

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERRI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES

SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



Mémoire de fin de cycle

***En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Economiques***

Option : Economie Monétaire et Bancaire

THEME

Evaluation du financement des PME en Algérie

**Cas : D'un crédit d'exploitation au niveau du
CPA Tizi-Ouzou**

Réalisé par :

BOUGCHICHE Tarik

AMARI Ghiles

Dirigé par :

Mr. GUELMINE Mohamed Hichem

Jury composé de :

Président : Mr ALLAG Yacine Maitres de conférences classe "A" UMMTO

Examinatrice : M^mc BOULIFA Yamina Maitre-assistante classe "A" UMMTO

Rapporteur: Mr GUELMINE Mohamed Hichem Maitre de conférence classe "A"UMMTO

Promotion : 2022/2023

REMERCIEMENTS



A notre DIEU qui nous a donné la force et la santé pour accomplir ce travail.

*Nous tenons à présenter notre gratitude et notre profonde reconnaissance à notre promoteur **M^r GUELMINE Mohamed Hichem** pour son aide et ces précieux conseils.*

*Nos remerciements vont aussi au personnel du crédit populaire d'Algérie (CPA), direction régionale de Tizi-Ouzou, particulièrement à **M^{me} HACHID Sihame**, qui nous a encadré, orienté et conseillé, et pour son soutien tout au long du stage.*

A toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin pour que le travail soit fait dans de très bonnes conditions.





Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A la mémoire de ma grand-mère maternelle AINI

A la mémoire de ma grand-mère paternelle FAZIA

*A mes chers et merveilleux parents HOCINE et NADIA qu'ils trouvent
ici toute ma gratitude pour leur soutien tout au long de mes études ;*

A mon grand-père paternel : BELAID

A mon cher frère jumeau : KOSEILA

A mes chers oncles, tantes, cousins, cousines et leurs familles ;

*A mon binôme GHILES avec qui j'avais l'immense plaisir de partager ce
travail ;*

A mes chères amies ;

A tous mes enseignants ;

*Ainsi qu'à tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin pour
l'élaboration de ce travail.*

B. Tarik

The title 'Dédicaces' is written in a large, elegant, black cursive font. To the left of the first 'D' is a vibrant red rose with green leaves. To the right of the 's' is a small, delicate blue butterfly. Below the main title, the words 'Dédicaces' are repeated in a lighter, semi-transparent cursive font, creating a subtle shadow effect.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

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

A mes très chers frères

A tous mes cousins et cousines

A tous mes amis

A tous mes enseignants

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

A. GHILES

Liste des Abréviations

- ABF** : Agents à besoins de financement
- AC** : Actif circulant
- ACF** : Agents à capacité de financement
- AGI** : Autorisations globales d'importations
- ANADE** : Agence nationale à l'aide du développement de l'entrepreneuriat
- ANDI** : L'agence nationale de développement de l'investissement L'agence
- ANSEJ** : Agence nationale de soutien d'emploi de jeune
- ANGEM** : Agence nationale de gestion du microcrédit
- BAD** : La banque algérienne de développement
- BADR** : Banque de développement rural
- BDL** : Banque de développement locale
- BFR** : Besoin en fonds de roulement
- BFR** : Besoin de Fond de Roulement
- BOAL** : Bulletin officiel des annonces légales
- BTPH** : Bâtiment des travaux public
- CA** : Chiffre d'affaire
- CAF** : La capacité d'autofinancement
- CASNOS** : Caisse Nationale de Sécurité des Non-Salariés
- CLT** : Crédit à Long Terme
- CMT** : Crédit à Moyen Terme
- CNAC** : La caisse nationale d'allocation chômage
- CNAS** : Caisse Nationale des Assurances Sociales
- CNI** : Conseil National de l'Investissement

CPA : Crédit populaire d'Algérie

EPE : Entreprises Publiques Economiques

EPIC : Les établissements publics industriels et commerciaux

EURL : Unipersonnelle à responsabilité limitée

PME : Petite moyenne entreprise

PMI : Petite moyenne industrie

SARL : Les sociétés et entreprises à responsabilité limitée

SCF : Système comptable financier

SNAT : Schéma National d'Aménagement du Territoire

SNC : La société au nom collectif

SPA : La société en commandité par actions

TCR : Tableau compte résultat

TPE : Très et petite entreprise

UE : L'union européenne

VA : Valeur ajoutée

Liste des tableaux

Chapitre I : Le cadre théorique de la PME

Tableau N° 1 : La typologie des PME	7
---	---

Chapitre III : Le développement du secteur des PME en Algérie

Tableau N° 1 : Population globale des PME la fin 2022	56
---	----

Tableau N° 2 : PME par tranche d'effectif	57
---	----

Tableau N° 3 : Répartition des PME (Personnes Morales) par secteur d'activité	58
---	----

Tableau N° 4 : PME par catégorie profession libérale	59
--	----

Tableau N° 5 : PME publiques par secteur d'activité et par tranche d'effectif	60
---	----

Tableau N° 6 : PME privé par secteur d'activité	61
---	----

Tableau N° 7 : PME par région	61
-------------------------------------	----

Tableau N° 8 : La densité des PME	62
---	----

Tableau N° 9 : La densité des PME privé personnes morales	62
---	----

Tableau N° 10 : Evolution des PME (2021-2022)	63
---	----

Tableau N° 11 : Evolution des PME par secteur d'activité (2021-2022)	64
--	----

Tableau N° 12 : Evolution des emplois déclarés	64
--	----

Tableau N° 13 : Mouvement constaté dans la démographie des PME privées	65
--	----

SOMMAIRE

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Introduction générale..... 1

Chapitre I : Le cadre théorique de la PME

Introduction du chapitre I..... 5

Section 01 : Cadre théorique et conceptuel des PME 5

Section 02 : La place de la PME dans l'économie 18

Conclusion du chapitre I..... 27

Chapitre II : Le financement des PME

Introduction du chapitre II 28

Section 01 : Les besoins et sources de financement de la PME 29

Section 02 : Le financement bancaire de la PME (risques et les garanties d'un crédit bancaire) 44

Conclusion du chapitre II..... 50

Chapitre III : Le développement du secteur des PME en Algérie

Introduction du chapitre III..... 51

Section 01 : L'évolution des PME en Algérie 52

Section 02 : La présentation générale de la PME Algérienne..... 57

Conclusion du chapitre III 71

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (CPA)	72
Section 02 : Évaluation d'un dossier d'un crédit d'exploitation	77
Conclusion du chapitre IV	96
Conclusion générale	97

Bibliographie

Introduction générale

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

La flexibilité et l'aptitude d'adaptation de la PME font d'elle un instrument d'aménagement en parfaite harmonie avec le développement du tissu économique régional et local, et donc national. Ainsi il apparaît bien que ces unités constituent un des principaux stimulants de choix pour la promotion des espaces locaux. Cela, ne peut se réaliser qu'à travers l'exploitation et la valorisation de leurs ressources aussi bien naturelles qu'humaines.

La PME constitue également un moyen de régénération de l'emploi qui constitue une des principales préoccupations de l'économie nationale.

De plus, l'ouverture de l'espace économique Algérien et son insertion dans le contexte économique mondial conduit le secteur de la PME à la compétition internationale.

A partir des Années 1990, l'Etat et pour préserver et encourager la création et le développement des PME notamment celles du secteur privé, a mis en place certains dispositifs qui ont pour objet de faciliter et aider l'investissement, et la promotion des entreprises. Ces dispositifs ont été concrétisés à travers la création certains Agences, à l'instar de : l'Agence Nationale de soutien à l'Emploi de jeunes (ANSEJ), l'Agence Nationale pour le développement de l'investissement(ANDI), la caisse Nationale d'aide au chômage(CNAC), l'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM),

A l'évidence, le système bancaire et financier est fortement interpellé pour soutenir la production nationale et la promotion de l'investissement privé. Son rôle est ainsi vu primordial. Surtout pour assister les entreprises dans cet effort de mutation et redressement et évaluer leurs besoins financiers et leurs trouver les réponses adéquates en matière d'ingénierie financière.

INTRODUCTION GENERALE

Le mode de financement de l'économie a connu donc une révision tournée vers la rationalité dans l'allocation des ressources et une réhabilitation des banques dans leur mission traditionnelle d'intermédiaire financier.

Dans un contexte marqué par le changement, où les données sont toute a fait nouvelles ; nos banques sont appelées à s'adapter rapidement aux nouvelles exigences d'une économie en pleine mutation vers les principes de concurrence, de compétitivité et de rentabilité, en jouant leurs rôles de pivot de la relance économique.

Notre travail de recherche s'inscrit dans ce cadre, principalement porté sur l'étude de l'évaluation de financement des petites moyennes entreprises en Algérie. Pour ce faire, nous tenterons de répondre à la problématique suivante :

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

De cette question principale, découlent d'autres questions :

- Quelles sont les caractéristiques des PME, et quelles sont les obstacles rencontrés par cette dernière en matière de financement ?
- Quel est l'état des lieux de la PME en Algérie et comment évolue-t-elle ?
- Quelles sont les sources de financement disponible en Algérie et qui sont accessibles aux PME. ?

Afin de mener à bien notre travail de recherche on pose les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : Les banques ne sont pas suffisamment impliquées dans le financement des PME. Leur intervention est conditionnée par le contexte économique du pays.

Hypothèse 2 : Tout comme les grandes entreprises les PME connaissent de mauvaise gestion de la part de leurs dirigeants.

INTRODUCTION GENERALE

Méthodologie de recherche

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

D'une part, une démarche théorique, basée sur une recherche bibliographique portant sur la PME.

D'autre part, une démarche pratique portant sur une opération réelle de financement d'une entreprise par un crédit d'exploitation au sein du CPA (Crédit populaire d'Algérie).

Objectifs de notre recherche

L'objet de notre recherche est de présenter l'importance des PME, dans l'économie de tout pays d'où la nécessité de les financer afin d'assurer leur pérennité et à créer d'avantage de l'emploi. Aussi de présenter, le rôle déterminant des banques dans la création et le développement des PME à travers les différents types de crédits qu'elle met à leur disposition.

Plan du travail

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

Le premier chapitre, intitulé « le cadre théorique de la PME », sera consacré à la présentation d'un aperçu global sur les PME (définition, typologies, caractéristiques et classification des PME).

Dans le deuxième chapitre intitulé « le financement des PME » nous essayerons, tout d'abord, d'exposer les différents modes de financement de la PME. Dans un second temps, nous présenterons la relation particulière qui entretiennent les PME avec les banques ainsi leur financement bancaire.

INTRODUCTION GENERALE

Le troisième chapitre intitulé « Le développement du secteur des PME en Algérie » dans lequel on a consacré le premier point à l'évolution des PME en Algérie puis le second point consacré à la présentation générale de la PME algérienne.

Pour parachever à mieux notre travail de recherche, un cas pratique sera d'étude. Celui-ci porte sur le financement des PME par le crédit populaire d'Algérie(CPA), nous tenterons de présenter les différentes étapes de l'étude d'une demande de crédit d'exploitation avec les divers critères qui permettent d'apprécier la santé financière de l'entreprise, à travers les outils de l'analyse financière et dévaluation de projets.

Chapitre I :

Le cadre théorique

de la PME

Introduction

Il est reconnu que les petites et moyennes entreprises (PME) sont considérées comme le moyen le plus efficace pour la relance économique afin de créer plus de richesses et d'emplois. Dans les pays développés, les PME créent environ 55% du produit intérieur brut et emplois entre 60% à 70% des effectifs. Ces deux chiffres à eux seuls montrent l'importance du rôle joué par le secteur de la PME dans le développement économique et social du pays. La PME constitue le cœur et le poumon de l'économie durable ; elle est la base de la démocratie libérale, de l'économie de marché et de la libre entreprise au sens propre du terme.¹

La PME est l'un des moteurs du changement et du progrès grâce à sa mobilité, sa souplesse et sa flexibilité. Malgré sa petite taille et sa fragilité, elle s'adapte à toutes les situations même au cas où la monnaie perdait de sa valeur.

Pour mieux comprendre ce concept de PME nous allons consacrer ce chapitre à présenter les PME dans la théorie économique (les différentes définitions et les caractéristiques ainsi les classifications des PME) ensuite nous allons aborder la place de la PME dans l'économie (objectif, rôle, avantages et contraintes).

¹- BOUKROUS. D : « Les circuits de financement des petites et moyen entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire », Mémoire de magistère, option économie international, université d'Oran, 2007.

Section 01 : Cadre théorique et conceptuel des PME

Le concept PME, reste un concept flou dont les définitions varient. De ce fait, leur définition s'appuie sur plusieurs critères afin de fonder une définition commune qui contribue à améliorer la cohérence et l'efficacité des politiques de soutien aux PME dans chaque pays.

1.1. Définition du concept de la PME

La définition de la PME reste problématique, du fait de son hétérogénéité à l'échelle mondiale. Les définitions les plus couramment utilisées font référence à l'effectif salarié et au chiffre d'affaire (CA), suivant ces deux critères, plusieurs définitions ont été établies par différents pays. Pour notre cas d'études, nous avons eu recours à deux principales définitions que nous avons jugées utiles et complètes, à savoir :

- La définition de l'union européenne(UE) ;
- La définition Algérienne de la PME.

1.1.1. La définition de l'Union Européenne

A la suite de la crise économique 1929 et du choc pétrolier 1973 qui en a résulté, les instances européennes ont pris conscience du rôle des PME dans l'économie européenne.

Diverses politiques en faveur des PME se sont ainsi développées au niveau européen¹. L'union européenne a défini l'entreprise comme : « *Une unité organisationnelle de production de biens et services marchands jouissant d'une autonomie de décision* »².

¹- GANI, Messad. Op.cit., p.48.

²- MARBARC, Christian. *PME : clés de lecture, DEFINITION DENOMBREMENT TYPOLOGIES*. Edition, janvier 2003. p. 20.

Les auteurs du rapport annuel de l'Observatoire Européen des PME ne manquent pas de préciser qu' « *il n'existe pas de définition unique, fondée scientifiquement, de la PME, puisqu'il n'existe pas de concept analytique clair...* »

*D'un point de vue politique, on pourrait sans doute définir les grandes entreprises comme celle qui sont capable, de quelque façon que ce soit, de dominer les marchés. Cet aspect est en fait pris en compte dans la définition des PME telle que recommandée par la Commission pour la mise en œuvre des politiques et qui requiert de prendre en compte, outre le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et/ou le bilan, et l'indépendance financière de l'entreprise ».*¹

Ainsi, sont considérées comme PME les entreprises employant moins de 250 personnes (en équivalent plein temps annuel) et dont, soit le chiffre d'affaires annuel est inférieur ou égal à 40 millions d'euros, soit le total de bilan n'excède pas 27 millions d'euros et qui ne sont pas détenues à hauteur de 25 % ou plus (capital ou droits de vote) par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à cette définition.²

1.1.2. Définition des PME en Algérie

Loi N° 17-01 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017
« La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme Etant une entreprise de production de biens et/ou de services : employant une à deux cent cinquante (250) personnes ; dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens ; et qui respecte le critère d'indépendance qui signifie que l'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME »².

¹ - *Ibid.*, p.17.

²-journal officiel de la république algérienne n° 02 Loi n° 17-01 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 fixant la liste des hautes responsabilités de l'État et des fonctions politiques dont l'accès requiert la nationalité algérienne exclusive.

Tableau N° 1 : La typologie des PME¹

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire (DA)	Total bilan (en DA)
Très petite	1-9	< 20 millions	< 10millions
Petite	10-49	<200millions	<100 millions
Moyenne	50-250	200 millions-2 milliards	100-500 millions

Source : Tableau établi d'après la loi d'orientation et de promotion des PME /PMI, janvier 2017.

1.2. Approche de classification de la PME selon les critères endogènes à l'entreprise

De cette approche de classification de la PME à base de critères endogènes à l'entreprise, naissent deux sous approches : une approche descriptive dite aussi approche quantitative, et une approche analytique dite à son tour approche qualitative. Les critères que ces deux approches retiennent sont de même nature, Quels soient quantitatifs ou qualitatifs, tous relèvent de l'interne de l'entreprise.

1.2.1. L'approche quantitative de la PME

L'approche quantitative dite aussi descriptive, ne tient compte que des éléments les plus apparents de l'entreprise. Elle se base sur un ensemble de critères qui, dans leur ensemble mesurables et quantifiables à savoir :

- Le nombre d'effectifs employé ;
- Le chiffre d'affaires ;
- Le montant du capital social engagé.

¹ Tableau établi d'après la loi d'orientation et de promotion des PME /PMI, janvier 2017.

1.2.1.1. Le nombre d'effectifs employés

La prise en considération de ce critère permet la distinction entre trois catégories d'entreprises¹ ; il s'agit :

- Des "toutes petites entreprises", qui sont toutes les unités employant moins de dix (10) salariés ;
- Des entreprises dont le nombre de travailleurs varie entre dix (10) et quarante-neuf (49) employés et qui sont identifiées par "petites entreprises" ;
- Celles employant de cinquante (50) à cinq cent (500) employés, ces entreprises sont considérées comme de "moyennes entreprises". Bien que ce nombre d'effectifs employés présente un intérêt certain, sa généralisation ne peut pas dépasser le cadre d'un secteur. En effet, passant d'un secteur à un autre, et tenant le même nombre d'effectifs, une entreprise peut être vue dans un secteur comme étant "grande" mais dans un autre comme étant "petite". Rien n'empêche que le nombre d'effectifs employés reste le critère le plus couramment utilisé.

