

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERRI DE TIZI-OUZOU

TASDAWIT MULUD MAMMERRITIZI UZU

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



*Mémoire de fin d'Etude en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences commerciales
Option : FINANCE*

THEME :

*Le financement de la croissance des PME
Cas de financement d'une PME
par la BNP Paribas El Djazaïr*

Réalisé par :

- MANIRAMBONA
Arthur Didier
- MAZRI Aghilas

Jury composé de :

- Président :
M^f CHENANE Arezki
- Examinatrice :
M^{me} IGUERGAZIZ Wassila
- rapporteur :
M^{me} RAIHAH Sonia

Promotion 2014-2015

Remerciements

Nous remercions Dieu pour nous avoir donné le courage et la volonté de réaliser ce travail.

Nos vifs remerciements s'adressent à notre encadreur M^{me} RAIAH pour sa disponibilité et ses enseignements.

Nous témoignons notre profonde gratitude à M^{lle} SADAOUI Amina.

Nous remercions également M^{me} CHERFAOUI HAMADOU, M^{me} BOULMELH et l'ensemble du personnel de BNP PARIBAS ED Agence Dar El Beida.

Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail à ma chère famille, mes amis et à tous ceux qui m'ont encouragé à braver les difficultés que j'ai rencontrées pendant l'élaboration de ce mémoire.

Sans oublier toute la famille MAZRI.

M. Arthur Didier

Dédicaces

*Je dédie ce travail A mes très chers parents,
pour tout leur amour, leurs efforts et leurs
sacrifices ;*

*A mes frères « Ahmed et Nassim » ; Et à tous
mes amis et à tous ceux qui m'ont encouragé et
aidé à braver les difficultés que j'ai rencontrées
pendant l'élaboration de ce travail.*

M. Aghilas

Liste des abréviations

ANDI	Agence Nationale De Développement De L'investissement
ANDPME	Agence Nationale De Développement Des PME
ANGEM	Agence Nationale De Gestion Du Micro-Crédit
ANSEJ	Agence Nationale De Soutien A L'emploi Des Jeunes
B.A	Banque d'Algérie
B.S.B	Brevet Supérieur de Banque
BADR	Banque Algérienne De Développement Rural
BFR	Besoin En Fonds De Roulement
BNP PED	BNP Paribas El Djazaïr
BOAL	Bulletin Officiel Des Annonces Légales
C.L.T	Crédits à Long Terme
C.M.T	Crédits à Moyen Terme
CA	Chiffre D'affaires
CAF	Capacité D'autofinancement
CANC	Chambre d'agriculture de Nouvelle Calédonie
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
CNAS	Caisse Nationale Assurance Social
CNC	Conseil National Consultatif
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne Et De Prévoyance
CNRC	Centre National Du Registre De Commerce
DCT	Dettes A Court Terme
Dhs	Dirhams
DLMT	Dettes A Long Et Moyen Terme
EBE	Excédant Brut D'exploitation
EPA	Etablissement Public A Caractère Administratif
ESB	Ecole Supérieur de Banque
EURL	Entreprise Unipersonnelle A Responsabilité Limité
FC	Une Facilité De Caisse
FP	Fonds Propres

Liste des abréviations

FR	Fonds De Roulement
FRS	Fournisseurs
GEI	Groupement d'Intérêt Economique
HT	Hors Taxes
LC	Une Lettre De Crédit
LCAC	Lettre de Cession d'Antériorité de Créances
MC	Marge Commerciale
ME	Moyenne Entreprise
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
ONS	Office National Des Statistiques
OPA	Offre Publique D'achat
OPE	Offre Publique D'échange
PCN	Plan Comptable National
PE	Petit Entreprise
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petit Et Moyenne Entreprise
PNACI	Programme National Pour L'amélioration De La Compétitivité Industrielle
SARL	Société A Responsabilité Limitée
SCA	Société En Commandite Par Actions
SCS	Société En Commandites Simple
SNC	Société En Nom Collectif
SPA	Société Par Actions
TPE	Très Petit Entreprise
TR	Trésoreries
TTC	Tout Taxes Comprises
VA	Valeur Ajoutée
VD	Valeurs Disponibles
VE	Valeurs D'Exploitation
VR	Valeurs Réalisables

Sommaire

Introduction Générale	01
Partie I : Approche théorique sur la PME, sa croissance et son financement	04
Chapitre I : Généralités sur les PME	05
Introduction chapitre I.....	06
Section 1 : Aperçus sur les entreprises en générale	06
Section 2 : Bref aperçu sur les PME	11
Section 3 : la croissance des PME	20
Conclusion chapitre I	26
Chapitre II : Financement des PME	28
Introduction chapitre II.....	29
Section 1 : Généralités sur le financement des entreprises	29
Section 2 : Financement bancaire	36
Section 3 : Montage et étude d'un dossier de crédit	49
Conclusion chapitre II	57
Partie II : Analyse d'un cas de financement de croissance de PME	61
chapitre III : Présentation de la BNP PARIBAS	62
Introduction chapitre I.....	63
Section 1 : Présentation de la BNP Paribas El djazaïr	63
Section 2 : L'analyse rétrospective des documents comptables et financiers	69
Conclusion du chapitre.....	78
Chapitre IV : Etude d'un cas de financement d'une PME par la BNPPED	79
Introduction cas pratique	80
Section 1 : Etude technico-économique.....	81
Section 2 : Diagnostique économique et financier	86

Section 3 : Conclusion de l'étude96

Conclusion comparaison avec la decision de la banque96

Conclusion Générale97

Bibliographie

Annexes

Liste des tableaux, liste des schémas et liste des annexes

Sommaire

Table des matières

Introduction Générale

Introduction Générale

Aujourd'hui, les Petites et Moyennes Entreprises (PME) font l'objet d'une croissante attention tant de la part des pouvoirs publics que des économistes. Acteurs importants de l'économie en termes de création d'emplois et de valeur ajoutée, elles pourraient l'être davantage encore si elles parvenaient à trouver le financement, dans les conditions favorables, pour leur développement. Les pays développés voient dans la PME un complément important à la grande entreprise et une source de création d'emploi. Les pays sous développés y voient un outil efficace de développement industriel taillé à leur mesure.

Les PME par leurs investissements et par leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique d'une région (d'un pays). « Les PME représentent en général, plus de 90 % de l'ensemble des entreprises »¹. Elles génèrent plus de 55 % du PIB et plus de 65 % du nombre total dans les pays développés. (OCDE, 2002). Tout de même, A la fin du premier semestre 2013, le paysage économique national comprend 747.934 PME créatrices de 1.915.495 emplois, dont plus de 90 % sont en fait des très petites entreprises (TPE)². Ces chiffres montrent que ce genre d'entreprises occupe une place considérable ainsi bien dans l'économie mondiale, qu'algérienne.

L'environnement économique dans lequel évoluent les PME les exigent à augmenter leurs tailles. Elles sont obligées de croître pour pouvoir s'adapter et faire face aux exigences du marché en se dotant des moyens pour accéder sur un nouveau marché, pour innover et encore pour réduire les coûts.

Dans certains pays le recours aux PME est une attitude exigée par le souci qu'ont présenté les grandes entreprises durant les crises. Dans ce cas, les PME existantes sont encouragées vers la croissance, non seulement pour éviter leur disparition mais aussi pour assurer pleinement le développement économique de leurs pays. Deux formes de croissance sont envisageables dans ce cas : la croissance interne et la croissance externe. Pour y arriver, elles procèdent soit par le financement interne (autofinancement) soit par le financement externe (crédit bancaire ou marché des capitaux).

¹ Torres, 1998 ; St-Pierre et AL, 2004

² Ministère de l'industrie et des mines, Bulletin d'information statistique de la PME, septembre 2013

Introduction Générale

Contexte et Problématique

Si l'entreprise ne dispose pas de liquidités suffisantes en interne pour financer ses activités, elle est amenée à solliciter des financements externes. Mais quelque soit l'origine des capitaux utilisés, l'entreprise en particulier la PME, doit supporter leurs coûts. Ces coûts correspondent au taux de rentabilité des capitaux pour les actionnaires et un coût de la dette pour les créanciers (taux d'intérêt). Pour acheter et conserver des titres (actions), les actionnaires deviennent de plus en plus exigeants en demandant un taux de rentabilité élevé ce qui ne favorise pas les PME. Ces dernières ayant des moyens en capital moins importants comparés à ceux dont disposent les grandes entreprises, ne peuvent pas assurer elles-mêmes la totalité de leur financement, elles sont de ce fait les plus dépendantes de la dette (crédit bancaire) et par conséquent les plus pénalisées par ces conditions défavorables dans la mesure où elles ont une structure financière fragile comparée à celle des grandes firmes. Malgré cette situation, les banques restent la source de financement privilégiée des PME. Dans le cadre de notre travail, nous allons essayer d'apporter les éléments de réponses à la question suivante :

Dans un contexte où le prêteur est très sélectif dans sa décision d'octroi des crédits et où l'actionnaire exige une rentabilité élevée, quelle alternative pour la PME afin d'assurer le financement de sa croissance ?

Au centre de cette question principale se trouve trois questions secondaires qui nous permettront de cerner le financement de la croissance de la PME à savoir :

- Quel sont les différents modes de financement ainsi que leur avantages et limites?
- Quel mode de croissance adapté aux PME?
- Quels sont les modes de financement adaptés à la croissance des PME ?

Hypothèses de travail de recherche

Pour répondre à ces questions deux hypothèses guideront notre travail de recherche :

Hypothèse 1 : Le crédit-bail est un crédit d'investissement idéal pour le financement de la croissance sans déséquilibrer le bilan de l'entreprise.

Hypothèse 2 : Le financement interne constitue le mode de financement le plus sûr des entreprises qui veulent préserver leur autonomie.

Introduction Générale

Objet de recherche

Notre objectif est de contribuer à la réflexion sur tous les moyens de financement qui peuvent aider les Petites et Moyennes Entreprises à croître en soulignant les opportunités qui leurs sont offertes pour y arriver.

Méthodologie de recherche

Pour nous permettre de présenter ce travail de recherche, nous avons réuni la documentation nécessaire et suffisante sur la question de financement de la croissance des PME que nous avons traité, analysé et synthétisé. Ce travail de recherche nous a permis de définir la notion de la PME, de sa croissance et de son financement.

Pour approfondir notre étude, nous avons traité un cas de financement assuré par une banque étrangère à savoir la BNP Paribas.

La structure du travail

Notre travail est organisé en deux parties divisée en deux chapitres chacune.

En premier lieu (Partie I), nous allons faire une approche théorique sur la PME, sa croissance et son financement.

Le premier chapitre concerne l'étude de l'entreprise en générale et celle de la PME en particulier, dans toutes ses facettes, son rôle dans l'économie en tant que productrice de biens et services ou créatrice d'emplois et de valeur ajoutée. Dans ce même chapitre, nous allons aborder la notion de la croissance dans toutes ses modalités avec leurs avantages et limites. C'est grâce à cette analyse de la croissance que nous parviendrons à comprendre le mode de croissance adapté à la PME.

Le deuxième chapitre est consacré au financement des entreprises (PME). Il sera abordé dans ce chapitre la notion de financement en générale que ce soit interne ou externe (bancaire).

La deuxième partie de notre travail c'est un cas pratique concernant l'analyse d'un dossier de financement .Dans le troisième chapitre on va présenter l'organisme d'accueil qui est la BNP Paribas ED (El Djazaïra), son historique et ses domaines d'intervention.

En fin, le dernier chapitre sera consacré à l'étude d'un cas de financement par la BNP PED afin de mieux comprendre les différentes notions abordées dans notre travail.

Partie I

**Approche théorique sur la PME,
sa croissance et son financement**

Chapitre I

Généralités sur les PME

Introduction chapitre I

Une entreprise est une unité institutionnelle, mue par un projet décliné en stratégie et/ou en politiques et plans d'action, dans le but de produire et de fournir des biens ou des services à destination d'un ensemble des clients ou usagers. Pour ce faire elle s'organise, fait appel, mobilise et consomme des ressources (matérielles, humaines, financières, etc.).

Si les grandes entreprises ont longtemps attiré l'attention du grand public, aujourd'hui les PME font l'objet du grand sujet des discussions.

Vu que l'évolution constante de l'environnement dans lequel exerce l'entreprise (PME), cette dernière est amenée à croître pour pouvoir s'adapter. C'est la raison pour laquelle nous avons consacré ce chapitre à la notion de l'entreprise en générale, celle de la PME et de sa croissance en vue de mieux les comprendre.

Section 1 : Aperçus sur les entreprises en générale

Afin de mieux cerner la PME, on préfère d'abord donner un aperçu global de l'entreprise.

1. Définition de l'entreprise

« L'entreprise est une réalité polymorphe et protéiforme, vivante, complexe et pluridimensionnelle ouverte sur son environnement économique et social »³.

C'est une grandeur économique, un des agents économiques fondamentaux, l'entreprise est dotée d'une autonomie juridique.

L'entreprise combine différents facteurs (humains, techniques, financiers) dans le but de produire des biens et des services destinés à être vendus sur le marché et en vue de réaliser un profit. Considéré par les économistes comme une unité de décision, l'entreprise jouit d'une autonomie de décision notamment pour l'affectation de ses ressources courantes.

³ Cyrille « comptabilité générale de l'entreprise » ; Edition de Boeck université ; 1ère édition; 2003 ; page 13.

2. Rôle de l'entreprise

L'entreprise joue un rôle important dans l'économie et se présente sous deux importants aspects :

2.1. Aspect économique

Le rôle fondamental d'une entreprise est la création de la richesse, elle a aussi pour rôle la distribution des revenus aux différents acteurs économiques qui participent à la production (actionnaire, salariés, etc.)

2.2. Aspect sociale

L'entreprise participe à la création d'emplois en offrant des postes stables, elle procure de bonnes conditions de travail et aussi elle participe à la formation et à l'accroissement des qualifications de ces salariés.

3. Classification des entreprises

En raison de leur multitude, les entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères et en plusieurs catégories, et cela afin de pouvoir observer leurs comportements, évaluer leurs performances et faire des comparaisons.

A cet effet, on peut retenir deux classifications :

- Classification d'un point de vue économique ;
- Classification d'un point de vue juridique.

3.1. Classification d'un point de vue économique

Selon le point de vue économique on peut classer l'entreprise en tenant compte :

- Du secteur d'activité ;
- De la taille.

3.1.1. Classification par le secteur d'activité

Il existe trois secteurs économiques selon l'économiste britannique « COLIN Clark » :

3.1.1.1. Secteur primaire

Il s'agit des entreprises dont l'activité principale est l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles ; ce secteur comprend l'agriculture, la pêche, l'exploitation forestière et minière.

3.1.1.2. Secteur secondaire

Il comprend les entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques ; En d'autres termes, il s'agit des entreprises qui transforment la matière première issue du secteur primaire.

3.1.1.3. Secteur tertiaire

Ce secteur regroupe les entreprises qui fournissent des services qui sont destinés à des entreprises ou aux particuliers, les banques font parties de ce secteur.

A noter : On parle aussi d'un quatrième secteur « **secteur quaternaire** », il s'agit des entreprises dont l'activité principale est l'information et la communication, par exemple la télématique.

3.1.2. Classification par la taille

Selon la définition de la Commission européenne 2011, les entreprises sont classées comme suit selon trois critères à savoir le chiffre d'affaires, le nombre de salariés et le total bilan.

3.1.2.1. Micro-entreprise

Sous-catégorie des **TPE** définie en France par un chiffre d'affaires inférieur à 81 500 euros pour celles réalisant des opérations d'achat-vente et à 32 600 euros pour les autres.

3.1.2.2. Très petite entreprise (TPE)

Moins de 10 salariés avec soit un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros par an, soit un total bilan inférieur à 2 millions d'euros.

3.1.2.3. Petite entreprise (PE)

Entre 10 salariés et 49 salariés avec soit un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros par an, soit un total bilan inférieur à 10 millions d'euros.

3.1.2.4. Moyenne entreprise (ME)

Entre 50 salariés et 249 salariés avec soit un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros par an, soit un total bilan inférieur à 43 millions d'euros.

3.1.2.5. Grande entreprise

250 salariés et plus ou à la fois un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 50 millions d'euros par an et un total bilan supérieur ou égal à 43 millions d'euros.

3.1.2.6. Groupe d'entreprises

Comporte une société mère et des filiales.

3.1.2.7. Entreprise étendue (ou en réseau, ou matricielle, ou virtuelle)

Comprend une entreprise pilote travaillant avec de nombreuses entreprises partenaires.

3.2. Classification d'un point de vue juridique

On peut distinguer deux types d'entreprises celles qui sont exploitées par le secteur privé et celles exploitées par le secteur public.

3.2.1. Entreprise privée

On peut distinguer deux types d'entreprises, celles qui sont exploitées par une personne physique, il s'agit des « entreprises individuelles », et celles exploitées par une personne morale plus précisément les sociétés, on parle ici des « entreprises sociétaires »⁴.

3.2.1.1. L'entreprise individuelle

Ce type d'entreprise est considéré étant la forme juridique la plus simple pour la création d'entreprise ; elle n'a pas de personnalité juridique seul le propriétaire qui est sujet de droit ; a cet effet, il n'y a pas une séparation entre les biens de l'entreprise et les biens du propriétaire.

3.2.1.2. L'entreprise sociétaire

Ces entreprises sont munies d'une personnalité juridique et sont composées de plusieurs associés qui se partagent la responsabilité.

⁴ Jean Pierre TOSI et M. le Friant « introduction au droit de l'entreprise » édition LITEC, 1999, p.89 et 90.

A. Société en Nom Collectif (SNC)

C'est une société de personne qui est composé de deux ou plusieurs personnes qui ont tous la qualité de commerçant ; les associés de la SNC sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de l'entreprise, c'est-à-dire que les créanciers peuvent se retourner contre n'importe lequel des associés ; les associés sont responsables sur l'ensemble de leurs biens personnels.

B. Société en Commandites Simple (SCS)

Elle est composé de deux types d'associés, les commanditaires et les commandités. Les associés commandités sont assimilables à ceux de la SNC, c'est-à-dire ils ont la qualité de commerçant et ils sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes de l'entreprise. Par contre, les commanditaires sont responsables des dettes de l'entreprise qu'à concurrence de leurs apports.

C. Société des capitaux

C'est une société où le capital est constitué par les actions ou les titres de participation, les actionnaires ne sont responsables vis-à-vis des tiers qu'à concurrence de leurs apports. On peut distinguer trois formes à savoir :

a. Société en commandite par actions (SCA)

C'est une société dont le capital est divisé en actions et est constituée par un ou plusieurs commandités qui ont la qualité de commerçant et répondent indéfiniment des dettes sociales et des commanditaires qui ont la qualité d'actionnaires qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

b. Société A Responsabilité Limitée (SARL)

Une Société A Responsabilité Limitée est une société des capitaux qui comprend entre 2 et 100 associés et dont les parts détenues dans le capital ne sont pas librement accessibles sans accord de tout ou une partie des associés.

c. Société Par Actions (SPA)

Une Société Par Action est une entité juridique qui a une existence autonome. Elle est donc légalement distincte de son ou de ses actionnaires. La SPA comporté au minimum 20 associés.

Comme pour les associés de la SARL les associés de la SPA sont responsables vis-à-vis des créanciers qu'à la limite de leurs apports.

3.2.2. Entreprise publique

Ce sont les entreprises dont la totalité ou une partie du capital et le pouvoir de décisions sont détenus par les collectivités locales (Etat, collectivités publiques...).

3.2.2.1. Les établissements publics

Ils représentent des personnes morales de droit public, ils ont pour mission l'intérêt générale ; ces entreprises jouissent d'une autonomie financière et administrative. Ils peuvent avoir un caractère administratif, industriel et commercial.

3.2.2.2. Sociétés nationales

C'est des sociétés de droit privé dans ce cas le capital est entièrement détenu par l'Etat ; cette société peut être qualifiée comme étant une société anonyme qui ne compte qu'un seul associé.

3.2.2.3. Société d'économie mixte

Elles représentent des sociétés anonymes dont le capital est mixte c'est-à-dire une partie est détenue par l'Etat celle-ci détient la plus grande part, et l'autre partie est détenue par un organisme privé.

Section 2 : Bref aperçu sur les PME

Dans cette section nous allons présenter une définition pour la PME, son rôle et ses caractéristiques.

1. Définitions des PME

« La PME posée problème au niveau de sa définition, car elle n'a pas la même identité partout dans le monde. Elle change de critère d'un pôle à un autre et d'une économie à une autre. Ainsi, sa définition au Japon diffère de celle en France, et celle des pays développés n'est pas la même dans les pays en développement. La PME n'a donc pas une définition universelle. »⁵

⁵ Bouazzaoui. EL.M (2001) « Emploi et création des PME au Maroc Oriental », D.E.S.A, Université Mohamed Ier.

1.1. La PME dans les pays industrialisés

Dans les pays industrialisés deux images de la PME radicalement opposées coexistent : La première image de la PME est celle d'une entreprise archaïque, cantonnée dans des activités en déclin (La petite exploitation familiale agricole, l'artisanat ou le petit commerce) et dont le niveau technologique est relativement faible. La PME apparaît ici comme une forme d'organisation héritée du passé et l'esprit qui anime les patrons de ces PME est conservateur et traditionaliste. On retrouve cette conception de la PME surtout dans les pays d'Europe du Sud, en Espagne, au Portugal, en Italie et tout particulièrement en France.

A cette conception traditionaliste où la PME est perçue comme une survivance du passé, on peut opposer une conception plus moderne.

Ainsi en Allemagne, le concept de PME est plus connu sous le terme « Mittelsland » qui signifie littéralement classe moyenne. Ces entreprises de taille moyenne constituent le pilier de l'économie sociale de marché et symbolisent le principe de « responsabilité collective » cher aux entreprises germaniques".⁶

Dans les pays anglo-saxons, la PME est souvent associée à l'innovation, au dynamisme, à l'initiative privée, au goût du risque... C'est l'image de la PME high-tech, stéréotype de l'entreprise moderne par excellence, créatrice d'emplois et capable de plus grandes prouesses technologiques.

Pour la définition des PME dans les pays industrialisés, les critères retenus sont différents. Ce qui reflète la pluralité des objectifs à réaliser, compte tenu des spécificités nationales particulièrement sur le plan démographique, financier et économique. Néanmoins le critère retenu communément reste celui de l'effectif des employés dans l'unité de production.

1.2. La PME dans les pays en développement

Dans les pays en développement, les conditions d'une économie de marché ne pourront être satisfaites. La primauté est à la satisfaction des besoins primaires d'une économie de survie. C'est dans les années 70 que l'on a pris conscience de l'existence dans le tiers monde d'un secteur informel où travaillaient les petits commerçants, des petits vendeurs, en situation plus ou moins légale qui coexiste avec le secteur formel.

