrication industrielle de vaisselle en poterie fine, en céramique et porcelaine, consistant en un hangar en location d'un bail d'un montant de 1.200.000.00DA par an et d'une ligne de production de vaisselle pour un montant de 66.362.449.50DA, dont la capacité de production est de 1.380.000 pièces par an, de matériel de manutention d'une valeur de 3.770.000.000A, matériel de transport d'un valeur de

12.049.515.000A et fourniture de ferronnerie métallique (chariot métallique) d'un montant de 1.570.800.00DA,

#### **1.4. Analyse du marché**

L'Algérie s'est engagé dans une politique économique de libre marché et de mise en place d'un nouveau dispositif législatif conçu pour soutenir l'investisseur privé national et rendre possible l'appel aux capitaux étranger. A cet effet, plusieurs textes législatifs ont été promulgués ou amendés. Ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement (JO 2001-47), approuvée par la loi n°01-16 du 21 octobre 2001 (JO 2001-62).

Dans un marché de plus en plus compétitif ou les nouveaux produits se multiplient à un rythme accéléré, La vaisselle en poterie, céramique ou porcelaine à une image flatteuse auprès du public, symbole de qualité avec un faible impact environnementale. L'ensemble de ces facteurs implique une demande ascendante ce produits.

#### **1.5. Processus de production**

La fabrication de la vaisselle en poterie en céramique ou en porcelaine répond toujours à un processus rigoureux et fait l'objet de multiples contrôle qualité, Les fabricants de la vaisselle en poterie en céramique ou en porcelaine passent par plusieurs phases de la production de la pâte et de l'émail au moulage, le séchage, émaillage, polissage et décoration en suite sablage et contrôle qualité.

La première étape est sans aucun doute la réalisation du moule, dans lequel on va venir couler la matière. La matière se présente sous forme de poudre (de la pâte déshydratée) ou de pâte humide (imaginez de la glaise comme celle des ateliers poterie), la poudre étant utilisée pour les grosses pièces (soutière par exemple) et la pâte pour les petites (tasses, etc). Certaines pièces sont fabriquées en un bloc comme ces cafetières alors que d'autres nécessitent des assemblages : les anses sont moulées à part puis montées sur les pièces ensuite A ce stade, les pièces sont cuites au four une première fois, à 950°C! Elle subira en tout 3 cuissons, allant de 24 à 48h à chaque fois.

Une fois sorties du four, les pièces sont ensuite émaillées, de manière automatique ou manuelle. L'émaillage permet d'éviter le craquelage de la matière (on obtient de jolies pièces toutes lisses). Les assiettes repassent par la case "four" avec cette fois ci une cuisson à

1400°C ! A ce stade, on provoque la blancheur des pièces avec toutes les réactions chimiques qui se produisent (on imagine qu'il doit s'en passer des choses à une telle température ...).

Les pièces sont ensuite décorées et c'est là que tout le savoir-faire du personnel de cette usine entre en jeu : près de 80 personnes travaillent sur les étapes de décoration, allant de la réalisation des motifs sur ordinateur à la peinture à la main de certaines pièces (de vrais artistes !).

La décoration des pièces se fait par la pose de chromos ou par "peinture".

Une des étapes importantes est le choix des couleurs : il faut savoir que pour décorer la porcelaine, on ne peut utiliser que des pigments minéraux, ce qui limite les coloris disponibles d'entrée de jeu. Les chromistes doivent donc faire un travail de précision pour trouver le juste dosage entre les colorants pour obtenir la bonne couleur après la cuisson (là encore, il s'en passe des choses à de telles températures !).

Une fois les chromos réalisés, ils sont décollés de leur feuille par trempage puis glissés sur la pièce et tamponnés pour enlever les bulles d'air (c'était impressionnant à voir ... on aurait tendance à penser que c'est facile vu la dextérité des employés qui le faisaient mais je doute que ce soit le cas).

### **1.6. Etat d'avancement du projet**

L'investisseur a déjà procédé aux formalités administratives notamment l'établissement du registre de commerce, la déclaration fiscale, fait établir le rapport descriptif et estimatif.

Les contacts nécessaires avec les fournisseurs des équipements, la chaîne de production sont déjà établis.

### **1.7. Impact socio-économique**

L'investissement c'est l'acquisition d'un bien dont on attend des avantages durables, c'est dans ce même objectif que l'idée de monter cette unité industrielle de fabrication de la vaisselle en poterie fine, céramique et en porcelaine est née.

Le projet contribuera à atténuer l'importance du chômage dans la région par la création d'emplois d'une façon directe, d'économiser de l'énergie et de matières premières, de limiter le rejet de CO<sub>2</sub> et d'optimiser la logistique.

Il permettra l'approvisionnement local et national lequel est très prisé par les différents utilisateurs tels que les foyers, restaurant, Hôtels, cafeteria,,,

### **1.8. Impact sur l'environnement**

Le projet n'aura aucun impact négatif sur l'environnement, la vaisselle en poterie, en céramique et porcelaine tient dans les problèmes de la société moderne une place à part, il n'est pas biodégradable, il est parfaitement neutre et sa présence dans la nature est inerte en terme de pollution autre que visuelle.

La vaisselle à l'usage multiple obtient de bon résultat dans toutes les catégories environnementales et présentes de meilleures performances.

Le projet n'aura aucun impact négatif sur l'environnement du fait qu'il s'agit d'éléments n'entraînant aucun rejet toxique. Il s'agit d'une activité d'unité ayant déjà fait l'objet d'étude d'impact sur l'environnement.

## **2. Etude technico-financière**

Dans ce qui suit, nous nous intéressons aux caractères techniques et financiers du projet.

### **2.1. Conception du projet**

Il s'agit de la création d'une unité industrielle de fabrication de la vaisselle en poterie fine, céramique et en porcelaine. Le promoteur s'engage à réaliser ce projet en conformité es en vigueur.

### **2.2. Structure de l'investissement**

**Frais généraux :** Il s'agira de l'ensemble des dépenses engagées par le promoteur pour la réalisation du projet, en particulier. Ces frais sont estimés à **560.000,00 DA**, ils couvriront les différentes démarches du promoteur.