1.2.1.2. Le chiffre d'affaires

« Tout comme le nombre d'effectifs employés, et correspondant au total des ventes, le chiffre d'affaire reflétant l'importance économique relative d'une entreprise »², est pris en considération pour une définition plus appropriée et plus significative de la PME. On ne peut ignorer l'intérêt que présente le chiffre d'affaire reflétant l'importance relative d'une entreprise, notamment lorsqu'il est combiné avec celui de l'effectif employé.

¹ Robert. Wtterwulghe : « La PME une entreprise humaine », Ed. De Boeck, Paris, 1998.

² Idem.

1.2.1.3. Autres critères quantitatifs

« Les tentatives visant plus de finesse dans la délimitation du concept de la PME/PMI ont tenté d'introduire d'autres critères quantitatifs. Parmi ces derniers, nous trouvons soit à titre unique, soit combinés entre eux, le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital social, le patrimoine net, la part de marché¹. L'approche quantitative a le mérite de la simplicité, elle est opérationnelle quand il s'agit de réaliser une étude sur les PME. Toutefois, ses fondements sont loin d'être toujours vérifiés.

1.2.2. L'approche qualitative de la PME

« L'approche qualitative dénommée également approche théorique, sociologique ou encore analytique, par son caractère descriptif, colle beaucoup avec la réalité économique ».²

Cette approche met l'accent à un degré plus ou moins élevé sur les éléments distinctifs d'une entreprise de petite ou moyenne dimension, et use des critères plus ou moins différenciés. Nous retiendrons pour notre travail, les plus importants à savoir :³

- La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise ;
- Les stratégies et les objectifs de la direction.
- Autres tels : le manque de position de force sur le marché, les difficultés d'obtenir des crédits, l'impossibilité de recourir aux marchés financiers et une intégration relativement forte à la collectivité locale à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs ainsi qu'une dépendance plus ou moins grande des sources d'approvisionnements du voisinage.

¹ Pierre-André. Julien : « Les PME bilan et perspectives », Ed. Economica, Paris, 1997.

² Robert. Wtterwulghe: Op.cit, page.15loyé.

³ Chelil, A, Ayad, S.M., « PME en Algérie : réalité et perspective » dans revue économique & management n°9 Octobre 2009.

1.2.2.1. La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise

Selon le critère dimension humaine et qualité de gestion, est considérée comme PME, « toute unité de production ou de distribution, une unité de direction ou de gestion sous l'autorité d'un autrement dit, «La PME est l'entreprise dans laquelle, le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise ; quel que soit la forme juridique de celle-ci»¹. (J.E. Bolton) dans son analyse sur la PME en Grande Bretagne avait souligné l'importance de la personnalisation de la gestion et la concentration du pouvoir pour la délimitation du concept PME. Selon ce critère, la PME est sous l'autorité d'un dirigeant qui est souvent le propriétaire qui seul assume la responsabilité de l'entreprise, en effet, cette dimension humaine liée à la personnalisation de la gestion de la PME est certes l'élément qui transcende l'ensemble des définitions données de ce type d'entreprises. Parmi ces définitions nous citons celle du rapport BOLTON². La définition qui donnée repose sur trois critères :

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par ces propriétaires d'une manière personnalisé ;
- Une part de marché relativement restreinte ;
- L'indépendance de la société.

1.2.2.2. Les stratégies et les objectifs de la direction

Du point de vue stratégie, est considérée PME, toute entreprise dont la stratégie est intuitive et peu formalisée.

L'entrepreneur propriétaire ne fait donc appel qu'à sa propre expérience et à son intuition lors de la prise et de la mise en œuvre des décisions. Pour ce qui est des objectifs de la direction, ne sont considérées comme PME que les unités

¹ Robert. Wtterwulghe. op. cit.

² Bolton. J, E., report of the committee inquiry on small firms, cite par Robert. Wtterwulghe, dans la PME une entreprise humaine.

dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion, qui traduisent le refus de la croissance et le recours aux sources de financement externes dans ces entités économiques. Qualité de la gestion, stratégies et objectifs de la direction, sont autant de critères qualitatifs qui permettent de cerner la réalité PME. Toutefois, d'autres critères ou caractéristiques peuvent être introduits à savoir :

- Le manque de position de force sur le marché (un faible pouvoir de négociation avec les clients et les fournisseurs) ;
- Difficultés d'obtenir des crédits et l'impossibilité de recourir aux marchés financiers ;
- Et une intégration relativement forte à la collectivité locale à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs ainsi qu'une dépendance plus ou moins grande des sources d'approvisionnements du voisinage.

1.3. Approche de classification de la PME selon les critères exogènes à l'entreprise

Les critères dit exogènes à l'entreprise permettent, quant à eux, une classification des PME en catégories plus au moins homogènes :

1.3.1. Classification en fonction du caractère juridique

Les formes revêtues par les entreprises classées suivant le caractère juridique sont diverses et variées. On distingue les entreprises privées, les entreprises publiques et les entreprises coopératives.

1.3.1.1. Les entreprises privées

« Ce sont des entreprises dont le capital est détenu par des personnes privées »¹. Cette typologie permet la distinction suivante :

¹- Collection LAZARY, « Economie de l'entreprise », 2001, p.10

- **L'entreprise individuelle** : cette forme juridique est caractérisée par le fait qu'elle appartient en totalité à une seule personne qui assure la gestion et la direction. Sa constitution est facile, elle présente toutefois des risques importants dans la mesure où il n'y a pas de séparation entre les biens de l'entreprise et ceux du propriétaire.

- **La société au nom collectif (SNC)** : La société en nom collectif est un regroupement de personnes que l'on appelle les « associés » qui ont décidé d'exercer une activité commerciale commune dans un esprit de collaboration ; mise en commun des connaissances, des biens ou des activités ; et partage entre des bénéfices financiers et les pertes qui en découlent.

- **Les sociétés et entreprises à responsabilité limitée (SARL, EURL)** : elles sont constituées entre des associés qui ne supportent leurs pertes qu'à concurrence de leurs apports. Lorsque cette société ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique, elle est dénommée unipersonnelle à responsabilité limitée « EURL ».

Le capital social ne peut être inférieur à 100.000 DA. La valeur nominale des parts sociales est fixée à 1.000 DA au moins.

- **La société en commandité par actions (SCA) ou bien (SPA)¹** : cette forme juridique est dotée d'un fonctionnement assez complexe, c'est une firme juridique particulière avec une séparation très nette des responsabilités entre les commandités qui assurent la gestion, prennent les risques et les commanditaires qui apportent les capitaux sans participer à la gestion.

1.3.1.2. Les entreprises publiques

« Les entreprises publiques sont celles où tout ou partie du capital et du pouvoir de décision appartient à une collectivité publique (État, collectivité locale) ».²

¹- Puraye. B, mémento des sociétés commerciales, Wolters Kluwer Belgium SA, 2007, P. 255.

²- GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt .Op cité, 2004, P. 17.

Ces entreprises opérant dans des activités productives marchandes et dont le nombre tend aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programmes de privatisation, ont des objectifs variés en fonction de leur situation. On distingue¹:

- **Les régies directes** : sont des entreprises n'ayant pas de personnalité morale et de budget autonome, mais sont soumises aux règles de la comptabilité publique.
- **Les établissements publics industriels et commerciaux (EPIC)** : ont une situation particulière. Ils disposent d'une certaine autonomie mais comme ils évoluent souvent en situation de monopole, ils doivent obéir à certaines règles du secteur public.
- **Les sociétés nationales** : sont des firmes où l'intervention des pouvoirs publics se fait par un contrat et nomination des directeurs, elles obéissent aux règles de la comptabilité privée et doivent réaliser des bénéfices. Elles sont de plus en plus rares du fait des privatisations.
- **Les exploitants publics** : entreprise disposant d'une autonomie financière et d'une liberté de gestion dans le cadre d'un cahier des charges.

1.3.1.3. Les entreprises coopératives

Les entreprises coopératives sont des entreprises dont les associés contribuent volontairement à part égale en droits et en obligations dont l'objectif est la satisfaction des aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels des membres, comme, par exemple, la réduction de coûts de revient ou le coût d'achat de certains produits.²

¹- JEAN-PIERRE LORRIAUX, « Economie d'entreprise », Edition Dunod, Paris, 1991, P.33.

²- THIAM Alioune Badara, « Aspects Conceptuels et Evaluation de l'Acte Uniforme de l'OHADA relatif aux Sociétés Coopératives », Revue de l'ERSUMA : Droit des affaires - Pratique Professionnelle, N° Spécial - Nov-Déc 2011, Site: <https://revue.ersuma.org/numero-special-novembre-decembre/legislation/Aspects-Conceptuels-et-Evaluation>.

Étant donné les avantages offerts, à savoir la simplicité de distinction par les conditions de constitution et d'objectifs stratégiques particuliers, la classification des PME à base du critère juridique semble être utile. Néanmoins, se limiter au seul critère juridique rend délicate cette distinction et ce, à cause de l'abstraction faite des spécificités de chaque unité productive.

1.3.2. Classification de la PME en fonction du domaine de leur activité

Cette classification se fait au niveau macro-économique où s'opère une distinction entre le secteur d'activité, la branche d'activité et la filière de production.

1.3.2.1. Classification sectorielle

Le secteur d'activité est un ensemble d'entreprises exerçant une même activité principale. A la suite, notamment des travaux de C. Clark et J. Fourastié, on distingue trois secteurs d'activité :

- **Le secteur primaire** : ce secteur regroupe toutes les entreprises dont l'activité principale est en rapport avec la nature, c'est-à-dire qui travaillent dans les domaines de l'extraction ou l'exploitation forestière.
- **Le secteur secondaire** : comprend les entreprises de transformation. Autrement dit, l'ensemble d'entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques : industries, bâtiments...
- **Le secteur tertiaire** : Recouvre les activités de service et à son tour il comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à des particuliers, banques, assurances, transport, ... etc).

1.3.2.2. Classification par branche et secteur d'activité

L'INSEE¹ regroupe les entreprises par branche, c'est-à-dire par unités de production produisant les mêmes biens ou les mêmes services et par secteur d'activité principale.

¹- De La Rochefoucauld. B, économie du tourisme, édition Bréal, 2007, P. 49.

Le secteur : ensemble des entreprises ayant la même activité principale.

La branche : ensemble d'unités de production fournissant un même produit ou service.

1.3.2.3. Classification par filière d'activité

Le concept de filière de production est une notion de l'économie industrielle désignant l'ensemble des activités complémentaires pour des raisons techniques et commerciales et qui participent aux différentes étapes du processus de la production d'une même catégorie de biens ou services. Autrement dit, c'est le prolongement logique de la branche puisqu'elle a pour finalité de mettre en évidence le cheminement d'un produit de la matière première au produit final.

1.4. Les caractéristiques des PME

Inversement à la définition apportée à la PME diffère d'un pays à l'autre, la PME présente des caractéristiques spécifiques communes à travers le monde. Ce sont des caractéristiques propres que leurs confère leurs tailles, leur organisation est leur hétérogénéité, qui peuvent être résumées comme suit :¹

1.4.1. La petite taille : jugée à partir des divers éléments (nombre d'employés, chiffres d'affaires...) et certains critères qualitatifs. Grâce à leurs tailles, les PME sont plus souples et plus rentables.

1.4.2. La centralisation de la gestion : Le système de gestion d'une PME est très centralisé et se concentre le plus souvent exclusivement sur la personne de son propriétaire dirigeant² (c'est la personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant). Le patrimoine familial de dirigeant de PME se confond en fait avec celui de l'entreprise au travers laquelle il poursuit la réalisation de ses objectifs personnels.

¹- GREPME (Groupe de Recherche en Economie et Gestion des PME). Les PME : BILAN ET PERSPECTIVES. P.35-36.

²- MADOUCHE YACINE, « la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie » ; Mémoire de magister en sciences économiques, université de Tizi-Ouzou, P. 104.

1.4.3. Une faible spécialisation du travail : au niveau de la direction, des employés et équipements. Dans une PME, la direction assume les aspects stratégiques, commerciaux et les rapports avec les institutions aussi bien que des tâches opérationnelles de production. Les employés doivent généralement être capables de changer de poste de travail ou de fonction. Les équipements doivent permettre la flexibilité de la production en étant capables de produire à un coût compétitif des petites séries variées.

1.4.4. 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.

1.4.5. 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.

1.4.6. Un système d'information externe : dans les entreprises artisanales le propriétaire dirigeant peut discuter directement avec ses clients tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts que pour expliquer les différents aspects d'où des produits.

Section 02 : La place de la PME dans l'économie.

Dans la plupart des pays développés et émergents, les PME constituent la base du tissu économique, dans la mesure où elles participent de manière positive à la croissance économique, à la création d'emplois et au développement local et régional.

2.1. Objectifs et rôles de la PME dans l'économie**2.1.1. Les objectifs des PME¹**

De manière générale, les objectifs de l'entreprise sont ceux des propriétaires et dirigeants. Il s'agit de : la pérennité, la croissance et l'indépendance.

2.1.1.1. La pérennité

L'entreprise est avant tout, un bien familial et un patrimoine qui doit durer et rester dans le temps (durée de vie légale d'une entreprise est de 99 ans).

2.1.1.2. La croissance

Elle est souvent présentée comme objectif principal d'une PME, destinée à grandir. La croissance se rencontre particulièrement dans :

- Certaines entreprises (filiales et grandes entreprises) ; certains secteurs florissants qui profitent d'un marché porteur ;
- Certains types de personnes qui ont un besoin d'accomplissement, de recherche et de prestige ;
- Les industries de transformation des matériaux ; les industries de matériaux de constructions : les industries de la chimie et plastique.

¹- BONARD. L « économie d'entreprise : les conditions d'organisations » ; édition Dunod, Paris, 1997, PP. 202-203.

2.1.1.3. L'indépendance

La décision du propriétaire-dirigeant est d'être le patron propre de son entreprise et de ne rien devoir à personne. Autrement dit l'indépendance ou l'autonomie est la principale raison d'être pour certaines entreprises et plus particulièrement les petites entreprises.

2.1.2. Le rôle des PME dans l'économie¹

Le secteur de la PME revêt une importance capitale dans le développement économique et sociale, principalement à travers :

2.1.2.1. La création d'emplois

De nos jours, aussi bien que dans les pays développés que dans ceux du tiers monde, le recours aux PME/PMI apparaît comme une stratégie efficace pour lutter contre le chômage. En Algérie, bien qu'elle ait une histoire récente, la PME commence à s'imposer dans le processus d'insertion professionnelle des jeunes.

2.1.2.2. Le renforcement du tissu industriel

Outre la création d'emploi, les PME/PMI se sont avérées être un excellent moyen de renforcement du tissu industriel.

En effet, la grande concurrence que pratiquent les grandes firmes de nos jours, pose la spécialisation comme un moyen incontournable pour tenir sa place sur le marché. C'est ainsi que naissent de nombreuses PME/PMI spécialisées dans des domaines plus précis, auquel font recours ces grandes firmes pour leurs besoins de sous-traitance. C'est pour cela, qu'aujourd'hui on peut voir un produit d'une grande marque dont les éléments viennent de diverses PME PMI sous-traitantes.

¹- BOUYACOUB. A, LALLEMENT. M « PME ; emploi et relations sociales-France Maghreb » Edition harmattan, Paris, 2007, P.80.

A titre d'exemple la firme Renault reconnue dans l'industrie de la construction d'automobiles, fait recours à la firme Michelin (spécialiste dans l'industrie de marque de pneu), pour équiper ses véhicules. Michelin fait également recours à des PME/PMI spécialisées dans la production de caoutchouc pour fabriquer ses pneus.

Par conséquent, l'objectif serait, d'une part, la réalisation des économies d'échelle et d'autre part, la concentration de leurs efforts à la recherche et le développement de nouveaux produits.

2.1.2.3. L'implantation optimale des forces productives

La micro entreprise est d'abord perçue comme un facteur de promotion des régions. En effet, les PMI : PMI se caractérisent par leur taille réduite, leur faible consommation de capital, leur technologie relativement simple. Cette caractérisât ion correspond précisément aux potentialités des régimes enclavés plus exactement li s'agit d'offrir des occasions d'emplois aux populations locales et d'exploiter les ressources inexploitées.

2.1.2.4. Du développement à l'exploitation

Aujourd'hui les PME/PMI interviennent avec force sur les marchés extérieurs, du fait de leur adaptation et flexibilité au marché. Pour cela, une place importante leur est accordée dans les pays en développement afin de contribuer à l'augmentation des exportations dans le but de procurer à ces pays des devises leur permettant de s'équiper en matériel moderne.

2.1.2.5. La diffusion de l'esprit d'entreprise

La PME peut constituer un excellent instrument de diffusion de la mentalité industrielle en s'implantant dans les zones où l'activité industrielle est pratiquement inexistante. Ainsi la PME/PMI à une fonction déterminante tant en matière d'emploi que d'innovation ou encore d'adoption des technologies nouvelles. Mais si

la création des PME est forte, la mortalité l'est également. Selon A. LOUAT¹ « L'espérance de vie d'une entreprise était de 3 génération au 20^{ème} siècle, mais actuellement elle est réduite à 12-15ans. Les PME sont aussi plus fragiles ».

Cependant, les PME présentent un certain nombre d'atouts et de faiblesses qu'il ne faut pas ignorer notamment :

- Sa taille qui est aussi un handicap. En effet la PME est vulnérable par son domaine d'activité, si la PME est mono-produit une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit.

- La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique important.

- Le Problème de financement car les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grand groupes.