« Dans le continent africain, l'informalité des économies est très forte, et la petite entreprise est caractérisée d'abord et avant tout par son aspect communautaire. L'activité économique se fond

⁶ Torres, O « Les PME », Editions Flammarion, Collection DOMINOS ; 1999, p: 23.

dans l'activité sociale. C'est l'homme dans sa dimension sociale qu'il convient de prendre en considération. C'est dans ce sens que la plupart des définitions de la PME, dans les pays en développement, prennent en considération le facteur démographique, donc le nombre d'emploi par entreprise ».⁷

Ainsi en Egypte, un seul critère est retenu pour identifier la petite industrie, et c'est le nombre d'employés qui varie de 10 à 50 personnes. Au Soudan et au Sénégal deux critères sont retenus, l'emploi qui est respectivement dans les deux pays de 30 et 50 personnes, et le montant d'investissement qui est de 430.000 dirhams (Dhs) dans le premier et de 2.000.000 Dhs dans le second.

En dehors du continent africain, il existe une plus grande distinction faite entre la petite et la moyenne industrie, en tenant compte du seul critère de l'emploi.

Cette distinction diffère de celle des pays comme le Singapour, les Philippines et la Corée, où la petite industrie emploie de 5 à 99 personnes, et la moyenne industrie de 100 à 199 personnes, soit en total, la PMI dans ces pays emploi de 5 à 199 personnes.

Il n'existe donc pas de définition universelle dans la plupart des pays, elle change alors d'un continent à l'autre et d'un pays à l'autre.

Le critère de base de définition de la PME dans les pays en développement est celui de l'emploi. Ils ont comme souci majeur de faire face au problème du chômage qui devient avec le temps plus important.

1.3. La définition de la PME en Algérie

En Algérie, le développement de la population des PME a connu une expansion importante depuis 1995. Cette évolution est le résultat des mesures d'incitation et d'encadrement, en faveur de la promotion de l'investissement, prises par les pouvoirs publics dans le cadre des réformes économiques libérales. Cependant, au-delà de l'expansion du tissu de la PME ainsi enregistrée, le concept PME en Algérie reste très flou en comparaison avec celui en vigueur dans les pays industrialisés.

Jusqu'en 2001, il n'existait pas une définition officielle de la PME en Algérie et l'Office National des Statistiques (ONS) définissait la PME comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes. Au regard de cette définition, seul le

⁷ Bouazzaoui, M (2001) op-cit, p: 11.

critère effectif comptait. En décembre 2001, l'adoption de la loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise a conduit à une définition plus officielle qui est basée sur les trois critères suivant : les effectifs, le chiffre d'affaires / le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise.

Article 4 : La Petite et Moyenne Entreprise, quelque soit son statut juridique, est définie comme étant une entreprise de production des biens et des services employant de (1) à (250) personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas le 2 milliards de Dinars (DA) ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars et qui respecte le critère de l'indépendance.

Article 5 : La moyenne entreprise toute entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 200 millions et 2 milliards de Dinars ou dont le total du bilan est entre 100 et 500 millions de Dinars.

Article 6 : La petite entreprise : toute entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de Dinars ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de Dinars.

Article 7 : La très petite entreprise (TPE) : toute entreprise employant de 1 à 9 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 20 millions de Dinars ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de Dinars.

1.4. Les organismes d'appuis

Plusieurs organisations publics et professionnelles ont joué un rôle dans le développement et la modernisation de l'entreprise en Algérie, on peut classer les organisations selon deux groupes : des organisations d'accompagnement et des organisations d'investissement, notre étude se limitera juste aux organisations qui soutien l'entreprise dans sa création et son développement.

1.4.1. Organisations d'accompagnement

Toutes les institutions ayant une fonction de soutien technique et financier de formation professionnelles liées à la modernisation de l'entreprise, seront étudiées sous ce titre quel que soit leur appartenance.

1.4.1.1. Agence Nationale de Développement des PME (ANDPME)

Pour un pilotage efficace de cet immense chantier de PME, l'Etat algérien a promulgué la création de l'ANDPME par le décret n° 05-165 du 3 mai 2005.

Elle représente l'outil opérationnel qui aura à sa charge toutes les opérations de soutien et d'accompagnement au profit des PME et dont l'une des missions principales est la mise en œuvre du programme national de mise à niveau (**Programme national pour l'amélioration de la compétitivité industrielle (PNACI)**)

1.4.1.2. Conseil National Consultatif (CNC)

Ce Conseil se trace comme mission essentielle l'instauration et la pérennisation du dialogue et de la concertation avec les pouvoirs publics et les partenaires socio-économiques sur les questions d'intérêt national, de développement économique et particulièrement le développement du secteur de la PME.

1.4.2. Les organisations chargées de la promotion des investissements

Les organisations chargées de la promotion des investissements sont le conseil national de l'investissement, Agence Nationale de développement de l'investissement (ANDI) et Agence Nationale de Soutien à l'emploi des Jeunes (ANSEJ).

1.4.2.1. Le conseil national de l'investissement

Il s'agit d'un organisme placé sous l'autorité du chef de gouvernement qui en assure la présidence. Il est cependant placé auprès du ministre chargé de la promotion de l'investissement. Il a une fonction de proposition et d'étude et est doté également d'un véritable pouvoir de décision.

1.4.2.2. Agence Nationale de développement de l'investissement (ANDI)

L'ANDI est un établissement public à caractère administratif (EPA), doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est placée sous tutelle du ministère chargé de la promotion de l'investissement, une mission d'assistance, une participation à la gestion foncière économique, la gestion des avantages et une mission générale de suivi.

1.4.2.3. Agence Nationale de Soutien à l'emploi des Jeunes (ANSEJ)

Les pouvoirs publics prévoient aux entreprises, qui ouvrent dans de différents domaines qui soit industriel ou agricole un important soutien financier. L'ANSEJ a aussi un autre rôle, la conclusion des conventions avec plusieurs universités pour promouvoir l'esprit d'entreprendre chez les étudiants en favorisant l'exploitation de leur potentiel en direction de projets innovants et porteurs de développement.

2. Le rôle de la PME dans l'économie nationale

Si les grandes entreprises occupent une place importante dans le système économique, le rôle de la PME n'est guère moins important, car elle permet et contribue à la croissance économique, via :

- La création d'emplois ;
- La création de la valeur ajoutée ;
- La participation à la distribution des revenus.

2.1. La création d'emploi

En Algérie, la reconfiguration de l'économie nationale depuis le début des années 1990 vers une économie de marché a permis une nette augmentation du nombre de PME. Depuis, ces entreprises assurent un nombre relativement important d'emplois.

Ce nombre est passé d'un peu plus de 639 000 postes d'emplois en 2001 à plus de 1 620 000 emplois, ce qui représente 17,42 % de l'emploi total en 2010. Cette amélioration ne doit pas, cependant, masquer le fait que ce taux de participation des PME à l'emploi total est loin d'être celui des pays développés⁸. Ce phénomène a de multiples explications :

- En premier lieu ; en Algérie, l'État reste toujours comme premier employeur ;
- Il tient également, aux difficultés de transition du secteur privé, puisqu'il est toujours en phase embryonnaire et que les investissements se concentrent autour des secteurs où le taux de création d'emploi est le plus faible tels que le commerce et les services par rapport aux autres secteurs qui enregistrent un taux de création plus important tel que l'industrie, le tourisme et l'agriculture ;
- La troisième explication de cette faiblesse, renvoie à la spécificité des PME algériennes qui sont majoritairement de TPE à hauteur de 97% du total du tissu d'entreprise, donc leurs capacités à générer des nouveaux emplois sont limitées.

⁸ En terme de densité les PME algériennes enregistrent le taux faible de 17/1000habitants comparé à celui des pays développés qui est de 45/1000habitants.

Tableau n° 01: Taux de croissance des PME et de l'emploi en Algérie durant la période 2002-2011

Années	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Taux De Croissance/ PME	-	10%	8%	10%	10%	9%	26%	10%	8%	6%
Taux De Croissance / Emploi	-	25%	17%	9%	8%	9%	13%	7%	1%	3%

Source : calculé à partir des données statistiques du ministère de la PME-PMI.

2.2. La création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes.

En 2011, la valeur ajoutée du secteur public était de 528,51 milliards de dinars représentant 9,74% du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 4895,64 milliards de dinars soit 90,26% du total national.

Tableau n° 02 : Tableau représentant l'évolution de la VA (2008-2011)

Valeur Ajoutée en Mds DA								
Valeur Ajoutée	2008		2009		2010		2011	
	VA	%	VA	%	VA	%	VA	%
Public	406,84	10,73	432,05	9,85	340,56	7,11	528,51	9,74
Privé	3383,57	89,27	3954,5	90,15	4450,76	92,89	4895,64	90,26
Total	3790,42	100	4386,53	100	4791,32	100	5424,15	100

Source : calculé à partir des données du Bulletin d'information statistiques de la PME 2012.

2.3. La distribution des revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations.

La valeur ajoutée servira à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).

- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts. Il est clair donc que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes divers aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays.

Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise ; de plus en plus, et du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles.

3. Les caractéristiques de la PME algérienne

S'il est possible d'apprécier quantitativement le développement des PME à partir des données disponibles seulement depuis quelques années, il n'est pas facile d'approfondir l'analyse sur les nouvelles entreprises, notamment sur le plan qualitatif (organisation, fonctionnement et performance) et sur le plan de la structure de l'emploi (type de l'emploi créé, genre.etc.). Pour ce faire, la technique d'enquête reste un moyen privilégié de collecte de l'information quoiqu'elle nécessite des moyens humains et financiers importants. Cependant les différentes bases statistiques disponibles permettent de réaliser ce travail sans faire appel à la technique d'enquête. À la lumière de ce qui vient d'être développé, plusieurs caractéristiques relatives aux PME algériennes peuvent être dégagées :

- La prégnance de la TPE dans la structure de l'économie algérienne semble être immuable durant les 10 dernières années, la majorité des entreprises ne sont pas inscrites dans une stratégie de croissance. Cela est expliqué, en partie, par l'émergence récente du secteur privé et par l'existence de freins juridiques et financiers à l'accumulation de capital (Kouffmann. C, 2005), par une organisation de type patriarcal et par la caractéristique (classique des PME) de concentration du pouvoir autour de la personne du propriétaire-dirigeant est renforcé et même légitimé dans le contexte socioculturel algérien (Assala. K, 2006);
- En termes de densité des PME, l'économie algérienne enregistre un retard par rapport aux économies des pays développés ou le taux le plus faible est de 45 entreprises pour 1000 habitants ;
- Une disparité en termes de répartition spatiale de l'activité économique dans les trois régions considérées où on enregistre une concentration plus importante dans la région du nord suivie par les hauts plateaux et enfin la région du grand sud ;
- Plus de la moitié (55%) de l'activité économique des PME est concentrée dans le secteur BTPH et le secteur du commerce ;
- La majorité des PME algériennes souffrent d'un retard technologique. Afin de faire

diminuer, les coûts d'investissement, diverses PME optent pour du matériel peu développé, ce qui les conduit à des conditions de production peu performantes ;

- Le nombre moyen de personnes employées par entreprise est de 03 personnes ce qui explique la grande présence des très petites entreprises dans le parc des PME privées en Algérie (Merzouk. F, 2010).

Toutes ces caractéristiques visibles dans les PME algériennes sont le produit de l'histoire, d'un environnement socioculturel et juridique. Ajoutant à cela, un environnement économique qui n'est pas favorable au progrès de ces entreprises sur le plan organisationnel et fonctionnel.

D'une façon générale la PME présente certaines forces et faiblesses sur lesquelles elle devra s'appuyer pour déterminer la stratégie la mieux adaptée à son activité et à sa position dans l'environnement économique.

3.1. Les forces des P.M.E

La PME présente généralement une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toute modification de l'environnement. Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise. Cependant, dans une phase d'expansion qui pourrait entraîner des modifications de sa structure, la PME devra faire en sorte que ces coûts soient absorbés par les ventes futures.

Les niveaux hiérarchiques étant souvent très réduits, les processus de décisions sont plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel. Dans les PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.

3.2. Les faiblesses de la PME

La taille de la PME est aussi un handicap. En effet, la PME est vulnérable de 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. 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 très important.

L'agressivité de l'environnement doit conduire la PME à mettre en place une "veille" pour maintenir sa position dans son secteur d'activité. Cette "veille" peut être coûteuse à la PME.

La PME peut également rencontrer des problèmes de financement liés à son développement. En effet, les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits.

En cas d'évolution, la PME peut rencontrer des rigidités au changement. Dans une PME, les salariés ont des évolutions de carrière (verticales et horizontales) moins importantes que dans les grandes entreprises. Un changement pourrait les conduire à assumer des nouvelles fonctions pour lesquelles ils ne sont pas formés et ainsi modifier le climat social.

Section 3 : La croissance des PME

1. Généralités sur la croissance

Nous allons voir la définition de la croissance de la PME, la nature de la croissance et les raisons de la croissance.

1.1. Définition de la croissance de la PME

La croissance est l'accroissement de la taille de l'entreprise. Elle se traduit par une augmentation de ses dimensions, par exemple de son chiffre d'affaires. Cette augmentation quantitative s'accompagne d'une évolution qualitative (au niveau des structures, de l'organisation...).

Cette croissance, l'entreprise peut l'opérer seule, c'est la croissance interne, ou s'associer avec d'autres, c'est la croissance externe.

1.2. La nature de la croissance

L'entreprise peut grandir de 3 manières différentes : par croissance horizontale, par croissance verticale et par croissance conglomérale.

1.2.1. par croissance horizontale

L'entreprise développe des activités situées au même stade de production. Cette croissance permet de gagner des parts de marché. C'est la plus fréquente car elle n'oblige pas l'entreprise à changer de domaine technologique.

1.2.2. par croissance verticale

L'entreprise développe des activités complémentaires ou s'oriente vers l'amont pour contrôler ses fournisseurs ou vers l'aval pour intégrer ses clients.

1.2.3. par croissance conglomérale

L'entreprise développe des activités complètement différentes et indépendantes les une des autres. Elle cherche à répartir ses risques ou est guidée par des impératifs financiers, les activités nouvelles étant choisies en fonction de leur capacité à générer des profits et non pas pour constituer un ensemble cohérent.

1.3. Les raisons de la croissance

Il existe de multiples raisons à une stratégie de croissance liées aux avantages de la dimension :

- Sur certains marchés, il existe une taille minimale appelée **taille critique**. Elle est variable selon les domaines d'activité. L'entreprise doit l'atteindre si elle veut rester compétitive ;
- La taille permet de réduire les coûts. Les **économies d'échelle** obtenues avec l'augmentation des quantités produites et vendues rendent les produits plus compétitifs et permettent de meilleures marges ;
- De manière générale, la taille confère un **pouvoir plus important sur l'environnement**, facilite les rapports avec les partenaires, clients, fournisseurs, banquiers... ;
- Une entreprise d'une taille importante possède des moyens financiers et matériels qui lui permettent d'améliorer la qualité de son travail : recherche – marketing – formation...etc.

2. La croissance interne

La croissance interne résulte des seuls efforts de l'entreprise. C'est le mode de croissance type des PME. Elle résulte du développement du chiffre d'affaires suite à l'agrandissement des capacités de production ou à l'adjonction de circuits de distribution complémentaires. Elle repose sur les ressources propres de l'entreprise (augmentation de capital et autofinancement) et sur sa capacité d'endettement.

2.1. Les causes et les modalités de croissance interne

2.1.1. Les causes de la croissance

Parmi les causes de la croissance interne nous pouvons citer :

- Une forte demande des produits de l'entreprise l'amène à multiplier ses unités de production ;
- Volonté de protéger l'identité de l'entreprise en évitant le rachat d'autres entreprises (avec nouvelles personnes, sites...) ;
- Dirigeants conserve le pouvoir ;
- Si elle dégager des marges suffisantes, le réinvestissement dans ses propres activités est supérieur à des investissements dans une autre entreprise.

2.1.2. Modalités de la croissance interne

Les modalités de croissance interne se présentent comme suit :

- Fabrication par l'entreprise d'actifs physiques (ses propres machines) : forte autonomie
- Achat d'actifs physiques neufs ou d'occasion (quand il ya faillite du concurrent) ;
- Accord de coopération pour partager équipements communs, réseaux (Groupement d'Intérêt Economique « GEI », filiale commune 50/50) ;
- Formes de partenariats basés sur un contrat (franchise, sous-traitance) où l'entreprise contrôle les partenaires.

2.1.2.1. Les avantages

Outre les aspects déjà mentionnés, la croissance interne a des avantages spécifiques :

- Les responsables gardent la maîtrise du développement de leur affaire et préservent leur indépendance ;
- La croissance interne n'implique pas de bouleversements brutaux dans la structure de l'entreprise ;
- Elle induit des effets positifs sur le climat social car elle est synonyme de bonne santé de l'entreprise, de sécurité de l'emploi et de perspectives de carrière et de promotion qui maintiennent les salariés compétents et expérimentés.

2.1.2.2. Les limites

- elle est relativement lente et peut s'avérer peu réactive à une évolution brutale de l'environnement ;
- elle est conditionnée par les ressources financières de l'entreprise : fonds propres ou capacité d'endettement
- elle est souvent associée à une stratégie de spécialisation et, dans ce cas, peut rendre l'entreprise vulnérable aux évolutions conjoncturelles ou de marché.

3. La croissance externe

Elle se réalise par le regroupement d'entreprises qui mettent en commun leurs actifs. C'est l'augmentation de la taille d'une entreprise par l'acquisition d'actifs existants. Elle résulte d'un changement de périmètre de la société par acquisition ou rapprochement avec des sociétés concurrentes ou complémentaires qui permettent d'augmenter le volume d'activité.

3.1. Les modalités de la croissance externe

Il existe deux modalités de croissance à savoir les modalités juridiques et les modalités financières

3.1.1. Les modalités juridiques

Juridiquement, il s'agit d'un achat de droits de propriété ; la croissance externe a pour effet de regrouper des patrimoines. Pour cela, les entreprises peuvent utiliser 4 moyens :

3.1.1.1. La prise de participation

Une société achète une partie du capital d'une autre de manière à la contrôler ; si la participation est supérieure à 50%, l'entreprise contrôlée devient filiale. Les 2 entreprises restent juridiquement distinctes.

Schéma n° 01



X % A

Source : Notre propre conception

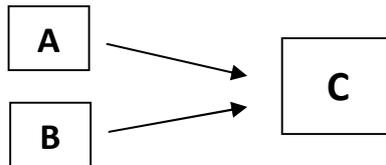
3.1.1.2. La fusion

Appelée aussi alliance, c'est l'action de jumeler deux ou plusieurs entreprises en une seule ; et celle-ci peut prendre 2 formes :

A. la fusion avec création d'une société nouvelle

Deux sociétés « A » et « B » réunissent leurs actifs et disparaissent juridiquement pour donner naissance à une nouvelle société « C ».

Schéma n° 02

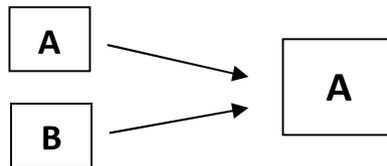


Source : Notre propre conception

B. la fusion-absorption

Une entreprise « A », de dimension importante, en incorpore une autre « B » de dimension en général plus petite qui disparaît juridiquement ; la société qui absorbe augmente son capital.

Schéma n° 03

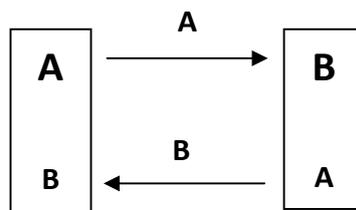


Source : Notre propre conception

3.1.1.3. l'apport partiel d'actifs

Il permet à une société A d'échanger une partie de son patrimoine contre des actions d'une société B ; aucune des 2 sociétés ne disparaît.

Schéma n° 04 :



Source : Notre propre conception.

3.1.2. Les modalités financières

Les procédures financières les plus courantes sont : la négociation, le ramassage boursier, l'offre publique d'achat (OPA) et l'offre publique d'échange (OPE).

3.1.2.1. La négociation

Une société A qui désire racheter une société B négocie directement avec ses actionnaires ; c'est le cas des sociétés non cotées en bourse ou de celles dont le capital est concentré entre un petit nombre d'actionnaires.

3.1.2.2. Le ramassage boursier

L'entreprise achète discrètement en bourse les titres d'une autre. Quand le capital d'une société est dispersé entre un très grand nombre d'actionnaires, il est en effet possible de la diriger en en détenant un faible pourcentage. La société acheteuse doit informer l'autre à partir d'une détention de 5% de son capital.

3.1.2.3. L'offre publique d'achat : OPA

C'est une opération par laquelle une société offre publiquement de racheter les actions d'une autre, à un cours supérieur au cours boursier et pendant une période limitée. L'OPA doit porter sur la totalité du capital de la société convoitée ; elle peut être amicale ou inamicale quand la société est rachetée contre la volonté de ses dirigeants.

3.1.2.4. L'offre publique d'échange : OPE

Les actionnaires de l'entreprise rachetée reçoivent en paiement, non pas des espèces comme pour l'OPA, mais des titres de la société initiatrice de l'opération. Dans les années 80, les opérations se réalisaient souvent sous la forme d'OPA : les groupes rachetaient les entreprises mal gérées, les démantelaient et empochaient des plus-values. Le rachat pouvait se faire sans apport de capital, avec un fort endettement. Aujourd'hui, cet endettement démesuré est banni ; les sociétés préfèrent le paiement par échange d'actions.

3.2. Les avantages de la croissance externe

La croissance externe présente certains avantages dans le cas du regroupement d'entreprises concurrentes et aussi dans le cas du regroupement d'entreprises complémentaires.

3.2.1. Dans le cas du regroupement d'entreprises concurrentes

La croissance externe présente certains avantages dans le cas du regroupement d'entreprises concurrentes pour des raisons commerciales ou pour des raisons financières.

3.2.1.1. Les entreprises se regroupent pour des raisons commerciales

- acquisition rapide de parts de marché et de la taille critique permettant de dépasser les seuils dimensionnels et de soutenir la concurrence sans subir de handicap ;
- réduction de la concurrence dans le secteur : la croissance externe est parfois un moyen de devenir leader sur un marché ;
- accès aux marchés internationaux : l'achat d'entreprises étrangères permet d'éviter des erreurs grâce aux connaissances des partenaires locaux. Il permet aussi de contourner d'éventuelles barrières protectionnistes.

3.2.1.2. Les entreprises se regroupent pour des raisons financières

Les regroupements ont aussi pour objectif de réduire les coûts grâce :

- aux économies d'échelle : la croissance horizontale est une bonne manière de réduire les coûts. En effet, sur des marchés caractérisés par la pression sur les coûts, la standardisation des produits et des investissements importants en publicité ou recherche, la concentration permet d'augmenter les volumes et de mieux répartir les coûts fixes ;
- aux synergies dégagées, que ce soit au niveau de la recherche, des achats, de la logistique, de la production, des produits ou des marchés ;
- à la suppression des moyens faisant double emploi.