### **2.3. Bâtiment en location**

Le hangar devant recevoir le projet pris en location pour un bail d'un montant de **1.200.000,00 DA** par an. Les immobilisations corporelles s'élève à un montant de **82.688.964,50 DA**.

• **Amortissement du bâtiment :**

- Montant : 1.200.000,00 DA
- Durée 20 ans
- Taux 5%.

**Tableau n°1 : Amortissement du bâtiment en location**

<b>Période</b>	<b>Valeur d'origine</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Cumul des amort.</b>	<b>Restant à amort.</b>
<b>Période 1</b>	1.200.000,00	60.000,00	60.000,00	1.140.000,00
<b>Période 2</b>	1.200.000,00	60.000,00	120.000,00	1.080.000,00
<b>Période 3</b>	1.200.000,00	60.000,00	180.000,00	1.020.000,00
<b>Période 4</b>	1.200.000,00	60.000,00	240.000,00	960.000,00
<b>Période 5</b>	1.200.000,00	60.000,00	300.000,00	900.000,00

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la BDL

• **Amortissement des immobilisations corporelles**

- Montant : 82.688.964,50 DA.
- Durée 10 ans
- Taux 10%.

**Tableau n°2 : Amortissement du bâtiment en location**

<b>Période</b>	<b>Valeur d'origine</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Cumul des amort.</b>	<b>Restant à amort.</b>
<b>Période 1</b>	82.688.964,50	8.268.896,45	8.268.896,45	74.420.068,05
<b>Période 2</b>	82.688.964,50	8.268.896,45	16.537.792,90	66.151.171,60
<b>Période 3</b>	82.688.964,50	8.268.896,45	24.806.689,35	57.882.275,15
<b>Période 4</b>	82.688.964,50	8.268.896,45	33.075.585,80	49.613.378,70
<b>Période 5</b>	82.688.964,50	8.268.896,45	41.344.482,25	41.344.482,25

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la BDL

**2.4. Equipements**

Les équipements nécessaires sont estimés à **66.362.449,50DA** pour la ligne de production de la vaisselle en poterie fine, céramique et porcelaine, matériels de transport estimés à **12.049.515,00 DA** et matériels de manutention d'une valeur de **3.770.000,00 DA**. Aussi de Fourniture de ferronnerie métallique d'une valeur de **1.570.800,00 DA**.

### 2.5. Structure de financement

Le financement de ce projet se fera sur concours bancaire à hauteur de **70%** du montant en TTC. Soit **85.512.764,50 x 70 % = 59.858.935,15 DA**. Cet emprunt sera remboursé sur une durée de **5 ans** au taux de **6,25%**.

**Tableau n°3 : Structure de financement**

Financement	Montant
Autofinancement	<b>25.653.829,35 DA</b>
Emprunt bancaire	<b>59.858.935,15 DA</b>
Total	<b>85.512.764,50 DA</b>

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la BDL

- **Amortissement de l'emprunt**

- Montant : 59.858.935,15 DA.
- Durée 5 ans
- Taux 6,25%.

**Tableau n°4 : Amortissement de l'emprunt**

Période	Principal	Intérêts	Total échéances	Restant à payer
Période	11.971.787,03	3.741.183,45	15.712.920,48	47.887.148,12
Période	11.971.787,03	2.992.946,76	14.964.733,79	35.915.361,09
Période	11.971.787,03	2.244.710,07	14.216.497,10	23.943.574,06
Période	11.971.787,03	1.496.473,38	13.468.260,41	11.971.787,03
Période	11.971.787,03	748.236,69	12.720.023,72	0,00
<b>Totaux</b>	<b>59.858.935,15</b>	<b>11.223.550,34</b>	<b>71.082.485,49</b>	<b>0,00</b>

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la BDL

### 2.6. Structure de l'investissement

La structure de l'investissement projeté se présente comme suit:

**Tableau n°5 : Structure de financement**

DESIGNATION	MONTANT
Frais du promoteur	560.000,00
Chaine de production	66.362.449,50
Bâtiment en location	1.200.000,00
Matériels transport et manutention	15.819.515,00
Fourniture de ferronnerie métallique	1.570.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>85.512.764,50</b>

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la BDL

## 2.7. Analyse de l'équilibre financier

Tableau n°6 : L'équilibre financier

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capitaux propres	29.596.363,38	49.711.501,91	70.941.921,75	92.465.547,54	114.109.494,18
Dettes à MLT	111.128.355,53	103.073.537,51	82.229.528,11	59.547.918,01	31.533.609,95
<b>Capitaux permanents</b>	<b>140.724.718,91</b>	<b>152.785.039,42</b>	<b>153.171.449,86</b>	<b>152.013.465,55</b>	<b>145.643.104,13</b>
Immobilisations Nettes	74.950.113,63	66.518.262,76	58.086.411,89	49.654.561,02	41.222.710,15
<b>Fond de Roulement</b>	<b>65.774.605,28</b>	<b>86.266.776,66</b>	<b>95.085.037,97</b>	<b>102.358.904,53</b>	<b>104.420.393,98</b>
Stocks	21.456.987,00	29.159.846,00	32.365.128,00	36.456.982,00	38.258.741,00
Créances à CT	34.139.098,28	43.674.086,69	48.074.039,97	50.001.471,53	51.152.876,74
Dettes à CT	63.241.207,41	67.158.176,62	58.285.954,05	47.576.130,98	31.533.609,95
<b>Besoin en Fond de Roulement</b>	<b>-7.645.122,13</b>	<b>5.675.756,27</b>	<b>22.153.213,92</b>	<b>38.882.322,55</b>	<b>57.878.007,79</b>
<b>Trésorerie Nette</b>	<b>73.419.727,41</b>	<b>80.591.020,39</b>	<b>72.931.824,05</b>	<b>63.476.581,98</b>	<b>46.542.386,16</b>
<b>Fond de Roulement</b>	<b>65.774.605,28</b>	<b>86.266.776,66</b>	<b>95.085.037,97</b>	<b>102.358.904,53</b>	<b>104.420.393,98</b>
Résultat de l'exercice	19.596.363,38	20.115.138,53	21.230.419,84	21.523.625,78	21.643.946,64
Amortissement & Provisions	8.431.850,87	8.431.850,87	8.431.850,87	8.431.850,87	8.431.850,87
<b>Cash flows</b>	<b>28.028.214,25</b>	<b>28.546.989,40</b>	<b>29.662.270,71</b>	<b>29.955.476,65</b>	<b>30.075.797,51</b>

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la BDL

L'analyse de l'équilibre financier présentée pour plusieurs années donne un aperçu de la situation financière de votre entreprise sur cette période.