2.2. Les avantages des PME

La PME est une cellule importante dans l'économie, son importance peut être élaborée par les avantages qu'elle présente. Ces dernières sont essentiellement liées à :

- La taille des PME : en effet, leur petite taille facilite la communication et permet un mode de gestion rustique, souvent centralisé qui a au moins l'avantage de la simplicité et de la cohérence.

En se référant toujours à la petite taille, la PME bénéficie d'un centre mieux qualifié à contrôler ses coûts. Elle dispose également de moyens matériels, financiers et humains limités, ce qui lui permet d'appliquer les meilleures procédures de gestion, de surveiller conformément le processus de production, et d'avoir une connaissance réelle de tout ce qui se passe dans l'entreprise.

¹- Article : « les PME dans l'économie française » référence janvier 1999.

- **La souplesse de l'organisation** : la PME est moins bureaucratique et plus réactive que la grande entreprise, elle s'adapte plus facilement aux changements du marché et de l'environnement extérieur.

- **Le système de communication** : la PME dispose d'un système de communication interne qui est direct et peu formalisé. En d'autres termes, celui-ci lui permet un meilleur contrôle de ses ressources matérielles, financières et humaines. Il lui permet aussi, l'exploitation d'un savoir-faire spécifique résultant en partie des différences organisationnelles.

- **Souplesse et flexibilité¹** : en terme d'innovation, la souplesse et la flexibilité sont également les principaux avantages de la PME, auxquels s'ajoute l'aspect humain. Cette dimension donne une culture plus favorable à la créativité et donc à l'innovation.

Selon ROTHWELL², les avantages des grandes entreprises sont essentiellement matériels, tandis que ceux des PME sont surtout comportementaux.

Par ailleurs, cet ensemble d'avantages a des retombées inestimables sur l'économie, à savoir : la création d'emplois, d'une valeur ajoutée et la redistribution de revenus dont bénéficieront à la fois l'entreprise, les ménages et l'État.

Malgré tout ce qu'elle présente comme avantage, la PME est confrontée à de nombreuses contraintes que nous pouvons énoncer dans le subséquent point.

2.3. Les contraintes des PME

Ces contraintes peuvent être liées à l'innovation, au financement et/ou aux méthodes de gestion des PME.

¹- BRESSY.G et KONKUYT.C «économie d'entreprise: aide-mémoire » Édition Sirey, 5^{ème} éd, Paris 2000, P.23.

²- WTTTERWULGHE .R, DEBUECK et LARCIER, op.cit. P. 113.

A- Contraintes liées à l'innovation

En principe, l'innovation résulte de la mise au point d'un procédé de fabrication dans la firme. Elle est-liée à la concentration du marché dans lequel s'inscrit l'entreprise. Cette même concentration n'est possible que dans le cadre de la concurrence imparfaite et impure qui peut se traduire par des: monopoles, cartels, oligopoles, positions dominantes, profession corporatistes...etc.

- Monopole : c'est le cas le plus extrême, la concurrence n'existe pas, une seule entreprise approvisionne l'ensemble du marché.
- Position dominante : une de ces entreprises à des moyens et une part de marché nettement plus importante que les autres.
- Oligopole : plusieurs entreprises de taille comparable approvisionnent le marché, il existe une relative concurrence.
- Le cartel ou l'entente : c'est lorsque les entreprises se mettent d'accord pour maintenir leurs places respectives, par exemple en décidant de conserver leur prix de vente.

Quel que soit le marché, les imperfections de la concurrence peuvent provenir soit des acheteurs, soit des offreurs. Lorsqu'il y'a un seul acheteur sur le marché, on parle le plus souvent d'une situation dite de « monopsonne ».

B- Contraintes liées à l'accès au financement¹

Les PME se caractérisent d'un montant de fonds propres moindre que celui des grandes entreprises, et d'un taux d'endettement généralement plus élevé auprès des banques par rapport à celle-ci. Par conséquent, elles supportent un poids supérieur de frais financiers. Ceci dit, d'ailleurs, que le financement des PME est plus difficile pour des raisons diverses, notamment celles qui ont trait :

¹- WTTTERWULGHE.R, DEBUEK et LARCIER, op.cit. P. 13.

- A la faiblesse des Capacités d'auto-financement ;
- À l'accès limité au marché financier ;
- Au coût plus élevé des crédits bancaires ;
- Au souci de préserver l'autonomie de gestion dans les entreprises familiales ;
- À la nature moins favorable des crédits interentreprises.

Le processus de concurrence au quel font face ces PME nécessite des ressources importantes pour financer de nouveaux projets créatifs. Mais vu les moyens faibles dont elles disposent, les PME paraissent dans l'incapacité de financer de tels projets et d'investir dans la recherche et le développement (R/D)¹.

C- Limites endogènes à la croissance des PME PMI familiale

Certaines caractéristiques des PME familiales créent des contraintes susceptibles de freiner leur développement à titre d'exemple : refus du dirigeant de l'entreprise de recruter le personnel hautement qualifié nécessaire. Ou bien si le dirigeant gère mal ou manque de confiance dans l'avenir pour prendre des décisions d'investissement irréversibles.

D- Contraintes liées aux méthodes de gestions²

Souvent l'accès aux informations sur l'environnement est plus modeste que dans les grandes entreprises, faute de moyens et de disponibilité des dirigeants.

Ces conditions amènent l'entreprise parfois à être complètement accaparée par le fonctionnement au jour le jour.

¹- C'est une catégorie statistique, économique et comptable englobant l'ensemble des activités de l'entreprise en vue d'accroître la somme des connaissances afin d'améliorer leur capacité de production, la qualité, ou de créer de nouveaux produits.

²- BRESSY.G, KONKUYT. C, op.cit. P. 24.

2.4. PME et économie en mutation¹

Selon l'ouvrage de WITTER WULGHER, DEBUECK ET LARCIER Durant les années 1950-1960, dans leur totalité du nombre de firmes, les PME étaient en stagnation, voire en décroissance dans certains pays. La proportion de la main d'œuvre employée dans la PME avait été également en décroissance continue.

Entre 1954 et 1963, le poids des petits établissements en termes (emploi est passé de 33 à 31% en Grande Bretagne, de 58 à 51% en France et de 40 à 34% en Allemagne.

Durant cette même période, les pouvoirs publics ont favorisé la grande dimension des entreprises par crainte du chômage ou de l'affaiblissement d'une branche industrielle. Ce n'est que vers les années 1970 et après la crise pétrolière de 1973, que la place et le rôle économique de la PME ont été progressivement adoptés comme levier pour le développement économique. Cette période suscitait une prolifération sans précédent des PME, notamment en Grande Bretagne.

Les performances des PME ont témoigné d'une meilleure résistance face aux différentes crises des années d'après. Notant que, ces dernières ont surtout touché les grandes entreprises qui étaient souvent trop rigide pour résister aux changements survenus sur les marchés. Grâce à leur souplesse et leur faculté d'adaptation rapide, les petites entreprises saisissent plus rapidement les opportunités offertes par un climat économique évolutif, et accroissent, de ce fait, leur importance relative dans le total des entreprises.

Pour P.A. JULIEN et B. MOREL, la renaissance des PME appartient à « la dynamique culturelle d'une transition, d'une société en mutation ». Cette mutation fondée sur l'important changement technologique est la clef explicative de la résurgence des PME, la demande devient de plus en plus diversifiée et de plus en plus innovante.

¹- WITTER WULGHER, DEBUECK, LARCIER, op, cit, PP. 96-100.

L'évolution des pouvoirs d'achat liés à la libéralisation des échanges et à la création de vastes espaces économiques sans barrières favorise cette diversité de la demande. Aujourd'hui, dans une sphère de mondialisation caractérisée par une croissance des flux d'échanges à l'échelle mondiale dans un mouvement de libéralisation qui accentue les risques de change et de taux, mais aussi un affaiblissement des régulations étatiques. Dans cette sphère, les PME sont devenues privilégiées de recherches et d'expérimentations afin de préserver leur développement.

De nombreuses PME ont dûes, pour trouver de nouveaux marchés et poursuivre leur développement, s'implanter hors de l'hexagone. Un fait qui devrait leur permettre :

- De gagner de nouveaux marchés ;
- D'exploiter leurs avantages du point de vue de la technologie et de l'organisation ;
- De réduire les coûts et les risques liés aux investissements.

Conclusion du chapitre

Compte tenu de l'importance des PME notamment dans l'industrie des programmes gouvernementaux mieux ciblés pour aider à la mondialisation de ces dernières ont débuté depuis quelques années. Par exemple, le soutien à la participation aux foires internationales continue à jouer un rôle très important pour une première démystification de l'international pour plusieurs PME et surtout pour amorcer les premiers réseaux internationaux qui devraient se développer par la suite.

De même, le soutien dans les PME à l'engagement de personnels plus instruits et plus ouverts à l'international doit permettre une amélioration de la qualité et des performances des PME. Mais ces mesures seront d'autant plus efficaces si les PME n'étaient pas autant exposées aux différentes contraintes notamment d'ordre financier.

En effet, les experts considèrent que le problème de financement représente, généralement, le principal obstacle au succès des PME internationalisées, bien que cela diffère d'un pays à l'autre selon le système financier existant et aux programmes gouvernementaux d'aide financière. Mais, aussi, au système bancaire qui étant plus grand et plus concentré, peut-être moins souple et adapté aux besoins particuliers de financement international des PMI, en particulier les PME innovatrices.

Chapitre II :

Le financement des PME

Introduction

Pour financer leurs activités et leurs investissements, les PME, comme toutes autres entreprises, doivent avoir les fonds nécessaires. Les entreprises utilisent leurs ressources propres : financement interne ; et elles font appel à d'autres sources externes : endettement et ouverture du capital. Cependant, la disponibilité, la préférence et la facilité d'accéder à ces différentes formes de financement, sont des éléments qui différencient les PME des grandes entreprises.

Les caractéristiques propres aux PME et à leurs propriétaires-dirigeants, sont à la fois des atouts et des inconvénients au financement de ce type d'entreprises. D'une part, la simplicité organisationnelle et la centralisation de la gestion autour d'un seul individu facilitent l'utilisation des ressources internes et la prise de décisions financières, d'autre part, la petite taille des PME ne facilite pas l'accès aux ressources externes.

Néanmoins, certains modes de financement tels que le capital-investissement et le crédit-bail, sont destinés aux entreprises de petite et moyenne dimension et offrent des avantages à celles-ci en matière de financement et d'expertise.

Dans la première section de ce chapitre, nous présenterons les différents besoins et sources de financement des petites et moyennes entreprises ; nous verrons que ses sources sont les mêmes que celles des grandes entreprises, à savoir financement par les ressources internes, le recours à l'endettement et l'ouverture du capital.

Dans la deuxième section nous mettons en lumière le financement bancaire des PME en analysant les risques de crédit, et les garanties exigées par la banque.

Section 01 : Les besoins et les sources de financement des PME

La pérennité d'une PME n'est pas seulement en relation avec son capital humain ou la qualité des services et produits qu'elle offre sur le marché, mais dépend également en grande partie des moyens de financements accessibles, lui permettant de financer ses besoins en investissement et exploitation, d'étendre son activité, de développer de nouveaux produits et investir dans l'innovation. Par ailleurs, le financement des PME doit être assuré de manière fluide, globale, avec des solutions diversifiées et à cout modéré.

Ainsi, pour mieux cerner la problématique de financement des entreprises, nous proposons d'étudier les besoins de financement, voir les déterminants de chaque élément avant de passer à l'analyse des différents moyens de financement offerts aux entreprises.

1.1. Les besoins de financements des PME

Le financement des entreprises revêt une grande importance suite aux besoins de plus en plus importants qu'elles éprouvent. 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.

1.1.1. Les besoins de financement liés à l'investissement

Lors de sa création et au cours de son existence, l'entreprise doit se procurer un ensemble de biens pour réaliser des investissements variés en vue d'assurer sa survie et son développement. «On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération à laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps »¹. Il est également « le nerf » et « le muscle » en matière de développement et de croissance de l'entreprise.

¹- Mourgues N., le choix des investissements dans l'entreprise, édition Economica, 1994, P. 15.

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 investissements¹:

➤ 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.
- **Valoriser le capital humain** : il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration de conditions de travail.
- **Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation** : Ce qu'on appelle les investissements d'exploitation ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une nouvelle ou additionnelle).

1.1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation

Quel que soit son efficacité et sa structure financière, l'entreprise peut être confrontée à des problèmes de trésorerie de manière conjoncturelle ou structurelle. À court terme, l'entreprise doit en permanence chercher à assurer le financement de son actif circulant.

¹- Ginglinger. E, « Gestion financière de l'entreprise », Edition Dalloz, 1991, P. 45.

Le cycle d'exploitation est constitué de l'ensemble des opérations qui commence par l'acquisition des outils de production (matières premières, fournitures, services, main d'œuvre), jusqu'à l'encaissement du produit des ventes. Plus ce cycle est long, plus le décalage dans le temps entre les décaissements et les encaissements est important, ce qui entraîne des problèmes de trésorerie. De façon conjoncturelle ou structurelle, plus le cycle d'exploitation est long plus l'entreprise cherche des financements élevés.

En effet, 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...).

Et 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).

On peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit :¹

- **Les stocks** : pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis), soit pour des fins de production (matières premières). Mais la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement ;

- **Les besoins de trésorerie** : Des besoins temporaires de trésorerie sont engendrés par l'exploitation, tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxes, divers frais...etc. Ce qui amène l'entreprise à se procurer des liquidités à l'extérieur pour faire face aux échéances des règlements.

¹- Rousselot P., Verdier J-F., La gestion de la trésorerie, 2^e édition Dunod, 1999, P. 11 et 22.

1.1.3. Les besoins liés à l'innovation

Sur un marché en pleines mutations et concurrences, les entreprises sont amenées à innover afin d'offrir de 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.

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 couteux que les projets normaux.

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...).¹

➤ 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.

¹- Charif. M, Tabet. W, (2010), « Contingences et limites de la GRH dans l'entreprise Algérienne », Actes du XXI^e 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.

1.2. Les sources de financement des PME

Le choix de financement le plus approprié est un aspect clé de la stratégie financière d'une entreprise. Cependant, afin de réussir ce choix, l'entreprise doit connaître au préalable les différentes sources de financement disponibles.

En effet, il existe deux types de sources potentielles de financement pour les PME, classés selon leurs origines en deux principales catégories : le financement interne et elles font appel à d'autres sources externes : endettement et ouverture du capital.

1.2.1. Le financement interne

Le financement interne est la première forme de financement, elle consiste pour l'entreprise de financer ses investissements et sa croissance avec ses propres ressources sans faire appel à d'autres capitaux étrangers. Les propriétaires-dirigeants des PME ont une préférence pour le financement interne puisqu'il leur permet de garder le contrôle de leurs entreprises et leur indépendance financière.

Plusieurs types de financement interne existent, parmi eux : l'autofinancement qui est considéré comme la première source de financement des PME, l'augmentation du capital...etc.

1.2.1.1. L'autofinancement

«L'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur»¹.

¹- E. Cohen, Gestion financière de l'entreprise et développement financier, édition EDICEF/AUPELF, 1991, P.194.

L'autofinancement représente la première source de financement dont dispose l'entreprise et qu'elle secrète grâce à ses activités. En termes de croissance, c'est le moyen de financement le moins risqué et le moins avantageux pour une entreprise.

Autrement dit, l'autofinancement est la part de la (CAF) la capacité d'autofinancement consacrée au financement de l'entreprise après rémunération des associés, il reste l'autofinancement.

Le calcul de l'autofinancement de tableau de financement du système comptable financier (SCF) est le suivant :

Autofinancement = Capacité d'autofinancement - dividendes distribués à la cour de
Autofinancement = Capacité d'autofinancement - dividendes distribués au cours de l'exercice

La CAF se calcul comme suit :

CAF = Résultat net de l'exercice

+ Dotations nettes aux amortissements et provisions

- Reprise sur provisions et amortissements

- neutralisation des amortissements

+ Valeur nette comptable des éléments d'actifs cédés

-produits des cessions d'éléments d'actifs

- Quote-part des subventions d'investissement viré au résultat de l'exercice.

1.2.1.2. L'augmentation du capital

L'augmentation des capitaux est une autre source de financement interne après l'autofinancement, elle est très utilisée par les PME et la majorité des entreprises familiales. L'entreprise peut se financer, sans recourir aux fonds externes, soit avec de nouveaux apports des actionnaires existants ou du propriétaire, soit par l'incorporation des réserves¹.

¹- DIEMER Arnaud, Cours d'« Economie d'entreprise », Partie II : Les fonctions de l'entreprise, chapitre 9 : fonction financière, IUFM d'Auvergne, P. 10.

- **L'augmentation du capital par apport**

On distingue deux principales modalités d'augmentation du capital :

- **Augmentation du capital par apport en numéraire** : est la forme la plus intéressante puisqu'elle est la seule qui procure à l'entreprise de nouvelles sources financières. Elle permet d'augmenter le fonds de roulement par des apports en trésorerie et d'assurer une certaine autonomie financière.

- **Augmentation du capital en nature** : Il s'agit d'apport d'actifs en nature sous forme d'immobilisations incorporelles (brevets, apports en industrie ...), d'immobilisations corporelles, financières ou d'actifs circulant (créances clients, stocks). En contrepartie de l'inscription des actifs au bilan. C'est une modalité observée surtout à l'occasion d'opérations de croissance externe : absorption, fusion, etc. L'augmentation de capital en nature permet de renforcer les fonds propres de l'entreprise sans impact sur la trésorerie, elle améliore ainsi son ratio d'endettement.