3.2.2. Dans le cas du regroupement d'entreprises complémentaires

Outre les éléments déjà dégagés :

- Un accès rapide à des technologies et des compétences nouvelles, moyen d'opérer éventuellement une reconversion d'activité ;
- un meilleur contrôle des approvisionnements et/ou des débouchés si les entreprises concernées appartiennent à une même filière ; la rentabilité du groupe s'améliore par appropriation des marges intermédiaires.

3.3. Les limites de la croissance externe

La croissance externe comporte de nombreuses limites :

- l'importance des capitaux nécessaires pouvant entraîner un alourdissement important de l'endettement (sauf regroupement par échange d'actions mais dans ce cas, il y a le risque d'une dilution du pouvoir avec l'arrivée des nouveaux partenaires)
- des réorganisations compliquées qui nécessitent de restructurer les différentes activités
- des coûts sociaux car les opérations s'accompagnent souvent de licenciements en raison des doublons dans certains services
- des différences culturelles freinant l'intégration des salariés
- la création de structures très lourdes manquant de flexibilité et de capacité de réaction rapide aux changements ; l'entreprise risque alors de perdre en coûts administratifs ce qu'elle gagne en coûts de production du fait de sa taille.

A noter : Les opérations de croissance externe peuvent être menées en plusieurs étapes : prise de participation minoritaire pour tester les rapports avec le partenaire et mesurer l'intérêt de l'entreprise, puis augmentation de l'engagement jusqu'au contrôle final.

Conclusion du chapitre I

L'existence des entreprises et surtout des PME dans les économies s'est avérée, aujourd'hui, comme indispensable pour leur développement, c'est la raison pour laquelle la notion de croissance de ces entreprises doit être analysée avec beaucoup d'attention.

Concernant les PME, le mode de croissance adapté à ce genre d'entreprises c'est la croissance interne car elle permet aux dirigeants de garder la maîtrise de développement de leur affaire.

La croissance des entreprises provoque une concentration des marchés, la concentration étant le phénomène par lequel le nombre d'entreprises sur un marché a tendance à diminuer et la taille de celles-ci à augmenter. Pour limiter ce phénomène, les pouvoirs publics contrôlent les concentrations contraires au bon fonctionnement des marchés et à l'intérêt des consommateurs.

Chapitre II

Le financement des PME

Introduction chapitre II

Lors de sa création, puis au cours de son développement, l'entreprise au moment opportun, doit détenir les ressources financières nécessaires pour faire face à ses échéances, et utiliser au mieux les moyens dont elle dispose. Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes : réalisation des investissements matériels (terrains, installations, constructions) ; achats des matières et fournitures, prévoir la rémunération de la main d'œuvre). Ce n'est qu'ultérieurement, à l'issue de la production et de la commercialisation, que des recettes seront encaissées après la réalisation des ventes. Il y a donc un décalage dans le temps entre les paiements et les encaissements concernant aussi bien les investissements que l'exploitation. Ce décalage crée des besoins de financements que l'entreprise devra couvrir en se procurant des fonds selon différentes modalités.

Le financement permet aux entreprises de disposer des ressources nécessaires sur le plan pécuniaire. Pour cela, on distingue deux sources de financement à savoir : le financement interne (autofinancement) et financement externe (bancaire ou sur les marchés des capitaux).

Nous avons choisi d'étudier les différentes modalités de financement (interne et externe indirecte « bancaire ») et pour traiter cette notion, ce chapitre est organisé comme suit : la première section concerne la notion de financement en générale, la seconde section concerne le financement bancaire qui est la principale source de financement pour les entreprises, et en fin le montage et l'étude d'un dossier de demande de crédit.

Section 1 : Généralités sur le financement des entreprises

Aperçu sur le financement des entreprises à savoir définition du financement et du besoin de financement, modalités de financement, avantages et limites des formes de financement.

1. Financement et besoin de financement

Lors de sa création, puis au cours de son développement, l'entreprise au moment opportun, doit détenir les ressources financières nécessaires pour faire face à ses échéances, et utiliser au mieux les moyens dont elle dispose. A fin d'exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes : réalisation des investissements matériels (terrains, installations, constructions) ; achats des matières et fournitures, prévoir la rémunération de la main d'œuvre). Ce n'est qu'ultérieurement, à l'issue de la production et de la commercialisation, que des recettes seront encaissées après la réalisation des ventes. Il y a donc un décalage dans le temps entre

les paiements et les encaissements concernant aussi bien les investissements que l'exploitation. Ce décalage crée des besoins de financements que l'entreprise devra couvrir en se procurant des fonds selon différentes modalités.

1.1. Financement

De la définition retenue par le lexique de la finance⁹, l'on peut assimiler le financement comme étant « *ensemble des méthodes et des moyens de règlement mis en œuvre pour la réalisation d'un projet économique* ». D'une manière générale, le financement est la mise à la disposition de capitaux au profit de l'entreprise pour la couverture de ses besoins financiers. Il est d'une importance significative pour l'entreprise car c'est essentiellement à son travers qu'elle parvient à couvrir ses différents besoins financiers.

1.2. Besoins de financement

Les besoins de financement se subdivisent en deux types à savoir les besoins de financement du cycle d'investissement et le besoins de financement du cycle d'exploitation.

1.2.1. Besoins de financement du cycle d'investissement

A sa création, l'entreprise doit se procurer un ensemble de biens destinés à rester dans la firme pour plusieurs années. Il en va de même chaque année, l'entreprise devant réaliser des investissements de nature variée (corporel, incorporel et financier) correspondant à des objectifs multiples en vue d'assurer sa survie (par le renouvellement et l'adaptation de ses matériels) et son développement (par l'accroissement de ses installations). A cet effet, nous classons les investissements selon leur nature en :

1.2.1.1. Investissements corporels

(Terrains, locaux, équipements, installations) Ils répondent à des objectifs variés :

- Création d'une capacité de production compte tenu de la demande prévue lors de la constitution de l'entreprise : investissement de création ;
- Maintien de la capacité par le renouvellement des immobilisations au terme de la durée de vie : investissement de remplacement : investissement de renouvellement ;

⁹ Chehrit Kamel « Dictionnaire des Termes de la Finance - Banque de la Bourse – Assurance et de l'Impôt – Fiscalité » M.L.P, 2^e édition, 2000, P 24.

- Accroissement de la capacité pour assurer le développement : investissement d'extension ;
- Orientation vers de nouvelles activités : investissement de modernisation ;
- Réalisation de gain de productivité afin de réduire les coûts, accroître les marges, la compétitivité : investissement de productivité.

1.2.1.2. Investissements incorporels

Les investissements incorporels (de recherche, formation et logiciels) sont complémentaires des investissements matériels qu'ils précèdent, accompagnent ou suivent.

- Ainsi **les investissements de recherche** précèdent les investissements matériels lorsqu'ils aboutissent à améliorer, adapter ou imaginer des procédés et matériels nouveaux ;
- **Les investissements en formation** accompagnent les investissements matériels dont ils permettent l'usage efficace par l'adaptation des qualifications des utilisateurs ;
- **Les investissements en logiciels** se poursuivent au-delà de l'acquisition des matériels informatiques et, de même, les **investissements dans l'action commerciale** se poursuivent après la mise en fabrication du produit.

1.2.1.3. Investissements financiers

Les investissements financiers sont les acquisitions de titres de participation, de titres immobilisés qui donnent le droit de propriété ou de créances.

Ils tendent à se développer dans les grandes entreprises (ex. **holding mixte**) qui a simultanément des activités d'exploitation industrielles et commerciales, et des activités de gestion et de contrôle de ses filiales et participations où la **société mère qui** abandonne à des filiales toutes ses activités d'exploitation et devient une **société de portefeuille ou holding pure**. Les immobilisations financières constituent alors l'essentiel de son bilan.

En résumé les investissements corporels, incorporels et financiers sont complémentaires. Ils représentent les moyens de mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise dont ils constituent les **éléments du développement futur**.

1.2.2. Le financement du cycle d'exploitation

L'importance des besoins issus de l'exploitation dépend essentiellement de la durée du cycle de fabrication, de la gestion des stocks, de la politique de crédit consenti aux clients et des délais de paiement obtenus des fournisseurs.

1.2.2.1. Le Besoin en Fonds de Roulement

Le besoin en fond de roulement est la mesure des ressources financières qu'une entreprise doit mettre en œuvre pour couvrir le besoin financier résultant des décalages des flux de trésorerie correspondants aux décaissements (dépenses et recettes d'exploitation nécessaire à la production) et aux encaissements (les commercialisations des Biens et Services) liés à son activité.

1.2.2.2. La trésorerie

L'exploitation engendre des besoins temporaires de trésorerie. Faire face aux échéances des règlements exige des liquidités qui ne sont pas toujours disponibles. En cas d'insuffisance, l'entreprise doit s'en procurer à l'extérieur et des ajustements à court terme sont nécessaires.

2. Modalité de financement des PME

Dans un monde globalisé, où la concurrence est devenue très rude entre les entreprises, où les crédits clients sont nécessaires pour s'accaparer de nouvelles parts de marché, et où le développement des marchés financiers est extraordinaire, l'entreprise doit trouver des sources de financement et chercher à optimiser les coûts liés à ces financements. Pour cela, on distingue deux modalités de financement à savoir : le financement interne et le financement externe.

2.1. Le financement interne

Toutes les entreprises peuvent recourir à leurs moyens propres et à ceux de leurs associés pour financer partiellement ou totalement leurs besoins en équipement ou en fonds de roulement.

Dans une entreprise, les bénéfices après impôts sont utilisés de deux façons: une partie de ces bénéfices est distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes, l'autre partie est conservée par l'entreprise, reprise pour investir, c'est l'autofinancement. Ce dernier est l'ensemble des ressources nouvelles engendrées par l'activité de l'entreprise et conservées durablement par celle-ci pour financer ses opérations à venir. Il est parfois appelé résultat brut ou profit brut.

Toutefois, pour lever toute l'ambiguïté que suscite le mot résultat E. COHEN propose la définition suivante : « l'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur »¹⁰.

D'un point de vue comptable, les sommes non distribuées sont mises en réserves, ces dernières lorsqu'elles sont suffisamment importantes, peuvent donner lieu à la distribution gratuite d'actions.

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

Sa définition résultant du tableau de financement du plan comptable national (PCN) est la suivante : Autofinancement = Capacité d'autofinancement - dividendes distribués au cours de l'exercice.

2.2. Le financement externe

L'insuffisance des capitaux propres se manifeste lors de la réalisation des événements importants dans la vie de l'entreprise tels que des projets d'investissements ou restructurations diverses. Le financement de ces opérations nécessite couramment un apport important de capitaux propres car d'une part les ressources d'autofinancement, si elles existent, ne leur permettent pas de faire face à leurs besoins financiers et d'autre part les associés sont incapables d'apporter les fonds nécessaires. L'appel à l'extérieur, tel que le secteur bancaire, le marché financier et à d'autres moyens de financement, pour une augmentation des fonds propres apparaît comme une fatalité à l'égard de l'insuffisance des sources internes de financement.

2.2.1. Le financement externe direct (via marché financier)

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

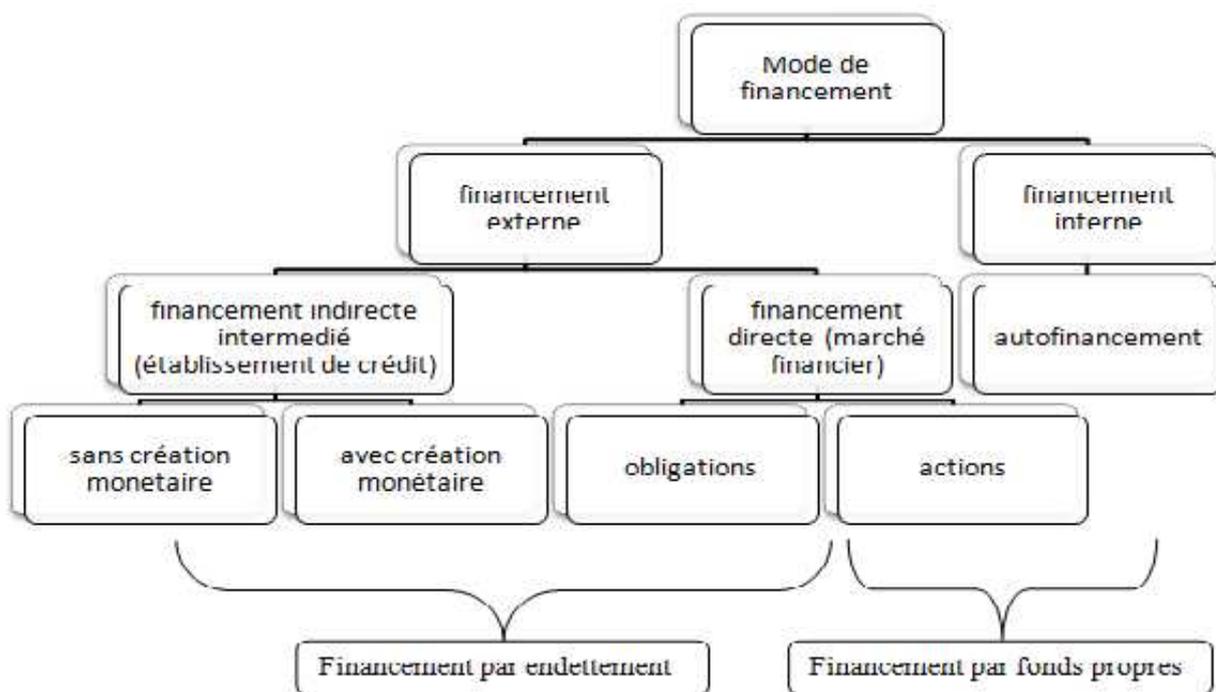
¹⁰ E.Cohen : « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », édition EDICEF/AUPELF, 1991, p.194.

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

2.2.2. Le financement externe indirect (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. Selon sa maturité le crédit bancaire peut être accordé à court, moyen ou long terme.

Schéma n° 05 : les modalités de financement de l'économie



Source : notre propre conception

3. Avantages et limites de forme de financement

Les formes de financement présentent des avantages et des limites qui se présentent dans le tableau suivant :

Tableaux n° 03 : Avantages et limites de forme de financement

	Avantages	Inconvénients
Financement Interne (autofinancement)	<ul style="list-style-type: none"> - principe accessible à toutes les entreprises ; - préserve l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise ; - gratuit (grâce aux profits antérieurs) et met à l'abri de la cherté quand les taux sont élevés ; - pas de remboursement à prévoir ; - image de l'entreprise saine et prospère. 	<ul style="list-style-type: none"> - investissement limité par les profits passés ; - peut priver l'entreprise d'autres utilisations judicieuses de ses gains de productivité ; - peut s'avérer insuffisant pour franchir un seuil (taille minimum) pour la rentabilité ; - peut priver inutilement de facilités de croissance de profits, surtout si les taux d'intérêts sont faibles.
Financement externe indirect par emprunt Bancaire	<ul style="list-style-type: none"> - principe accessible à toutes les entreprises ; - financement souple (ajustement aux besoins de financement de l'entreprise) et qui peut permettre de profiter d'opportunités de croissance ; - n'est pas malsain tant que cela permet de dégager plus de profit que de coût du service de la dette. 	<ul style="list-style-type: none"> - ça peut coûter cher ; - dépendance vis-à-vis de la banque ; - endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter les partenaires.
Financement externe direct par émission d'actions	<ul style="list-style-type: none"> - pas d'endettement ni de remboursement mais augmentation des fonds propres (action=titre de propriété) ; - pas tout à fait gratuit puisqu'il faut verser des dividendes mais ce n'est pas une charge déséquilibrante puisqu'elle dépend du bénéfice ; - argent facile pour les entreprises qui ont acquis une certaine notoriété. 	<ul style="list-style-type: none"> - accessible seulement aux grandes entreprises ; - risque de dispersion du capital (émiettement du patrimoine) ; - risque de perte de contrôle des dirigeants au sein de l'entreprise (une action=une voix) ; - risque de rachat de l'entreprise par une entreprise ennemie (OPA hostile).
Financement externe direct par émission d'obligation	<ul style="list-style-type: none"> - charges financières fixes (taux d'intérêt) qui ont tendance à s'alléger avec l'inflation ; - pas de perte de pouvoir des dirigeants (pas de risque d'OPA) ; - on peut remplacer une émission qui arrive à son terme par une autre qui débute. 	<ul style="list-style-type: none"> - ça peut coûter cher ; - endettement (obligation=titre de créance) plus ou moins important qui peut finir par inquiéter certains partenaires.

Source : notre propre conception

Section 2 : Financement bancaire

Supposons que vous disposiez de 1.000 dollars et que vous vouliez faire fructifier cette somme pendant un an, ou que vous souhaitiez acheter une maison et deviez emprunter 10.000.000 DA, à rembourser sur plus de 30 ans. Il vous serait difficile, voire impossible, de trouver seul un emprunteur ayant besoin d'exactly 100.000 DA pendant un an, ou un prêteur pouvant se passer de 10.000.000 dollars pendant 30 ans. C'est là que les banques entrent en scène.

Bien qu'elles ont plusieurs fonction, leur principale tâche est de recueillir des fonds appelés dépôts de les assembler et de les prêter à ceux qui en ont besoin. Les banques sont des intermédiaires entre les déposants (qui leur prêtent de l'argent) et les emprunteurs (à qui elles en prêtent). On qualifie d'intérêt la rémunération des dépôts par les banques et ce qu'elles perçoivent en contrepartie de leurs prêts.

D'une manière générale, les banques assurent le financement de l'économie sous deux formes à savoir : les crédits à court terme (ou crédits d'exploitation) et les crédits à long terme (ou crédits d'investissement).

1. Banque et son rôle économique

La banque joue un rôle important au sein d'une économie, nous allons voir si dessous sa définition et son rôle économique.

1.1. Définition de la banque

On distingue deux types de définition économique et juridique :

1.1.1. Définition Economique

Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôt, des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédit ou en opération financières.

La définition ci-dessus ne rend pas compte des multiples services offerts par les banques cependant elle précise bien le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les demandeurs de capitaux et les personnes qui ont besoin de fonds.

1.1.2. Définition Juridique

L'ARTICLE 14 de la loi 90/10 stipule que « Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement les opérations décrites aux articles 110 à 113 de la loi N°90-10 du Avril 1990 relative de la monnaie et au crédit : »

« *ARTICLE 110* - Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. »

« *ARTICLE 111* - Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis de tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer. Toutefois, ne sont pas considérés comme fonds reçus du public, au sens de la présente loi ;

1) Les fonds reçus ou laissés en compte par les actionnaires détenant au moins cinq pour cent (5%) du capital, les administrateurs et les gérants ;

2) Les fonds provenant de prêts participatifs. »

« *ARTICLE 112* - Constitue une opération de crédit pour l'application de la présente loi tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits-bails. »

« *ARTICLE 113* - Sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce, quel que soit le support ou le procédé technique utilisé. »

1.2. Le rôle et types de la banque

Pour mieux comprendre le rôle économique de la banque il faut d'abord avoir aperçu sur sa typologie.

1.2.1. Les différents types de banques

On a l'habitude de distinguer plusieurs types de banques à partir de leurs fonctions :

1.2.1.1. Les banques de dépôt

Appelées encore banques commerciales ou banques de détail recueillent les ressources monétaires de leurs clients pour les prêter à d'autres clients (ménages, PME...) qui en ont besoin pour financer leurs activités économiques (achat de biens de consommation, achat de logement, paiement des fournisseurs ou des salariés, achat de biens d'équipement...).

1.2.1.2. Les banques d'affaires, les banques de financement des investissements et les banques privées

Elles ne sont pas spécialisées dans la gestion des comptes courants. Elles mettent en contact leurs clients et les marchés financiers en offrant des services spécialisés :

- **Une banque d'affaires** est une banque qui a un rôle d'intermédiaire dans les opérations financières : introduction en bourse, augmentation de capital, placement d'emprunt, opération de fusion-acquisition.... Elle ne prête quasiment pas. Elle a donc des besoins en capitaux propres plus réduits que les banques commerciales. Par contre, il peut lui arriver de prendre des participations minoritaires ou majoritaires dans des affaires industrielles ou commerciales afin de les aider à se développer et de réaliser à terme une plus value en recédant cette participation.
- **La banque de financement et d'investissement** apporte des services sophistiqués à des grandes entreprises dans une logique d'un sur mesure partiel ou total. Elle offre entre autres des services liés à l'accès aux marchés (taux des actions / obligations, émission, transaction, couverture..), aux conseils en fusions et acquisitions, à l'accès aux financements bancaires plus ou moins complexes...
- **La banque privée** est une banque qui se spécialise dans la gestion de fortune ou de patrimoine de clients fortunés à qui des produits et des services spécifiques sont proposés : déclaration d'impôt, accès à des hedge funds (fonds spéculatifs) ou fonds de private equity (fonds d'investissement), conseils patrimoniaux, conseils pour l'achat d'œuvre d'art, architecture du patrimoine personnel, organisation des successions, etc.

1.2.1.3. Les banques universelles ou globales

Elles sont des grands conglomérats financiers regroupant les différents métiers des banques de détail, des banques de financement et d'investissement et des banques de gestion d'actifs. (Barclays, BNP Paribas, Citigroup...)

1.2.2. Le rôle de la banque

Les banques non seulement exercent « le commerce de l'argent » mais sont également des organismes qui produisent de la monnaie, selon l'adage « les crédits font de dépôt », tout crédit accordé par une banque augmente la masse monétaire en créant en dépôt bancaire (monnaie scripturale) de montant équivalent et tout crédit remboursé réduit la monnaie en circulation les banques jouent un rôle économique très important :

- Elles contribuent de même que les marchés financiers à orienter largement de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui en ont besoin et présentent les garanties économiques.
- Elles ont un grand rôle dans la relation des projets en fonction de leurs perspectives économiques.

2. Les crédits à court terme

On désigne sous le concept de crédits à court terme l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives au recouvrement des besoins liés au cycle d'exploitation, et d'autre part, des moyens de financement dont la durée est extrêmement courte, allant de quelques jours à quelques mois. Ces crédits sont particulièrement risqués pour les banques en raison de l'absence de garantie. Ils sont donc octroyés après une étude approfondie des besoins à satisfaire et de la structure financière de l'entreprise.

On distingue deux catégories de crédits d'exploitation : les crédits d'exploitation par caisse et les crédits d'exploitation par signature.

2.1. Les crédits par caisse

Sont considérés comme crédits par caisse à court terme, les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui lui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme. Toutefois, on distingue entre:

- Les crédits par caisse globaux (généraux ou de trésorerie);
- Les crédits par caisse spécifiques.