- **Évolution des capitaux propres** : Les capitaux propres augmentent de manière significative au fil des années, passant de 29 596 363,38 DA en année 1 à 114 109 494,18 DA en année 5. Cette croissance indique une augmentation de la valeur nette de votre entreprise.

- **Dettes à long terme** : Les dettes à long terme diminuent progressivement au cours de la période, passant de 111 128 355,53 DA en année 1 à 31 533 609,95 DA en année 5. Cela suggère que vous remboursez avec succès vos dettes à long terme.

- **Capitaux permanents** : Les capitaux permanents montrent une tendance globalement stable au cours des années, indiquant une structure financière relativement constante.

- **Immobilisations nettes** : La valeur nette des immobilisations diminue au fil du temps, ce qui peut être le résultat de l'amortissement des actifs ou de la vente d'actifs non courants.

- **Fond de roulement** : Le fond de roulement est positif chaque année, ce qui signifie que l'entreprise a des ressources suffisantes pour couvrir ses dettes à court terme. Cependant, il augmente au fil des années, indiquant une amélioration de la liquidité de l'entreprise.

- **Besoin en fond de roulement** : Le besoin en fond de roulement augmente régulièrement, ce qui peut être dû à une croissance de l'activité de l'entreprise. Cela signifie que l'entreprise a besoin de plus de ressources à court terme pour financer son exploitation.

- **Trésorerie nette** : La trésorerie nette reste positive chaque année, ce qui est un signe positif pour la liquidité de l'entreprise. Cependant, elle diminue progressivement, ce qui peut nécessiter une gestion prudente de la trésorerie pour répondre aux besoins de l'entreprise.

- **Résultat de l'exercice** : Le résultat de l'exercice est positif chaque année, indiquant que l'entreprise génère un bénéfice. Ce bénéfice augmente légèrement d'une année à l'autre.

- **Cash flows** : Les cash flows sont positifs chaque année, ce qui signifie que l'entreprise génère des liquidités suffisantes pour couvrir ses dépenses et rembourser ses dettes. Cette tendance à la hausse est encourageante.

Dans l'ensemble, ces données indiquent une croissance positive et une situation financière généralement solide de votre entreprise au fil des années. Cependant, il est important de surveiller attentivement la gestion de la trésorerie et le besoin en fonds de roulement pour garantir que vous avez suffisamment de liquidités pour soutenir la croissance de l'entreprise.

### 2.7.1. Calculer la VAN

Pour calculer la Valeur Actuelle Nette (VAN) de ce projet, nous devons prendre en compte les flux de trésorerie nets générés par le projet au cours de chaque année et les actualiser au taux de 6,25% sur une période de 5 ans.

Nous allons utiliser la formule de la VAN pour actualiser ces flux de trésorerie nets :

$$VAN = \sum \frac{Cash\ Flow_t}{(1+r)^t}$$

Où :

- $Cash\ Flow_t$  représente le flux de trésorerie net pour l'année  $t$ .
- $r$  est le taux d'actualisation (10 % dans cet exemple).
- $t$  est l'année.

$$VAN = (28\,028\,214,25 / (1 + 0,0625)^1) + (28\,546\,989,40 / (1 + 0,0625)^2) + (29\,662\,270,71 / (1 + 0,0625)^3) + (29\,955\,476,65 / (1 + 0,0625)^4) + (30\,075\,797,51 / (1 + 0,0625)^5)$$

$$VAN \approx 132\,551\,036,89 \text{ DA}$$

Donc, la Valeur Actuelle Nette (VAN) approximative de ce projet est d'environ 132 551 036,89 DA. Cela signifie que l'investissement est rentable puisque la VAN est positive.

### 2.7.2. Calculer l'IP

L'indice de profitabilité (ou IP) mesure la rentabilité d'un projet en comparant la valeur actuelle nette (VAN) des flux de trésorerie futurs du projet à l'investissement initial. Voici comment calculer l'indice de profitabilité :

- Calculez la VAN du projet, comme nous l'avons fait précédemment, qui est environ 132 551 036,89 DA.
- Divisez la VAN par l'investissement initial (le coût total du projet) pour obtenir l'indice de profitabilité :

$$\text{IP} = \text{VAN} / \text{Coût initial du projet}$$

$$\text{IP} = 132\,551\,036,89 \text{ DA} / 85\,512\,764,50 \text{ DA}$$

$$\text{IP} \approx 1,5514$$

L'indice de profitabilité est d'environ 1,5514. Cela signifie que pour chaque unité de devise investie dans le projet, vous pouvez vous attendre à générer 1,5514 unités de devise en retour. En général, un indice de profitabilité supérieur à 1 indique que le projet est rentable, et dans ce cas, il est supérieur à 1, ce qui suggère que le projet est potentiellement rentable.

### 2.7.3. Calculer le TRI

Le taux de rendement interne (TRI) est le taux d'actualisation qui rend la valeur actuelle nette (VAN) d'un projet égale à zéro. Pour calculer le TRI, vous pouvez utiliser une méthode numérique, comme la méthode de l'essai et d'erreur ou une calculatrice financière.

Pour notre cas nous avons utilisé le calculateur en ligne « **Calculis** » pour calculer le TRI en insérant l'ensemble de flux de trésorerie

Le calculateur nous a donné un TRI, qui dans ce cas est d'environ 9,92%. Cela signifie que si le projet est financé à un taux d'actualisation de 9,92% ou moins, il sera rentable, car la VAN sera positive. Si le coût du financement est supérieur à 9,92%, le projet pourrait ne pas être rentable.