- **L'augmentation du capital par incorporation de réserves**

L'incorporation des réserves est l'opération qui consiste à transformer les réserves de la société en capital social, elle sert à augmenter le nombre ou la valeur nominale des titres. Elle a pour conséquence, soit une hausse de la valeur nominale des actions ou parts sociales dont le nombre reste inchangé (petites sociétés) ; soit une augmentation du nombre des actions ou parts sociales dont la valeur nominale reste inchangée (une émission d'actions ou de parts sociales gratuites est réservée aux anciens associés).

L'augmentation de capital par incorporation de réserves est dite (blanche) car elle n'entraîne pas l'accroissement des moyens à la disposition d'une entreprise.

Il s'agit d'un transfert comptable des postes de réserves au poste de capital, ce qui permet de libérer les réserves pour financer les besoins de l'entreprise.

1.2.2. Le financement externe

Comme son nom l'indique, ces ressources proviennent de l'extérieur de l'entreprise, quand l'entreprise ne peut pas financer ces investissements, elle fait appel à un tiers qui est à l'extérieur de l'entreprise pour couvrir son déficit, les financements externes peuvent être regroupés en deux catégories en fonction des modalités de mise en œuvre de financement, ils peuvent être accordés par des établissements financier (indirecte) ou collectés sur le marché financiers (directe).

1.2.2.1. Le financement externe direct (par les marchés financier)

Pour répondre à ses besoins de financement, l'entreprise peut solliciter directement les agents à capacité de financement(ACF). Le lieu où s'effectue cette rencontre est **le marché financier**.

▪ Définition du marché financier :

« Le marché financier est un marché de capitaux de longue durée qui représente l'ensemble des offres et des demandes de capitaux pour la souscription au capital social des entreprises et des placements à long terme »¹.

Le marché financier est le lieu de rencontre des agents à capacité de financement (ACF) avec les agents à besoins de financement (ABF), on utilisant les titres comme instruments financiers, c'est marché primaire.

Composante du marché financier

▪ **Marché primaire :** Le marché primaire est le marché des émissions de nouveaux titres. Les entreprises vendent aux épargnants et aux intermédiaires financiers des actifs financiers (obligations, actions) et reçoivent en retour des

¹ - Daustan D., Economie et le marché des capitaux, Revus Banque, 1985.

fonds qui serviront à l'acquisition d'actifs réels. Ce marché n'a pas de lieu d'existence physique, il n'est pas matérialisé. Mais sans la bourse, le marché primaire ne fonctionnerait pas¹.

▪ **Le marché secondaire ou bourse des valeurs mobilières :** Il correspond au marché de l'occasion ou la bourse, c'est le marché où se négocie les titres déjà émis sur le marché primaire. « Le marché secondaire n'apporte pas de ressources aux entreprises, mais permet de rendre liquides les titres émis sur le marché primaire et permet ainsi aux actionnaires de céder leurs titres quand ils le souhaitent »², ce qui veut dire que le marché secondaire assure la négociabilité et la liquidité des titres, il permet aux investisseurs de récupérer leurs mises ou encore de faire des gains. Le prix des actifs financiers sur ce marché est déterminé selon la loi de l'offre et la demande.

1.2.2.2. Le financement externe indirect (financement bancaire)

Le financement bancaire est un autre moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises, elle est connue comme la première forme de financement externe à laquelle les PME font appel.

En effet, les banques proposent des emprunts bancaires qui se différencient par les durées, les modalités de remboursement, les taux d'intérêt, les garanties, les conditions de remboursement.

Ainsi, on distingue les crédits à court terme et les crédits à moyens et à long terme. Les premiers sont destinés à financer le cycle d'exploitation et la trésorerie de l'entreprise alors que les seconds sont destinés pour le financement des équipements et des investissements de celle-ci.

¹- COSOB, «Guide des valeurs mobilières», P. 56

²- Le Saout E., « Introduction aux marchés financiers », 2^{ème} édition, Economica, Paris, 2008, P. 134.

1.2.2.2.1. Les crédits à court terme

D'après " Farouk BOUYACOUB " les crédits d'exploitation (ou crédits à court terme) financent l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou le réalisable¹.

Les crédits à court terme sont accordés aux entreprises pour satisfaire leurs besoins de cycle d'exploitation (payer leurs fournisseurs par exemple), nés des décalages entre les opérations de décaissement et d'encaissement réalisées par l'entreprise en vue de soutenir le déroulement normal de leurs activités.

Ces facilités ont pour objet de financer les actifs circulants en contrepartie du fonds de roulement. Cette destination conditionne leur durée qui est généralement courte, du maximum une année renouvelable.

Cette partie mettra le point sur les principaux crédits bancaires à court terme que le trésorier de la pme peut choisir tout en effectuant l'arbitrage selon les différents critères.

Selon certains critères les crédits à court terme peuvent être décomposés en deux catégories :

- **Les crédits de trésorerie** : facilité de caisse, découvert bancaire et le crédit relais...etc.
- **Les crédits de mobilisation de créances** : escompte commercial et affacturage.

a) La facilité de caisse

La facilité de caisse est une avance en compte de quelques jours à l'entreprise qui est en attente des encaissements futurs.

¹- BOUYAKOUB, Farouk. « L'entreprise et le financement bancaire ». Alger, Casbah, 2000, P. 233.

Autrement dit, Facilité de caisse est un moyen de financement à court terme, il est accordé aux entreprises pour faire face à des décalages entre la date d'encaissement des revenus et la date de décaissement.

En accordant des facilités de caisse, le banquier autorise son client à rendre son compte débiteur à concurrence d'un plafond déterminé pendant quelques jours. Lors de l'accord d'une facilité de caisse, le banquier a tout intérêt à suivre de très près à l'utilisation de ce concours afin d'éviter qu'il ne se transforme en découvert.

b) Le découvert bancaire

«Le découvert permet de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement »¹.

Le découvert est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une insuffisance en fonds de roulement.

Dans le découvert, le crédit consenti permet à l'entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement.

En accordant un crédit sous forme de découvert le banquier autorise son client à rendre son compte débiteur dans une certaine limite et pendant une période plus ou moins longue allant jusqu'à 15 jours à quelques mois selon les besoins à satisfaire. Le découvert est appelé « crédit blanc », certaines entreprises peuvent l'utiliser pour couvrir leurs pertes et il est très risqué pour les banques.

En effet, le découvert « est fortement risqué pour le banquier qui l'octroie dans la mesure où il s'agit d'un concours bancaire à court terme subjectif qui n'est adossé à aucune opération commerciale »².

¹- BOUYAKOUB, Farouk, op, cit. P. 235.

²- Rousselot P., Verdié J-F., « la gestion de la trésorerie », éd Dunod, Paris, 1999, P. 138.

c) Le crédit relais

Le crédit relais est une forme de découvert, lié à une opération ponctuelle hors exploitation (par exemple ; la vente d'un terrain, la cession d'actif, émission obligataire, augmentation du capital.), qui permet à une entreprise d'anticiper une rentrée de fonds dans un délai déterminé et pour un montant précis.

Il est accordé dans l'attente d'un bien immobilier afin de permettre l'achat d'un nouveau son attendre le produit de la vente de celui qui n'est pas encore vendue, ces crédits sont accordés pour deux ans au maximum d'un pourcentage de 70% de la valeur de bien à vendre avec la garantie prise sur le bien à acquérir, c'est une avance destinée à financer exceptionnellement les immobilisations dans l'attente d'une rentrée certaine et prochaine.

d) L'escompte commercial

L'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier »¹.

Autrement dit, l'escompte permet à un fournisseur (porteur ou cédant) de mobiliser, avant terme, les créances qu'il détient sur sa propre clientèle en les cédants, en cas de besoin, à son banquier (cessionnaire) qui le règle par anticipation et se charge à l'échéance du recouvrement sur l'acheteur.

L'escompte est un moyen de financement moins risqué pour les deux parties (banque et entreprise), il est de plus en plus demandé par les PME car les banques l'accordent rapidement et avec peu de formalités.

¹- Chainel A., La banque et l'entreprise : les techniques actuelles de financement, édition la revue banque, 1989.

e) L'affacturage « le factoring »

Conformément à l'article 543 du Code de commerce algérien: «Le contrat d'affacturage ou factoring est un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non-remboursement»¹.

Cette technique s'avère intéressante, puisqu'elle permet au vendeur d'éviter le suivi de ses impayés, et des délais de paiement. Les risques d'insolvabilité des débiteurs et de non-paiement à l'échéance sont donc transférés à la société de factoring qui reçoit une quittance subrogative lui transmettant tous les droits que l'entreprise détienne sur ses clients².

1.2.2.2.2. Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environs entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursements de ces crédits.

En Algérie, ce sont actuellement les banques de dépôts qui octroient des crédits à moyen terme. Elles le font sur des ressources constituées en grande partie de dépôts à vue. Conformément à l'article 71 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, les crédits à moyen terme sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie.

Il existe trois types de crédit à moyens terme ; réescomptables, mobilisables et non-mobilisables :

¹- Article 543 du Code de commerce Algérien.

²- Dov Ogien, « Comptabilité et Audit Bancaire », 2^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris, 2008, P. 151.

- **Les crédits à moyen terme réescomptable**

C'est la forme de crédit la plus utilisée au sein des banques algériennes, car elle leur permet de reconstituer la trésorerie décaissée à l'occasion de la réalisation du crédit, et ce en réescomptant, auprès de la banque d'Algérie, le billet à ordre souscrit par l'emprunteur.

Selon l'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit « la banque centrale peut réescompter aux banques et établissement financier pour des périodes de 6mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédit à moyen terme »¹.

- **Les crédits à moyen terme mobilisables**

Dans le lexique finance : le crédit mobilisable est défini comme étant une expression qui ne s'applique que dans le monde bancaire. Lorsqu'une banque veut ce refinancé, elle présente à la banque du premier rang (banque centrale) des titres de garantie notamment ses avoirs et les créances quelle détient, en échange, la banque centrale lui accorde un crédit d'un montant correspondant.

- **Les crédits à moyen terme direct (non mobilisable)**

Le crédit à moyen terme est dit direct lorsqu'il est nourri par la banque sur sa propre trésorerie. Le billet à ordre souscrit par l'emprunteur est considéré comme une reconnaissance de dette et non comme instrument comptable.

1.2.2.2.3. Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont d'une durée supérieure à 7ans. 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.

¹ - La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, Article 71.

En Algérie, l'octroi du crédit à long terme au secteur privé est devenu possible avec la loi 82-11 d'août 1982 relative à l'investissement économique privé national. Ce type de crédit se fait par la banque algérienne de développement « BAD » et non par les banques primaires. Le total des versements exigibles influence le calcul de la capacité de remboursement, car ils y apparaissent au dénominateur¹.

Au total, Les risques de perte des crédits à moyen terme et long terme sont plus grands parce que pendant la durée du concours, les affaires de l'entrepreneur peuvent périliter pour une raison ou pour une autre. Aussi le banquier doit-il examiner attentivement le programme de remboursement et chercher des garanties adaptées.

¹- BEZTOUH D., op, cit, P. 74.

Section 02 : Les risques et les garanties d'un crédit bancaire**2.1. Les risques d'un crédit bancaire**

Le risque crédit est la menace potentielle résultant de l'acceptation par le banquier d'aider son client financièrement. Cette menace pourra donc prendre plusieurs formes auxquelles correspondent un certain nombre de risques sur tous les niveaux de vie du crédit.

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

2.1.1. Les risques financiers**a. Le risque de contrepartie**

Il apparaît dès lors qu'un investisseur ou une entité effectue un prêt d'argent ou investit son capital. Le risque de contrepartie correspond à la probabilité de défaillance d'un emprunteur ou d'une structure donnée. Il se matérialise par le fait que les sommes investies ne sont pas remboursées et sont donc une perte sèche pour le prêteur ou l'investisseur, ou à minima, un manque à gagner tant que la contrepartie ne rembourse pas.¹

b. Le risque de liquidité

Il correspond à l'incapacité que peut avoir, soit un marché, à absorber des volumes de transactions étoffés sans impact significatif sur le cours de l'actif, ou soit un agent économique, à faire face à ses engagements immédiats. Pour une banque, le risque de liquidité consiste à ne plus pouvoir assumer des retraits importants de dépôts à court terme. Le risque de liquidité peut provenir d'une impossibilité de refinancement pour une banque alors que, parallèlement, elle aura réalisé une forte transformation de ses dépôts à court terme en prêts à long terme.²

¹ Thirrey Roncalli, "la gestion des risques financier", 2^{ème} édition, Economica, Paris, 2009, P. 161.

² Olivier Hassid, "la gestion des risques", éd Dunod, Paris, 2005, P. 180.

c. Le risque du taux d'intérêt

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

d. Le risque de change

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

e. Le risque de marché

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

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

2.1.2. Les risques non financiers**a. Le risque opérationnel**

L'événement risqué est la défaillance des systèmes ou des acteurs internes à l'organisation, qui conduit à une perte. Ce type de risque engendre deux événements suivants :

- Le retard dans l'exécution d'un paiement dû à une panne informatique, conduisant à une perte pour un client, qui réclame une compensation ;
- Le contournement d'une procédure de contrôle des limites dans une salle de marché, conduisant à une prise de position, et ensuite à une perte excessive.

Le risque opérationnel n'est pas spécifique à l'activité financière, et son contrôle peut s'envisager dans d'autres types de secteur. Par contre, seules les banques seront amenées, dans le cadre de la nouvelle législation, à constituer un capital réglementaire pour couvrir ce risque.

b. Le risque systématique

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

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

c. Le risque stratégique

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

2.2. Les garanties bancaires

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

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

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

2.2.1. Les garanties personnelles

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

□ *Le cautionnement*

Selon l'article 644 du code civil, << le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers

le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même>>.¹

□ ***L'aval :***

<<L'aval est un engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal, l'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé>>.²

2.2.2. Les garanties réelles

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

□ ***L'hypothèque***

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

□ ***Le nantissement***

Selon l'article 948 du code civil, << le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige pour la garantie de sa dette d'une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se

¹ - L'article 644 du code civil.

² - M.S, N.L, R.N, Etude et gestion d'un crédit d'investissement dans un établissement bancaire, P. 37.

faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chorégraphiques ou aux créanciers inférieurs en rang>>>.¹

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

La garantie peut être analysée comme une fonction inverse du problème de financement en ce sens que plus la garantie proposée est élevée, moins il se pose un problème de financement.

De même, une garantie faible posera toujours un problème de financement, la préoccupation principale de la banque étant de se rassurer que les remboursements seront effectués.

Il ressort donc, que le problème de financement est surtout un problème de risque et de garantie. Dans une étude réalisée sur l'accès des PME au financement bancaire, il relève que le refus en cas de manque de garanties est de 32.3% pour les PME.

Le conflit existant entre ces deux variables (risque et garantie) détermine la problématique du financement. Si la garantie atténue le risque, il n'en demeure pas moins qu'elle se doit d'être consistante et au mieux être toujours supérieur au niveau de risque pour parer au problème de financement bancaire.

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

¹- M.Y. BOUMGHAR, la relation pme-banque : "essai de compréhension", P. 9.

Conclusion du chapitre

Les modes de financement des petites et moyennes entreprises sont les même que ceux des grandes entreprises. Le financement interne : autofinancement, augmentation du capital et cession d'éléments d'actif ; l'endettement : crédits bancaires, crédit-bail et emprunt obligataire ; et l'ouverture du capital : capital investissement et l'émission d'actions.

Cependant, ces différents modes de financement ne sont pas utilisés de la même manière par toutes les entreprises ; les PME préfèrent se financer par leurs propres ressources et quand celles-ci sont insuffisantes, ce qui est le cas pour les PME à forte croissance, le recours à l'endettement et en particulier l'endettement bancaire, est privilégié par rapport à l'ouverture du capital.

La satisfaction personnelle, l'indépendance financière, l'autonomie de gestion et la reconnaissance sociale sont des objectifs que de nombreux entrepreneurs recherchent.

Les choix financiers des PME sont influencés aussi par l'insuffisance des ressources internes de celles-ci et par les conditions d'accès aux sources de financement externes.

La fragilité financière de ces entreprises oblige les banques à endurcir les conditions d'octroi des crédits par l'exigence de garanties qui ne sont pas à la portée de toutes les PME.

Chapitre III :
Le développement du
secteur des PME en
Algérie

Introduction

Les PME jouent un rôle important dans le développement économique d'un pays. La définition statistique de la PME varie d'un pays à l'autre. Depuis quelques années, la PME a fait l'objet d'une attention croissante des pouvoirs publics, elle est considérée comme un acteur majeur du tissu productif algérien en termes d'innovation et de création d'emplois.

L'Algérie avait comme objectif la recherche d'une nouvelle trajectoire de croissance économique basée sur la promotion de la PME privée et ce, afin de constituer une économie fondée sur un développement durable et d'améliorer la compétitivité des PME algériennes dans un contexte de mondialisation.

D'une manière générale, cette situation est liée à un environnement institutionnel contraignant le développement des PME. De nombreuses difficultés entravent ainsi le développement de la PME-PMI en Algérie. Parmi ces difficultés, l'accès au financement bancaire présente l'une des contraintes majeures de leur développement, en l'absence d'alternatives de financement à savoir : le capital-risque, le Marché financier...etc.

Ce présent chapitre est scindé en deux sections. La première fera l'objet de l'étude de l'évolution de la PME en Algérie. La deuxième est consacrée à la présentation générale de la PME Algérienne.

Section 01 : L'évolution de la PME Algérienne

La sortie de colon du territoire national a laissé l'Algérie dans un grave désastre dans tous les secteurs et les domaines. L'Algérie en Juillet 1962 était essentiellement une société rurale (80%), qui n'avait pas de groupe capitaliste. Pour remédier ce sous-développement économique, social et culturel, plusieurs plans économiques ont été établis par le gouvernement algérien. Ces plans visaient la mise en place d'un tissu industriel composé d'un ensemble de grands complexes et PME.