2.1.1. Les crédits par caisse généraux

« Ils permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie en finançant une partie de son actif circulant (stocks et créances) sans qu'il soit cependant affecté à un besoin bien précis ». ¹¹ Les besoins couverts par ces concours sont dus essentiellement à la différence en montant et dans le temps entre les recettes et les dépenses d'exploitation.

Leur importance relative dépend directement de la durée du cycle de production et/ou de stockage, de phénomènes accidentels tels que les retards livraisons et de facturation, et également le caractère saisonnier de l'activité. Ces crédits sont assez souples et techniquement simples, mais ils représentent un grand risque pour la banque en matière de suivi de leur utilisation.

2.1.1.1. La facilité de caisse

La facilité de caisse est un concours bancaire destiné à pallier des décalages de trésorerie de très courtes durées. En d'autres termes, ce crédit est destiné à faire face à des besoins momentanés de trésorerie qui reviennent généralement en fin de mois où les décaissements sont généralement importants, notamment lors du paiement des salaires, règlement des dettes fournisseurs et de la TVA... etc.

2.1.1.2. Le découvert

Si la facilité de caisse est destinée à combler des écarts temporaires, mais périodiquement renouvelés de trésorerie, le découvert va servir à compléter les moyens de financement de l'entreprise c'est-à-dire de compléter le fonds de roulement qui, pour un temps, apparaît insuffisant, à l'occasion par exemple : d'une opportunité d'acheter un stock important (de marchandises, outils, matières premières. etc) à des prix avantageux ou à l'occasion de travaux à faire démarrer. Le recours au découvert est aussi bien souvent la conséquence de l'absence de crédit fournisseur. Dans ce type d'approche on peut donc dire que le découvert est mis en place pour faire face à des besoins exceptionnels, à la limite imprévus. Dans ce cas son remboursement intervient à la conclusion de l'opération qu'il aura servie à financer.

Il y a lieu de distinguer entre deux formes de découvert:

¹¹ Mémoire pour obtention d'un magister Op marketing (2006), M^r BERRAHI Kheir-Eddine « Etude et analyse de la distribution des crédits au entreprise », Université de Tlemcen, Tlemcen, P.17.

A. Le découvert simple

Le client est autorisé à faire passer son compte en position débitrice dans la limite du plafond autorisé qui dépasse rarement les quinze (15) jours du chiffre d'affaires, les agios seront par la suite décomptés sur le montant utilisé.

B. Le découvert mobilisable

Dans ce cas le découvert accordé est mobilisé par un Billet à Ordre de 90 jours renouvelables, la Banque pourra ensuite réescompter l'effet auprès de la Banque d'Algérie (B.A).

En plus l'effet représente une garantie au profit de la Banque en cas de défaillance du débiteur. Les agios seront décomptés sur le montant utilisé.

A noter : En aucun cas, ces deux (02) types de crédits (facilité de caisse et découvert) ne devront dépasser 15 jours du chiffre d'affaires, ceux-là doivent être exceptionnels et limités (règlement de la Banque d'Algérie). L'autorisation est généralement accordée pour une durée d'une (01) année pouvant aller jusqu'à 18 mois.

Ces crédits sont accordés verbalement sans aucune possibilité de confirmation. En ce qui concerne les risques, ce sont les catégories de crédit les plus risquées, du fait des risques commerciaux (mévente) ou d'impayés et d'un suivi difficile pour éviter le détournement de l'objet du crédit.

2.1.1.3. Les crédits de campagne

« Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière »¹².

Par exemple une entreprise qui fabrique toute l'année et vend sur une période très courte (Exp. : la vente des parapluies, des écharpes, bouées, crèmes glacées, jouets, vêtements d'hiver, etc..). Le crédit accordé par la banque le sera sur la base du besoin le plus élevé en montant et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes, pour cela le banquier demande un plan de financement afin de justifier les besoins de financements et de déterminer le délai de remboursement. Ce plan fait apparaître mois par mois les besoins et les ressources prévus. Le crédit est accordé pour une période de trois (3), six (6) ou neuf (9) mois selon les cas.

¹² BENHALIMA (A.) « Pratique des techniques bancaires », édition DAHLAB, 1997, P.63.

2.1.1.4. Les crédits relais

Le crédit relais ou de soudure concerne la réalisation d'une opération hors exploitation. Il est consenti en anticipation d'une rentrée certaine qui constitue l'issue. Cette rentrée de fonds provient soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce) soit d'une opération financière ou de crédit.

2.1.1.5. Les crédits assortis de garanties réelles

Les crédits assortis de garanties réelles sont multiples à savoir l'avance sur stocks, l'avance sur marchandises (warrantage), l'avance sur marché public, l'avance sur facture et l'avance sur titres.

A. L'avance sur stocks

C'est une opération qui consiste à financer un stock correspondant au fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise en attendant son écoulement, sans qu'il puisse s'agir, en aucun cas, d'un stock à titre spéculatif.

Cette forme de crédit est accordée à toute entreprise désireuse de financer ses achats afin de régler les fournisseurs et de permettre la transformation ou la revente des marchandises au bout d'un délai correspondant à la durée du cycle d'exploitation.

B. L'avance sur marchandises (warrantage)

C'est un crédit destiné à financer les stocks à l'exception des produits périssables, des denrées de conservation difficile et des produits finis défraîchis ou démodés et dont la commercialisation est incertaine.

Les avances sur marchandises sont sollicitées par les clients qui disposent des stocks relativement importants de matières premières ou autres, et qui souffrent d'un manque de trésorerie pour, soit revaloriser, soit relancer le cycle de production interrompu ou ralenti en raison d'une insuffisance de moyens financiers.

C. L'avance sur marché public

Les marchés publics sont des contrats passés entre, d'une part, les administrations ou les collectivités publiques et, d'autre part, les fournisseurs ou les entrepreneurs publics ou privés, en vue de l'acquisition de fournitures; la réalisation de travaux ou la prestation de services. La

réalisation de ce genre de marché oblige son titulaire à supporter des dépenses importantes sur une période relativement longue car la procédure du règlement de l'administration est très longue. De ce fait l'avance sur marché est destinée à anticiper le règlement attendu de l'organisme public. Par la suite la banque remboursera sa créance en encaissant à son profit les sommes initialement destinées à l'entrepreneur titulaire du marché.

D. L'avance sur facture

L'avance sur facture est destinée à mobiliser le " poste clients " des entreprises qui travaillent avec des administrations.

Dans la pratique, ces organismes, qui ne sont pas réputés commerçants, payent leurs achats par des virements ordonnés sur leur compte au trésor. Ce règlement est en générale long en raison des procédures régissant la comptabilité publique. Afin de permettre la mobilisation du poste client «administration » en l'absence d'effets de commerce, les banques utilisent la procédure de « l'avance sur facture ».

E. L'avance sur titres

Dans les pays où il existe un marché boursier, on accorde des avances sur titres cotés en bourse (actions, obligations, etc.).

2.1.2. Les crédits de mobilisation des créances commerciales

Les crédits de mobilisation des créances commerciales comptent deux types à savoir l'escompte du papier commercial et l'affacturage.

2.1.2.1.L'escompte du papier commercial

L'escompte est une opération qui consiste pour un banquier à acheter à un client un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre...) avant son échéance, et ce moyennant une rémunération appelée « agios » calculée au « PRORATA TEMPORIS ». C'est, autrement dit l'échange d'un capital payable à terme contre un autre payable comptant.

2.1.2.2.Le factoring (l'affacturage)

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.

2.2. Les crédits par signature (Indirects)

On a vu précédemment, que la banque peut financer les entreprises à court terme en offrant à celle-ci une gamme de crédits par caisse, ces crédits se traduisent par un décaissement ou mise à disposition des fonds.

Il existe une autre procédure de financement qui évite à la banque les décaissements de fonds, celle où l'entreprise est amenée à demander à sa banque de lui faciliter l'étalement de certains paiements, ou de lui éviter certains décaissements, en prêtant sa signature au client garantissant ainsi sa solvabilité auprès de ses créanciers et d'honorer ses engagements si celui-ci se trouvait défaillant. Ce genre de financement est appelé crédit ou engagement par signature.

- L'étude à faire par le banquier doit être aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire, car cet engagement peut entraîner des décaissements massifs. Sachant aussi qu'il ne peut en aucun cas être remis en cause même si la situation du client se dégrade.
- A la différence des crédits par caisse figurant au bilan, les crédits par signature sont comptabilisés en hors bilan.

On distingue quatre formes de crédits par signature :

2.2.1. L'acceptation

L'acceptation est l'engagement du tiré de payer la lettre de change (effet de commerce) à l'échéance et ce, en apposant sa signature au recto de l'effet en portant la mention « Accepté ».

L'acceptation d'une banque est l'engagement qui se traduit par la signature du banquier sur un effet de commerce garantissant ainsi son paiement à l'échéance. Le banquier accepteur devient le principal obligé vis à vis du créancier.

2.2.2. L'aval

L'aval bancaire est l'engagement fourni par la banque qui se porte garante de payer tout ou partie du montant, d'un effet de commerce si le principal obligé (débitur) est défaillant à l'échéance.

2.2.3. Les cautions

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui

même. Le cautionnement étant un contrat unilatéral, la banque appelée «caution» ne l'accorde à son client que s'il le justifie par l'existence d'une obligation principale (celle qu'il a envers son créancier).

Il existe plusieurs types de cautions bancaires qu'on peut classer selon deux critères:

2.2.3.1. Leur destination (créancier)

- Cautions administratives.
- Cautions fiscales.
- Cautions de douanes.

2.2.3.2. Leur objet : (classement le plus significatif)

- Cautions différant les paiements. \longleftrightarrow Crédit d'enlèvement d'impôt.
- Cautions évitant certains décaissements. \longleftrightarrow Admission temporaire.
- Cautions accélérant les rentrées de fonds. \longleftrightarrow Bonne exécution.

2.2.4. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire, communément nommé Credoc, est l'engagement par signature d'une banque de payer, pour compte de l'acheteur, un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou prestation, contre remise, dans un délai fixé, de **documents conformes** prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

2.2.5. Les avantages et les limites des crédits par signature

Les crédits par signature présentent certains avantages:

- Ils évitent toute sortie de fonds que ce soit pour le client ou pour la banque ;
- Ils présentent pour le client un coût moins élevé (commissions) et une plus grande souplesse que les crédits bancaires directs ;
- Ils n'impliquent de la part de la banque, aucune création monétaire d'où ils ne sont pas soumis de ce fait aux dispositions restrictives de l'encadrement du crédit ;
- La banque se trouve subrogée dans les droits du créancier initial en cas de décaissement, ce qui réduit le risque de non remboursement.

Par ailleurs, ils peuvent présenter certaines limites dont :

- La difficulté à l'appréciation du risque ;
- Ils peuvent entraîner des décaissements considérables de fonds.

3. Les crédits d'investissement

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

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

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

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

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

3.1. Les crédits d'investissement directs

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

3.1.1. Les crédits à moyen terme (CMT)

« Ce sont des crédits dont la durée peut varier de deux (02) à sept (07) ans avec un différé de un (01) à deux (02) ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier. Ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des sûretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé. »¹³

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

¹³ BENHALIMA (A.), (1997) « Pratique des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, P.79.

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

3.1.2. Les crédits à long terme (CLT)

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (7) ans et plus, généralement elle est comprise entre sept (7) et trente (30) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc, il s'agit d'immobilisations lourdes; notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels, etc.

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

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

3.1.3. Le crédits-bails ou LEASING

C'est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19^e siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons.

Il est défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente. Il s'applique aussi bien à des biens mobiliers qu'immobiliers. Il peut être national (les contractants sont résidents) ou international (dans le cas où l'un des contractants serait un non résident).

3.1.3.1. Mécanisme du leasing

La technique de leasing met en relation trois intervenants le fournisseur, l'opérateur locataire et le bailleur de fonds):

A. Le fournisseur

Vendeur ou fabricant.

B. L'opérateur locataire

Qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse ensuite à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération.

C. Le bailleur de fonds

La banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur. Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (trimestriel ou annuel), ainsi que sa durée (période dite irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de vie économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat.

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

- Soit renouveler le contrat de location à un prix réduit (à déterminer) ;
- Soit renoncer au bien (mettre fin au contrat) ;
- Soit il achète le bien à sa valeur résiduelle.

Il existe deux types de crédit-bail à savoir :

- **Le crédit-bail mobilier** pour un client souhaitant acquérir un bien meuble ;
- **Le crédit-bail immobilier** : c'est la même opération que pour le crédit- bail mobilier, sauf que c'est un bien immeuble.

3.1.3.2. Les avantages du crédit-bail

Comme toutes lignes de crédit le crédit-bail a des avantages :

- La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples ;
- Financement de l'intégralité (100%) du coût de l'investissement contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire ;
- Le crédit-bail ne figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisations ce qui lui permet de conserver ses capacités d'emprunt ;
- Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible, voire nul ;
- Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise, permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique (secteur souffrant d'obsolescence rapide).

3.1.3.3. Les inconvénients du crédit-bail

Elle présente aussi certains inconvénients

- Le locataire a un droit de jouissance lui permettant de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit, cependant, il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état ;
- Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre ;
- En cas de vol du matériel le contrat subsiste ;
- Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique.

3.2. Les crédits d'investissement indirects

Les crédits indirects (acceptation, aval et caution) sont des crédits par signature qu'on a déjà traités dans l'exploitation ainsi que le factoring. Ils sont considérés comme des crédits d'investissement lorsque la dette ou l'obligation du débiteur s'étale sur une longue durée; c'est à dire que l'engagement par signature dont la banque a fait l'objet, portera sur une durée supérieure ou égale à deux (02) ans.

3.3. Le « Flexeo PME »: crédit spécifique à la BNP Paribas ED

Le Flexeo PME est une enveloppe en forme de crédit réserve destiné aux petites et moyennes entreprises. C'est un crédit utilisable pendant 24 mois au maximum et remboursable en 36 mois, destiné à financer tous types d'investissement de renouvellement ou de développement liés à l'activité professionnelle ; matériel, travaux, etc., à l'exclusion des biens immobiliers, du fonds de roulement, des véhicules et des éléments immatériels.

Le Flexeo PME offre aux clients de nouvelles possibilités, plus de souplesse, de flexibilité en matière de gestion de leur trésorerie et de financement de leurs projets.

Section 3 : Montage et étude d'un dossier de crédit

Avant l'étude d'une demande de financement (demande de crédit) le banquier doit d'abord élaborer un dossier de crédit, ce dernier doit contenir des informations pertinentes sur le demandeur du crédit, son environnement, sa relation avec sa banque.

1. Documents constitutifs d'un dossier de crédit

Les dossiers de crédit introduits par la clientèle doivent comporter tous les documents nécessaires :

1.1. Les documents juridiques et administratifs

Les documents juridiques et administratifs sont :

- Copie certifiée conforme des statuts pour les personnes morales ;
- Copie certifiée conforme du registre de commerce ;
- Délibération des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts bancaires (si cette disposition n'est pas prévue par les statuts) ;
- Copie certifiée conforme du bulletin officiel des annonces légales (BOAL) ;
- Copie certifiée conforme du titre de propriété du terrain ou du bail de location des locaux à usage professionnel ;
- Copie de l'autorisation spécifique ou agrément (pour les professions libérales).

1.2. Les documents comptables et financiers

- Les documents comptables (bilans comptables, tableaux des comptes de résultat et annexes) des trois derniers exercices clos certifiés par un commissaire aux comptes pour les SPA et SARL et un comptable agréé pour les autres entreprises (affaire individuelle, EURL, et SNC) ;
- Une situation comptable récente pour les demandes de crédit introduite après le 30 juin, ainsi qu'un bilan intermédiaire de l'exercice en cours et un bilan (s) prévisionnel (s) de (s) l'exercice (s) suivant (s) ;
- Bilan de clôture de l'exercice en cours ;
- Bilan prévisionnel de l'exercice à financer ;
- Tableau des comptes de résultat prévisionnel ;
- Plan de financement ;
- Plan de trésorerie ;
- Le planning des importations pour les entreprises de négoce (importations en quantités et montants) ;
- Rapport des commissaires aux comptes et résolution de l'assemblée des actionnaires pour les sociétés de capitaux (SPA, SARL)
- Déclaration d'existence pour les entreprises n'ayant pas encore entamé leur activité.

1.3. Documents fiscaux et parafiscaux

- Carte d'immatriculation fiscale ;
- Attestation de mise à jour CNAS (moins de trois mois) ;
- Extrait de rôle apuré de moins de trois mois.

1.4. Documents économiques

- Rapport annuel d'activité.

1.5. Documents commerciaux

- Décomposition du chiffre d'affaires ;
- Carnet des commandes de la clientèle.

A noter : Le banquier peut solliciter de son client tout autre document jugé nécessaire à l'étude.

En plus des documents suscités, le client doit y joindre pour un crédit d'investissement les documents suivants :

- Une étude technico-économique détaillée du projet ;
- Planning de réalisation du projet ;
- Plan de financement ;
- Devis estimatifs et quantitatifs des travaux et factures pro forma des équipements à acquérir ;
- Note de présentation ainsi que de la situation des promoteurs.

2. Identification du demandeur de crédit

Pour identifier le demandeur de crédit le banquier se réfère à différentes sources d'informations, identifie le demandeur dans son environnement et identifie leur relation.

2.1. Les différentes sources d'informations

Il existe plusieurs sources d'informations à savoir les sources professionnelles, les informations juridique, les fichiers de la Banque d'Algérie, le service renseignements commerciaux, le compte rendu de l'entretins (un entretien du banquier avec le demandeur de crédit) et une visite sur le site si nécessaire.

2.1.1. Compte rendu de l'entretien

Au terme de cet entretien, le banquier doit pouvoir compléter les informations qu'il détient du client. Par son biais il pourra répondre à certaines problématiques concernant:

- Les prévisions financières de l'entreprise (CAF, résultats, investissements, évolution du FR, du BFR et de la trésorerie) ;
- Les caractéristiques des comptes de l'entreprise.

2.1.2. La réalité physique de l'entreprise : une visite sur site

Rendre visite à l'entreprise est le moyen le plus simple de se rendre compte de sa réalité. De ce fait, le regard du chargé d'étude se portera sur deux aspects :

- L'existence de ce qui lui a été énoncé, notamment le patrimoine de l'entreprise (fonctionnalité des locaux, l'état des installations, l'organisation des différentes fonctions, etc.) ;
- L'ambiance qui règne dans l'entreprise (autorité des dirigeants, efficacité du travail ...).

Cette visite sur site est sanctionnée par un compte rendu reprenant toutes les informations relevées du terrain.

2.1.3. La consultation du service renseignements commerciaux

Le service des renseignements commerciaux est un service qui se trouve au niveau de toute banque. Il est chargé de la collecte d'informations concernant les entreprises de la localité, à travers ce qui est diffusé par voie de presse, par les services de la banque d'Algérie ou par les confrères, et de leur transmission aux services concernés. Sa consultation permet d'avoir des informations très précises sur le demandeur de crédit.

2.1.4. Les fichiers de la Banque d'Algérie

A travers ses fichiers centraux, la Banque d'Algérie est une source d'information précieuse concernant la situation des clients. Ces fichiers mis à la disposition des banques et établissements financiers sont :

2.1.4.1. La centrale des impayés

« Art. 526 bis. — Avant toute délivrance de chèquiers à leurs clients, les banques et les institutions financières dûment habilitées doivent consulter immédiatement le fichier des incidents de paiement de la centrale des impayés de la Banque d'Algérie »¹⁴.

¹⁴ Journal Officiel de la République Algérienne N°11 du 09/02/2005.

Elle diffuse les informations relatives aux incidents de paiement survenus sur les crédits et/ou sur les instruments de paiement. Cette centrale peut prendre des mesures de sanctions qui peuvent aller à l'interdiction d'émission de chèques.

2.1.4.2. La centrale des risques

La Banque d'Algérie organise et gère un service de centralisation des risques, dénommé «centrale des risques», chargé de recueillir auprès de chaque banque et de chaque établissement financier le nom des bénéficiaires de crédits, la nature et le plafond des crédits accordés, le montant des utilisations ainsi que les garanties prises pour chaque crédit.

En effet, la Banque d'Algérie communique à chaque banque et établissement financier, sur demande de consultation, les données recueillies concernant la clientèle ayant déjà bénéficié des concours. Ce qui fait qu'aucun crédit ne peut être accordé à la clientèle sans que la banque n'ait obtenu de la centrale des risques les données et information concernant cette clientèle.

2.1.4.3. La centrale des bilans

La centrale des bilans constitue la base de données descriptive et comptable de l'entreprise. Elle est chargée de collecter, traiter et de diffuser des informations comptables et financières relatives aux entreprises ayant obtenu des concours financiers auprès des banques. Ceci pour généraliser les méthodes d'analyse financière des entreprises.

2.1.5. Les informations juridiques

Pour un complément d'information, pour plus de précision ou pour une vérification des informations juridiques, le banquier peut s'adresser au Centre National du Registre de Commerce (CNRC) qui met les statuts des sociétés y inscrites à la disposition de ceux qui en font la demande.

Le conservatoire des hypothèques peut aussi fournir au banquier des informations concernant les titulaires de droits sur les biens immobiliers donnés en garantie.

2.1.6. Les sources professionnelles

La presse constitue une bonne source d'information pour le banquier, notamment en raison de sa réactivité. N'étant pas tenue à une exactitude ponctuelle, elle peut réagir en amont des informations (projets, perspectives, etc.).

Le banquier peut également consulter l'office national des statistiques (ONS) ou encore l'ANDI¹⁵ pour des informations concernant les différents secteurs d'activité.

2.2. Identification du demandeur de crédit dans son environnement

Le demandeur de crédit peut être identifié dans son environnement interne et externe.

2.2.1. Identification du demandeur de crédit dans son environnement interne

Par l'identification du demandeur de crédit dans son environnement interne en sous-entant son l'historique, son aspect juridique, son aspect organisationnelle et son aspect économique.

2.2.1.1.L'historique de la relation

La connaissance du passé de l'entreprise est nécessaire pour le banquier, elle lui permettra d'apprécier l'évolution de l'entreprise dans le temps (date de création, changement des statuts, les grandes décisions prises par le passé, historique et portrait des hommes...) et d'anticiper son comportement face aux situations futures.

2.2.1.2.L'entreprise aspect juridique

Il est primordial de connaître l'entreprise sous son aspect juridique. Celui-ci nous renseigne sur le degré d'engagement et de responsabilité des associés, et sur les personnes détenant un réel pouvoir de décision dans l'entreprise. Le banquier pourra trouver toutes les réponses aux questions relatives à l'aspect juridique de l'entreprise en consultant ses statuts.