## 2.8. Evolution de la rentabilité financière et de la solvabilité

Tableau n°7 : Evolution de la rentabilité financière et de la solvabilité

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>RENTABILITE FINANCIERE</b>					
Résultat de l'exercice	19.596.363,38%	20.115.138,53	21.230.419,84	21.523.625,78	21.643.946,64
Capitaux Propres	29.596.363,38	49.711.501,91	70.941.921,75	92.465.547,54	114.109.494,18
<b>Rentabilité Financière</b>	<b>66%</b>	<b>40%</b>	<b>30%</b>	<b>23%</b>	<b>19%</b>
<b>SOLVABILITE</b>					
Situation Nette	29.596.363,38	49.711.501,91	70.941.921,75	92.465.547,54	114.109.494,18
Total Bilan	140.724.718,91	152.785.039,42	153.171.449,86	152.013.465,55	145.643.104,13
<b>Solvabilité</b>	<b>21,03%</b>	<b>32,54%</b>	<b>46,32%</b>	<b>60,83%</b>	<b>78,35%</b>
<b>AUTONOMIE</b>					
Capitaux Propres	29.596.363,38	49.711.501,91	70.941.921,75	92.465.547,54	114.109.494,18
Dettes Totales	111.128.355,53	103.073.537,51	82.229.528,11	59.547.918,01	31.533.609,95
<b>Autonomie</b>	<b>26,63%</b>	<b>48,23%</b>	<b>86,27%</b>	<b>155,28</b>	<b>361,87%</b>
<b>ENDETTEMENT</b>					
Dettes Totales	111.128.355,53	103.073.537,51	82.229.528,11	59.547.918,01	31.533.609,95
Total Bilan	140.724.718,91	152.785.039,42	153.171.449,86	152.013.465,55	145.643.104,13
<b>Endettement</b>	<b>78,97%</b>	<b>67,46%</b>	<b>53,68%</b>	<b>39,17%</b>	<b>21,65%</b>
<b>LIQUIDITE</b>					
Actif Circulant	65.774.605,28	86.266.776,66	95.085.037,97	102.358.904,53	104.420.393,98
Dettes à Court Terme	63.241.207,41	67.158.176,42	58.285.954,05	47.576.130,98	31.533.609,95
<b>Liquidité</b>	<b>104,01%</b>	<b>128,45%</b>	<b>163,14%</b>	<b>215,15%</b>	<b>331%</b>
<b>PRODUCTIVITE</b>					
Valeur Ajoutée d'Exploitation	55.782.419,79	56.075.014,11	56.927.004,64	56.689.641,74	56.071.783,74
Production de l'exercice	141.826.062,00	146.468.238,68	165.346.733,85	180.300.125,31	209.224.663,44
<b>Productivité</b>	<b>39,33%</b>	<b>38,28%</b>	<b>34,43%</b>	<b>31,44%</b>	<b>27%</b>

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la BDL

L'analyse de l'évolution de la rentabilité financière, de la solvabilité, de l'autonomie, de l'endettement, de la liquidité et de la productivité au fil des années donne un aperçu de la performance financière de votre entreprise. Voici quelques observations importantes :

- **Rentabilité Financière**

La rentabilité financière, qui est le rapport entre le résultat de l'exercice et les capitaux propres, diminue au fil des années, passant de 66 % en année 1 à 19 % en année 5. Cela peut indiquer une diminution de la rentabilité par rapport aux ressources propres investies dans l'entreprise.

- **Solvabilité**

La solvabilité, qui mesure la proportion de l'actif total financée par les capitaux propres, augmente considérablement au fil des années, passant de 21 % en année 1 à 78 % en année 5. Cela indique que votre entreprise dépend de moins en moins de l'endettement pour financer ses opérations.

- **Autonomie**

L'autonomie, qui représente la proportion des capitaux propres par rapport aux dettes totales, montre une augmentation significative, passant de 26,63 % en année 1 à 361,87 % en année 5. Cela suggère que vous devenez de plus en plus autonome financièrement et de moins en moins dépendant de l'endettement.

- **Endettement**

L'endettement, qui est le rapport entre les dettes totales et le total du bilan, diminue chaque année, indiquant une réduction de l'endettement global de l'entreprise au fil du temps.

- **Liquidité**

La liquidité, mesurée par le rapport entre l'actif circulant et les dettes à court terme, montre une amélioration constante. Votre entreprise semble disposer de suffisamment d'actifs liquides pour couvrir ses obligations à court terme, avec une liquidité croissante au fil des années.

- **Productivité**

La productivité, qui mesure la valeur ajoutée d'exploitation par rapport à la production de l'exercice, diminue progressivement. Cela peut indiquer une diminution de l'efficacité opérationnelle au fil du temps.

En résumé, les données montrent une amélioration de la solvabilité et de l'autonomie financière de votre entreprise, ainsi qu'une gestion efficace de l'endettement et une liquidité croissante. Cependant, la rentabilité financière diminue, ce qui peut nécessiter une analyse plus approfondie des coûts et des revenus pour identifier les domaines d'amélioration. De plus, la productivité diminue, ce qui peut nécessiter une évaluation des processus opérationnels pour optimiser les performances.

## 2.9. Détermination du chiffre d'affaire prévisionnel

L'activité prévisionnelle attendu est estimée à:

**Tableau n°8 : Chiffre d'affaire prévisionnel**

<b>Année</b>	<b>Montant</b>
1ère année	141.826.062.00 DA
2ème année	146.468.238.68 DA
3ème année	165.346.733.85 DA
4ème année	180.300.125.31 DA
5ème année	209.224.663.44 DA

**Source** : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la BDL

Ces chiffres indiquent les revenus que vous prévoyez de générer chaque année au cours de la période prévisionnelle. Il est important de noter que ces prévisions sont basées sur des estimations et des projections, et la réalité peut varier en fonction de nombreux facteurs tels que la concurrence, la demande du marché, les coûts d'exploitation, etc.

