

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou  
Facultés des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion  
Département des Sciences Financière et Comptabilité



## Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention d'un diplôme de Master en Sciences Financière et Comptabilité

Spécialité : Finance et Banque

### Thème

**Le crédit d'investissement aux PME (SARL  
Cosmétique) :**  
**Cas de financement par l'agence BNA 581 de Tizi-**

Présenté par :

AILI Malek

AMROUCHE Amine Yazid

Encadré par :

M<sup>elle</sup> LOUGGAR R

Soutenu Devant le jury composé de :

- **President** : M<sup>me</sup> RAMDINI S, MCA, UMMTO
- **Examineur** : M<sup>me</sup> SOUKI R, MAA, UMMTO
- **Encadreur** : M<sup>elle</sup> LOUGGAR R, MAA, UMMTO

Année universitaire : 2023/2024

## **Remerciement**

*Je remercie Dieu de m'avoir donné la volonté et le plaisir de faire ce travail.*

*Je tiens à remercier MON encadreur Mademoiselle **LOGGAR. R** qui a supervisé avec clairvoyance et rigueur notre travail et qui nous a soutenus tout au long de la réalisation de notre mémoire, par sa disponibilité, ses judicieuses orientations et sa grande patience.*

*Mes remerciements vont aussi au personnel de la banque **NATIONEL D'ALGERIE (BNA)**, direction régionale de **TIZI OUZOU**, particulièrement à monsieur **SAHRAOUI. M**, qui m'a encadré, orienté et conseillé et pour son soutien indéfectible tout au long du stage.*

*Je remercie également les membres du jury qui me front l'honneur en acceptant d'évaluer ce travail. En outre je remercie tous ceux qui, de près ou de loin, m'ont encouragée dans la réalisation de ce travail.*

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

## ***Dédicace***

*Avant tout, je remercie Dieu le tout puissant qui m'a procuré courage et volonté terminer ce travail.*

*Je dédie ce modeste travail à ceux qui m'ont soutenu de près et de loin et plus précisément :*

*Mes chers parents, mon père qui m'a indiqué la bonne voie et qui a sacrifié sa vie pour mon bien être, ma mère qui a attendu avec patience les fruits de sa bonne éducation et qui m'a beaucoup aidé, encouragée et soutenue durant mon parcours des études*

*Mes chers frères Nacer et Boussad pour le Soutien et leurs encouragements durant les moments difficiles merci d'être toujours là pour moi à mes cotes quand j'en ai besoin*

*Ma famille, votre amour, votre soutien et vos sacrifices ont été inestimables*

*Mes amis qui m'ont toujours soutenu*

Malek

## **Dédicace**

*Ce présent travail est dédié à :*

*Ma mère, qui a œuvrée pour ma réussite, de par son amour, son soutien, tous les sacrifices consentis et ses précieux conseils, pour toute son assistance et sa présence dans ma vie, reçois à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes sentiments et de mon éternelle gratitude.*

*Mon père, qui peut être fier et trouver ici le résultat de longues années de sacrifices et de privations pour m'aider à avancer dans la vie. Puisse Dieu faire en sorte que ce travail porte son fruit. Merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien permanent venu de toi.*

*A tous mes collègues, que j'ai passés avec des meilleurs moments et de bons souvenirs spécialement durant mon Master.*