- **Les Sociétés :** Leur classification se fera selon la manière avec laquelle se sont engagés ses associés ; Ainsi il y'aura lieu distinguer les sociétés de personnes dont les associés sont tenus de répondre indéfiniment¹⁶ et solidairement¹⁷ aux dettes sociales (il s'agit des sociétés en nom collectif « SNC » et des sociétés en commandite simple) des sociétés de capitaux où les associés ne sont responsable qu'à concurrence de leur apports (C'est le cas des sociétés en commandite par actions, des Sociétés Par Actions (SPA), des Sociétés A Responsabilité Limitée (SARL).
- **Les entreprises individuelles :** Dans ce cas, le banquier est confronté à un entrepreneur unique ou des Entreprises Unipersonnelles à Responsabilité Limitée (EURL). Ce dernier est

¹⁵ Agence Nationale de Développement de l'Investissement

¹⁶ Indéfiniment : La responsabilité s'étale sur la totalité du patrimoine social et personnel.

¹⁷ Solidairement : Le créancier peut demander le remboursement de la créance à n'importe quel associé.

personnellement engagé sur tous ses biens présents et à venir de son patrimoine. Ce fait que l'on pourrait traduire comme un avantage pour le banquier est contrebalancé par le fait que le capital des entreprises individuelles soit très variable (le capital étant le solde des versements et des retraits effectués par l'exploitant). De plus, les erreurs de gestion sont souvent plus fréquentes dans le cas d'une gestion individuelle. Ces deux éléments excluent la prise en compte de la comptabilité du gestionnaire comme seul repère pour l'étude de crédit.

2.2.1.3.L'entreprise entité organisationnelle

Selon Henry FORD : « Deux choses sont absentes au bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes ».

Etant donné que l'entreprise est un groupe d'individus organisé dans l'objectif de réaliser une finalité, le banquier doit apprécier cette organisation en se basant sur les éléments suivants : les dirigeants, l'encadrement et le personnel.

2.2.1.4.L'entreprise entité économique

Etant donné que l'entreprise est une entité économique qui a pour rôle fondamental de créer des richesses ou distribué des revenus aux acteurs économiques, le banquier doit apprécier cette organisation en se basant sur les moyens de production, les produits, le marché et la politique commerciale.

A. Les moyens de production

L'entreprise a besoin de moyens de production pour pouvoir réaliser les biens et services qui assureront sa survie et son développement. Le banquier devra donc analyser ces moyens en cherchant à trouver des réponses aux questions suivantes :

- Quelles sont les immobilisations réellement productives ?
- Quelle est la durée de vie des équipements utilisés ?
- Est-ce que ces équipements sont en parfait état de marche ?
- Est-ce que les matières premières sont facilement renouvelables ?

B. Le produit

Le produit constitue la richesse nouvelle que procure l'entreprise à son environnement, si celle-ci ne venait plus à satisfaire aux exigences du marché, l'entreprise serait alors contrainte d'en créer un autre, ou de disparaître. Le banquier ne saurait donc rester indifférent à ce point intimement

lié aux capacités de remboursement du client. Les questions que doit se poser le banquier concernant le produit sont les suivantes :

- L'entreprise fabrique-t-elle un seul produit ou alors toute une gamme diversifiée ?
- Est-ce que le produit est de qualité ?
- S'agit-il d'un produit de luxe ou d'un produit de large consommation ?
- Le procédé de fabrication est-il simple ou complexe ?
- Est-ce qu'il existe des produits de substitution sur le marché ?
- Le produit est-il concurrencé ?
- Dans quelle phase le cycle de vie se trouve le produit ? (Lancement, croissance, maturité, ou déclin.)
- Est-ce qu'une politique de marketing est envisagée ?
- L'entreprise arrive-t-elle à distribuer correctement son produit ?

C. Le marché

Le marché est le lieu de confrontation de l'offre et la demande. Celui-ci fera l'objet d'interrogations de la part du banquier, soucieux de savoir si le produit commercialisé est vendable.

Il devra connaître les réponses aux questions suivantes :

- Le marché est-il local, national ou international ?
- Quelles sont les parts de marché effectives de l'entreprise ?
- Sont-elles en augmentation ou en régression ?
- Quel est le degré de flexibilité de l'entreprise face aux évolutions survenant au niveau du marché ?

D. La politique commerciale

La promotion commerciale dont bénéficie le produit est, notamment dans les secteurs très concurrentiels, un facteur clef. Dans ce sens, le banquier doit se poser essentiellement les deux questions suivantes :

- Est-ce qu'une politique de distribution est envisagée ?
- L'entreprise arrive-t-elle à distribuer correctement son produit ?

Il doit baser son analyse sur les « quatre 04 p »¹⁸, à savoir :

- Product (produit) ;
- Price (prix) ;
- Place (la distribution) ;
- Promotion (la communication).

2.2.2. Identification du demandeur de crédit dans son environnement externe

Par l'identification du demandeur de crédit dans son environnement externe en sous-entant son cadre géographique, son environnement économique, son environnement politique et juridique et son environnement socioculturel.

2.2.2.1. Le cadre géographique

Il détermine le climat, la qualité des sols, les richesses du sous-sol, etc., mais aussi les infrastructures diverses et encore les populations auxquelles l'entreprise aura affaire comme main-d'œuvre et comme clientèle.

Le banquier s'intéressera à la proximité des différents marchés du lieu d'implantation de l'entreprise pour apprécier la stratégie d'approvisionnement de celle-ci ainsi que les méthodes qu'elle utilise pour expédier ses produits à la clientèle.

2.2.2.2. L'environnement économique

Le régime économique dans lequel s'insère l'entreprise représente une caractéristique stable de l'environnement de celle-ci.

La conjoncture économique peut aussi affecter les entreprises soit d'une manière négative ou positive.

Il y a lieu aussi de distinguer entre l'environnement économique qui se situe en amont de l'entreprise (du côté des fournisseurs), et celui qui se situe en aval (du côté des clients).

Le premier est composé des divers marchés des facteurs de production. La nature et le nombre des intervenants sur ces marchés (travailleurs, épargnants, fournisseurs...) ont de l'importance pour l'entreprise.

¹⁸ Ces éléments ont été définis par Mc Carthy dans sa thèse de doctorat 3^{ème} cycle à l'université du Minnesota.

L'environnement qui se situe en aval de l'entreprise est composé des divers marchés sur lesquels l'entreprise vend ses produits. La structure de ces marchés, le poids des concurrents et le nombre des consommateurs sont déterminants.

Le banquier doit aussi analyser un facteur important pouvant affecter l'entreprise et qui est : les concurrents.

Les concurrents, le banquier devra s'intéresser aux éléments suivants :

- Nombre des concurrents et leur importance (parts de marché, capacités de production, qualité du produit, etc.) ;
- Leur prix et conditions de vente (délais de règlements, modalités de livraison, etc.).

2.2.2.3.L'environnement politique et juridique

Cet environnement établit l'ensemble des règles du jeu économique que devra respecter l'entreprise (lois et règlements). La politique économique suivie par les pouvoirs publics nationaux fera évoluer les données du calcul économique de l'entreprise (taux d'imposition, taux d'intérêt, taux de change, etc.).

2.2.2.4.L'environnement socioculturel

Il s'agit d'apprécier l'incidence de la politique sociale et de l'environnement culturel sur l'attitude des salariés vis-à-vis de l'entreprise et ce sur la base d'un ensemble d'indicateurs : Absentéisme, grèves, ambiance de travail, évolution de la qualité...

2.3. Relation entre le banquier et le demandeur de crédit

Le banquier autant que bailleur de fonds, se doit à travers certains critères, d'apprécier la relation qu'il entretient avec ses différents clients. Il essaye, pour cela, de dresser une sorte de bilan récapitulatif regroupant l'ensemble des opérations le liant à ses différents emprunteurs. Il s'intéressera dans cette démarche aux : Les opérations traitées avec le client, l'importance des mouvements confiés, le suivi des remises, le niveau d'utilisation des mouvements confiés et les incidents de paiements.

2.3.1. Les opérations traitées avec le client

Le client se révèle doublement quant il travaille avec son banquier : les opérations sont le reflet de son activité quotidienne, et le résultat de ces opérations constitue le risque du client suivi chez la banque.

2.3.2. L'importance des mouvements confiés

Le total des mouvements créditeurs ou débiteurs d'un compte constitue un bon indicateur de l'activité globale de l'entreprise et peut être utilement rapproché de son chiffre d'affaires si elle n'a qu'un seul banquier.

Le mouvement d'affaires confié est la somme des mouvements de crédit, versements, virements reçus et remises des chèques et effets.

2.3.3. Le suivi des remises

L'examen des remises de chèques et effets par l'entreprise, ainsi que les titres tirés par celle-ci sur son compte permet de se faire une idée de sa clientèle ou de ses fournisseurs et de leurs habitudes de règlement. Ceci peut constituer un indice intéressant pour l'appréciation du BFR (appréciation des délais de paiement accordés ou obtenus par l'entreprise)

2.3.4. Le niveau d'utilisation des mouvements confiés

Afin de juger de la compatibilité des besoins réels du client avec les besoins exprimés, le banquier pourra vérifier ce montant qui lui donnera une idée sur les besoins réels du client, dans le cas du renouvellement de ses demandes de crédit.

2.3.5. Les incidents de paiements

Les incidents de paiement constituent des fautes graves, qui dans le cas de leur fréquence dénotent le non sérieux du client et/ou une difficulté à tenir ses engagements à échéance.

Les principaux incidents de paiement concernent les émissions de chèques sans provision, le non-paiement d'une traite à échéance ou encore le non remboursement d'une créance privilégiée, généralement sanctionné par une saisie-arrêt ou un avis à tiers détenteur¹⁹.

¹⁹ La saisie arrêt et l'avis à tiers détenteur seront traités dans la section gestion du contentieux bancaire.

Conclusion chapitre II

D'une manière générale, le financement est la mise à la disposition de capitaux au profit de l'entreprise pour la couverture de ses besoins financiers. Il est d'une importance significative pour l'entreprise car c'est essentiellement à son travers qu'elle parvient à couvrir ses différents besoins financiers.

A partir des avantages et limites que présentent différentes modalités de financement, les entreprises sont amenées à faire le choix entre le financement interne et le financement externe tout en tenant compte de leurs besoins financiers et leurs objectifs à atteindre.

Partie II

**Analyse d'un cas de financement
de croissance de PME par un
crédit bancaire**

Chapitre III

**Présentation de l'organisme
d'accueil**

Introduction chapitre III

Au sens de l'article 66 de l'Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit : « *Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci* ».

Ainsi, si la collecte des ressources relève de la compétence des services caisse et portefeuille, la redistribution de ces fonds sous forme de crédits est l'attribution du service crédit.

Pour l'accord de ces crédits le banquier doit passer par une analyse financière du client par ration à savoir sa solvabilité, sa rentabilité et sa gestion.

La BNP est une banque universelle comme Barclays, Citigroup ... qui offre à sa clientèle divers services. L'un de ses objectifs est d'être proche de sa clientèle, raison pour la quelle elle ouvre ses portes un peu par tout dans le monde

En Algérie, pour mieux satisfaire les besoins de ses clients, BNP Paribas El Djazair met à leur disposition, à travers son réseau de près de 71 agences et 13 Centres d'Affaires, toute l'expertise et le savoir-faire de ses filiales

Notre stage s'est déroulé dans l'une des agences « Retail+ » situé sur Alger « Dar El-Beida ».

Avant de présenté l'analyse financière faite par la BNP Paribas avant d'octroyer des crédits à sa clientèle, nous avons jugé normal de présenter d'abord la banque d'accueil BNP Paribas EL Djazair.

Section 1 Présentation de la BNP Paribas El djazair

Un aperçu sur l'historique de la BNP, son organisation et ses domaines d'intervention.

1. Son historique

Nous allons voire l'évolution du groupe BNP Paribas puis la filiale BNP Paribas El Djazair.

1.1. Le groupe BNP Paribas

BNP Paribas est une banque française, née le 23 mai 2000 de la fusion de la Banque nationale de Paris (BNP) et de Paribas. Elle est cotée au Premier Marché d'Euronext Paris et fait partie de l'indice CAC 40. C'est la première banque de la zone euro par la capitalisation boursière.

La BNP est née en 1966 de la fusion de la BNCI (Banque Nationale du Commerce et de l'Industrie) et du CNEP (Comptoir National d'Escompte de Paris). Elle a été privatisée en 1993.

A l'origine Compagnie Financière de Paris et des Pays-Bas, la Compagnie Financière de Paribas devient Paribas en 1998 après absorption de la Compagnie Bancaire.

En 1999 : Une bataille boursière oppose la BNP et la Société générale pour la fusion avec Paribas. La réussite de l'opération de la BNP conduira à la création du groupe BNP Paribas.

En 2005 : BNP Paribas poursuit sa stratégie de croissance ciblée et annonce l'acquisition, via sa filiale BancWest, de la banque américaine Commercial Fédéral Corporation.

En 2006 : Le groupe acquiert la banque italienne Banca Nazionale del Lavoro.²⁰ Cette acquisition lui permet de s'imposer comme leader en matière de banque d'investissement en Italie et y développer ses parts de marché dans les métiers de gestion d'actifs ainsi que dans les services financiers spécialisés. Elle est devenue de ce fait, première banque de la Zone Euro (Classement Forbes)²¹, la troisième marque mondiale d'origine française, la dixième mondiale tous secteurs confondus.

En 2007 : Standard & Poor's relève la notation de BNP Paribas à AA+, classant ainsi le groupe parmi les 4 banques les plus solides du monde. En octobre 2007, Cetelem et UCB rapprochent leurs activités pour créer le métier **BNP Paribas Personal Finance**²², n°1 européen et leader mondial en crédits spécialisés. En banque de détail, BNP Paribas compte en France, 6 millions de clients particuliers 2200 agences et 4900 guichets et automates bancaires.²³

En 2008 : La banque a confirmée sa solidité dans l'industrie des services financiers lors d'une crise financière sans précédent (crise des subprimes) avec un bénéfice de 3 milliards d'euros, qui la situe parmi les dix premières banques mondiales, elle a été nommée de ce fait « Meilleure Banque de l'année 2008 » ("**2008 Global Bank of the Year**") par le magazine The Banker, du groupe Financial Times.

En 2009 : BNP Paribas acquiert 75% de Fortis Banque, la Gestion d'actifs, la Banque privée et 25% de Fortis Insurance Belgium via Fortis Banque ; ainsi que 66 % de BGL au Luxembourg. Un événement majeur qui donne naissance à un groupe bancaire européen de premier plan, leader

²⁰ apprentissageescinternationalfiles.wordpress.com/2007/12/bnp.pdf

²¹ Un magazine économique américain fondé en 1917 par Bertie Charles Forbes. Son quartier général est situé sur la Cinquième Avenue à New York.

²² Ce nouveau métier a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins de financement des particuliers, en exploitant les complémentarités croissantes entre le crédit à la consommation et le crédit immobilier.

²³ www.banque.bnpparibas.com (octobre 2015)

de la zone euros par les dépôts avec plus de 540 milliards d'euros et renforcé dans les métiers stratégiques de la gestion d'actifs et de la banque privée avec au total plus de 660 milliards d'euros d'actifs sous gestion.

En 2012 : La banque est considérée comme le leader européen des services bancaires et financiers d'ampleur mondiale et l'une des banques les plus solides du monde (Notée AA par Standard & Poor's, soit la 3ème note sur une échelle de 22).²⁴ Présent dans toute l'Europe, le Groupe possède l'un des plus grands réseaux internationaux avec une présence dans plus de 80 pays et 205 300 collaborateurs, dont 162 500 en Europe, 15 200 en Amérique du Nord et 12 500 en Asie.²⁵

Aujourd'hui : Le groupe BNP Paribas a une présence dans 80 pays avec près de 190 000 collaborateurs, dont plus de 145 000 en Europe. Le Groupe détient des positions clés dans ses trois grands domaines d'activité : Retail Banking, Investment Solutions et Corporate & Investment Banking. En Europe, le Groupe a quatre marchés domestiques (la Belgique, la France, l'Italie et le Luxembourg) et BNP Paribas Personal Finance est numéro un du crédit aux particuliers²⁶.

BNP Paribas développe également son modèle intégré de banque de détail dans les pays du bassin méditerranéen, en Turquie, en Europe de l'Est et a un réseau important dans l'Ouest des Etats-Unis. Dans ses activités Corporate & Investment Banking et Investment Solutions, BNP Paribas bénéficie d'un leadership en Europe, d'une forte présence dans les Amériques, ainsi que d'un dispositif solide et en forte croissance en Asie-Pacifique.

Selon le classement des marques financières mondiales de l'institut britannique Brand Finance qui a été publié en 2014, concernant tous les métiers de la banque et tous les types de clientèles, des particuliers aux grandes entreprises et institutionnels, **la marque BNP Paribas s'est classée au 7ème rang du secteur bancaire avec une valeur estimée à 20,2 milliards de dollars**²⁷. BNP Paribas a gagné ainsi deux places par rapport au précédent classement général publié en 2013 et a vu sa valeur de marque progresser de près de 2 milliards de dollars malgré une conjoncture européenne peu porteuse.

Dans l'univers du retail, la marque BNP Paribas s'est classée au 4ème rang mondial. Dans l'univers de l'assurance, elle s'est classée au 5ème rang mondial. **En Europe, pour la première fois, la marque BNP Paribas s'est classée au 1er rang.**

²⁴ Idem

²⁵ En Algérie, le nombre d'effectifs s'élève aujourd'hui à plus de 1000 collaborateurs, l'âge moyen est de 31 ans, et l'ancienneté moyenne de 34 mois.

²⁶ <http://www.bnpparibas.dz/nous-connaître/bnp-paribas-el-djazair/le-groupe-bnp-paribas/> (septembre 2015)

²⁷ <http://www.bnpparibas.com/actualites/presse/bnp-paribas-7eme-marque-mondiale-du-secteur-bancaire-brand-finance> (septembre 2015)

1.2. La filiale BNP Paribas El Djazaïr

BNP Paribas El Djazaïr est une banque de droit algérien avec un capital étranger (100% détenu par le Groupe BNP Paribas)²⁸ Elle a vu le jour en 2002 avec l'ambition de construire un important réseau d'agences en Algérie. Elle est devenue en moins de neuf ans l'une des banques du secteur privé les plus importantes sur le territoire algérien. Forte de ses succès, elle s'est activement déployée et compte 58 agences ouvertes dans, 10 en attentes d'agrément et 3 en chantier. Elle couvre ainsi progressivement le territoire national, avec une implantation dans 17 wilayas. Cette stratégie témoigne de son ambition à être une banque citoyenne au service du développement économique de l'Algérie.

Avec l'appui du Groupe, BNP Paribas El Djazaïr développe une offre de proximité et s'applique à offrir des services de qualité supérieure à l'ensemble de sa clientèle : Particuliers, Professionnels et Entreprises. Elle se donne ainsi les moyens de conforter son rôle de banque de référence, fiable, innovante et attentive à ses clients.²⁹

Dans le sillage du programme gouvernemental de développement du secteur hors hydrocarbures, BNPP ED s'est empressée de mettre en place un programme d'aide à la mise à niveau des PME-PMI qu'elle a intitulé Académie des PME³⁰ pour renforcer son image de marque et créer des liens personnalisés avec ses clients actuels et des clients potentiels.

2. Son organisation

BNPP ED est organisée de façon à répondre efficacement à sa clientèle sur le modèle de la maison mère et sous la direction (DG) Pascal FEVRE.

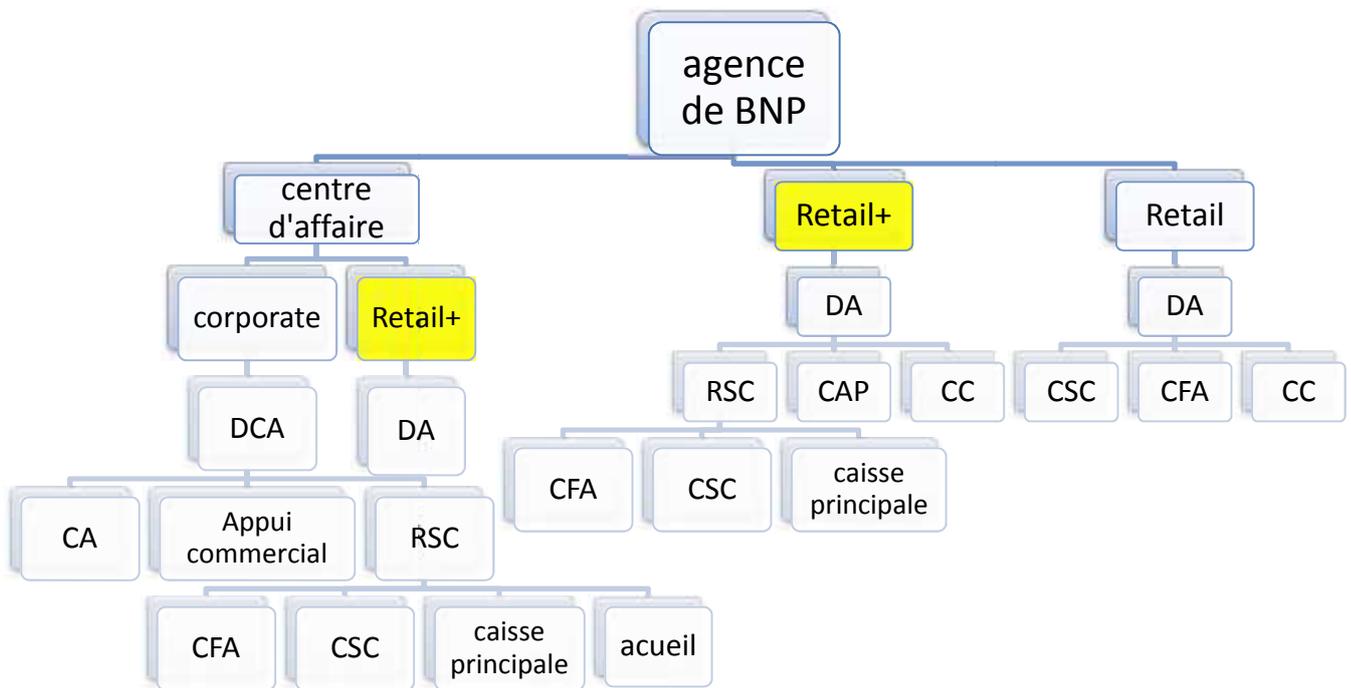
La BNPP ED est organisée sous 3 sortes d'agence (centres d'affaire, agences Retail+ et agences Retail). Notre stage pratique c'est déroulé au sein d'une agence Retail+

²⁸ Le capital social de la BNPP ED était de 2,5 milliards de dinars à sa création. Répondant aux exigences de la réglementation Algérienne elle a porté son capital social à 10 milliards de dinars fin 2009. Elle jouit d'une bonne santé financière et ses fonds propres avoisinent les 18 milliards de dinars au 01/01/2011.

²⁹ www.bnpparibas.dz (septembre 2015)

³⁰ Un concept lancé en 2007, dans le but d'aider les dirigeants en matière de gestion et de développement de leur activité par des ateliers interactifs gratuits sur des thèmes qui les concernent directement liés au marketing stratégique et au financement.