Il est recommandé de surveiller de près vos performances réelles par rapport à ces prévisions, de les mettre à jour régulièrement en fonction des données réelles et d'ajuster votre plan d'affaires en conséquence pour rester sur la bonne voie financièrement.

## 2.8. Garanties proposées par le promoteur pour le crédit attendu

Le promoteur s'engage à contracter une assurance multirisque pour les équipements, un nantissement du matériel au profit de la banque.

**Conclusion**

En conclusion nous espérons avoir donné un aperçu exhaustif sur les aspects du projet et que cet investissement ne manquera pas de susciter l'intérêt des différents intervenants pour la mener à bout et assurer sa concrétisation sur le terrain.

Après analyse des différents comptes de résultats prévisionnels ainsi que les différents ratios et évaluation de la performance financière et opérationnelle de l'organisation, le cash flow dégagé par la société d'un montant de 146.268.748.530A durant cette période pourra faire face aux remboursements futurs des emprunts et prendre en charges les dépenses d'exploitation nécessaires à son fonctionnement.

Pour sa part le promoteur s'engage à ne ménager aucun effort pour faire face aux éventuelles difficultés qui pourraient surgir au cours de la réalisation.

La réalisation concrète du projet nécessite un concours de la banque que le promoteur sollicite et espère obtenir dans des délais raisonnables, afin de respecter ses engagements.

# **Conclusion Générale**

En conclusion, cette étude a permis d'approfondir notre compréhension des enjeux cruciaux liés au financement bancaire des PME en Algérie, en se penchant spécifiquement sur le cas du crédit d'investissement au sein de la Banque de Développement Local (BDL). À travers une analyse approfondie des pratiques, des défis et des opportunités, cette recherche offre un éclairage précieux sur la manière dont les PME algériennes accèdent aux financements nécessaires pour stimuler leur croissance et leur développement.

L'examen du mécanisme de crédit d'investissement de la BDL a révélé que, bien que ce soit une initiative prometteuse, certaines contraintes subsistent. Les PME rencontrent des difficultés liées aux garanties requises, aux taux d'intérêt pratiqués et aux procédures administratives complexes. Ces obstacles peuvent parfois décourager les entreprises de solliciter ces crédits, limitant ainsi leur accès aux fonds essentiels pour réaliser leurs projets d'investissement.

Néanmoins, cette étude a également mis en évidence les contributions significatives du crédit d'investissement de la BDL aux PME. Les entreprises bénéficiaires ont pu concrétiser leurs projets d'expansion, créer de nouveaux emplois et renforcer leur position sur le marché. Cela démontre l'importance de mécanismes de financement adaptés aux besoins spécifiques des PME pour favoriser leur croissance durable et leur impact positif sur l'économie.

En réfléchissant aux résultats obtenus, plusieurs recommandations émergent pour améliorer davantage le financement bancaire des PME en Algérie, en particulier à travers le crédit d'investissement de la BDL. Des ajustements pourraient être apportés aux exigences en matière de garanties, avec un accent sur des critères plus flexibles pour refléter la diversité des entreprises. De plus, des réformes pourraient simplifier les procédures administratives, rendant ainsi le processus de demande de financement plus fluide et plus accessible.

Cette recherche souligne également la nécessité d'une sensibilisation accrue à l'égard des PME sur les avantages potentiels de ces crédits d'investissement. Une meilleure communication de la part de la BDL pourrait encourager davantage d'entreprises à explorer ces opportunités de financement.

En définitive, ce mémoire sur le financement bancaire des PME en Algérie, en se concentrant sur le cas du crédit d'investissement de la BDL, a permis de mettre en lumière les défis, les opportunités et les perspectives d'amélioration dans ce domaine crucial. Alors que l'économie algérienne continue d'évoluer, il est impératif de poursuivre les efforts visant à

créer un environnement de financement propice aux PME, afin de catalyser leur rôle moteur dans la croissance économique et de renforcer leur contribution à la prospérité nationale.

Sur la base des conclusions et des défis identifiés dans cette recherche sur le financement bancaire des PME en Algérie, voici quelques recommandations clés pour améliorer l'accès des PME au crédit d'investissement, en particulier au sein de la Banque de Développement Local (BDL) :

- Révision des exigences de garanties : La BDL devrait envisager d'assouplir les exigences en matière de garanties pour les crédits d'investissement destinés aux PME. Cela pourrait impliquer de prendre en compte d'autres formes de garanties, telles que les projets et les actifs, pour permettre aux PME ayant des ressources limitées de bénéficier du financement.
- Simplification des procédures administratives : Simplifier et rationaliser les procédures de demande de crédit d'investissement peut encourager davantage de PME à solliciter ces fonds. La BDL pourrait envisager de mettre en place des processus en ligne conviviaux et d'éliminer les étapes administratives redondantes.
- Formation et sensibilisation : Organiser des programmes de formation et de sensibilisation dédiés aux PME sur les avantages et les opportunités offertes par le crédit d'investissement de la BDL peut aider à démystifier le processus de financement et à accroître la confiance des PME dans cette approche.
- Flexibilité dans les montants et les modalités : La BDL pourrait envisager d'offrir des montants de crédit plus diversifiés, adaptés aux besoins spécifiques de différentes PME. La flexibilité dans les modalités de remboursement, y compris les périodes de grâce, pourrait également rendre les crédits plus attrayants pour les entreprises.
- Encourager l'innovation : La BDL pourrait envisager d'introduire des incitations spécifiques pour les PME engagées dans des projets innovants. Cela pourrait encourager les entreprises à investir dans la recherche et le développement, renforçant ainsi la compétitivité et la capacité d'innovation.
- Collaboration avec d'autres acteurs : La BDL pourrait collaborer avec d'autres acteurs du secteur, tels que les associations de PME et les experts financiers, pour développer des ressources et des outils d'information destinés aux PME. Cela faciliterait l'accès à des informations précieuses sur les options de financement.
- Évaluation continue : La BDL devrait envisager une évaluation continue de l'efficacité de son mécanisme de crédit d'investissement pour les PME. Cela permettrait

d'identifier rapidement les domaines qui nécessitent des ajustements et d'apporter des améliorations en fonction des besoins changeants du marché.