*Yazid*

## Liste des abréviations

**a** : Annuité

**ABEF** : Association Professionnelle des Banques et Etablissement Financiers

**Amort** : Amortissement

**ANADE** : Agence nationale d'Appui et de Développement d'Entrepreneuriat

**ANDI** : Agence Nationale de Développement d'Investissement

**ANDPME** : Agence Nationale de Développement de la PME

**BADR** : Banque de l'Agriculture et de Développement Rural

**BFR** : Besoin en Fond de Roulement

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie

**BOAL** : Bulletin Officiel des Annonces Légales

**C<sub>0</sub>** : Capital Initial

**CA** : Chiffre d'Affaire

**CAF** : Capacité d'Auto Financement

**CAGEX** : Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations

**CASNOS** : Caisse d'Assurance Sociale pour les non-salariés

**CCI** : Chambre de Commerce International

**CF** : Cash-Flow

**CF<sub>actu</sub>** : Cash-flow Actualisé

**CF<sub>t</sub>** : Cash-Flow Attendu de L'investi pour la période T

**CGCI** : Caisse des Garanties des Crédits d'Investissements

**CMT** : Crédit à moyen terme

**CNAC** : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

**CNED** : Caisse Nationale d'Equipement pour le Développement

**CNEP** : Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance

**CNI** : Carte Nationale d'Identité

**CNRC** : Centre Nationale de Registre de Commerce

**DA** : Dinar Algérien

**DAM et P** : Dotation Aux Amortissements et Provisions

**DC** : Direction de la Comptabilité

**DCT** : Dette à Court Terme

**DER** : Direction Encadrement du réseau

**DF** : Direction de la Formation

**DG** : Direction Générale

**DIPM** : Direction des Instruments de Paiement et de la monétique

**DMC** : Direction Marketing et Communication

**DMF** : Direction des Marchés Financiers

**DMFE** : Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger

**DMG** : Direction des Moyens Généraux

**DOD** : Direction des Opération Documentaires

**DPO** : Direction de la prévision et de l'Organisation

**DPP** : Direction des Préservations du Patrimoine

**DPRS** : Direction des Personnel et des Relations Sociales

**DRC** : Délai Récupération du Capital investi

**DRICE** : Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur

**EBE** : Excédent Brut d'Exploitation

**EIRL** : Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée

**ERP** : Entreprise Ressource Planning System

**EURL** : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

**FNT** : Flux NET de Trésorerie

**FR** : Fonds de Roulement

**i** : Taux d'intérêt

**I** : Intérêt

**I<sub>0</sub>** : Investissement Initial

**IBS** : Impôt sur Bénéfices des Sociétés

**INSEE** : Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

**IP** : Indice de Profitabilité

**NIF** : Numéro d'Identification Fiscale

**OMC** : Organisation Mondial de Commerce

**PIB** : Produit Intérieur Brut

**PME** : Petite ou Moyenne Entreprise  
**R&D** : Recherche et Développement  
**RBE** : Résultat Brut d'Exploitation  
**RN** : Résultat Net  
**SA** : Société Anonyme  
**SARL** : Société A Responsabilité Limitée  
**SAS** : Société par Action Simplifiée  
**SCF** : Système Comptable Financier  
**SPA** : Société Par Action  
**TCR** : Tableau des Comptes de Résultat  
**TVA** : Taxe sur la Valeur ajoutée  
**UE** : Union Européenne  
**VAN** : Valeur Actuelle Nette  
**VE** : Valeur d'Exploitation  
**VR** : Valeur Réalisable  
**VRI** : Valeur Résiduelle d'Investissement

## Liste des tableaux

<b>Tableau N°01</b> : La définition Algérienne de la PME.....	09
<b>Tableau N°02</b> : Exemple de tableau de flux de trésorerie avant financement.....	76
<b>Tableau N°03</b> : Exemple de Tableau de cout d'investissement.....	77
<b>Tableau N°04</b> : Exemple de tableau d'un échancier d'amortissement .....	77
<b>Tableau N°05</b> : Exemple de tableau de compte de résultat .....	78
<b>Tableau N°06</b> : Exemple de tableau de la détermination de BFR .....	79
<b>Tableau N°07</b> : Exemple de tableau de flux de trésorerie après financement .....	83
<b>Tableau N°08</b> : La structure de financement de projet .....	97
<b>Tableau N°09</b> : Les besoin de projet.....	98
<b>Tableau N°10</b> : Tableau d'échéancier d'amortissement .....	99
<b>Tableau N°11</b> : Tableau de compte de résultat avant financement.....	100
<b>Tableau N°12</b> : Détermination de besoin de fond de roulement.....	101
<b>Tableau N°13</b> : Variation de BFR.....	102
<b>Tableau N°14</b> : Tableau de flux de trésorerie avant financement.....	103
<b>Tableau N°15</b> : Tableau d'amortissement de crédit.....	106
<b>Tableau N°16</b> : Tableau de compte de résultat après financement.....	107
<b>Tableau N°17</b> : Tableau de flux de trésorerie après financement.....	108