La majorité des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980. Avant cette date, le rôle des PME était secondaire.

On peut résumer l'évolution de la PME depuis l'indépendance en trois (03) périodes essentielles qui sont :

1.1. La période 1962-1982¹

Le lendemain de l'indépendance, toutes les PME qui ont été aux mains des colons sont confiées à des Comités de gestion. Ces entreprises ne sont devenues des sociétés nationales qu'à partir de 1967.

Durant cette époque les caractéristiques de l'économie Algérienne étaient une économie planifiée à prédominance publique et une industrie basée sur des biens d'équipements et des produits intermédiaires. Autrement dit, la PME était considérée durant toute cette période comme « appoint » au secteur public, car toutes les politiques sont concentrées sur le développement de ce dernier en marginalisant le secteur privé qui se débrouillait dans le cadre de ses propres capacités.

¹ Atman AYAD, Hanane HABICHOU, Hakima LAKHDARI. Le rôle des organisations professionnelles dans l'accompagnement des PME en Algérie ». Université de Montpellier.

Il faut noter que le secteur privé à cette période a rencontré plusieurs difficultés qui ont empêché sa progression comme la fiscalité qui était très lourde, la fermeture du commerce extérieure et la législation du travail qui était très dure.

1.2. La période 1982-1989

L'économie durant cette période est toujours administrée, mais de grandes réformes ont été amorcées. L'exemple de ces réformes pour le développement de secteur privé est les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989). La législation et réglementation qui concernent l'investissement privé ont édicté de nouvelles perspectives à savoir la loi du 21/08/1982 qui a institué un ensemble de mesures favorables aux PME telles que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements dont la plupart des cas des matières premières ;

- L'accès aux autorisations globales d'importations (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement, malgré qu'il est limité.

1.3. A partir de 1989

Le fait majeur qui a caractérisé le début de cette période (1989) en Algérie est la transition vers l'économie de marché.

D'une part, Ce nouveau modèle d'économie nécessite l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale. Donc, la privatisation de nombreuses entreprises publiques ce qui contribue au développement des petites et moyennes entreprises dans certaines activités de l'économie. (Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques). Les changements d'orientation de la politique économique et l'adoption des plans d'ajustement structurel avaient définitivement scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande. D'autre part, l'économie de marché implique l'ouverture du commerce extérieur.

1.3.1. L'instauration du code d'investissement de 1993

Tout changement économique et politique s'accompagne évidemment d'un changement dans la législation. De ce fait, l'État a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises. A ce propos, il a instauré un nouveau code d'Investissement qui a été édicté le 05/10/1993 (décret législatif 93-12 d'Octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement). Ce code consacre la liberté d'investir. Il se caractérise par son alignement institutionnel avec les dispositions légales régissant l'investissement dans les pays voisins le Maroc et la Tunisie.

Les objectifs de ce code

- La promotion de l'investissement ;
- L'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers ;
- Remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées ;
- Réduction des délais d'études de dossiers, le renforcement des garanties.

1.3.2. La phase de développement du secteur privé

En 1995 étaient promulguées la loi sur la privatisation instituant notamment un *Conseil de la Privatisation* chargé de diriger l'exécution du programme de privatisation arrêté par le gouvernement¹. Un autre volet de privatisation de l'économie et celui de l'encouragement de l'investissement privé. Néanmoins les réformes politiques et économiques ont totalement bouleversé l'économie algérienne et place le secteur de la PME au centre des préoccupations.

¹Atman AYAD, Hanane HABICHOU, Hakima LAKHDARI. Le rôle des organisations professionnelles dans l'accompagnement des PME en Algérie ». Université de Montpellier.

1.3.3. L'ordonnance du développement de l'investissement et la loi d'orientation de la PME (2001)

En analysant le bilan de la mise en œuvre du code de 1993, on constate qu'il n'était pas suffisant car il ne précise pas les visions. Pour mieux détailler cette loi, les autorités ont ajouté en 2001 deux autres codes à savoir :

- L'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) ;
- La loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N° 01/18 du 12/12/2001).

La loi d'orientation et de promotion de la PME du 12 décembre 2001 a fait de la Petite et Moyenne Entreprise une composante clé de la politique du développement économique du pays. Elle autorise de nombreuses aides à la création des entreprises. Depuis, ces dernières sont bénéficiaires de toute une panoplie de dispositifs d'appuis, engagés par les autorités publiques ; et leur place ne cesse de croître dans l'économie nationale, en termes de production de la valeur ajoutée et de création d'emplois.

L'ordonnance N° 01-03 vise

- La reconstruction de la chaîne d'investissement et l'amélioration de l'environnement administratif et juridique des entreprises ;
- La création de Conseil National de l'Investissement (CNI) ;
- La création d'un fond d'appui à l'investissement et à la modernisation.

La loi d'orientation a pour objet de définir la petite et moyenne entreprise, et les mesures d'aide et de soutien à leur promotion ; ces nouvelles dispositions ont pour objectifs d'inciter la création d'investissements nouveaux et bien évidemment de stimuler l'investissement direct étranger.

Les objectifs essentiels de cette loi d'orientation sont

- De faciliter l'accès des PME aux services et avantages prévus dans le dispositif de soutien ;
- De favoriser l'implantation de sites d'accueil au profit des PME.
- Cette loi comprend, outre des principes généraux, la définition des PME, et la politique d'aides et de soutien de l'Etat aux PME :
- Elle définit et fixe les mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise ;
- Des pépinières d'entreprises sont chargées de l'animation, de l'assistance, du conseil en direction des promoteurs.

Section 02 : La présentation générale de la PME algérienne

Les petites et moyennes entreprises commencent à occuper une place stratégique dans notre pays notamment dans le processus de développement économique et social.

Elles fournissent une part appréciable des emplois et participent à la création de valeur ajoutée. Elles contribuent alors à la croissance économique, à la cohésion sociale ainsi qu'au développement local et régional.

La population de la PME en Algérie a connu une expansion importante depuis les années 1990 et a surtout pris l'essor à partir des années 2000. Cette évolution peut se résumer à travers les données statistiques fournies par la direction des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat.

2.1. Présentation de la population actuelle de la PME

La population de la PME est principalement composée de : (a) PME privées, (b) PME publiques, et (c) celles des activités artisanales.

A la fin du 1er semestre 2022. Le nombre des PME déclarées sont représentées dans le tableau suivant :

Tableau N° 1 : Population globale des PME la fin 2022.

	Types de PME	Nbre de PME	Part (%)
1.	PME privées		
	Personnes morales	762 769	56,09
	Personnes physiques dont :	596 811	43,89
	Professions libérales	272 726	20,06
	Activités artisanales	324 085	23,83
	S/Total 1	1 359 580	99,98
2.	PME publiques		
	Personnes morales	223	0,02
	S/Total 2	223	0,02
	Total	1 359 803	100

Source : Bulletin d'information statistique de la PME N°42.

D'après le tableau précédent, nous remarquons que la PME constitue la principale composante de la démographie des PME.

A la fin de l'année **2022**, la population globale des PME s'élève à **1 359 803** entités dont **56%** **sont constituées de personnes morales**, parmi lesquelles on recense **223 Entreprises Publiques Economiques (EPE)**. Le reste est composé de personnes physiques (**43.89%**), dont **23,83%** sont des activités artisanales.

2.2. Distribution des PME fin 2022

2.2.1. Par taille

Durant l'Année 2022, les TPE sont au nombre de 72 318 TPE, soit un taux de 98,47%, demeurant ainsi fortement dominante dans le tissu économique.

Tableau N° 2 : PME par tranche d'effectif.

Secteurs d'activités	A la fin 2021	Année 2022				A la fin 2022
		de 1 à 9 salariés	de 10 à 49 salariés	de 50 à 250 salariés	Total PME De 1 à 250 salariés	
Agriculture	8 010	377	17	0	394	8 404
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3 243	107	17	4	128	3 371
BTPH	199 331	4722	365	34	5121	204 452
Industries manufacturières	109 991	5833	143	25	6001	115 992
Services y compris les professions libérales	662 185	40799	440	75	41314	703 499
Artisanat	303 605	20480			20480	324 085
Total	1 286 365	72 318	982	138	73 438	1 359 803
%		98,47	1,34	0,19	100	

Source : Ministère des PME et de l'artisanat.

2.2.2. Par nature juridique

2.2.2.1. Personnes Morales

Les PME (personnes morales) tous statuts confondus sont présentes en force dans le secteur des **services** qui enregistre plus de la moitié, suivi par le secteur du **BTPH**.

Tableau N° 3 : Répartition des PME (Personnes Morales) par secteur d'activité.

Secteurs d'Activité	PME privées (Source : CNAS)	PME publiques (Source : ECOFIE)	TOTAL	Part en (%)
Agriculture	8 322	71	8 393	1,10
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3369	54	3 423	0,45
BTPH	204438	82	204 520	26,80
Industries manufacturières	115 921	14	115 935	15,19
Services	430 719	2	430 721	56,45
Total Général	762 769	223	762 992	100,00

Source : Ministère des PME et de l'artisanat.

2.2.2.2. Personnes physiques

Pour la période considérée, le nombre total des personnes physiques a atteint 596 811 PME, dont 272 726 sont des professions libérales et 324 085 sont des activités artisanales (Voir le tableau N° 1).

a. Professions libérales

La catégorie des professions libérales, englobe, notamment, les notaires, les avocats, les huissiers de justice, les médecins, les architectes et les agriculteurs.

Chapitre III : Le développement du secteur des PME en Algérie

Les professions libérales, au nombre de 272 726, exercent à 66,76% dans l'Agriculture, 22,06% dans le secteur de la Santé et 11,18% dans la justice, tel que repris dans le tableau n°4.

Tableau N° 4 : PME par catégorie profession libérale.

	Santé	Justice	Exploitations agricoles	Total
Nbre au 31.12.2022⁵	60 168	30 484	182 074	272 726
Part en %	22,06	11,18	66,76	100

Source : CASNOS

b. Activités Artisanales

Durant l'année 2022, la CASNOS a enregistré une évolution de 20 480 affiliations des activités artisanales, ce qui porte le nombre total des artisans au 31/12/2022 à 324 085 PME.

2.2.2.3. PME publiques

Les PME publiques représentent une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de **223 PME** durant l'année 2022 contre **225** durant l'année 2021, soit un recul de 0.89%.

Leurs effectifs passent de 20 108 en 2021 à 19 608 salariés en 2022.

Tableau N° 5 : PME publiques par secteur d'activité et par tranche d'effectif.

Secteurs d'activités	1 à 9 salariés		10 à 49 salariés		50 à 249 salariés		Nombre global de PME	%	Effectif global	%
	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs				
Industrie	3	14	14	398	54	7084	71	31,84	7496	38,23
Services	0	0	10	284	44	5585	54	24,22	5869	29,93
Agriculture	14	72	48	1300	20	2206	82	36,77	3578	18,25
BTPH	0	0	0	0	14	2335	14	6,28	2335	11,91
Mines et carrières	0	0	0	0	2	330	2	0,90	330	1,68
Total	17	86	72	1982	134	17 540	223	100,00	19 608	100,00

Source : Bulletin d'information statistique de la PME N°42

Les PME publiques exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, principalement dans l'Agriculture (**36,77% des PME/EPE**), l'Industrie (**31,84%**) et les Services (**24,22%**). Les PME publiques industrielles fournissent plus de 38% des effectifs du SPM de type PME (Tableau 5)¹.

2.2.2.4. PME Privé

Ce type d'entreprises constitue la composante majeure de la population des PME. Les enregistrements des PME au niveau de la CNAS durant le semestre, permettent de relever, pour la catégorie dite « personnes morales » les mouvements suivants :

Tableau N° 6 : PME privé par secteur d'activité.

	Secteurs d'Activité	Nombre	Part en (%)
I	Agriculture	8 322	0,61
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3369	0,25
III	BTPH	204438	15,04
IV	Industries manufacturières	115 921	8,53
V	Services y compris les professions libérales	703 445	51,74
VI	Artisanat	324085	23,84
	Total général	1 359 580	100,00

Source : CNAS/CASNOS.

Le nombre total des PME privées à fin 2022 est de 1 359 580. Les PME privées se concentrent au niveau du secteur des services (le transport en particulier), l'Artisanat et le BTPH (le bâtiment en particulier).

2.2.2.5. Par région²

Selon la répartition spatiale du Schéma National d'Aménagement du Territoire (SNAT), les PME sont prédominantes dans le Nord et, à un degré moindre, dans les Hauts-Plateaux.

¹ Bulletin d'information statistique de la PME N°42.

² CNAS/CASNOS.

La région du Nord regroupe, 945 153 PME, soit près de 69,51% des PME du pays, suivie par la région des Hauts-Plateaux avec 300 745 PME soit 22,12 %, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 113 905 PME représentant 8,38% du total (voir le tableau N°7).

Tableau N° 7 : PME par région.

Région	Nbre de PME 2022	Taux de concentration (%)
Nord	945 153	69,51
Hauts-Plateaux	300 745	22,12
Sud	113 905	8,38
Total général	1 359 803	100

Source : CNAS/CASNOS

2.2.4. Densité

En tenant compte de la population Nationale au 1er janvier 2022, selon les prévisions de l'ONS qui s'élève à 45,5 millions d'habitants, la densité des PME est de 30 entreprises pour 1000 habitants.

Par région la densité des PME se représente comme suit :

- 34 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays,
- 23 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.
- 26 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau N° 8 : La densité des PME.

Région	Nbre de PME 2022	Population par Wilaya	Part (RGPH 2008)**	Population par Wilaya au 1 ^{er} janvier 2022	Densité
Nord	945 153	21075874	0,618	28057200	34
Hauts-Plateaux	300 745	9765202	0,287	13029800	23
Sud	113 905	3238954	0,095	4313000	26
Total général	1 359 803	34 080 030	1	45400000	30

Source : CNAS/CASNOS

Chapitre III : Le développement du secteur des PME en Algérie

Ce ratio national (30 pour 1.000 habitants) diminue à 17 pour 1.000 habitants pour les PME privées de type « personnes morales » et présente un écart important d'une région à l'autre du pays :

- 19 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays
- 13 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.
- 15 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau N° 9 : La densité des PME privé personnes morales.

Région	Nbre de PME 2022	Population par Wilaya	part (RGPH 2008)	Population par Wilaya au 1 ^{er} janvier 2022	Densité
Nord	530 175	21075874	0,618	28057200	19
Hauts-Plateaux	168 500	9765202	0,287	13029800	13
Sud	63 894	3238954	0,095	4313000	15
Total général	762 769	34080030	1	45400000	17

Source : CNAS/CASNOS

2.3. Evolution

2.3.1. Evolution de la population globale des PME

Globalement, l'évolution de la population de la PME entre 2021 et 2022 est de **5,71%** tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de 73 438 PME.

Tableau N° 10 : Evolution des PME (2021-2022).

Année	Année 2021	Année 2022	L'évolution
Population globale de la PME	1 286 365	1 359 803	5.71%

Source : CNAS/CASNOS

2.3.2. Evolution des PME par secteur d'activité

Les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte entre les deux années 2021 et 2022, restent ceux des services avec 51,74%, soit 703 499 PME, en deuxième position il y a les activités artisanales avec 23,83%, et en troisième position il y a les PME du secteur BTPH qui représentent près 15,04% du total des PME.

Les PME à caractère industriel sont en quatrième position au nombre de 115 992 à la fin de l'année 2022, contre 109 991 entités à la fin de l'année 2021, soit une progression de 3,65%.

Tableau N° 11 : Evolution des PME par secteur d'activité (2021-2022).

	Secteurs d'Activité	2021	Parts (%)	2022	Parts (%)	Evolution (%)
I	Agriculture	8 010	0,62	8 404	0,62	4,92
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3 243	0,25	3 371	0,25	3,95
III	BTPH	199 331	15,50	20 4452	15,04	2,57
IV	Industries manufacturières	109 991	8,55	115 992	8,53	5,46
V	Services	662 185	51,48	703 499	51,74	6,24
VI	Activités artisanales	303 605	23,60	324 085	23,83	6,75
	Total Général	1 286 365	100,00	1 359 803	100,00	5,71

Source : Bulletin d'information statistique de la PME N°42

2.3.3. Evolution de l'emploi par type de PME

L'effectif global des PME, à la fin de l'année 2022, est de 3 307 821 agents, dont seulement 19 608 relèvent des PME publiques. A noter que l'effectif global des PME a progressé de 5.46% entre 2021 et 2022.

Tableau N° 12 : Evolution des emplois déclarés.

Types de PME	Année 2021		Année 2022		Evolution (%)
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
Salariés	182 8720	58,33	1 928 633	58,31	5,46
Employeurs	128 6140	41,03	1 359 580	41,10	5,71
S/Total	3 114 860	99,36	3 288 213	99,41	5,57
PME Publiques	20 108	0,64	19 608	0,59	5,51
Total	3 134 968	100,00	3 307 821	100,00	5,46

Source : CNAS/CASNOS.

2.4. Démographie

2.4.1. Croissance

L'évolution des PME privées durant l'année 2022 est de 5,71 %, soit une croissance de 73 440 PME, ce qui porte le nombre global des PME privées à 1 359 580.

Tableau N° 13 : Mouvement constaté dans la démographie des PME privées.