Ces recommandations visent à améliorer l'efficacité et la pertinence du crédit d'investissement de la BDL pour les PME en Algérie. En mettant en œuvre ces ajustements, la BDL pourrait jouer un rôle encore plus significatif dans le soutien au développement et à la croissance durable des PME, contribuant ainsi de manière positive à l'économie nationale.

La réalisation de ce travail de recherche sur le financement bancaire des PME en Algérie, en se concentrant sur le cas du crédit d'investissement au sein de la Banque de Développement Local (BDL), n'a pas été exempte de difficultés et de contraintes. Voici quelques-unes des principales difficultés rencontrées :

- Accès aux données : Obtenir des données pertinentes et actualisées sur les pratiques de financement bancaire des PME, ainsi que sur les détails spécifiques du crédit d'investissement de la BDL, peut s'avérer complexe. Les données financières et les informations confidentielles des entreprises peuvent être difficiles à obtenir, ce qui peut limiter la capacité à réaliser une analyse exhaustive.
- Disponibilité des parties prenantes : Les entretiens avec les responsables de la BDL, les gestionnaires de PME et d'autres parties prenantes clés peuvent être soumis à des contraintes de disponibilité. Coordonner et planifier ces entretiens peut être difficile, ce qui peut affecter le rythme de la recherche.
- Contexte réglementaire complexe : Le secteur bancaire et les réglementations financières en Algérie peuvent être complexes et en évolution constante. Comprendre les règlements et les politiques en vigueur liés au financement des PME et au crédit d'investissement nécessite une analyse minutieuse et peut parfois entraîner des interprétations variables.
- Limitations de temps : La réalisation d'une recherche complète et approfondie exige du temps, en particulier lors de la collecte de données primaires, de l'analyse et de la rédaction. Les contraintes de temps peuvent influencer la profondeur et l'étendue de l'analyse effectuée.
- Obstacles linguistiques et culturels : Si les ressources disponibles sont principalement en arabe, la langue de travail peut poser des difficultés pour les chercheurs qui ne maîtrisent pas la langue. Les nuances culturelles et les pratiques locales doivent également être prises en compte pour une compréhension précise du contexte.

- Perspectives variées des parties prenantes : Les opinions et les perspectives des parties prenantes, telles que les PME et les représentants de la BDL, peuvent varier en fonction de leurs intérêts et de leurs expériences. La gestion de ces différentes perspectives peut être un défi pour parvenir à une compréhension équilibrée de la situation.

Malgré ces difficultés et contraintes, la recherche a réussi à fournir des insights importants sur le sujet du financement bancaire des PME en Algérie, offrant des informations pertinentes sur le rôle du crédit d'investissement de la BDL et les défis spécifiques rencontrés par les PME. Ces limitations soulignent également l'importance de prendre en compte ces facteurs lors de l'interprétation des résultats et des conclusions de la recherche.

# **Bibliographie**

### Ouvrages

1. B. Belletane, B. Paraque. « *Diversité économique et mode de financement des PME* », Edition l'Harmattan, Paris, février, 2001
2. Barreau. J, Delahaye.J, & Delahaye .F, « *Gestion financière: DECF 4* », 14eme édition, Dunod, 2005.
3. BEGUIN, J. M., & BERNARD, A. (2008). *L'essentiel des techniques bancaires*. Paris: Eyrolles Edition d'Organisation.
4. Belkahia. R , & Oudad. H (2007), « *Finance d'entreprise: Analyse et diagnostic financiers : Concepts, outils, cas corrigés* », Imprimerie Najah el Jadida Casablanca
5. BENOIT, F., & ANDRE, P. (2010). *Le crédit documentaire*. Paris: Vuibert.
6. BERNET-ROLLANDE, L. (2008). *Principe de technique bancaire* (éd. 25). Paris: Dunod.
7. BRESSY G, C KONKUYT «économie d'entreprise», 2000, Dalloz
8. BRUNEAU Chantal, « Le crédit-bail mobilier », Edition banque, Paris, novembre 1999
9. CAPUT Jean-Yves, « *l'économie de A à Z* » Edition: HATIER.PARIS.2004
10. CHEHRIT, K. (2003). *Techniques et pratiques bancaires financières et boursières*. Alger : Grand Alger Livres.
11. CICILE KHAROUBI/PHILIPPE THOMAS, « analyse du risque de crédit », deuxième édition
12. DE COUSSERGUES, S. (2005). *Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie*. Paris: Dunod.
13. DEKEUWER-DEFOSSEZ, F. (1995). *Droit bancaire*.Paris: Dalloz.
14. Dictionnaire Le petit Larousse 1989
15. DIEMER Arnaud, Cours d'« Economie d'entreprise », Partie II : Les fonctions de l'entreprise, chapitre9 : fonction financière, IUFM d'Auvergne

16. Dov O . , « Pratique des marchés financière », Edition DUNOD, paris, 1990.
17. FREDERIK Teulon, « *vocabulaire économique* », collection que sais-je, Alger, 1996
18. G.A. koukou Dokou, M.Baudour, M.Roge « *accompagnement managérial et industrie de la PME*», 2000 harmattan, paris
19. GERVAIS, J. F. (2004). *Les clés du Leasing*. Paris: Edition d'Organisation.
20. Ginglinger. E, « *Gestion financière de l'entreprise* », Edition Dalloz, 1991
21. Gregoire C., Pierre alain M. et Phillipe P., « le financement des PME », Les rapport du Conseil d'analyse économique, Edition la documentation française, février 2009
22. HADDAD, S., & MOKHTARI, S. (2015). *Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement*. Bouira: Pages Bleues Internationales.
23. L.HONOR, « *Gestion financière* », Nathan, Paris,2000
24. M. Marchesnay, julien M.P, «*la petite entreprise*», 1998, Vuibert gestion, paris
25. Michel ALBOUY, « *Financement et cout du capital des entreprises* », Eyrolles, Paris, 1991
26. MONNET, P. (2007). *Technique bancaire-historique*.
27. MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. (2010). *Les techniques bancaires en 52 fiches* (éd. 2). Paris: Dunod.
28. MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. (2010). *Les techniques bancaires : Pratiques, applications corrigées*. Paris: Dunod.
29. PUPION, P. C. (1999). *Economie et gesion bancaire*. Paris: Dunod.
30. S. de COUSSERGUES : *La gestion de la banque*, Ed. Dunod, 1992.
31. VERNIMMEN, P. (1981). *Gestion et politiques de la banque*. Paris: Dalloz.