Schéma n° 6 : organisation des agences de BNPPED



Source : notre propre conception

Liste des abréviations du schéma :

- CAP** Chargé des Affaires Professionnelles
- CC** Conseiller Clientèle
- CFA** Chargé de Fonction Administrative
- CSC** Chargé du Service Client
- DA** Directeur d'Agence
- DCA** Directeur du Centre d'Affaire
- RSC** Responsable du Service Clientèle

3. Ses domaines d'intervention

Deux grands marchés, font la force stratégique de BNP Paribas El Djazair et assurent sa solidité financière :

3.1. Le marché des particuliers et professionnels (Retail)

Au-delà des services bancaires classiques, BNP Paribas El Djazair apporte des réponses sur mesure aux besoins de ses clients Particuliers et Professionnels à savoir :

- **Esprit libre** : Une présentation simplifiée et souple de plusieurs produits et services regroupés dans un forfait, pour une seule cotisation mensuelle.
- **Crédit immobilier (IMMO formule)** : Une formule de crédit à moyen terme, à taux fixe et révisable, destinée au financement de tous les projets immobiliers (achat de terrains, biens immobiliers, travaux de construction, travaux de réaménagement et réparation ... etc.)
- **Flexeo** : Une ouverture de crédit sous forme de réserve, utilisable pendant 24 mois au maximum et remboursable en 36 mois. C'est un crédit destiné à financer tous les types d'investissement, de renouvellement ou de développement, liés à l'activité professionnelle.
- **Leasing** : Une opération de location d'un bien à usage professionnel assorti d'une promesse de vente à l'issu du contrat.
- **Protection optimale** : Une assurance garantissant aux particuliers le versement d'un capital en cas décès et d'invalidité à la suite d'un accident ou une maladie afin d'assurer aux souscripteurs d'une sécurité financière à eux et à leurs proches.
- **Valorisation de l'épargne** : Avec des comptes épargnes rémunérateurs à hauteur de 3,5 % d'intérêt ainsi que des dépôts à terme et bon de caisse.

3.2. Le marché des entreprises (corporate)

BNP Paribas El Djazair est un partenaire de référence pour les grandes entreprises algériennes et multinationales, aussi bien que pour les PME-PMI.

Elle dispose d'une expertise reconnue qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes.

Parmi les produits et services offerts à cette segmentation :

- ✓ **BNP Paribas.Net** : un moyen simple, sécurisé et confidentiel pour accéder aux comptes des entreprises et de les gérer à distance.³¹
- ✓ **La centralisation automatisée de trésorerie** : Un traitement automatique de l'information comptable et financière toute en sécurité et fiabilité, permettant ainsi une gestion de la trésorerie en automatique.
- ✓ **Le relevé de compte MT 940** : Un mode de transmission par le canal SWIFT du relevé de compte des entreprises afin de leurs permettre un rapprochement comptable et bancaire en automatique.
- ✓ **Le virement plus** : Une automatisation du traitement des virements de toute nature via internet.
- ✓ **Leasing** : ce mode de financement est offert pour les besoins financiers des deux segments (professionnel et corporate).
- ✓ **Connexis trade** : Un outil permettant aux entreprises de suivre en temps réel via internet l'état d'avancement de leurs opérations de commerce extérieur, dans le but d'accélérer les transactions et dans les meilleures conditions de sécurité.
- ✓ **Trade center** : Un service sur mesure pour des conseils réseau Trade Center du groupe BNP Paribas à travers le monde pour une meilleure adaptation des pratiques internationales (crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre, garanties internationales) à la réglementation locale et conseil en matière de réglementation des changes.
- ✓ **Les moyens de financement** : Pour accompagner les entreprises dans le financement de leurs besoins à court terme (crédits d'exploitation et de fonctionnement) et le moyen terme (crédit d'investissement).

Section 2 : l'analyse rétrospective des documents comptables et financiers

L'analyse rétrospective concerne le passé de l'activité de l'entreprise et en montre les évolutions successives. Elle est faite sur la base d'une documentation réelle, c'est à dire les données vécues. Cette documentation se compose des bilans, TCR et rapport annuel.

³¹ Ce produit est aussi disponible pour les particuliers et les professionnels.

1. L'étude du bilan

Le bilan est un inventaire, à un moment donné, de tous les biens réels, financiers et monétaires que possède l'entreprise (actif), ainsi que les ressources qui ont permis le financement (passif).³²

1.1. Reclassement rationnel du bilan

L'objectif du reclassement et du redressement est d'agrèger les informations brutes du bilan comptables pour obtenir des masses financières homogènes significatives sur le plan financier. Ainsi, les principaux retraitements sont :

- Les frais d'établissement sont considérés comme des « actifs sans valeurs » et sont déduites de l'actif immobilisé d'un côté et des fonds propres de l'autre ;
- Les créances douteuses non provisionnées sont à intégrer à l'actif immobilisé parce qu'elles ne sont pas susceptibles d'être recouvrées dans un an ;
- Les dividendes à distribuer et les provisions pour pertes et charges à classer dans les dettes à court terme ; cependant, les provisions pour charges à répartir sur plusieurs exercices doivent être classées dans les D.C.T et les D.L.M.T selon qu'elles soient justifiées ou non ;
- Les cautionnements reçus et les consignations à rembourser du poste « dettes d'investissements » sont à répartir en D.C.T et en D.L.M.T en fonction de leur degré d'exigibilité respectif ;
- Les comptes courants des associés sont versés :
 - Aux dettes à court terme, s'ils ont tendance à fluctuer ;
 - Aux dettes à long et moyen terme s'ils sont stables ;
 - Aux fonds propres s'ils sont bloqués au profit de la banque par une lettre de cession d'antériorité de créances (LCAC).
- Les immobilisations acquises en crédit-bail font l'objet du traitement suivant :

La valeur d'origine du contrat est intégrée à la fois dans l'actif immobilisé et les dettes à long et moyen terme.

1.2. L'appréciation de l'équilibre financier

L'analyse des équilibres financiers permet de porter un premier jugement sur la liquidité et la solvabilité de l'entreprise. La liquidité représente l'aptitude de l'entreprise à faire face à ses

³² Analyse financière – Josette PEYARD

engagements à court terme. La solvabilité mesure la capacité à supporter des pertes. Elle s'apprécie en comparant la totalité des dettes à la valeur des actifs.

1.2.1. Le fonds de roulement net

Le fonds de roulement net (F.R.N) de l'entreprise est la différence entre son actif à court terme (c'est à dire ses disponibilités) et son passif à court terme (c'est à dire ses exigibilités). Il s'agit d'une mesure de la liquidité de l'entreprise.

Algébriquement, le F.R.N. se calcul ainsi :

$$\text{FRN} = \text{Actif à court terme} - \text{Passif à court terme}$$

La figure ci-dessous illustre la notion de FRN :

	Actif à court Terme	Passif à C.T
Fonds de Roulement	Immobilisations	Dettes à L.M.T et Capitaux propres

Alternativement, le FRN peut être défini comme étant l'excédent des dettes à long et moyen terme et des capitaux propres sur les actifs immobilisés :

$$\text{FRN} = \text{Dettes à L.M.T} + \text{Capitaux propres} - \text{Immobilisation}$$

Le FRN représente donc le montant des actifs à court terme qui sont financés par des capitaux permanents (dettes à L.M.T et capitaux propres).

- Facteurs de variation du fonds de roulement :

Les seules opérations qui aient une incidence sur le fonds de roulement sont celles qui modifient les postes du haut du bilan, c'est à dire les capitaux permanents et les immobilisations du bilan corrigé.

Le tableau n° 04 : explicatif de la variation du FR

Opérations diminuant le fonds de roulement	Opérations accroissant le fonds de roulement
<p>1. Augmentation de l'actif immobilisé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investissements corporels, incorporels, financiers. <p>2. Diminution des capitaux permanents :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diminution des capitaux propres distribution des réserves, distribution des dividendes, pertes d'exploitation. - Remboursement des capitaux empruntés <ol style="list-style-type: none"> 1. remboursement d'emprunts à M.L.T. 2. remboursement de comptes courants d'associés, 3. remboursement de bons de caisse. 	<p>1. Augmentation des capitaux permanents :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accroissement des capitaux propres : Augmentation du capital, des réserves, des subventions d'investissement, etc. - Augmentation des emprunts et prêts à long terme, apport des associés et comptes courants. - Emission de bons de caisse à plus d'un an. <p>2. Diminution de l'actif immobilisé :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Désinvestissements : cessions d'immobilisations corporelles, incorporelles et financières. ➤ Remboursement des prêts consentis par l'entreprise.

Source : notre propre conception.

➤ Notons également que la politique d'amortissements exerce une influence importante sur le fonds de roulement : si l'on utilise le système dégressif, le fonds de roulement est alors plus élevé que si l'on utilise l'amortissement linéaire.

1.2.2. Le besoin en fonds de roulement

« Le besoin en fonds de roulement (B.F.R) existe du fait des décalages qui apparaissent entre l'engagement des dépenses dans le processus de création du produit et le moment où l'entreprise récupère ces fonds à l'issue du cycle de commercialisation »³³.

La notion du B.F.R. permet de calculer la part de l'actif d'exploitation (en rapport avec le cycle d'exploitation de l'affaire : achat – transformation – vente – crédits aux clients) qui n'est pas financée par le passif d'exploitation et qui par conséquent, doit être financée par des capitaux n'ayant pas de lien avec le cycle. Si l'entreprise ne peut pas ou ne désire pas faire appel à des tiers,

³³ Analyse financière ; Concepts et méthodes – Alain Marion

ce financement sera effectué grâce au fonds de roulement « qui est la part des capitaux permanents qui finance l'actif circulant ».

- Détermination du B.F.R :

$$\text{B.F.R} = \text{Actif circulant (hors disponibilités)} - \text{Dettes à C.T (hors avances bancaires)}$$

1.2.3. La trésorerie

La trésorerie est le résultat de la comparaison entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement :

$$\text{Trésorerie} = \text{Fonds de roulement} - \text{Besoin en fonds de roulement}$$

Ainsi, pour que la trésorerie de l'entreprise soit équilibrée, il est nécessaire que le fonds de roulement soit au moins égal au B.F.R.

Il existe également une autre formulation de la trésorerie qui consiste en :

$$\text{Trésorerie} = \text{Trésorerie d'actif} - \text{Trésorerie de passif}$$

Elle correspond :

- A l'actif : aux titres de placements facilement négociables, aux soldes des différents comptes de trésorerie, caisse, banque, chèques postaux, etc.
- Au passif : aux soldes créditeurs des comptes représentant soit des découverts bancaires, soit des crédits de mobilisation plus l'encours d'escomptes.

1.3.L'étude du tableau des comptes de résultats

Le tableau des comptes de résultats (T.C.R) regroupe les flux réels et financiers et met en lumière les opérations réalisées par l'entreprise au cours de l'exercice. L'analyse de ces flux permet de calculer les différents soldes et résultats intermédiaires de gestion (S.I.G) et de déterminer la capacité d'autofinancement qui reflète les performances de l'entreprise, et ce, afin d'apprécier l'évolution de son l'activité.

- Etude de l'activité et de la rentabilité :

1.3.1. Le chiffre d'affaires

Est le premier élément utile dans l'approche du dynamisme commercial d'une entreprise. Il est composé des ventes de marchandises (négoce), de la production vendue (fabrication) et des prestations fournies. Son évolution doit correspondre normalement à celle de l'activité.

1.3.2. Les consommations intermédiaires

Ce solde reprend les marchandises consommées, les matières et fournitures consommées et les services. Ces consommations intermédiaires correspondent à la valeur des biens et services qui ont du être achetés et consommés pour parvenir à la fabrication du produit.

1.3.3. La valeur ajoutée

Cet indicateur, pertinent pour mesurer la productivité de l'entreprise et son aptitude à créer de la valeur, est obtenu par la différence entre la production et la consommation intermédiaire.

1.3.4. Le résultat de l'exercice

Il constitue le solde final. Le résultat ainsi dégagé doit être réel, suffisant et bien utilisé.

2. L'analyse prévisionnelle

L'étude prévisionnelle concerne l'activité future de l'entreprise. Elle est faite sur la base d'une documentation prévisionnelle donc, entachée d'incertitude.

Cette analyse se fait généralement à l'aide des deux documents suivants :

- Le plan de financement ;
- Le budget d'exploitation prévisionnel.

2.1. Le plan de financement

Le plan de financement reprend l'ensemble des dépenses et recettes relatives à un marché. Son élaboration consiste à chiffrer les besoins de l'entreprise pendant un certain délai, puis à déterminer les ressources qui seront secrétées.

- En ce qui concerne les entreprises à vocation saisonnière, celles-ci doivent fournir un plan de trésorerie. Ce plan est un instrument de gestion prévisionnelle à court terme. Il prévoit mois par mois, les recettes et les dépenses.

2.2. Le budget d'exploitation prévisionnel

C'est un document qui reprend l'ensemble des besoins et des recettes prévisionnelles liés à l'exploitation.

Ce document permet à l'entreprise d'avoir une gestion rigoureuse de sa trésorerie en lui permettant de prévoir à l'avance ses besoins et de rechercher les meilleurs moyens pour les financer.

3. L'analyse par la méthode des ratios

Un ratio peut être défini comme un rapport significatif entre deux grandeurs. La valeur de ce rapport pouvant être exprimée en pourcentage, en coefficient, ce dernier étant convertible en mois, semaines et jours.

Les batteries homogènes de ratios sont généralement constituées en fonction des objectifs du diagnostic poursuivi. La classification la plus généralement admise comporte trois catégories homogènes de ratios :

- Ratios de structure ;
- Ratios de gestion et d'activité ;
- Ratios de rentabilité.

3.1. Ratios de structure

Tableau n° 05 : Ratios de structure			
	Appellations	Mode de calcul	Signification
Ratio de financement	Ratio de fond de roulement	$R = \frac{\text{fond de roulement}}{\text{actif immobilisé}}$	Ce ratio permet de vérifier la règle de l'équilibre minimum selon laquelle, des besoins de financement stables doivent être couverts par des ressources permanentes. Il doit être supérieur à 1.
	Ratio d'autonomie financière	$R = \frac{\text{capitaux propres}}{\text{capitaux étrangers}}$	Il permet d'examiner la structure du passif. Il met en valeur le degré de dépendance ou d'indépendance de l'entreprise vis à vis des tiers. Un rapport élevé indique que l'entreprise est peu dépendante de ses créanciers et qu'elle dispose d'une importante capacité d'endettement.
	Ratio de financement externe	$R = \frac{\text{capitaux étrangers}}{\text{total actif}}$	Ce ratio présente la proportion de l'actif financée par des capitaux externes.
Ratios de liquidités	Ratio de liquidité générale	$R = \frac{\text{actif circulant}}{\text{dettes a court terme}}$	Ce ratio mesure la solvabilité de l'entreprise à court terme, compte tenu du délai moyen de transformation des stocks et des créances en liquidité.
	Ratio de liquidité réduite	$R = \frac{VE + VR}{\text{dettes a court terme}}$	Ce ratio mesure la solvabilité de l'entreprise à court terme en éliminant le risque commercial qui pèse sur les stocks.
	Ratio de liquidité immédiate	$R = \frac{VD}{\text{dettes a court terme}}$	Ce ratio permet de savoir si l'encaisse disponible de l'entreprise suffit à financer la totalité des dettes à court terme.
Ratio de solvabilité	Ratio de capacité de remboursement	$R = \frac{DLMT}{CAF}$	Ce ratio mesure l'aptitude de l'entreprise à couvrir ses dettes par la génération des ressources internes.

Source : notre propre conception

La capacité d'autofinancement (C.A.F) est la ressources interne dégagée par l'activité d'une entreprise au cours d'une période de référence et qui restera à sa disposition lorsque tous les produits de la période qui doivent entraîner une entrée de trésorerie auront été encaissés et lorsque toutes les charges qui doivent entraîner une sortie de trésorerie auront été décaissées.

La CAF exprime le flux net potentiel de trésorerie :

$$\text{CAF} = \text{Résultat net} + \text{Dotations aux amortissements et aux provisions}$$

3.2. Ratios de gestion et d'activité

Tableaux représentatif des ratios de rentabilité.

Tableau n°06 : Ratios de gestion et d'activité		
Appellations	Mode de calcul	Signification
Ratio de rotation des stocks	$R = \frac{\text{stocks}}{\text{CA HT}} \times 360j$	Ce ratio exprime la durée dans laquelle les stocks se transforment en liquidité.
Ratio de délai de paiement accordé aux clients	$R = \frac{\text{clients} + \text{EENE} + \text{EAR}}{\text{CA TTC}} \times 360j$ EENE : Effets escomptés non échus. EAR : Effets à recouvrer.	Ce ratio indique le nombre de jours de crédits accordés aux clients.
Ratio de délai de paiement accordé par fournisseurs	$R = \frac{\text{FRS} + \text{EAP}}{\text{ACHATS TTC}} \times 360j$ EAP : Effets à payer.	Ce ratio indique le nombre de jours de crédit obtenu des fournisseurs.
BFR en jours du CA	$R = \frac{\text{BFR}}{\text{CA HT}} \times 360j$	Ce ratio détermine le temps en jours qu'il faut pour rendre le BFR liquide.

Source : notre propre conception

3.3. Ratios de rentabilité

Tableaux représentatif des ratios de rentabilité.

Tableau n° 07 : Ratios de rentabilité		
Appellations	Mode de calcul	Signification
Ratios de rentabilité commerciale	$R = \frac{\text{Résultat de l'exercice}}{\text{CA}}$	Ce ratio mesure la part des ventes dans le bénéfice.
Ratios de rentabilité économique	$R = \frac{\text{Résultat de l'exercice}}{\text{Actif}}$	Ce ratio exprime la rentabilité de l'outil de production.
Ratios de rentabilité financière	$R = \frac{\text{Résultat de l'exercice}}{\text{Fond propre}}$	Ce ratio mesure la rentabilité des fonds propres.

Source : notre propre conception

Conclusion du chapitre III

Comme le dit dans son slogan « **la banque d'un monde qui change** », BNP Paribas change avec l'évolution de son environnement. En tant que banque internationale, elle a ouvert ses filiales partout pour toucher le plus grand nombre de clients possible. C'est une banque qui veut toujours faire mieux.

Comme toutes les banques, la BNP Paribas est une banque qui tient à la situation financière et économique de sa clientèle à qui elle offre ses services. L'analyse de la situation du client avant de lui accorder le crédit est profonde pour lui offrir un crédit non seulement qui répond à ses besoins mais aussi qu'il sera capable de rembourser.

Chapitre IV

**Etude d'un cas de financement
d'une PME par la BNPPED**

Introduction chapitre IV

Afin d'illustrer les différents éléments développés dans la partie précédente et dans le but de mettre en exergue les différentes méthodes d'étude et d'analyse des dossiers de crédits, l'étude de cas pratiques s'avère nécessaire et indispensable au cours de cette partie.

Pour ce faire, nous avons sélectionné un dossier de crédits, déjà traités au niveau de l'agence, sur lequel nous avons essayé de mener notre propre étude en faisant appel aux techniques d'analyse financière.

Le cas porte sur un dossier de crédit :

- Ligne à court terme qui permettra de palier le décalage de trésorerie, de paiement de chèques et de virement des salaires ;

- Ligne à moyen terme qui porte sur l'acquisition de véhicules utilitaires et aménagement des locaux de production.

Fautes de certaines informations, quelques aspects ne seront pas développés dans ces cas pratiques. En effet, nous avons travaillé uniquement sur la base des documents que nous avons trouvés dans les dossiers.

Nous tenons à vous signaler que dans le cadre du secret professionnel, nous avons procédé au changement des raisons sociales et des noms et prénoms des associés et gérants de l'entreprise ayant sollicité l'octroi du crédit, objet de notre étude. Vous trouverez donc au cours de cette partie, la dénomination sociale « *SARL BLACK DIAMOND (S.B.D)* » dans le cas.

Etude de cas pratique

DOSSIER DE CREDIT

La présente étude de cas concerne la demande pour la mise en place des lignes de crédits suivantes :

- ✓ Ligne à court terme :
 - Une facilité de caisse (FC) de 4.000.000 DA ;
 - Une Lettre de crédit (LC) de 7.500.000 DA.

- ✓ Ligne à moyen terme :
 - Une enveloppe leasing 4.000.000 DA sur une durée de 48 mois, avec un loyer majoré 20% (hors encours), à noter qu'un forfait leasing a été mis en place d'un montant de 1.291.885 DA.
 - Une ligne Fléxéo de 2.000.000 DA sur une durée de 36 mois utilisable sur 24 mois.

Soit un engagement global de 17.500.000 DA représentant 17.89% du chiffre d'affaire réalisé en 2013.

Section 1 : étude technico-économique

Afin de déterminer les performances d'une entreprise et l'évaluer, le banquier doit passer d'abord par une analyse économique, se basant en plus des données quantitatives (bilans, compte de produit et charges...) sur des critères qualitatifs (concurrence, produits...), permettant une vue dynamique, à long terme : c'est le diagnostic économique.

1. Constitution du dossier

Le banquier doit collecter les information nécessaire pour élaborer un bon diagnostic qui dépendra essentiellement de la nature des données collectées et de leur pertinence.

1.1. Dossier à fournir

Le dossier que le client avait fourni à la Banque est composé des pièces suivantes :

- Une demande de crédit signée et cachetée par le gérant de la société ;
- Bilan fiscaux des exercices : 2011, 2012, 2013 et (voir annexe N° : II, III, IV) ;
- T.C.R des exercices 2011, 2012, 2013 (voir annexe N° V, VI, VII);
- Une copie légalisée de l'extrait du registre de commerce du client ;
- Un extrait de rôle apuré ;
- Une attestation de mise à jour CNAS ;
- Une attestation de mise à jour CASNOS ;
- Programme prévisionnel d'importation annuel 2014.

1.2. L'objet du crédit

L'entreprise « *SARL BLACK DIAMOND (S.B.D)* », suite à une demande établie début septembre 2014, sollicite l'établissement BNPPED pour la mise en place des lignes de crédit à hauteur de 17.500.000 DA. Ces dernières seront destinées, essentiellement, à faire face au décalage de trésorerie, paiement de chèques, virement des salaires et l'acquisition de véhicules utilitaires pour la distribution du matériel et le déplacement des techniciens pour la maintenance.

2. Identification du demandeur de crédit

Le banquier doit identifier le demandeur de crédit que se soit dans son environnement interne ou externe.

2.1. Présentation historique de l'entreprise

L'entreprise « *SARL BLACK DIAMOND (S.B.D)* », constituée entre Monsieur Mohammed Arezki et son frère Abdel El Hamid, est une SARL créée en 2005 avec un capital social de 9.100.000 DA et accumule du fait une expérience de 09 ans. Cette entreprise est sise à Alger (la capitale).