## **Liste des Schémas**

<b>Schéma N°01</b> : Les sources de financement de PME.....	33
<b>Schéma N°02</b> : Les typologies de l'investissement.....	48
<b>Schéma N°03</b> : Déroulement d'une opération de crédit-bail.....	58
<b>Schéma N°04</b> : Les méthodes d'analyse de la rentabilité.....	75
<b>Schéma N°05</b> : Organigramme fonctionnel de la direction générale .....	90
<b>Schéma N°06</b> : Organigramme de l'agence BNA 581 de Tizi-Ouzou.....	94

## **Liste des figures**

<b>Figure N°01</b> : Employés à temps plein dans la PME 2003-2016.....	27
<b>Figure N°02</b> : Répartition des PME par Wilaya.....	28

## **Liste des annexes**

**Annexe N°01** : Exemple d'une demande de crédit

**Annexe N°02** : Les documents constitutifs du dossier de crédit de l'investissement

**Annexe N°03** : Présentation de projet

**Annexe N°04** : La structure de financement

**Annexe N°05** : Echancier d'amortissement

**Annexe N°06** : Bilan provisionnel de la 1<sup>ère</sup> année

**Annexe N°07** : Bilan provisionnel de la 2<sup>ème</sup> année

**Annexe N°08** : Bilan provisionnel de la 3<sup>ème</sup> année

**Annexe N°09** : Bilan provisionnel de la 4<sup>ème</sup> année

**Annexe N°10** : Bilan provisionnel de la 5<sup>ème</sup> année

**Annexe N°11** : Tableau d'amortissement de crédit

**Annexe N°12** : Tableau de compte de résultat après financement

# Sommaire

---

<b>Introduction Générale</b> .....	1
<b>Chapitre 01 : Généralité sur les PME</b>	
<b>Introduction</b> .....	3
<b>Section 01 : Notions de base sur les PME</b> .....	4
<b>Section 02 : Procédure de création de la PME</b> .....	19
<b>Section 03 : Les modalités de financement des PME</b> .....	30
<b>Conclusion</b> .....	44
<b>Chapitre 02 : Le crédit d'investissement</b>	
<b>Introduction</b> .....	45
<b>Section 01 : Concepts de base sur l'investissement</b> .....	46
<b>Section 02 : Généralité sur le crédit d'investissement</b> .....	53
<b>Section 03 : Etude et montage d'un dossier de crédit d'investissement</b> .....	67
<b>Conclusion</b> .....	84
<b>Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit d'investissement cas de l'agence BNA 581 de Tizi-Ouzou</b>	
<b>Introduction</b> .....	85
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA</b> .....	86
<b>Section 02 : Analyse d'un cas de crédit d'investissement</b> .....	95
<b>Conclusion</b> .....	112
<b>Conclusion Générale</b> .....	113

# **Introduction Générale**

# Introduction Générale

---

Le tissu économique algérien est largement dominé par les petites et moyennes entreprises (PME), qui représentent plus de 95% du total des entreprises du pays. Ces PME jouent un rôle prépondérant dans la dynamisation de l'économie nationale, la création d'emplois et l'émergence d'un secteur privé solide et diversifié. Cependant, malgré leur importance stratégique, les PME font face à d'importantes difficultés pour accéder aux financements nécessaires à leurs investissements et à leur développement.

En effet, l'accès au crédit constitue l'une des principales contraintes rencontrées par les PME algériennes. Leur manque de surface financière, de garanties suffisantes et de visibilité à long terme les rend souvent peu éligibles aux crédits classiques proposés par les banques. Cette situation entrave leur capacité d'investissement dans de nouveaux projets, de modernisation de leurs équipements ou d'extension de leurs activités.

Dans ce contexte, les pouvoirs publics ont mis en place diverses mesures visant à faciliter le financement des PME par le secteur bancaire. L'objectif est de remédier aux défaillances du marché du crédit PME afin de soutenir le développement de ce tissu économique stratégique. C'est dans cette optique que la Banque Nationale d'Algérie (BNA), en tant que banque publique de référence, a déployé une politique volontariste pour le financement des investissements des PME.