### Articles de revue et autres

32. Boldrini .J-C, (2008), « *Caractériser les pratiques de conception des PME pour mieux accompagner leurs projets d'innovation* », Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, 21(1),

33. ST- PIERRE J. et FADIL N., 2011, « *La recherche en finance entrepreneuriale : critique sur l'état actuel des connaissances et proposition d'un nouveau cadre de réflexion* », In revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 24, n°3-4, 2011

### Lois et texte réglementaires

34. Article 644 du code civil algérien.
35. L'article 948 du code civil algérien.
36. La loi n 82 du 18 aout 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.
37. L'article 170 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.
38. L'article 179 de loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
39. La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit.
40. Loi 90-10

### Thèses et mémoires

41. Alioua K. et Lazib H., « étude des contraintes relative au financement bancaire des PME en Algérie : cas de PME de la wilaya de Bejaia », mémoire de master en science économique option: monnaie, banque et environnement internationale, université de Bejaia, Promotion 2015 - 2016, P. 21et 22.
42. Allouache L. et Aliouat G., « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », mémoire de master en sciences de gestion option : contrôle comptabilité et audit, université de Bejaia, promotion 2018-2019.
43. Bouhriz DAIDJ A., « innovation technologique des services bancaire et financiers », mémoire de magister en sciences politique option : droit bancaire et financier, université d'Oran, promotion 2012-2013.
44. CHAFIAA ASBAI « Impact de la réforme de système bancaire algérien sur le financement et le développement des PME de la wilaya de Bejaia »2010/2011, Université de Bejaia.

45. Charif. M, Tabet. W, (2010), « *Contingences et limites de la GRH dans l'entreprise Algérienne* », Actes du XX Ie congrès de GRH, « GRH EN PME : DE LA THEORIE A LA PRATIQUE », Saint Malo, France, Novembre.
46. Mémoire de Magister en sciences économiques (option Economie Publique Locale et Gestion des Collectivités Locales), « *les pme-pmi comme acteur de développement local : cas de la wilaya de tizi ouzou* », par GANI Messa, UMMTO, 2010
47. Mémoire de master en sciences économiques Spécialité : Monnaie, Finance et Banque, « *Le financement des PME en Algérie dans le cadre du plan euro-méditerranéen(MEDA)* », par LIMAM Nassima, UMMTO, 2016
48. Ourloum S. et Slimi S., « *essai d'analyse du niveau de la bancarisation en Algérie cas CNEP-Banque de Bejaia* », mémoire de master en sciences économique option : banque et environnement internationale, université de Bejaia, promotion 2012-2013.
49. Yala F., « *étude et sélection d'un dossier par les banques* », mémoire de master, promotion 2008-2009.

# **Annexes**



# **Table des matières**

Remerciements

Dédicaces

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générales ..... 01

### CHAPITRE 1 : NOTIONS RELATIVES A LA BANQUE ET AUX CREDITS

#### BANCAIRES

Introduction ..... 04

Section 1 : Généralités sur la banque ..... 05

1. Définition de la banque ..... 05

2. Le rôle de la banque ..... 07

3. La clientèle de la banque ..... 08

3.1. Les particuliers ..... 08

3.2. Les entreprises ..... 08

3.3. Les collectivités locales ..... 09

4. Les fonctions de la banque ..... 09

4.1. La collecte des dépôts (ressources) ..... 09

4.2. La distribution de crédit ..... 09

4.3. La banque en tant que offreur de services ..... 10

5. Typologie des banques ..... 10

5.1. Banque centrale (banque d'Algérie) ..... 10

5.2. Banques universelles ..... 11

5.3. Banques primaires ..... 11

5.4. Banque de crédit à moyen et long terme ..... 11

5.5. La banque islamique ..... 12

Section 2 : Les crédits bancaires ..... 13

1. Les crédits d'exploitation ..... 13

1.1. Les crédits par caisse ..... 13

1.2. Les crédits par signature ..... 16

2. Les crédits d'investissement ..... 19

3. Le crédit-bail ..... 20

Section 3 : Le crédit d'investissement ..... 21

1. Les crédits d'investissement directs ..... 22

1.1. Les crédits à moyen terme (CMT) ..... 22

1.2. Les crédits à long terme (LT) .....	23
1.3. Le crédits-bails ou LEASING .....	23
2. Les crédits d'investissement indirects .....	25
2.1. Les crédits spéciaux .....	25
<b>Conclusion.....</b>	<b>28</b>

### **CHAPITRE 2 : CADRE THEORIQUE DE LA PME**

<b>Introduction .....</b>	<b>29</b>
<b>Section 1 : Généralités sur la PME .....</b>	<b>30</b>
1. Définitions de la PME .....	30
2. Les caractéristiques générales des PME .....	31
2.1. Une faible spécialisation .....	31
2.2. Une stratégie intuitive ou peu formalisée .....	32
2.3. Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé .....	32
2.4. Un système d'information externe simple .....	32
2.5. La centralisation de la gestion .....	32
3. L'importance de la petite et moyenne entreprise .....	32
3.1. Création de l'emploi.....	33
3.2. Création de la valeur ajoutée.....	33
3.3. L'aménagement du territoire.....	33
3.4. La distribution des revenus .....	33
4. Contraintes des PME en Algérie Les contraintes des PME en Algérie .....	34
4.1. L'absence de facteurs de compétitivité .....	34
4.2. Les obstacles d'ordre législatif, administratif et judiciaire .....	35
<b>Section 2 : Besoins et sources de financement des PME.....</b>	<b>36</b>
1. Les besoins de financement des PME .....	36
1.1. Les besoins liés au cycle d'investissement .....	37
1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation .....	37
1.3. Les besoins liés à l'innovation .....	39
2. Les sources de financement.....	40
2.1. Les sources de financement interne .....	40
2.2. Les sources de financement externe .....	42
<b>Section 3 : Les risques de crédit et les moyens de prévention .....</b>	<b>44</b>
1. Les Différents risques liés à l'opération de crédit .....	44
1.1. Le risque de contrepartie .....	45