D'après les statuts, monsieur Mohammed Arezki et son frère Abdel El Hamid sont associés à 50% chacun.

2.2. Présentation de l'activité

La société est spécialisée dans la fabrication des machines pour équiper un atelier complet de bijouterie et laboratoire, sont des machines en micro fusion et a cire perdue. Tels que récupérateurs de cire, balancier manuel, four électrique de trempe, four à émaille, four à gaz avec des fortes tensions, four de fusion laminoir électrique, cisaille de tôle, enrouleuse de tube etc.

Les machines sont utilisées par les artisans et bijoutiers pour la fabrication des bijoux en or et argent ainsi que par des laboratoires scientifiques. Plusieurs machines ont été mises en place pour les grandes écoles et universités des sciences tels que école polytechnique d'el Harrach et l'université de BAB EZZOUAR.

L'entreprise « *SARL BLACK DIAMOND (S.B.D)* » propose un matériel avec un rapport qualité prix assez intéressant. Cette dernière assure des formations pour l'utilisation et la mise en marche des machines, assure aussi le service après vente.

La formation et l'expérience de la relation lui a permis d'acquérir des parts de marchés importantes, et ainsi satisfaire les besoin de clientèle, et permettre aussi à son entreprise de développer son chiffre d'affaires d'année en année.

La majorité des clients de cette entreprise sont des centres de formations CFPA et des artisans et des nouveaux investisseurs industriels en bijouterie financés par l'ANSEJ, CNAC et ANGEM. Les facilités mises en place ces dernières années par l'état pour ces organismes ont permis à la société de développer ses ventes et augmenter son chiffre d'affaire.

2.3. Les moyens dont dispose l'entreprise

Le capital social de la société est 9.100.000 DA, une augmentation de capital a 18.000.000 DA est prévu pour l'encours 2014, le PV est cours de préparation auprès du notaire. Une location d'un hangar de 860m² à ALGER, ce hangar est constitué de bureaux administratifs et de l'atelier de fabrication de machines plus un dépôt pour le matériel ;

Pour le parc roulant la relation dispose de :

- 1 Fourgon master pour la livraison des machines ;
- 1 Toyota hilux ;
- 1 Citroën berlingo ;
- 1 DUSTER ;

-1 PEUGEOT 107.

La «S.B.D » dispose de matériel spécifique pour la fabrication des machines comme guillotine, plieuse, four d'outillage et montage et poste à souder. Elle loue un SHOWROOM, pour l'exposition du matériel fabriqué.

Pour l'évolution de l'affaire, Mohammed Arezki a investi pour l'achat d'un terrain a titre personnelle d'une valeur de 20.000.000 DA dans le cadre de la construction d'une usine de production au niveau d'ALGER.

2.4. l'étude du marché

Le secteur dans lequel évolue l'entreprise nécessite de gros moyens financiers et un véritable savoir-faire ; ce qui explique la faiblesse des concurrents potentiels dans ce créneau (notamment au niveau local).

La *Sarl BLACK DIAMOND* s'est lancée dans un domaine très prometteur avec une forte demande et une offre qui reste insatisfaite. La Sarl est considéré comme l'unique fabricant de machines bien spécifiées à des jeunes investisseurs en bijouterie ainsi qu'à des machines de labo bien spécifiques. Elle assure la distribution et la vente de son matériel sur tout le territoire national.

Beaucoup de jeunes promoteurs sont orientés par les organismes étatiques (ANSEJ, CANS et ANGEM) vers l'entreprise étant le seul fabricant sur le territoire national.

3. Relation Banque-Client

Le banquier se doit d'étudier la relation Banque-Client, qui est déterminé par la situation des encours antérieurs et de l'historique de la relation.

3.1. L'historique de la relation

Cette entreprise, est l'une des meilleures relations de l'agence, elle n'a pas connu d'incident de paiement à ce jour. Elle est connue pour le respect de ses engagements.

Après consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie, il s'est avéré que la « SBD » n'y figure pas.

3.2. La situation des encours antérieurs

L'entreprise « *SARL BLACK DIAMOND (S.B.D)* » est déjà cliente au sein de l'AGB avec une ligne globale de 16MDA.

Tableau n° 08 : la situation des encours antérieurs

Forme des crédits d'exploitation	Montant
Lettre de crédit(LC)	10 000 KDA
Ligne d'escompte	6 000 KDA
TOTAL	16 000 KDA

Source : informations fournis par la banque.

L'extension sollicitée (17 500 KDA), soit 17,89% du chiffre d'affaire, se justifie par l'augmentation du niveau d'activité réalisée entre 2012 et 2013 et des perspectives d'évolution notamment après l'augmentation du capital à 18 000 KDA (prévu pour l'encours 2014). Concernant l'investissement, l'entreprise a fait recours par le billet de l'enveloppe leasing (4 000KDA) et de la ligne fléxéo (2 000KDA).

Il convient également de préciser que les crédits précédemment accordés à notre relation sont utilisés en quasi-totalité.

Section 2 : Diagnostic économique et financier

Le diagnostic économique nous permettra d'analyser la situation économique de l'entreprise (son activité, la concurrence, le marché...) et sa situation financière à partir des bilans financiers et différents indicateurs d'équilibre financier.

1. Le classement rationnel des bilans

Rappelons que les bilans financiers que la relation a transmis à la banque concernent les exercices : 2011, 2012 et 2013. Leur classement rationnel nous a amené à élaborer les tableaux suivants :

Tableaux n° 09 : Tableaux représentant les grandes masses des bilans, Montant : en **KDA**

ACTIF	2011		2012		2013		
	Montant	%	Montant	%	Montant	%	
ACTIF IMMOBILISE	2 054,3	4,57	1270,0	3,11	3203,4	7,0	
Immob. Corporelles	2 020,3	4,49	1 236,0	3,03	3 149,4	6,87	%/ A.I
Immob. Financières	34,0	0,08	34,0	0,08	54	0,13	
ACTIF CIRCULANT	42 896,0	95,43	39 544,6	96,89	42 637,5	93,0	
Valeurs d'expl. (VE)	321,5	0,71	4 976,0	12,19	312,8	0,31	%/ A.C
Valeurs réalisables	28 664,2	63,77	31 312,5	76,72	34552,3	75,73	
Valeurs disponibles	13 910,3	30,95	3 256,1	7,96	7 772,4	16,96	
TOTAL ACTIF	44 950,3	100 %	40 814,6	100 %	45 840,9	100 %	

PASSIF	2011		2012		2013		
	Montant	%	Montant	%	Montant	%	
CAP. PERMANENTS	32 513,7	72,33	33 336,0	81,68	22 972,6	50,11	
fonds propres	19 825,0	44,10	19 334,8	47,37	22 972,6	50,11	%/ CP
DLMT	12 688,7	28,23	14 001,2	34,30	0,0	0,00	
DCT	12 436,6	27,67	7 478,6	18,32	22 868,4	49,89	
Dettes d'exploitation	199,9	0,44	-3 384,9	-0,08	7 148,4	15,59	%/ DCT
autres dettes	11 685,1	26,00	9 234,6	22,63	9 458,2	20,64	
Dettes financières	551,5	1,23	1 628,9	0,04	6 261,7	13,66	
TOTAL PASSIF	44 950,3	100%	40 814,6	100%	45 840,9	100%	

Source : calculé à partir des bilans 2011,2012 et 2013

Commentaire

L'analyse de la structure du bilan financier fait appel aux remarques suivantes :

1.1. Structure de l'actif

1.1.1. Les immobilisations

Elles sont en régression ininterrompue, sauf pour l'année 2013 où on constate une légère augmentation. Cette faiblesse dans le niveau des investissements longs se justifie par le cumul des amortissements et la nature de l'activité qui ne nécessite pas des équipements lourds.

1.1.2. L'actif circulant

À première vue, nous remarquons que les actifs circulants ont la part du lion des emplois de l'entreprise, où ils représentent plus de 90 % du total bilan.

Les valeurs d'exploitation représentent plus de 4% (en moyenne) de l'actif circulant; cela montre que les stocks ne sont pas importants. Quant, aux valeurs réalisables, elles sont en augmentation successive. Elles sont composées essentiellement des postes clients et autres créances. Ce dernier a connu une hausse importante en 2013 (34552,3 KDA contre 31 312,5 KDA en 2012).

En matière des valeurs disponibles, ce poste est appréciable sur toute la durée considérée. Elles sont supérieures à 7%, du total de l'actif, cela montre que l'entreprise est à l'abri des difficultés de trésorerie.

1.2. Structure du passif

Le passif se divise en deux parties à savoir les capitaux permanents et les dettes à court terme.

1.2.1. Capitaux Permanents

Le poste fonds propres est en progression continue, et ce en raison de l'augmentation des bénéfices. Ce poste représente 100% des capitaux permanents en 2013. Pour les dettes à longs et moyen termes, elles étaient en augmentation les deux premières années, sauf pour 2013 où l'entreprise n'a contracté aucune dette (DLMT nulles).

1.2.2. Dettes à court terme

Les dettes d'exploitation sont représentées par le poste fournisseur. Ce dernier n'est pas stable, il a connu sa plus grande hausse avec une valeur de 49,89 % du total bilan en 2013 soit 22 868,4 KDA.

2. L'évolution des soldes intermédiaires de gestion

Tableau n° 10: Tableau des soldes intermédiaires de gestion

ANNEES	2 011	2 012	2013	Var ³⁴ (13-12)/12	Var ³⁵ (13-11)/ 11
Chiffre d'affaires (CA)	44 160,3	57 454,2	97 847,7	70,31%	121,57%
-Marchandises consommées	28 504,1	32 432,6	63 657,2	96,28%	123,33%
Marge commerciale (MC)	15 656,2	25 021,6	34 190,5	36,64%	118,38%
Tx de MC = MC/CA en %	35,5	34,6	34,9	0,87%	-1,69%
Valeur Ajoutée	15 656,2	25 021,6	34 190,5	36,64%	118,38%
Valeur Ajoutée VA/CA en %	35,5	34,6	34,9	0,87%	-1,69%
Charges du personnel	8 525,3	12 288,8	19 469,0	58,43%	128,37%
Autres charges	3 018,6	8 416,4	8 162,5	-3,02%	170,41%
EBE	4 112,3	4 316,5	6 558,9	51,95%	59,49%
Tx d'EBE = EBE/CA en %	9,3	7,5	6,7	-10,67%	-27,96%
dotations aux amortissements	946,6	956,7	487,6	-49,03%	-48,49%
dotations nettes aux provisions d'exp.	390,4	921,5	0,0	-100,00%	-100,00%
Résultat d'exploitation	2 775,3	2 438,2	6 071,3	149,01%	118,76%
frais financiers	271,4	7,8	359,6	4510,26%	32,50%
Produit financier	190,6	408,7	0,0	-100,00%	-100,00%
Résultat courant avant impôts	2 694,6	2 839,0	5 711,8	101,19%	111,97%
produits hors exploitation	0,0	0,0	0,0	/	/
charges hors exploitation	0,0	0,0	0,0	/	/
Résultat hors exploitation	0,0	0,0	0,0	/	/
Résultat brut de l'exercice	2 694,6	2 839,0	5 711,8	101,19%	111,97%
impôts sur le bénéfice	512,0	539,4	1 772,1	228,53%	246,11%
Résultat net de l'exercice	2 182,6	2 299,6	3 939,6	71,32%	80,50%
Dotation aux provisions	390,4	921,5	0,0	-100,00%	-100,00%
Dotation aux amortissements	946,6	956,7	487,6	-49,03%	-48,49%
Capacité d'autofinancement	3 519,5	4 177,9	4 427,2	5,97%	25,79%

Source : calculé à partir des bilans 2011,2012 et 2013

³⁴ Variation entre les deux années 2012 et 2013.

³⁵ Variation entre les deux années 2011 et 2013.

Commentaire sur les SIG

De prime abord, nous remarquons à travers ce tableau que les soldes intermédiaires de gestion affichent des résultats très satisfaisants pour la période allant du 2011 jusqu'à 2013.

L'entreprise connaît une phase de croissance, visible de par les chiffres figurant sur les T.C.R étudiés. En effet, le ratio d'évolution du chiffre d'affaires nous donne une hausse du C.A de 121,57% entre 2011 et 2013, et une augmentation du résultat net de l'ordre de 80,50% entre 2011 et 2013. Les autres principaux soldes intermédiaires de gestion sont à la hausse.

Malgré l'augmentation du CA le taux de marge commerciale a connu une baisse en 2013 ce qui est expliqué par l'augmentation du coût des marchandises consommées. Quant à la CAF, celle-ci passe de 3 519,5 KDA en 2011 à 4 427,2 KDA en 2013, avec une évolution de 25,79 % en l'espace de deux ans.

3. L'analyse

L'analyse du banquier se fait par grandes masses et par ratios.

3.1. L'analyse par grandes masses

L'analyse par grandes masse pour connaître la solvabilité de l'entreprise et pour étudier l'équilibre financier de l'entreprise.

3.1.1. La solvabilité (La Situation Nette Comptable SNC)

Tableau n° 11 : La Situation Nette Comptable.

Années	2011	2012	2013
SNC = Actif Réel – Total Dettes	2 020,3	1 236,0	3 149,4

Source : calculé à partir des bilans 2011,2012 et 2013.

La situation nette comptable, qui correspond à la perte maximale que peut supporter l'entreprise, est très importante et elle a connue une forte augmentation la dernière année grâce à l'augmentation du résultat.

3.1.2. Etude de l'équilibre financier

Le tableau suivant reprend, avec évolution, les valeurs des fonds de roulement (FR), des besoins en fonds de roulement (BFR) et des trésoreries (TR) de la société sur les années étudiées :

Tableau n° 12 : l'équilibre financier

Unité : KDA

Années	2011	2012	2013
FRN=capitaux permanent – actifs immobilisés	30 459,4	32 066,1	19 769,2
Evolution du FRN	/	5,27%	-38,35%
BFRN= (VE+VR) - DCT non financière	17 100,7	30438,8	18258,5
Evolution du BFRN	/	78%	40,02%
TN= FR-BFR	13 358,7	1 627,3	1 510,7
Evolution de la TRN	/	-87,82%	-7,17%

Source : calculé à partir des bilans 2011,2012 et 2013.

Commentaire

L'étude des bilans fiscaux au long des trois années, nous a permis de conclure que la situation financière de l'entreprise était caractérisée par un super équilibre, en effet ;

Le fonds de roulement est positif au cours des années (2011, 2012, et 2013) avec une hausse la première année (2012) mais il est en baisse la deuxième année(2013) à cause de l'augmentation du volume des dettes à court terme. La SBD arrive par conséquent à financer ses emplois longs par des ressources permanentes et dégager un excédent destiné à couvrir les besoins à court terme mais elle risque un déséquilibre financier si la baisse enregistrée a la dernière année continue.

De l'autre côté, les emplois à court terme constituent plus de 90% sur les trois années. Ce qui veut dire que l'entreprise n'a pas beaucoup d'actifs mobilisé (entre 3 et 7% du total bilan). Le poste « **valeur réalisable** » est le plus élevé de l'actif circulant avec 75,73% (du total actif) en 2013. L'entreprise devrait revoir sa politique commercial pour éviter le risque de liquidité en maximisant les ventes au comptant.

Par contre le passif à court terme qui n'était pas important durant les deux premières années, est en hausse en 2013 avec presque 50% du total bilan. Cette situation explique la baisse des capitaux permanents puisque l'entreprise n'a pas contracté de dettes à long terme ; par conséquent elle a une facilité de contracté une dette à long terme par contre sa capacité à acquérir des crédits à court terme est limitée.

Chapitre IV Etude d'un cas de financement d'une PME par la BNPPED

Tableau n° 13 : l'évolution de l'actif cyclique et du passif cyclique

Années	2011	2012	2013
Evolution de l'actif cyclique	95,43%	96,89%	93,0%
Evolution du passif cyclique	27,67%	18,32%	49,89%

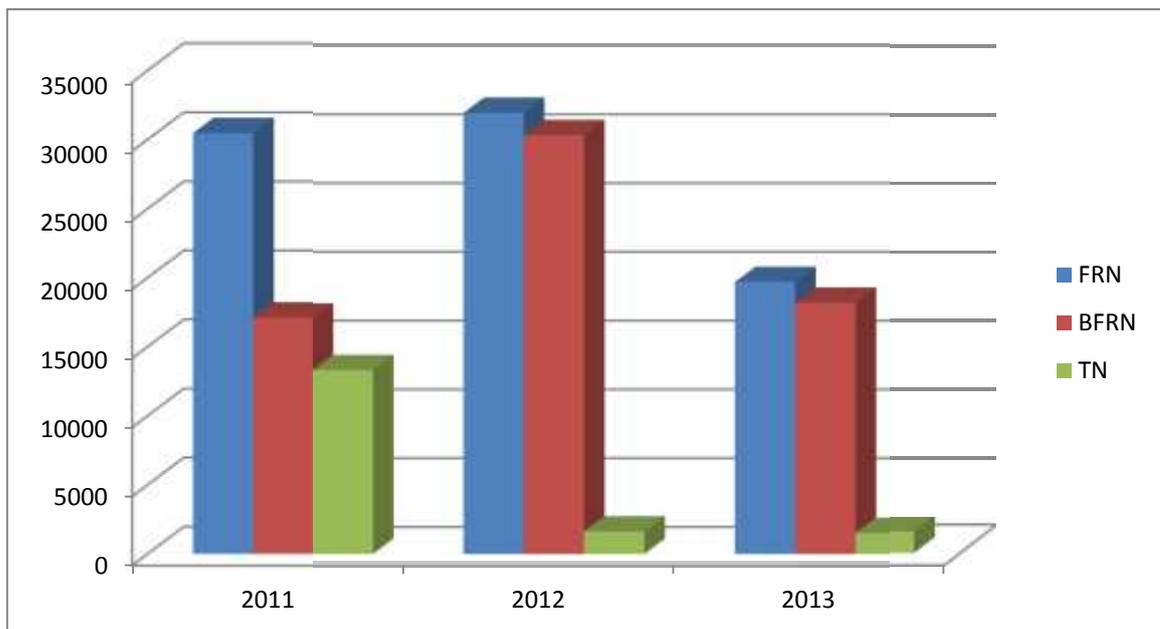
Source : calculé à partir des bilans 2011,2012 et 2013.

Le poste clients détient le pourcentage le plus élevé du total bilan durant toute la période, cela explique la démarche commerciale de l'entreprise qui consiste à accorder aux clients des délais de paiement pour les fidéliser.

Le résultant du solde du F.R.N et du B.F.R.N global sera la trésorerie. Celle-ci est positive sur toute la période considérée, mais elle considérablement en baisse. Elle passe de 13 358,7KDA en 2011 à 1 510,7KDA en 2013 (soit une baisse de 88,69%).

La variation des différentes valeurs structurelles, précédemment développées, peut être résumée dans le graphe suivant :

Schéma n° 07: Evolution des valeurs structurelles



Source : réalisé à partir des bilans 2011,2012 et 2013.

En conclusion, l'entreprise affiche un équilibre sain sur toute la période. Elle dispose de ressources pour assurer le financement de ses besoins et dégage un excédent de trésorerie. Quant à l'appréciation de cet excédent, nous tenons à préciser que le niveau souhaitable des liquidités dans l'entreprise est une variable décisionnelle qui traduit l'arbitrage des dirigeants entre rentabilité et risque. En effet, l'application du principe de trésorerie zéro permet de maximiser la rentabilité des actifs, mais elle augmente le risque de liquidité de l'entreprise.

3.2. L'analyse par ratios

L'analyse par ratios se fait pour connaître la structure financière, l'activité et la rentabilité de l'entreprise.

3.2.1. La structure financière

Tableau n° 14 : Ratios de Structure

APPELLATIONS	Mode de calcul	2011	2012	2013
A. Ratios de financement :				
Financement de l'actif circulant	(FRN / Actif circulant)	95,43%	96,89%	93,0%
FRN (en jours)	FR ×360j / Chiffre d'affaires (HT)	248	201	73
BFRN (en jours)	BFR ×360j / Chiffre d'affaires (HT)	139	191	67
risque liquidatif	FP / total bilan	44,1%	47,37%	50,11%
Capacité de remboursement	DLMT/CAF	4	3	0
Couverture des Cap. Investis	ressources stables/ (immob. + BFR)	169,74%	105,13%	107,04%
B. Ratios de liquidité :				
La liquidité générale	actif circulant / dettes à court terme	344,92%	528,77%	186,45%
La liquidité réduite	(actif circulant- stocks) / DCT	342,33%	462,23%	185,08%
La liquidité immédiate	disponibilités / DCT	111,85%	43,54%	33,99%

Source : calculé à partir des bilans 2011,2012 et 2013

Commentaires

À travers la famille des ratios de financement, on constate que :

- Le ratio de financement de l'actif circulant est relativement stable sur toute la période considérée. En effet, la marge de sécurité dégagée par les ressources stables, en l'occurrence le fonds de roulement net, finance des parts considérables des actifs circulants (plus de 90% en moyenne). Cela étant dû au fait que la société est caractérisée par une faiblesse dans ses immobilisations par rapport à son actif à court terme.

- Le ratio du risque liquidatif, largement supérieur à 25%, montre bien que c'est une entreprise qui n'a aucun risque. Il est en évolution sur toute la période, surtout en 2013 où il a dépassé 50% du total bilan. Il est donc possible et avantageux pour l'entreprise de faire appel à des capitaux, vu l'indépendance de la société envers les tiers.

Chapitre IV Etude d'un cas de financement d'une PME par la BNPPED

- L'importance de la part réservée pour l'autofinancement, c'est-à-dire la CAF, s'est considérablement améliorée surtout en 2013 où l'entreprise a réussi à réaliser l'autonomie financière en matière des DLMT.

- Le ratio de couverture des capitaux engagés est très satisfaisant dans la mesure où il dépasse l'unité, ce qui veut dire que les ressources stables enveloppent aussi bien les immobilisations que le BFR.

Quant à la liquidité, ses ratios indiquent :

- La liquidité générale qui permet d'apprécier les capacités de l'entreprise à couvrir ses dettes exigibles à court terme par les actifs circulants, affiche une valeur satisfaisante sur toute la période. L'entreprise a gardé sa capacité de faire face à ses engagements exigibles à court terme malgré la forte baisse de liquidité générale enregistrée en 2013 (de 528,77% en 2012 à 186,45% en 2013).

- La liquidité réduite : bien qu'elle aussi a très baissée en 2013 avec un pourcentage de 185,08% alors qu'en 2012 était de 426,23%, elle reste positive. Cela veut dire l'entreprise a gardé sa capacité remboursement, hors stocks, des DCT.

- Une liquidité immédiate satisfaisante sur toute la période et parfois même excessive (les années 2011 et 2012). Malgré sa baisse en 2013, elle reste importante car elle dépasse 33% des dettes exigibles soit presque un mois du chiffre d'affaire.