Nature des PME	2021	Mouvements PME de l'Année 2022				2022
		Création	Radiation	Réactivation	Croissance	
Personnes morales	720495	37 932	4 799	9 141	42 274	762 769
Profession libérale	262040	15993	6205	898	10 686	272 726
Artisans	303605	26606	8175	2049	20 480	324 085
Total PME privées	1286140	80 531	19 179	12 088	73 440	1 359 580

Source : Bulletin d'information statistique de la PME N°42.

2.4.2. Création de PME

Durant l'année 2022, la création des PME est de **80 531 PME**. Les créations d'entreprises enregistrées au niveau de la CNAS à fin 2022 s'élèvent à **37 932** nouvelles PME (personnes morales) alors qu'au niveau de la CASNOS, on recense **42 599** nouvelles PME créées (personnes physiques) durant la même période.

2.4.3. Réactivation

A la fin de l'année 2022, les réactivations des PME privées ont touché **12 088 PME** privées, dont **9 141 PME** sont déclarées auprès de la CNAS et **2947 PME** sont déclarées auprès de la CASNOS.

2.4.4. Radiation (cessation)

Durant l'année 2022, **19 179 PME** privées ont été radiées, dont 4 799 sont des personnes morales et 14 380 PME personnes physiques.

2.5. Les organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des PME

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

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

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

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

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

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

- Les avantages et garanties accordés par l'ANDI :

a. En phase de réalisation

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

b. En phase de l'exploitation

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

2.5.2. L'agence nationale de soutien d'emploi de jeune (ANADE) EX (ANSEJ)¹

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

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

- De conseiller et d'assister le promoteur dans les différentes phases du projet d'investissement ;
- D'informer l'investissement sur les lois relatives à l'exercice de son activité ;
- De gérer, conformément à législation et la réglementation en vigueur, les dotations du fond national ;
- D'encourager tout autre forme d'actions ;

¹ Le décret exécutif n° 96-296 de 08/09/1996 portant création et fixation des statuts de l'ANSEJ.

- De mettre à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations des natures économiques, techniques, législatives...etc.

Les jeunes promoteurs disposaient de trois (03) modes de financement de leur projet.

Chaque mode présente des avantages fiscaux et parafiscaux et des aides financiers qui varient selon le niveau de l'investissement de réalisation.

a. L'autofinancement

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

b. Le financement mixte

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

c. Le financement triangulaire

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

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

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

La direction générale a été installée en Octobre 2004.

a. Le micro crédit

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

b. Les conditions d'éligibilité

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

2.5.4. La caisse nationale d'allocation chômage (CNAC)¹

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

¹ Décret exécutif n° 94-188 du 06juillert 1994 partant statut de caisse nationale d'assurance chômage, publier dans le journal officiel n° 44.

Conclusion du chapitre

Le thème de la compétitivité des entreprises est présent en Algérie depuis l'ouverture de son marché à la concurrence avec l'entrée en vigueur de l'Accord d'Association avec l'Union Européenne, le 1er septembre 2005 et la mise en place du projet d'adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce en 2010.

Dans le cadre du programme d'appui aux PME/PMI, financé conjointement par la Commission européenne, et le ministère de la PME et de l'Artisanat, près de 500 entreprises ont bénéficiées de cette opération. Ces entreprises qui fonctionnaient au début sans stratégie managériale, ont pu retrouver une nouvelle dynamique grâce au programme d'appui aux PME.

Cas pratique

Chapitre IV :

Évaluation de financement

d'une PME par un crédit

d'exploitation

Section 01 : Présentation et fonctionnement de l'organisme d'accueil

La structure d'accueil de note stage est le Crédit Populaire d'Algérie qui est une grande banque publique qui a son importance dans le financement de l'économie algérienne notamment en ce qui concerne le BTPH, les professions libérales, profession médicales, la PME/PMI ainsi que l'hôtellerie et l'artisanat.

L'objectif de notre section est de présenter le crédit populaire algérien ainsi que sa structure et ses fonctions.

1.1. Définition le crédit populaire algérien

Le CPA est une banque publique algérienne qui a sa grande importance dans l'économie avec une part de marché de près de 13 %, pour la décrire nous avançons les éléments suivants :

- Nom de la banque : Crédit Populaire l'Algérie
- Année de création : 1966
- Forme juridique : Entreprise publique économique par actions
- Capital : 48.000.000.000,00 DA

1.2. Création de la banque du Crédit Populaire d'Algérie « CPA »

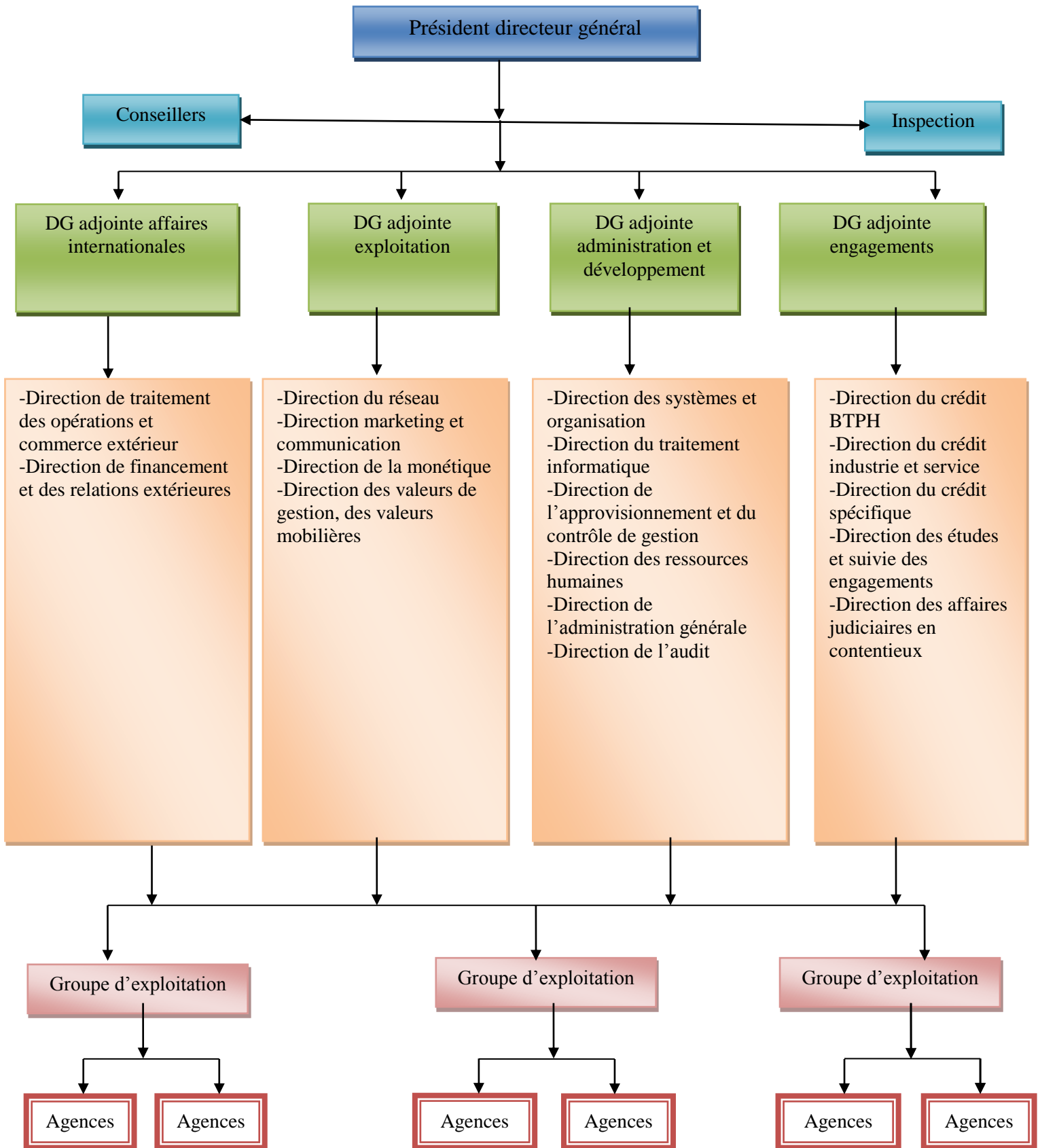
Le CPA a été créé en 1966 par l'ordonnance n°66/12/1966 avec un capital initial de 15 millions DA. Le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque Populaire Commerciale et industrielle à Alger, Oran, Annaba et Constantine) ; ainsi que d'autres banques étrangères (Banque Alger-Misr, société marseillaise du crédit et Compagnie Française de Crédit et de banque (CFCB)).

Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions de DA. Son réseau compte 129 agences encadrées par 15 groupes.

L'effectif de la banque est de 4054 salariés dont 2174 cadres, 1670 agents de maîtrise et 210 agents d'exécution.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

1.3. Organigramme du « CPA » : La structure du CPA est présentée ci-dessous :



Source : document bancaire.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

1.4. Missions et activités des différents services du « CPA » Tizi-Ouzou

- **Directeur** : une personne qualifiée de la part son expérience dans le domaine des finances, elle est désignée par la direction générale, ses fonctions sont :

- Contrôler les activités de l'agence ;
- Gérer le budget et sa structure une fois notifié ;
- Proposer la nomination de ses collaborateurs ;
- Assurer la qualité de l'accueil de la clientèle.

- **Secrétariat** : a pour charges :

- Assurer la gestion du courrier départ et arrivé ; réception, enregistrement et classement ;
- Assurer les travaux de saisie, mise en forme, impression (Lettres, rapports, documents....) ;
- Mettre le directeur d'agence en contact téléphonique avec les correspondants (émetteurs et récepteurs).

- **Directeur adjoint** : nommé par le directeur général, ses missions :

- Assister le directeur de dans ses taches du bureau et ses missions ;
- Organiser, animer, coordonner et contrôle les travaux du personnel de l'agence.

- **Service de contrôle** : placé directement sous l'autorité de l'agence, son rôle :

- Pointer et vérifier les opérations effectuées par chaque service ;
- Envoyer la journée comptable au groupe d'exploitation ;
- Vérifier les pièces comptables et leur conformité avec les opérations financières.

- **Service administratif** : placé directement sous l'autorité de l'agence, son rôle :

- Elaborer le budget de l'agence et assurer sa réalisation ;

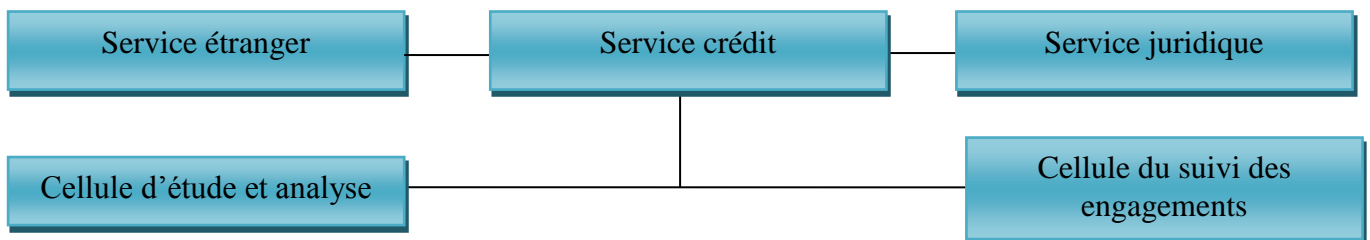
Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

- Assurer le contrôle administratif des entités et du personnel ;
- Gérer la documentation de l'agence, et les archives.

- **Service commerce extérieur** : a pour missions :

- S'occuper des transactions financières entre opérateurs locaux et étrangers.
- S'occupe de toutes les opérations avec l'étranger ; domiciliation, transfert, rapatriement.

- **Service crédit** : il représente mon domaine d'études, il est constitué de :



✓ **Cellule d'étude et d'analyse** : Cette structure est constituée d'un ensemble homogène et composée d'analyses regroupées par section d'activité, elle est chargée de :

- L'assistance de la clientèle en matière de crédit ;
- La vérification de la conformité des dossiers sur le plan fiscal, administratif et comptable ;
- Etudier les demandes de crédit ;
- Réaliser toute les études comparatives par secteur ou par branches d'activités pour une meilleure analyse du risque ;
- Concevoir et maintenir une base de donnée relative aux engagements ;
- Soumettre pour appréciation et décision les dossiers émanant des agences (comité de crédit de l'agence) les dossiers de crédit étudiés ;

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

- Le suivi régulier et permanent des entreprises financées : suivre conjointement avec la cellule engagement ;
 - L'utilisation des crédits et leur remboursement à échéance ;
 - Suivre la réalisation physique des projets d'investissement financés par l'agence et établis par le groupe de rattachement avec les propositions adéquates en vue de préserver l'intérêt de la banque ;
 - Assure avec la cellule juridique la récupération des créances litigieuses contentieuses.
- ✓ **Cellule de suivi des engagements** : Organe d'exécution et de suivi, il est chargé de :
- Suivre quotidiennement les engagements de l'agence ;
 - Veiller à ce que les conditions des banques soient strictement appliquées ;
 - Procéder en collaboration avec la cellule juridique au recueil des garanties exigées avant les mises en place des crédits ;
 - Mettre en place des autorisations de crédits et assurer le suivi ;
 - Assurer le recueil et veiller à la conformité des garanties bancaires liées au commerce extérieur ;
 - Elaborer et envoyer les statistiques destinées aux groupes et aux structures centrales d'études et d'analyses concernées.
- **Rôle de service crédit** : Le département crédit a pour missions principales :
- Renseigner sa clientèle sur les possibilités de financement de ses objectifs ;
 - La réception et le montage des dossiers crédit ;
 - L'étude et l'appréciation des risques à chaque dossier de crédit ;
 - La mise en place des lignes de crédit après recueil de garanties ;

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

- Suivre, confectionner et exploiter les statistiques sur engagements ;
- Etablir les rapports d'activités périodiques des services ;
- Assurer le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses en collaboration avec la cellule juridique.

➤ **Le comité de crédit :**

- **Le comité de crédit agence :** Il est composé du directeur qui assure la présidence du comité et d'un chargé d'étude ou plus, c'est la première autorité qui étudie la demande de financement.
- **Le comité de crédit groupe :** Il est composé du directeur du groupe assisté par des responsables placés hiérarchiquement sous son autorité.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

Section 02 : Constitution et étude d'un dossier

Un dossier de crédit est un ensemble de documents relatifs à l'activité passée, présente et future de l'entreprise. Ces documents retracent la situation administrative, juridique, économique et financière de la relation.

1- Constitution du dossier de crédit

Le nombre et la nature des documents et pièces que peut réclamer le banquier dépendent de l'importance ou du type du crédit sollicité.

1-1- La constitution d'un dossier d'exploitation

Pour être recevable en la forme, tout dossier de crédit d'exploitation doit comprendre les documents énumérés ci-dessous.

A- Documents juridiques et administratifs

- Une demande de crédit signée par une personne habilitée à engager l'entreprise et revêtue du cachet de cette dernière. Elle doit porter des précisions sur le montant, la nature, et l'objet du concours sollicité ;
- Une copie certifiée conforme du registre de commerce ;
- Une copie certifiée conforme des statuts pour « les personnes morales » ;
- Délibération des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts bancaires, (si cette disposition n'est pas prévue dans les statuts) ;
- Copie certifiée conforme du bulletin officiel des annonces légales (BOAL) ;
- Une copie certifiée conforme du titre de propriété du terrain ou du bail de location des locaux à usage professionnel ;
- Une déclaration d'existence pour les entreprises n'ayant pas encore entamé leur activité.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

B- Documents comptables et financiers

- Les trois (3) derniers bilans et annexes des exercices clos signés par l'entreprise et services des impôts. Plus, le rapport du commissaire aux comptes pour les EURL et les SARL :
- Situation comptable (actif, passif. TCR) pour les demandes introduites après le 30 juin.
- Bilan et T.C.R prévisionnels se rapportant à l'exercice à financer et le Budget de trésorerie.

C- Documents fiscaux et parafiscaux

- Extrait de rôle apuré ;
- Une attestation de mise à jour délivrée par la Caisse d'Assurance Sociale :
- Une attestation de mise à jour délivrée par la Caisse Nationale d'Assurance des Salariés ;
- Une attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale pour les nouvelles affaires.

D- Documents commerciaux

- Décomposition du chiffre d'affaires (local et étranger) par produits et par marchés :
- Décomposition des consommations des services extérieurs :
- Carnet de commandes de la clientèle :
- Schémas d'organisation du réseau de distribution, des points de ventes, des grossistes, de dépositaires et des concessionnaires.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

E- Documents économiques

- Le plan de production annuel ou pluriannuel ;
- Situation des marchés publics en cours de réalisation ;
- Plan des charges actualisées pour les entreprises du BTPH, avec fiches signalétiques par marché.

F- Le compte rendu de visite :

Le compte rendu de visite est un document reprenant tous les éléments d'information sur l'affaire traitée. Il a pour rôle d'apprécier la véracité des informations communiquées dans les documents précédemment cités.

Les informations collectées du dossier sont nécessaires mais pas suffisantes pour dégager la situation réelle du demandeur de crédit. Pour ce faire, le banquier doit avoir un esprit critique, il doit sélectionner et vérifier les informations fournies par le dossier afin de ressortir l'image réelle de son client.

2- Etude d'un dossier de crédit

Après constitution du dossier de crédit sollicité par le client, le banquier procède à l'étude de celui-ci, en faisant un diagnostic économique et financier sur la situation de ce client.

Le chargé clientèle est tenu, de ce fait, d'établir respectivement : (a) la notice économique, (b) la notice financière, et (c) un compte rendu.