1.2. Le risque de change .....	45
1.3. Le risque de taux d'intérêt .....	46
1.4. Le risque de liquidité .....	46
1.5. Le risque de solvabilité .....	46
2. Les moyens de prévention du risque crédit .....	46
2.1. Les règles prudentielles .....	47
2.2. Les garanties .....	48
3. Les forces et faiblesses des PME .....	51
3.1. Les forces des PME .....	51
<b>Conclusion.....</b>	<b>55</b>
<b>CHAPITRE 3 : ETUDE D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT AU SEIN DE LA BDL</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>56</b>
<b>Section 1 : Présentation et description de la BDL .....</b>	<b>57</b>
1. Présentation de la banque BDL .....	57
1.1. Identification et aperçu historique de la banque BDL.....	58
2. Stratégie et objectifs de la BDL .....	60
3. Les missions de la BDL .....	61
3.1. Banque de dépôt.....	61
3.2. Banque de développement.....	61
<b>Section 2 : La structures et organisation de la banque BDL.....</b>	<b>62</b>
1. Structure et organisation .....	62
1.1. La Direction Générale .....	62
1.2. Les Directions Régionales d'Exploitation .....	62
1.3. Le réseau d'agences .....	63
2. L'organigramme de la banque BDL .....	64
2.1. La Direction Régionale d'Exploitation .....	66
2.2. Le département commercial .....	66
2.3. Le département administration des crédits .....	67
2.4. Le département recouvrement et juridique .....	68
2.5. Le département administratif .....	69
2.6. Le département contrôle permanent .....	70
<b>Section 3 : Etude d'un dossier de crédit d'investissement.....</b>	<b>72</b>
1. Présentations générales .....	72
1.1. Présentation du promoteur .....	72

## Table des matières

---

1.2. Présentation du projet .....	72
1.3. Identification et consistance du projet .....	72
1.4. Analyse du marché .....	73
1.5. Processus de production .....	73
1.6. Etat d'avancement du projet .....	74
1.7. Impact socio-économique .....	74
1.8. Impact sur l'environnement .....	75
2. Etude technico-financière .....	75
2.1. Conception du projet .....	75
2.2. Structure de l'investissement .....	75
2.3. Bâtiment en location.....	75
2.4. Equipements .....	76
2.5. Structure de financement.....	77
2.6. Structure de l'investissement .....	77
2.7. Analyse de l'équilibre financier .....	78
2.8. Evolution de la rentabilité financière et de la solvabilité .....	81
2.9. Détermination du chiffre d'affaire prévisionnel .....	83
2.8. Garanties proposées par le promoteur pour le crédit attendu .....	83
<b>Conclusion .....</b>	<b>85</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>85</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Table des matières</b>	
<b>Résumé</b>	

---

## Résumé

---

Le mémoire intitulé "Financement bancaire des PME en Algérie : Cas du Crédit d'Investissement au sein de la BDL" se penche sur la question cruciale du financement des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie, en mettant particulièrement l'accent sur le rôle de la Banque de Développement Local (BDL) dans la mise en place de mécanismes de crédit d'investissement.

L'Algérie, en tant qu'économie émergente, fait face à des défis importants en matière de développement des PME. Ce mémoire examine comment le secteur bancaire, à travers la BDL, contribue à soutenir ces entreprises dans leur croissance et leur expansion. Il analyse en détail les politiques et les pratiques de financement de la BDL, ainsi que leur impact sur le secteur des PME en Algérie.

L'étude comprend une analyse approfondie des avantages et des contraintes du crédit d'investissement offert par la BDL, en mettant en lumière les succès et les défis rencontrés par les PME dans l'accès à ce type de financement. De plus, elle explore les implications économiques et sociales de ce processus, en mettant en évidence les opportunités de développement économique qu'il peut engendrer.

En fin de compte, ce mémoire offre une vision holistique du financement bancaire des PME en Algérie, en se concentrant sur le cas du Crédit d'Investissement au sein de la BDL. Il vise à fournir des recommandations stratégiques pour améliorer l'efficacité de ces mécanismes de financement, contribuant ainsi au renforcement du tissu économique des PME en Algérie et à la croissance économique du pays.

**Mots clés : PME, Banque, Investissement, Financement, Crédit, Rentabilité.**

---

## Abstract

---

The dissertation titled "Bank Financing for SMEs in Algeria: Case of Investment Credit within BDL" delves into the critical issue of financing SMEs in Algeria, with a particular focus on the role of the (BDL) in establishing investment credit mechanisms.

Algeria, as an emerging economy, faces significant challenges in the development of SMEs. This dissertation examines how the banking sector, through the BDL, contributes to supporting these enterprises in their growth and expansion. It provides a detailed analysis of the BDL's financing policies and practices, as well as their impact on the SME sector in Algeria.

The study includes an in-depth analysis of the benefits and constraints of investment credit offered by the BDL, highlighting the successes and challenges faced by SMEs in accessing this type of financing. Furthermore, it explores the economic and social implications of this process, showcasing the economic development opportunities it can generate.

Ultimately, this dissertation offers a holistic view of bank financing for SMEs in Algeria, focusing on the case of Investment Credit within BDL. It aims to provide strategic recommendations for enhancing the effectiveness of these financing mechanisms, thereby contributing to the strengthening of the economic fabric of SMEs in Algeria and the country's economic growth.

**Keywords: SMEs, Bank, Investment, Financing, Credit, Profitability.**