3.2.2. L'activité

Tableau n° 15 : Les ratios d'Activité

APPELLATIONS	Mode de calcul	2011	2012	2013
A. Les délais moyens				
Rotation des stocks (en jours)	Stock moyen \times 360 /CA (HT)	3	31	1
Les délais fournisseurs (en jours)	fournisseurs+EAP ³⁶ \times 360j /achats (TTC)	3	Négatif !	40
Les délais clients (en jours)	clients+ effets+ EENE ³⁷ \times 360j /CA (TTC)	3	25	1
B. Répartition de la VA :				
- Personnel	Frais personnel / VA	54,45%	49,11%	56,94%
- Impôts et taxes	Impôts et taxes / VA	3,27%	2,16%	5,18%
- Frais financiers	Frais financiers / VA	1,73%	0,03%	1,05%
- CAF	CAF / VA	22,48%	16,70%	12,95%
- Divers	Frais divers / VA	19,28%	36,64%	23,87%

Source : calculé à partir des bilans 2011,2012 et 2013.

Commentaires

L'analyse des ratios d'activité et de gestion de la SBD fait apparaître les éléments suivants :

- Des délais fournisseurs sont plus avantageux en 2013, si on compare aux autres ratios d'activité. Cela permet à l'entreprise de couvrir une partie des besoins de financement à court terme (délais clients et délais de stockage).

- Les stocks représentent un faible montant en 2013 ce qui veut dire l'entreprise écoule facilement sa marchandise. Cette facilité est bonne pour les affaires mais l'entreprise court le risque de rupture de stocks.

Nous pouvons donc constater que les besoins d'exploitation engendrés par les délais accordés aux clients sont compensés la facilité de vente détenue par l'entreprise.

À travers l'étude des ratios de répartition de la VA nous constatons que la part de la richesse nouvellement créée que s'octroie la CAF est en baisse sur toute la période.

³⁶ EAP : effets à payer.

³⁷ EENE : Effets escomptés non échus

Chapitre IV Etude d'un cas de financement d'une PME par la BNPPED

Cette baisse s'explique par l'augmentation des charges à savoir les charges du personnel qui ont atteint 56,94% et les charges diverses de 23,87%.

3.2.3. La Rentabilité

Tableau n° 16 : Les ratios de Rentabilité

APPELLATIONS	Mode de calcul	2011	2012	2013
Rentabilité économique	Résultat économique/Actif	6,17%	6,96%	13,24%
Rentabilité financière	Résultat net/ Fonds propres	11,01%	11,89%	17,15%
Rentabilité commerciale	Résultat net / CAHT	4,94%	4,00%	4,03%
Rentabilité de l'activité	CAF/ CAHT	7,97%	7,31%	4,52%
Effet de levier	rentabilité financière- rentabilité économique	4,84%	4,93%	3,91%

Source : calculé à partir des bilans 2011,2012 et 2013

Commentaires

Nous noterons que :

- La rentabilité économique de l'entreprise affiche des résultats considérables avec une amélioration d'année en année. Elle a atteint sa plus grande valeur en 2013 avec un pourcentage de plus de 13% du total bilan.

- De même, la rentabilité financière a connu une augmentation remarquable au long de la dernière année en atteignant plus de 17% des fonds propres. Le taux de rentabilité financière en 2013 a augmenté en raison de l'importance du résultat réalisé en cette période qui est de 3939,6.

- La rentabilité commerciale reste stable autour de 4% malgré l'augmentation continue du CA. Ceci dit que le résultat évolue presque dans les mêmes proportions que l'évolution du chiffre d'affaires.

- L'effet de levier est positif sur toute la période considérée, ce qui veut dire que l'entreprise aura intérêt à emprunter, tant que la rentabilité de son affaire restera supérieure au coût de rendement des ressources empruntées.

4. l'étude des risques

Les différents risques inhérents à l'activité sont maîtrisables et pratiquement inexistant vu les qualités morales de la relation et son savoir-faire dans le domaine.

Chapitre IV Etude d'un cas de financement d'une PME par la BNPPED

Le risque technique est inexistant, en raison de l'expérience acquise dans le domaine par le gérant depuis 1981 jusqu'à la création de la société en 2005.

Pour sa part, le risque fiscal et parafiscal est à écarter étant donné que la société a justifié sa position vis-à-vis des administrations concernées par la remise des attestations de mise à jour délivrées par la CNAS et de l'extrait de rôle délivré par le fisc.

Le seul inconvénient qui peut nous préoccuper, en tant que banquiers, est le niveau des stocks qui est insuffisant et cela constitue le risque de rupture de stocks. Mais l'absence de la concurrence dans le domaine permet d'avoir une clientèle qui est moins exigeante.

Section 3 : Conclusion de l'étude

L'étude du dossier en question nous a amené à analyser un tas d'éléments objectifs et subjectifs qui se rapportent à la relation et qui constituent des outils d'aide à la décision.

La SBD est une entreprise qui recèle énormément de qualités. Sa position sur le marché, l'expérience qu'elle a acquise en 09 années d'existence et l'accroissement de son chiffre d'affaires autant d'éléments qui la prédisposent pour conquérir de nouvelles parts de marché et réaliser ses objectifs de croissance.

L'étude ainsi réalisée nous a permis de relever la relance remarquable de l'activité de la société en 2013 notamment, et ce à travers l'analyse des soldes intermédiaires de gestion et l'évolution des ratios. Nous avons pareillement constaté la volonté des associés à amplifier le dynamisme de l'activité de par leurs perspectives de développement dont l'extension du capital social et l'achat d'un terrain propre pour l'entreprise.

Enfin, au vu des éléments positifs abordés dans l'étude de cas (solvabilité et rentabilité), nous sommes d'avis favorable pour accompagner financièrement le client à concurrence des montants sollicités :

- Facilité Caisse (FC) de 4000 KDA soit 15 jours du CA 2013
- Lettre Crédit (LC) de 7500 KDA PREG³⁸ 50% à échéance sur 90 jours
- Une enveloppe leasing 4000 KDA sur une durée de 48 mois, avec un loyer majoré 20% (hors encours)
- Une ligne Flexeo de 2000 KDA sur une durée de 36 mois utilisable sur 24 mois.

³⁸ PREG : Provisions reprises en garantie

Les garanties

Pour sa demande de crédit, l'entreprise a proposé les garanties suivantes :

- Caution personnelle et solidaire pour l'intégralité de la demande ;
- Assurance pro à hauteur de 7000 MDA pour l'intégralité de la demande ;
- Délégation d'assurance du véhicule pour le leasing ;
- Nantissement du matériel et outillage pour le Flexeo.

Conclusion (Comparaison avec la décision de la banque)

Au terme de notre étude, nous avons abouti à des résultats presque similaires à ceux obtenus par la banque, sauf en ce qui concerne le montant de la facilité de caisse qui a été révisé à la baisse (2000KDA au lieu de 4000KDA). Cette différence vient du fait que la banque a étudié le besoin réel de ce type de crédit tandis que notre décision se base sur la capacité de remboursement du client.

De notre part, rappelons-le, nous ne nous disposons pas des données prévisionnelles (plan de trésorerie) qui nous permettront de déterminer les déficits réels de trésorerie. En effet, l'analyse de l'activité est fondée uniquement sur les chiffres d'affaires et les résultats réalisés.

A noter que la décision prise par le Directeur de l'agence n'est pas définitive, elle est considérée comme un simple avis qui est validé, ou révisé par d'autres responsables au niveau central. En ce qui nous concerne, notre décision était la même que celle prise au niveau de l'agence jusqu'à ce que le Responsable risque au niveau revoit à la baisse le montant du crédit accordé.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Dans ce présent mémoire nous avons essayé de répondre aux problématiques posées sur l'alternatif dont dispose les entreprises (PME) pour le financement de leur croissance. Pour y joindre une touche illustrative, nous avons complété le concept théorique par un cas réels portant sur l'étude de financement d'une entreprise fabricant des machines utilisées dans les bijouteries.

Nous avons abordé la notion des différents types d'entreprises afin de pouvoir comprendre la place de la PME. Ainsi, grâce à la classification économique des entreprises selon la taille, nous avons constaté que la PME est loin d'être considérée au même titre que la grande entreprise. Contrairement aux Grandes entreprises, la PME présente généralement une structure flexible d'où son financement doit aussi être adapté à ses besoins. Pour cela, nous avons étudié différents modes de financement en soulignant le financement bancaire en particulier.

Durant notre travail, nous avons étudié les différentes sources de financement qui permettent aux entreprises d'avoir plusieurs choix en matière de financement. Aujourd'hui les entreprises et surtout les PME, ne peuvent pas assurer intégralement leur financement à l'interne ce qui les obligent à faire appel au financement externe. Cette situation est à l'origine de l'actuelle expansion des banques et des marchés financiers.

A travers les crédits accordés par la banque, nous avons constaté que, malgré l'existence d'autres sources de financement externe comme la bourse à titre d'exemple, la banque reste le partenaire de préférence des PME. Cependant, le banquier devra choisir la structure de financement la plus adaptée à sa clientèle en identifiant leurs besoins financiers réels, de ce fait, il est tenu d'étudier les principes conditionnant l'octroi de ces crédits. Ces derniers devront découler de l'analyse et de l'étude des différents aspects se rapportant aussi bien aux crédits sollicités qu'à leurs demandeurs. En Algérie, les entreprises trouvent non seulement des sources diverses, mais aussi plusieurs organismes d'appui sont mis à leur disposition pour la promotion de leurs investissements ou pour les accompagner.

En ce qui concerne le financement de la croissance, la PME doit d'abord choisir la forme de croissance à réaliser. Dans cette étude nous avons confirmé que la forme de croissance la plus adaptée à ce type d'entreprise est la croissance interne du fait qu'elle doit être contrôlée et maîtrisée par les dirigeants. Partant de ce constat, nous avons, à travers notre stage, que la banque offre à ses clients non seulement le financement, mais aussi les conseils et le suivi. Ce travail nous a permis de

Conclusion Générale

confirmer l'existence d'un financement adapté offert par la banque aux entreprises pour leur croissance ; nous pouvons citer pour notre cas le crédit-bail et le Flexeo.

Pour conclure, nous tenons à préciser que les principes d'une bonne pratique bancaire reste la même pour toute banque qu'elle soit publique ou privée. L'élément pouvant différé est l'organisation de l'établissement qui joue un rôle très important dans les résultats obtenus. L'organisation de la BNP Paribas El Djazaïr est bâtie de façon à répartir les différentes fonctions d'une banque en vue d'une meilleure prestation mais surtout pour une solvabilité assurée de la maison.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

1. B.Coriat et O. Weinstein ,(1995) « La théorie moderne de l'entreprise », librairie générale française, Paris.
2. BENHALIMA (A.) (1997) « Pratique des techniques bancaires », édition DAHLAB
3. Chehrit Kamel (2000) « Dictionnaire des Termes de la Finance - Banque de la Bourse – Assurance et de l'Impôt – Fiscalité » M.L.P, 2^e édition.
4. Cyrille (2003) « comptabilité générale de l'entreprise » ; Edition de Boeck université ; 1^{ère} édition.
5. E.Cohen (1991) : « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », édition EDICEF/AUPELF.
6. Jean Pierre TOSI et M. le Friant (1999) « introduction au droit de l'entreprise » édition LITEC.
7. K.CHIHA (2012) « FINANCE D'ENTREPRISE » ; EDITION HOUMA.
8. L.J. Fillion, (2007) « le management des PME : de la création à la croissance », Ed. Pearson Education, Paris.
9. Manuel Cartier, Hélène Delacour, Olivier Joffre (2010) « MAXI FICHES de Stratégie », DUNOD, Paris.
10. Torres, O (1999) « Les PME », Editions Flammarion, Collection DOMINOS.

Revues

11. Journal Officiel de la République Algérienne N°11 du 09/02/2005.

Mémoires

12. Bouazzaoui. EL.M (2001) « Emploi et création des PME au Maroc Oriental », D.E.S.A, Université Mohamed Ier.
13. Mémoire de fin d'étude B.S.B (2007), M^{lle} SADAOUI Amina «Etude et analyse des risques des crédits au entreprise», E.S.B, Alger.
14. Mémoire de fin d'étude B.S.B (2007), M^r AIT ABDARRAHMANE Amar « Le crédit bancaire en Algérie », E.S.B, Alger.
15. Mémoire de fin d'étude UMMTO(2013), M^r LARIBI et M^{lle} MAREK « le financement des PME », UMMTO, Tizi-Ouzou.
16. Mémoire pour obtention d'un magister Op marketing (2006), M^r BERRAHI Kheir-Eddine «Etude et analyse de la distribution des crédits au entreprise», Université de Tlemcen, Tlemcen.

Bibliographie

Internet

17. <http://www.bnpparibas.com/actualites/presse/bnp-paribas-7eme-marque-mondiale-du-secteur-bancaire-brand-finance> (septembre 2015)
18. <http://www.bnpparibas.dz/nous-connaitre/bnp-paribas-el-djazair/le-groupe-bnp-paribas/>
(septembre 2015)
19. www.banque.bnpparibas.com (octobre 2015)
20. www.bnpparibas.dz (septembre 2015)

Annexes

Liste des Tableaux

N°	Nom	N° de page
01	Taux de croissance des PME et de l'emploi en Algérie durant la période 2002-2011	17
02	Tableau représentant l'évolution de la VA (2008-2011)	17
03	Avantages et limites de forme de financement	35
04	explicatif de la variation du FR	72
05	Ratios de structure	76
06	Ratios de gestion et d'activité	77
07	Ratios de rentabilité	77
08	La situation des encours antérieurs	85
09	Tableaux représentant les grandes masses des bilans	86
10	Tableau des soldes intermédiaires de gestion	88
11	La Situation Nette Comptable	89
12	l'équilibre financier	90
13	l'évolution de l'actif cyclique et du passif cyclique	91
14	Ratios de Structure	92
15	Les ratios d'Activité	94
16	Les ratios de Rentabilité	95

Liste des schémas

N°	Nom	N° de page
01	La prise de participation	23
02	la fusion avec création d'une société nouvelle	24
03	La fusion-absorption	24
04	L'apport partiel d'actif	24
05	Les modalités de financement de l'économie	34
06	organisation des agences de BNPPED	67
07	Evolution des valeurs structurelles	91

Liste des Annexes

N°	Nom
I.	Organigramme de la BNP Paribas El Djazair
II.	Bilan fiscal 2012
III.	Bilan fiscal 2013
IV.	TCR 2012
V.	TCR 2013

TABLE DES MATIERS

Page de garde

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction général	3
Chapitre I : Généralités sur les PME	5
chapitre I	6
Introduction chapitre I	6
Section 1 : Aperçus sur les entreprises en générale.....	6
Définition de l'entreprise	6
Rôle de l'entreprise	7
Aspect économique	7
Aspect sociale	7
Classification des entreprises	7
Classification d'un point de vue économique	7
Classification par le secteur d'activité.....	7
Secteur primaire.....	8
Secteur secondaire.....	8
Secteur tertiaire	8
Classification par la taille	8
Micro-entreprise.....	8
Très petite entreprise (TPE).....	8
Petite entreprise (PE)	8
Moyenne entreprise (ME).....	9
Grande entreprise	9
Groupe d'entreprises.....	9

Entreprise étendue (ou en réseau, ou matricielle, ou virtuelle)	9
Classification d'un point de vue juridique	9
Entreprise privée	9
L'entreprise individuelle.....	9
L'entreprise sociétaire	9
Société en Nom Collectif (SNC).....	10
Société en Commandites Simple (SCS)	10
Société des capitaux.....	10
Société en commandite par actions (SCA)	10
Société A Responsabilité Limitée (SARL).....	10
Société Par Actions (SPA).....	10
Entreprise publique.....	11
Sociétés nationales	11
Société d'économie mixte	11
Section 2 : Bref aperçu sur les PME	11
La PME dans les pays industrialisés	12
La PME dans les pays en développement	12
La définition de la PME en Algérie	13
Les organismes d'appuis.....	14
Conseil National Consultatif (CNC)	15
Les organisations chargées de la promotion des investissements	15
Le conseil national de l'investissement	15
Agence Nationale de développement de l'investissement (ANDI)	15
Le rôle de la PME dans l'économie nationale.....	16
La création d'emploi	16
La création de la valeur ajoutée.....	17
La distribution des revenus	17
Les caractéristiques de la PME algérienne	18
Les forces des P.M.E	19

Les faiblesses de la PME.....	19
Section 3 : La croissance des PME	20
Généralités sur la croissance	20
Définition de la croissance de la PME	20
La nature de la croissance	20
Les raisons de la croissance	21
La croissance interne	21
Les causes et les modalités de croissance interne	22
Les causes de la croissance	22
Modalités de la croissance interne	22
Les avantages.....	22
Les limites.....	23
La croissance externe.....	23
Les modalités de la croissance externe	23
Les modalités juridiques.....	23
La prise de participation.....	23
La fusion	24
la fusion avec création d'une société nouvelle	24
la fusion-absorption.....	24
l'apport partiel d'actifs	24
Les modalités financières.....	24
Les modalités financières.....	25
Les avantages de la croissance externe.....	25
Dans le cas du regroupement d'entreprises concurrentes.....	26
Dans le cas du regroupement d'entreprises complémentaires.....	26
Les limites de la croissance externe	27
Conclusion du chapitre I.....	27
Chapitre II : Financement des PME	28
Introduction chapitre II.....	29

Section 1 : Généralités sur le financement des entreprises.....	29
Financement et besoin de financement.....	29
Financement.....	30
Besoins de financement	30
Le financement du cycle d'investissement	31
Le financement du cycle d'exploitation	32
Modalité de financement des PME	32
Avantages et limites de forme de financement	35
Section 2 : Financement bancaire	36
Banque et son rôle économique.....	36
Définition de la banque	36
Définition Economique	36
Définition Juridique	37
Le rôle et types de la banque	37
Les différents types de banques	37
Les banques de dépôt	38
Les banques d'affaires, les banques de financement des investissements et les banques privées	38
Les banques universelles ou globales	38
Le rôle de la banque	39
Les crédits à court terme	39
Les crédits par caisse	39
Les crédits par caisse généraux	40
La facilité de caisse	40
Le découvert	40
Le découvert simple	41
Le découvert mobilisable	41
Les crédits de campagne	41
Les crédits relais	42
Les crédits assortis de garanties réelles	42

L'avance sur stocks	42
L'avance sur marchandises (warrantage).....	42
L'avance sur marché public	42
L'avance sur facture	43
L'avance sur titres	43
Les crédits de mobilisation des créances commerciales	43
L'escompte du papier commercial	43
Le factoring (l'affacturage)	43
Les crédits par signature (Indirects)	44
L'acceptation	44
L'aval	44
Les cautions	44
Leur destination (créancier)	45
Leur objet : (classement le plus significatif)	45
Le crédit documentaire	45
Les avantages et les limites des crédits par signature	45
Les crédits d'investissement	46
Les crédits d'investissement directs	46
Les crédits à moyen terme (CMT)	46
Les crédits à long terme (CLT)	47
Le crédits-bails ou LEASING	47
Mécanisme du leasing	47
Les avantages du crédit-bail	48
Les inconvénients du crédit-bail	49
Les crédits d'investissement indirects	49
Les crédits d'investissement indirects	49
Section 3 : Montage et étude d'un dossier de crédit.....	49
Compte rendu de l'entretien	52
La réalité physique de l'entreprise : une visite sur site	52

La consultation du service renseignements commerciaux.....	52
Les fichiers de la Banque d'Algérie	52
La centrale des impayés.....	52
La centrale des risques.....	53
La centrale des bilans.....	53
Les informations juridiques	53
Les sources professionnelles	53
Identification du demandeur de crédit dans son environnement	54
Identification du demandeur de crédit dans son environnement interne.....	54
L'historique de la relation	54
L'entreprise aspect juridique.....	54
L'entreprise entité organisationnelle.....	55
L'entreprise entité économique.....	55
Les moyens de production	55
Le produit.....	55
Le marché.....	56
La politique commerciale	56
Identification du demandeur de crédit dans son environnement externe.....	57
Le cadre géographique.....	57
L'environnement économique.....	57
L'environnement politique et juridique.....	58
L'environnement socioculturel	58
Relation entre le banquier et le demandeur de crédit.....	58
Les opérations traitées avec le client	59
L'importance des mouvements confiés	59
Le suivi des remises	59
Le niveau d'utilisation des mouvements confiés.....	59
Les incidents de paiements	59
Conclusion chapitre II	60

Partie II	61
Chapitre III : Présentation de la BNP PARIBAS	62
Introduction chapitre III	63
Section 1 : Présentation de la BNP Paribas El djazaïr	63
Son historique	63
Le groupe BNP Paribas	63
La filiale BNP Paribas El Djazaïr	66
Son organisation	66
Ses domaines d'intervention	68
Le marché des particuliers et professionnels (Retail)	68
Le marché des entreprises (corporate)	68
Section 2 : l'analyse rétrospective des documents comptables et financier	69
l'étude du bilan	70
Reclassement rationnel du bilan	70
L'appréciation de l'équilibre financier	70
Le fonds de roulement net Le fonds de roulement net	71
Le besoin en fonds de roulement	72
La trésorerie	73
L'étude du tableau des comptes de résultats	73
Le chiffre d'affaires	74
Les consommations intermédiaires	74
La valeur ajoutée	74
Le résultat de l'exercice	74
L'analyse prévisionnelle	74
Le plan de financement	74
Le budget d'exploitation prévisionnel	75
L'analyse par la méthode des ratios	75
Ratios de structure	76
Ratios de gestion et d'activité	77

Ratios de rentabilité	77
Conclusion chapitre III.....	78
Chapitre IV : Etude d'un cas de financement d'une PME par la BNPPED	62
Introduction chapitre IV	80
Section 1 : étude technico-économique.....	81
Constitution du dossier	81
Dossier à fournir.....	82
L'objet du crédit.....	82
Identification du demandeur de crédit	82
Présentation historique de l'entreprise	82
Présentation de l'activité	83
Les moyens dont dispose l'entreprise	83
l'étude du marché.....	84
Relation Banque-Client.....	84
L'historique de la relation	84
La situation des encours antérieurs.....	85
Section 2 : Diagnostic économique et financier	86
Le classement rationnel des bilans.....	86
Structure de l'actif	87
Les immobilisations.....	87
L'actif circulant	87
Structure du passif	87
Capitaux Permanents.....	87
Dettes à court terme	87
L'évolution des soldes intermédiaires de gestion	88
Commentaire sur les SIG	89
L'analyse	89
L'analyse par grandes masses.....	89
La solvabilité (La Situation Nette Comptable SNC)	89

Etude de l'équilibre financier.....	89
L'analyse par ratios	92
structure financière	92
L'activité	95
La Rentabilité	95
l'étude des risques	95
Section 3 : Conclusion de l'étude	96
Garanties	97
Conclusion du chapitre IV.....	97
Conclusion général	99

Bibliographie

Annexes

Liste des tableaux

Liste des schémas

Liste des annexes