2-1- La notice économique

C'est un document élaboré par le chargé clientèle, sur lequel, ce dernier détermine certains renseignements, concernant l'entreprise, qu'il juge utiles pour son étude tels que: le siège social, le capital social, l'évolution du capital, l'objet principal, caractéristiques du secteur et marché/concurrence, position de l'entreprise

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

dans son secteur, les principaux sièges d'exploitation, le cycle d'exploitation, les moyens de production, les forces et faiblesses de l'entreprise, ses opportunités et menaces, son personnel, sa stratégie...etc. (**Voir annexe N° 03**).

2-2- La notice financière

Celle-ci retrace les bilans financiers et les bilans en grande masse, des trois derniers exercices de l'entreprise, élaborés par le banquier, après reclassement et retraitement des bilans comptables présentés par le client.

L'élaboration de cette notice financière permet au banquier de déterminer l'équilibre financier de l'entreprise à long terme (Fonds de Roulement), à court terme (Besoins en Fonds de Roulement) et à très court terme (la trésorerie nette), ainsi que de calculer certains ratios, jugés nécessaires, pour l'appréciation de la situation financière de l'entreprise. (**Voir annexe N° 04**)

2-3- Le compte rendu d'étude

C'est une synthèse au dossier de crédit, présentant d'une manière succincte et organisée la société (date de création, capital social, statut...), l'activité et la rentabilité de celle-ci, son aspect bancaire, sa structure financière, son cycle d'exploitation, son besoin de financement et les garanties assurées.

Ce qui permet au banquier de dégager une conclusion, consolidée par l'avis du responsable de l'agence, afin de procéder ou pas à l'ouverture du crédit demandé. (**Voir annexe N° 05**)

3- Cas pratique : crédit d'exploitation

Suivant les supports d'étude utilisés par la CPA, nous allons procéder à l'étude d'un dossier de demande d'un crédit d'exploitation, fourni par la **SARL ETS XXX automobile**. L'étude du dossier pour l'octroi de cet avantage n'aura lieu qu'après avoir suivi les principales étapes citées ci-dessus.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

L'analyse effective se résume essentiellement dans les différentes étapes que nous présenterons subséquemment.

3-1- Elaboration de la notice économique : (voir annexe N° 2)

3-1-1- Aperçu global sur l'entreprise

La SARL ETS XXX AUTOMOBILES, est une entreprise familiale. Elle est créée en date du 27/08/2009, avec un capital social de 15 000 KDZD. La gérance est du ressort de X. gérant principal et Mr Y. cogérant pour une durée indéterminée.

En date du 10/12/2009, une première modification des statuts de la SARL a été effectuée, pour l'ouverture de deux succursales :

- **la première succursale** : pour l'activité de vente en détail de pièces de rechanges automobiles et outillages.
- **la seconde succursale** : pour l'activité de réparation, entretien, et montage rapide des équipements automobiles.

En date du 24/09/2014, le capital social a été porté à 157 164KDZD, suite à une modification des statuts qui porte aussi sur l'élargissement de l'objet de la société en intégrant : la promotion immobilière et la location de véhicules et d'engins.

L'activité de la SARL ETS XXX est axée sur les pôles suivant :

- a. Importation de matériels, équipements de produits liés aux activités de la mécanique de l'électronique de la chimie et de la carrosserie.
- b. Distribution de pièces de rechanges automobiles et industrielles
- c. Vente en gros et détail de Pièces de rechange automobile et industriel, pneumatique et lubrifiant. Ainsi que la vente automobile tous genre et service après-vente.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

- d. Maintenance et réparation des véhicules, engins et équipements industriels.
- e. Représentation commerciale, conseils et services après-vente dans les domaines de l'automobile et industriel.

3-1-2- Position de l'entreprise dans son secteur sur sa zone d'influence

Notre relation offre une gamme de produit exhaustive. Nous dénotant deux grandes catégories de clientèle :

- **Les particuliers** : composés de la clientèle grand public (salariés, retraités...etc.).
- **Les professionnels** : composé de stations de contrôle technique de véhicules, garagiste...etc.

3-1-3- Moyens de production

La relation est dotée de moyen de productions nécessaires à la bonne marche de son cycle d'exploitation, ces derniers sont répartis entre : Atelier de service après-vente, les ponts élévateurs, le matériels nécessaires aux montages des équipements de garages, contrôle technique de véhicule, des espaces aménagés pour exposition d'engins et véhicules, etc.

3-1-4- Moyens humains : Le personnel

Le staff managérial de l'établissement XXX est composé des trois frères ; X.M comme gérant, Y.T cogérant et superviseur financier et S.K: directeur commercial. L'agence dispose d'une équipe de plus de 240 salariés, répartie sur les services suivants : - Direction générale - Administration et finance - Direction des achats - Direction commerciale - Magasins et dépôts - Ateliers et équipements.

Chapitre IV: Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

3-2- Elaboration de la notice financière

3-2-1- Représentation du bilan financier détaillé et en grandes masses : emploi et ressources de 2015, 2016 et 2017

BILAN ACTIF	SARL ETS AUTOMOBILES XXX code ISO devise, DZD		Résultats nets			
	En monnaie locale - milliers - 000					
Bilan simple non audité	31/12/2015	%	31/12/2016	%	31/12/2017	%
Nombre de mois de l'exercice :	12	struct.	12	struct.	12	struct.
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (Net)	223	0%	165	0%	2 111	0%
		0%		0%		0%
<i>Ecarts d'acquisition (Net) Marques commerciales</i>		0%		0%		NA
<i>(Net) autres postes (Net) (fonds de commerce)</i>	223	0%	165	0%	21 1 1	0%
IMMO. CORPORELLES NETTES	53 435	8%	231 771	19%	270 471	19%
		0%		10%	88 792	6%
<i>Terrains, constructions... (Brut) Matériels,</i>	12 264	16%	129 209	10%	160 288	11%
<i>équipement... (Brut) Autres immobilisations</i>	992	0%	178 116	14%	120 699	9%
<i>corporelles (Brut) - Amortissements</i>	(59821)	-9%	(75 554)	-6%	199 308	
IMMOBILISATIONS FINANCIERES	26 434	4%	6 624	1%	16 370	Un
		0%		0%		0%
<i>Titres de participation</i>		0%		0%		11%
<i>Autres titres immobilisés</i>		0%		0%		11%
<i>A litres immobilisations financières</i>	26 434	4%	6 624	1%	16 370	1%
TOTAL DES IMMOBILISATIONS	80 092	11.52%	238 560	19.37%	288952	20.65%

Chapitre IV: Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

STOCKS	429 612	61.8%	597 935	48.53%	716 154	51.18%
Matières premières		0%		0%		0%,
Produits et travaux en cours		0%		0%		0%
Produits finis		0%		0%		0%
Autres marchandises	429 612	62%	597 935	49%	716 154	51%
Autres postes (stock à l'extérieur)		0%		0%		0%
REALISABLE	180 849	26.01%	300 295	24.38%	254 193	18.16%
Avances & acomptes Clients & comptes rattachés	1 000			0%	95 753	7%
Sociétés apparentées & C.C.A. Débiteurs divers & régularisations	146 730	21%	239 822	19%	158 102	11%
		0%		0%	338	0%
		0%		0%		0%
Personnel, Etat, Org sociaux.... Autres postes		0%		0%		0%
	33 119	5%	60 473	5%		0%
LIQUIDITES	4 594	0.67%	92 993	7.55%	139 981	10%
		0%		0%		0%
Valeurs mobilières de placement disponible	4 594	1%	92 993	8%	139 981	10%
Autres Poste CHARGES CONSTATEES		0%		0%		0%
D'AVANCE NON VALEURS DIVERSES		0%		0%		0%
COMPTE DE REGUL. ACTIF		0%	1 742	0%		0%
		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
TOTAL DU BILAN	695 147	100%	1 231 525	100%	1 399 280	100%

Chapitre IV: Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

BILAN PASSIF	31/12/2015	%	31/12/2016	%	31/12/2017	%
Nombre de mois de l'exercice	12	struct.	12	struct.	12	struct
FONDS PROPRES	246 096	35%	332 249	27%	513 257	37%
Capital & primes d'émission Réserve de réévaluation A litres réserves Report à nouveau Subventions d'investissement Provisions (à caractère de réserves) Autres postes (Réserves légales)	100 000	14%	100 000	8%	157 064	11%
		0%		0%		0%
	5 000	2%	25 600	2%	10 000	1%
	42 516	6%	94 776	8%	197374	14%
	11 465	2%	11 465	1%	11 465	1%
		11%		0%	3 360	0%
		0%		0%		0%
RESULTAT NON DISTRIBUE	87 115	11%	99 575	,1%	133 994	10%
INTERETS MINORITAIRES		0%		0%		0%
QUASI FONDS PROPRES	0	0%	0	0%,	0	0%
résultat en instance d'affectation		0%		11%,		11%,
RESSOURCES PROPRES	246 096	15%	332 249	27%	513 257	37%
IMPOTS DIFFERES		0%,		0%		0%
DETTES A MOYEN ET LONG TERME	408 397	40%	338 443	36%	329 598	35%
Emprunts obligataires		0%		0%		0%
Dettes bancaires	432 539	37%	324 872	35%	338 542	37%
Sociétés apparentées & C.C.A,	35 858	3%	36 628	4 %	32 854	2%
Autres dettes à plus d'un an		0%		0%		0%
CAPITAUX PERMANENTS	941 699	80%	839 754	70%	723 125	60%

Chapitre IV: Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

PROV RISQUES ET CHARGES						.
DETTES A COURT TERME	127 396	11%	112 354	9%	98 487	8%
avances & acomptes	7 400	1%	14 100	2%	8 200	1%
Fournisseurs & comptes rattachés	98 636	8%	121 209	11%	92 352	6%
Créditeurs divers & régularisations		0%		0%		0%
Dette d'Etat		0%		0%		0%
Autres Dettes	17 950	2%	34 524	4%	27 325	3%
DETTES FINANCIERES A COURT	1 10 000	9%	1 20 325	11%	1 10 312	9%
Part à moins d'un an des dettes à MLT		0%		0%		0%
Banques & Concours bancaires courants	110 000	9%	110 325	9%	110 257	9%
Sociétés apparentées & C.C.A.		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
PRODUITS CONSTATES D'AVANCE		0%		0%		0%
COMPTE DE REGUL. PASSIF		0%		0%		0%
ECARTS DE CONVERSION						
TOTAL DU BILAN	695 147	100%	1 231 525	100%	1 399 280	100%

Source : Tableau établi à partir des documents internes du CPA

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

3-2-2- Calcul de quelques ratios et commentaires pour 2015-2016 et 2017

Ratios	2015	2016	2017	Commentaires
Ratio de structure des immobilisations	11.52%	19,37%	20.65%	Les immobilisations sont en augmentation.
Ratio de structure des valeurs d'exploitation	61.8%	48.53%	51.18%	Les valeurs d'exploitations ont connu une baisse importante puis ils ont augmenté, mais elles représentent la proportion la plus importante dans les emplois.
Ratio de structure des valeurs réalisables	26.01%	24,38%	18.16%	Les valeurs réalisables sont en baisse.
Ratio de structure des valeurs disponibles	0.67%	7,55%	10%	Ce ratio doit être dans la norme de 5%. D'après les exercices 2007 et 2008 nous avons une augmentation négative de disponibilités, autrement dit. il y a eu trop de liquidité non exploitée, c'est de l'argent endormi.
Ratio de structure des FP	35%	27%	37%	Ce ratio enregistre une diminution puis une augmentation vers la troisième année.
Ratio de structure des DLMT	42%	40%		Bien qu'il y ait une légère diminution du taux des DIT ces ratios représentent les plus importants dans les ressources.
Ratio de structure \ des dettes financières	0%	8%	8%	Une proportion peu significative dans la structure.
Ratio de structures des DCT	22%	25%	18%	On enregistre une augmentation puis une diminution des DCT.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

Ratio de liquidité générale	399.67%	325.18%	432.63 %	Il y a une diminution puis une augmentation. Les DCT peuvent, donc, être remboursées par l'actif circulant.
Ratio de capacité d'endettement	83.37%	66.7%	98.6%	Ce ratio enregistre une baisse puis une augmentation de capacité d'endettement
Ratio d'autonomie financière	54.8%	36.94%	57.92%	L'entreprise n'a pas une forte autonomie financière
Ratio de recouvrement des créances	57 jours	81 jours	55 jours	Les encaissements sont supérieurs aux décaissements
Ratio de marge commerciale	21.21%	20.36%	25,28%	Les rentabilités de la MC sont relativement importantes au C'A réalisés et a connu une légère baisse puis a repris avec une augmentation importante (MC : Rentabilité des ventes.
Ratio de la VA	87.81%	86%	85%	La proportion de la TVA par rapport à l'activité commerciale est relativement importante mais a connu une légère baisse.

Source : Tableau établi à partir des documents internes du CPA

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

3-3- Compte rendu d'étude

Activité et rentabilité

Après le reclassement des bilans réels, nous dénotant une évolution significative de l'activité durant les trois derniers exercices sauf l'année 2017. En effet, le chiffre d'affaire passe de 834 657 KDZD en 2015 à 1 056 33 KDZD en 2016, alors que la CA de l'année 2017 affiche un montant de 1 548 665 KDZD. Cette dernière a pour cause de déménagement vers d'autres locaux. Cela est dû, d'une part, à l'extension de l'activité par l'ouverture de plusieurs succursales. Et, l'acquisition de nouvelles part du marché ainsi que la diversification et l'élargissement des gammes des produits (commercialisation d'engins de marque X) proposés par la SARL XXX, et surtout leurs disponibilités, d'autre part.

En raison de la baisse des dotations aux amortissements, ainsi que les charges des impôts et taxes, la rentabilité de l'affaire se consolide d'année en année. A titre d'exemple : le résultat est passé de 87115KDZD en 2015 à 134994 KDZD en 2017 ; la proportion de ce dernier par rapport au chiffre d'affaire passe de 10% en 2015 à 13% en 2017 et ce malgré : l'augmentation de la masse salariale (recrutements de salariés pour les nouvelles succursales) et l'augmentation des frais financiers, engendrés par l'augmentation des dettes structurelles.

Aspect bancaire

Le CPA est le troisième partenaire financier de l'entreprise XXX, après la BADR et la BDL, où elle a contracté des engagements de l'ordre de 467 677 KDZD (crédit d'investissement) et 109117 KDZD (crédit d'exploitation). Ces crédits sont couverts par des garanties en numéraires, à savoir les dépôts d'égale valeur sous forme de bon de caisse anonymes.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

Au niveau de notre organisme l'entreprise a bénéficié de 37 000 KDZD : un découvert de 20 000 KDZD, sous une couverture financière totale.

Structure financière

Les principaux indicateurs sur les trois exercices réels font ressortir une structure équilibrée en 2015. Celle-ci est justifiée par un fonds de roulement positif (461 168 KDZD) plus important que le besoin en fonds de roulement (456 474 KDZD), que par conséquent une trésorerie positive. La SARL XXX été à l'aise financièrement puisque ses capitaux permanents couvrent largement l'actif immobilisé et dégage un surplus servant au financement de son cycle d'exploitation ainsi que ses exigibles à vue.

Un déséquilibre structurel est enregistré en 2016. Malgré que le fonds de roulement est positif (589 999 KDZD), il ne couvre pas le besoin en fond de roulement (593 414 KDZD). Ce qui a, d'ailleurs, engendré une trésorerie négative (-3415 KDZD). Cela peut s'expliquer par l'acquisition de nouveau investissement et l'importance des créances clients estimé à 239 822 KDZD.

L'équilibre est vite rattrapé l'année 2017, où le fonds de roulement était positif 744 569 KDZD. Ce dernier a été engendré principalement par le renforcement des capitaux permanents par l'augmentation du capital social qui passe de 100 000 KDZD à 157 064 KDZD.

Garanties

En couverture de nos concours d'exploitation, nous prévoyant le recueil des garanties suivantes : Une caution solidaire des associés ; Délégation d'une assurance multirisque professionnelle. Aussi, le cogérant prévoit un placement

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

de 100 000 KDZD qui sera acheminé en fraction des montants qui seront dématérialisés au niveau des confrères (BDL et BADR).

Avis du banquier

Il s'agit d'une relation qui se développe dans un secteur porteur. Son activité a fortement progressé, tant en volume qu'en rentabilité.

Aussi, en matière de développement de l'activité, les frères XXX ont amorcé plusieurs nouveaux investissements :

- Dans la production avec une unité de production, montage de remorques et portes chars en cours de réalisation.
- Un centre d'affaires au niveau d'Alger.

Le concours du CPA pour cette relation constitue un pas plus large vers une relation banque-entreprise plus diversifiée et plus riche en mouvements confiés et en PNB, d'autant plus que notre relation présente un potentiel de dépôt très important.

Nous émettons un avis favorable quant aux lignes de concours sollicités :

- L'extension du découvert à hauteur de 50 000 KDZD ;
- Une ligne de crédit documentaire sans marge à hauteur de 150 000 KDZD ;
- Une ligne de caution douane à hauteur de 20 000 KDZD ;

Sous réserve de recueil des garanties déjà citées.

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

Conclusion du chapitre

Cette étude nous a permis d'évaluer la contribution des banques et particulièrement le crédit populaire d'Algérie au financement des petites et moyennes entreprises (PME). A travers ce dossier nous avons pu constater les différents éléments constitutifs d'un dossier de crédit ainsi que les phases de l'étude de ce dernier.

Conclusion générale

A travers le monde, les Petites et Moyennes Entreprises (PME) représentent des composantes importantes dans l'économie et occupent une place stratégique dans le processus de développement. Formant l'essentiel du tissu industriel, elles contribuent à la croissance économique, à la cohésion sociale, fournissent une part appréciable des emplois et participent à la création de la valeur ajoutée.

Dans notre pays, les PME sont de conception récente, nées dans leur majorité après l'indépendance. Elles n'ont, donc, évolué que très lentement et n'ont pris de l'essor qu'à partir des années 2000, suite à l'adoption d'une nouvelle stratégie de promotion de ce secteur- considéré comme un élément moteur des économies modernes.

La politique de promotion de la PME se fixe comme objectifs : la sauvegarde, le renforcement et la modernisation des entreprises, mais aussi l'encouragement à la création de nouvelles entreprises sur des bases saines.

Les points forts retenus dans le programme d'action, se concentrent autour de l'établissement de nouveaux rapports entre l'Etat et le monde de l'entreprise. En d'autres termes, ce programme, essentiellement, la proposition d'un certain nombre de mesures de facilitations de l'acte d'investir dans le cadre des PME. Tel que l'amélioration de l'environnement administratif, l'accès au foncier industriel, l'adaptation de système de financement, l'information et la formation des entrepreneurs, la mise à niveau des entreprises.

Les PME en Algérie constituent une population d'entreprises marquée par une forte mouvance dans sa démographie. Elles sont dotées de caractéristiques et spécificités particulières. Les PME sont donc des acteurs importants du développement. Elles contribuent à sa durabilité.

Cependant, les difficultés traditionnelles rencontrées par les PME (faible disponibilité des financements, difficultés d'accès aux technologies, capacités

managériales limitées, etc.) deviennent plus pénalisantes dans un environnement chaque jour plus compétitif.

Dans ce contexte, il y'a lieu de signaler que les PME, vue l'importance des contraintes entravant leur développement, restent des agents économiques fragiles sans les formes de soutien et de promotion appropriées par les pouvoirs publics et les organismes concernés.

Ce cas de figure constitue une contrainte et une préoccupation majeure dans le système de gestion et d'orientation stratégique des PME, notamment le financement bancaire. Surtout que ce dernier constitue la principale source de financement pour les PME, après l'autofinancement et l'apport en capital.

Les crédits bancaires occupent, une place prépondérante dans le financement des entreprises n'ayant pas accès au marché financier, notamment les PME dans la plupart des cas. Ainsi, le constat le plus claire à relever est que le banquier demeure par excellence, et dans le contexte algérien, la première source de financement externe.

Pour autant, le recours au système bancaire pour financer la création et le développement d'une PME, engendre un grand nombre de difficultés, surtout que le marché bancaire algérien se caractérise par le taux le plus faible de distribution des crédits.

Les critères d'accès à l'octroi des crédits utilisés par le système bancaire, sont encore prioritairement axés sur l'assise financière des promoteurs et accessoirement sur la qualité du projet à réaliser, avec une recherche de la minimisation des risques et la couverture maximale par des garanties réelles. Ces dernières, il faudrait bien dire et le retenir, ne sera de fait du moment que la plupart des PME sont souvent incapables de fournir les documents comptables, financiers et juridiques nécessaires et susceptibles de susciter la confiance des banques.

L'accès au financement des projets d'investissement est alors une problématique nationale qui persiste depuis de longues années. Et malgré toutes ces difficultés, la banque reste toujours le pivot central dans la promotion des investissements, ceux de la PME en particulier. Son rôle se résume autour des éléments suivants : assister les entreprises, évaluer leurs besoins financiers et leur trouver les réponses adéquates en matière d'ingénierie financière.

Afin de relever cette contrainte financière, à laquelle sont confrontés les investisseurs, les banques doivent se transformer en partenaires financiers dynamiques et efficaces, surtout en matière de relation banque-entreprise.

Dans ce contexte, et pour combler une partie des insuffisances financières, la réalité exige :

- La création de nouvelles structures spécialisées au sein des banques pour l'étude et l'analyse de la portée des projets.
- La mise en place de mécanismes de garantie.
- Le renforcement du dispositif national du microcrédit pour les petits projets. Pour cela, l'État a pour tâche de faire en sorte que les distorsions intérieures qui les désavantagent soient éliminées rapidement et créer les conditions réglementaires, afin d'assurer la croissance des PME.

Pour remédier à cette contrainte de financement, le gouvernement algérien a pris de nouvelles dispositions d'investissement. De plus, il y a eu nécessité de faire impliquer les banques publiques dans la création des sociétés de leasing et du capital investissement, permettant ainsi de donner d'autres alternatives de financements pour les PME. Enfin, pour répondre succinctement à la problématique de financement des PME par le secteur bancaire, cas du crédit populaire d'Algérie (CPA). Ce dernier, participe à la réduction des contraintes de financements auxquelles sont confrontées les PME. Et ce, en ne cessant de

développer et d'améliorer ses produits et services bancaires, tel est le cas de leur mise en place d'un dispositif commercial dédié à ce secteur.

Autrement dit, le crédit populaire d'Algérie peut être une meilleure source de financement bancaire pour les PME moins capitalisées, éprouvant des difficultés à offrir des garanties palpables. De ce fait, le crédit populaire d'Algérie, est une banque publique qui peut être pour le Moment un acteur principal concourant à la bancarisation de masse des populations à faible revenu (Artisans, commerçants, agriculteurs, voire salariés).

Par conséquent, cette banque publique est renforcée par d'autres organismes Étatiques créés dans le but de garantir les crédits accordés, tel que le fonds de garantie des crédits à la Petite et moyenne entreprise. Ceci peut donner l'occasion à des PME ayant une « surface » financière moins importante d'accéder aux différentes formes de crédit.

Références bibliographiques

Ouvrages

- BONARD. L « économie d'entreprise : les conditions d'organisations » ; édition Dunod, Paris, 1997.
- BOUYACOUB. A, LALLEMENT. M « PME ; emploi et relations sociales-France Maghreb » Edition harmattan, Paris, 2007.
- BOUYAKOUB, Farouk. « L'entreprise et le financement bancaire ». Alger. 2000, Casbah.
- BRESSY. G et KONKUYT.C « économie d'entreprise : aide-mémoire » Édition Sirey, 5^{ème} éd, Paris 2000.
- Collection LAZARY, « Economie de l'entreprise », 2001.
- De La Rochefoucauld. B, économie du tourisme, édition Bréal, 2007.
- DIEMER Arnaud, Cours d'« Economie d'entreprise »Partie II : Les fonctions de l'entreprise, chapitre9 : fonction financière, IUFM d'Auvergne.
- Dov Ogien, « Comptabilité et Audit Bancaire », 2^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris, 2008.
- E. Cohen, Gestion financière de l'entreprise et développement financier, édition EDICEF/AUPELF, 1991.
- Ginglinger. E, « Gestion financière de l'entreprise », Edition Dalloz, 1991.
- JEAN-PIERRE LORRIAUX, « Economie d'entreprise », Edition Dunod, Paris, 1991.
- Le Saout E, « Introduction aux marchés financiers », 2^{ème} édition, Economica, Paris, 2008.
- M.Y. BOUMGHAR, la relation pme-banque : "essai de compréhension".
- MARBARCH, Christian. *PME : clés de lecture, DEFINITION DENOMBREMENT TYPOLOGIES*. Edition, janvier 2003.
- Mourgues N, le choix des investissements dans l'entreprise, édition Economica, 1994.

- Olivier Hassid, "la gestion des risques", éd Dunod, Paris, 2005.
- Pierre-André. Julien : «Les PME bilan et perspectives», Ed. Economica, Paris, 1997.
- Puraye. B, mémento des sociétés commerciales, Wolters Kluwer Belgium SA, 2007.
- Robert. Wtterwulghe : «La PME une entreprise humaine», Ed. De Boeck, Paris, 1998.
- Rousselot P ; Verdié J-F ; La gestion de la trésorerie, 2^e édition Dunod, 1999.
- Rousselot. P, Verdié. J-F, « la gestion de la trésorerie », éd DUNOD, Paris, 1999.
- Thirrey Roncalli, "la gestion des risques financier", 2^{ème} édition, economica, Paris, 2009.

Mémoires

- Atman AYAD, Hanane HABICHOU, Hakima LAKHDARI. Le rôle des organisations professionnelles dans l'accompagnement des PME en Algérie ». Université de Montpellier.
- BOUKROUS. D : « Les circuits de financement des petites et moyen entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire », Mémoire de magistère, option économie international, université d'Oran, 2007.
- MADOUCHE YACINE, « la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie » ; Mémoire de magister en sciences économiques, université de Tizi-Ouzou.

Les articles de revues, de colloques et séminaires

- Bolton. J, E., report of the committee inquiry on small firms, cite par Robert. Wtterwulghe, dans la PME une entreprise humaine.

- Chainel A ; La banque et l'entreprise : les techniques actuelles de financement, édition la revue banque, 1989.
- Chelil, A, Ayad, S.M., « PME en Algérie : réalité et perspective » dans revue économique & management n°9 Octobre 2009.
- Daustan D, Economie et le marché des capitaux, Revus Banque, 1985.
- GREPME (Groupe de Recherche en Economie et Gestion des PME). Les PME: BILAN ET PERSPECTIVES.
- THIAM Alioune Badara, « Aspects Conceptuels et Evaluation de l'Acte Uniforme de l'OHADA relatif aux Sociétés Coopératives », Revue de l'ERSUMA: Droit des affaires - Pratique Professionnelle, N° Spécial - Nov-Déc 2011.

Lois et législation réglementaire

- Décret exécutif n° 94-188 du 06juillert 1994 partant statut de caisse nationale d'assurance chômage, publier dans le journal officiel n° 44.
- Journal officiel de la république algérienne n° 02 Loi n° 17-01 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 fixant la liste des hautes responsabilités de l'État et des fonctions politiques dont l'accès requiert la nationalité algérienne exclusive.
- La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit. Article 71.
- L'article 644 du code civil.
- L'Article 543 du Code de commerce Algérien
- Le décret exécutif n° 96-296 de 08/09/1996 portant création et fixation des statuts de l'ANSEJ.

TABLE DES MATIERES

Remerciement

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Introduction générale..... 1

Chapitre I : Le cadre théorique de la PME

Introduction 5

Section 01 : Cadre théorique et conceptuel des PME 6

1.1. Définition du concept de la PME 6

1.1.1. La définition de l'Union Européenne..... 6

1.1.2. Définition des PME en Algérie 7

1.2. Approche de classification de la PME selon les critères endogènes à l'entreprise..... 8

1.2.1. L'approche quantitative de la PME 8

1.2.1.1. Le nombre d'effectifs employés 8

1.2.1.2. Le chiffre d'affaires..... 9

1.2.1.3. Autres critères quantitatifs 9

1.2.2. L'approche qualitative de la PME 10

1.2.2.1. La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise..... 10

1.2.2.2. Les stratégies et les objectifs de la direction 11

1.3. Approche de classification de la PME selon les critères exogènes à l'entreprise..... 12

1.3.1. Classification en fonction du caractère juridique..... 12

1.3.1.1. Les entreprises privées 12

1.3.1.2. Les entreprises publiques 13

1.3.1.3. Les entreprises coopératives 14

1.3.2. Classification de la PME en fonction du domaine de leur activité.....	15
1.3.2.1. Classification sectorielle	15
1.3.2.2. Classification par branche et secteur d'activité	15
1.3.2.3. Classification par filière d'activité.....	16
1.4. Les caractéristiques des PME.....	16
1.4.1. La petite taille.....	16
1.4.2. La centralisation de la gestion.....	16
1.4.3. Une faible spécialisation du travail.....	17
1.4.4. Une stratégie intuitive ou peut formalisée	17
1.4.5. Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé	17
1.4.6. Un système d'information externe	17
Section 02 : La place de la PME dans l'économie	18
2.1. Objectifs et rôles de la PME dans l'économie.....	18
2.1.1. Les objectifs des PME.....	18
2.1.1.1. La pérennité.....	18
2.1.1.2. La croissance	18
2.1.1.3. L'indépendance.....	19
2.1.2. Le rôle des PME dans l'économie	19
2.1.2.1. La création d'emplois	19
2.1.2.2. Le renforcement du tissu industriel.....	19
2.1.2.3. L'implantation optimale des forces productives	20
2.1.2.4. Du développement à l'exploitation.....	20
2.1.2.5. La diffusion de l'esprit d'entreprise	20
2.2. Les avantages des PME.....	21
2.3. Les contraintes des PME.....	23
A- Contraintes liées à l'innovation	23
B- Contraintes liées à l'accès au financement	24
C- Limites endogènes à la croissance des PME PMI familiale	24
D- Contraintes liées aux méthodes de gestions.....	24

2.4. PME et économie en mutation	25
Conclusion du chapitre	27

Chapitre II : Le financement des PME

Introduction	28
Section 01 : Les besoins et les sources de financement des PME.....	29
1.1. Les besoins de financements des PME	29
1.1.1. Les besoins de financement liés à l'investissement	29
1.1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation	30
1.1.3. Les besoins liés à l'innovation	32
1.2. Les sources de financement des PME.....	33
1.2.1. Le financement interne.....	33
1.2.1.1. L'autofinancement	34
1.2.1.2. L'augmentation du capital	35
1.2.2. Le financement externe	36
1.2.2.1. Le financement externe direct (par les marchés financier).....	36
1.2.2.2. Le financement externe indirect (financement bancaire)	37
1.2.2.2.1. Les crédits à court terme	38
1.2.2.2.2. Les crédits à moyen terme	41
1.2.2.2.3. Les crédits à long terme	43
Section 02 : Les risques et les garanties d'un crédit bancaire.....	44
2.1. Les risque d'un crédit bancaire.....	44
2.1.1. Les risques financiers	44
a. Le risque de contrepartie	44
b. Le risque de liquidité.....	44
c. Le risque du taux d'intérêt	45
d. Le risque de change.....	45
e. Le risque de marché	45
2.1.2. Les risques non financiers.....	46

a. Le risque opérationnel	46
b. Le risque systématique	46
c. Le risque stratégique	47
2.2. Les garanties bancaires.....	47
2.2.1. Les garanties personnelles.....	47
2.2.2. Les garanties réelles	48
Conclusion du chapitre	50

Chapitre III : Le développement du secteur des PME en Algérie

Introduction	51
Section 01 : L'évolution de la PME Algérienne	52
1.1. La période 1962-1982	52
1.2. La période 1982-1989	53
1.3. A partir de 1989.....	53
1.3.1. L'instauration du code d'investissement de 1993.....	54
1.3.2. La phase de développement du secteur privé.....	54
1.3.3. L'ordonnance du développement de l'investissement et la loi d'orientation de la PME (2001).....	55
Section 02 : La présentation générale de la PME algérienne.....	57
2.1. Présentation de la population actuelle de la PME.....	57
2.2. Distribution des PME fin 2022	58
2.2.1. Par taille.....	58
2.2.2. Par nature juridique	59
2.2.2.1. Personnes Morales	59
2.2.2.2. Personnes physiques.....	59
a. Professions libérales.....	59
b. Activités Artisanales	60
2.2.2.3. PME publiques	60

2.2.2.4. PME Privé	61
2.2.2.5. Par région	61
2.2.4. Densité.....	62
2.3. Evolution	63
2.3.1. Evolution de la population globale des PME.....	63
2.3.2. Evolution des PME par secteur d'activité	64
2.3.3. Evolution de l'emploi par type de PME.....	64
2.4. Démographie	65
2.4.1. Croissance	65
2.4.2. Création de PME	65
2.4.3. Réactivation.....	66
2.4.4. Radiation (cessation).....	66
2.5. Les organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des PME	66
2.5.1. L'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)	66
2.5.2. L'agence nationale de soutien d'emploi de jeune(ANADE) EX (ANSEJ).....	67
2.5.3. L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM)	68
a. Le micro crédit	69
b. Les conditions d'éligibilité	69
2.5.4. La caisse nationale d'allocation chômage (CNAC)	70
Conclusion du chapitre	71

Cas pratique

Chapitre IV : Évaluation de financement d'une PME par un crédit d'exploitation

Section 01 : Présentation et fonctionnement de l'organisme d'accueil.....	72
1.1. Définition le crédit populaire algérien	72
1.2. Création de la banque du Crédit Populaire d'Algérie « CPA »	72
1.3. Organigramme du « CPA » : La structure du CPA est présentée ci-dessous	73
1.4. Missions et activités des différents services du « CPA » Tizi-Ouzou	74

Section 02 : Constitution et étude d'un dossier	78
1- Constitution du dossier de crédit	78
1-1- La constitution d'un dossier d'exploitation	78
A- Documents juridiques et administratifs	78
B- Documents comptables et financiers	79
C- Documents fiscaux et parafiscaux	79
D- Documents commerciaux	79
E- Documents économiques	80
F- Le compte rendu de visite.....	80
2- Etude d'un dossier de crédit	80
2-1- La notice économique.....	80
2-2- La notice financière	81
2-3- Le compte rendu d'étude.....	81
3- Cas pratique : crédit d'exploitation	81
3-1- Elaboration de la notice économique	82
3-1-1- Aperçu global sur l'entreprise	82
3-1-2- Position de l'entreprise dans son secteur sur sa zone d'influence	83
3-1-3- Moyens de production.....	83
3-1-4- Moyens humains : Le personnel	83
3-2- Elaboration de la notice financière	84
3-2-1- Représentation du bilan financier détaillé et en grandes masses :	
emploi et ressources de 2015, 2016 et 2017	84
3-2-2- Calcul de quelques ratios et commentaires pour 2015-2016 et 2017 ..	88
3-3- Compte rendu d'étude	90
Conclusion du chapitre	93
Conclusion générale	94
Références bibliographiques	
Annexes	
Table des matières	