L'objet de ce mémoire est d'analyser cette politique de crédits d'investissement aux PME mise en œuvre par la BNA. Il s'agira dans un premier temps d'étudier les différents mécanismes et dispositifs proposés par la banque, leurs conditions d'éligibilité, d'octroi et de suivi. Dans un second temps, nous évaluerons l'efficacité de cette politique à travers une analyse quantitative et qualitative des crédits accordés sur la période récente.

Dans le cadre de notre étude, nous allons tenter de traiter la problématique dont La question centrale est :

## **Quelle est la procédure d'octroi d'un crédit d'investissement par la banque BNA?**

Pour répondre à cette question et bien cerner notre problématique nous sommes amenés à détailler cette question par plusieurs questions secondaires, notamment :

# Introduction Générale

---

- Quelles sont les principales étapes de l'étude et de l'analyse d'une demande de crédit d'investissement par une banque comme la BNA ?
- Quels sont les différents risques associés à l'octroi d'un crédit d'investissement que les banques doivent prendre en considération ?
- Comment s'effectue un montage de dossier de crédit d'investissement dans la BNA ?

Notre recherche est basée sur l'hypothèse suivante :

Afin qu'une petite ou moyenne entreprise (PME) puisse prétendre à l'obtention d'un crédit d'investissement auprès d'une banque, elle doit remplir deux conditions essentielles:

- Présenter un projet d'investissement solide, viable et porteur
- Justifier d'une bonne santé financière de l'entreprise

Pour mieux comprendre le phénomène et afin de répondre aux questions que nous avons soulevées il nous a semblé judicieux d'aborder ce thème en deux parties, une partie théorique basée sur la recherche documentaire, et une partie pratique basée sur étude d'un cas, et observations sur le terrain.

- ✓ La première partie théorique subdivisée en deux chapitres
  - Le premier chapitre portera sur Généralité sur le PME. Il se compose de trois section intitulées : les notions de base sur les PME, la procédure de sa création ainsi que les modalités de son financement.
  - Le deuxième chapitre traitera le crédit d'investissement, et se constitue de trois section intitulées : les notions de base sur l'investissement, généralité sur le crédit d'investissement et l'étude et montage d'un dossier de crédit d'investissement.
- ✓ La deuxième partie de ce travail, qui est la partie pratique, elle est composée d'un seul chapitre
  - Le troisième et le dernier chapitre présentera l'étude d'un cas pratique traitera un dossier de crédit d'investissement au sein de la BNA agence 581 de Tizi-Ouzou. Il se compose de deux section qui sont les suivantes : la présentation de l'organisme d'accueil BNA et l'analyse d'un cas de crédit d'investissement.

# **Chapitre 01 :**

## **Généralité sur les PME**

## Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent un pilier essentiel de l'économie dans la plupart des pays, qu'ils soient développés ou en développement. Bien que de taille modeste, ces entités dynamiques et flexibles jouent un rôle primordial dans la création d'emplois, l'innovation et le développement économique local et régional.

Ce chapitre vise à présenter un aperçu complet des caractéristiques, de l'importance et des enjeux liés aux PME. Nous commencerons par définir ce qu'est une PME, en examinant les différents critères utilisés pour les distinguer des grandes entreprises, tels que le nombre d'employés, le chiffre d'affaires ou le total des actifs.

Ensuite, nous mettrons en lumière la contribution substantielle des PME à l'économie nationale et mondiale, en termes de création d'emplois, de dynamisme entrepreneurial et d'innovation. Nous explorerons également les forces et les faiblesses inhérentes à leur taille, ainsi que les défis spécifiques auxquels elles sont confrontées, comme l'accès au financement, la gestion des ressources humaines ou la pénétration des marchés internationaux.

- ❖ **Section 01 : Notions De Base sur les PME**
- ❖ **Section 02 : Procédure De Création De La PME**
- ❖ **Section 03 : Les modalités de financement des PME**

## Section 01 : Notion de base sur les PME

Afin de bien comprendre le concept de PME, nous allons essayer dans cette section développer ses contenus. Nous parlons premièrement de la problématique de la définition de la PME, et diverses définitions de cette dernière. Ensuite nous présentons les différentes caractéristiques et types de PME.

### 1. Définition des PME

La définition des PME change avec le temps et l'espace. Chaque pays a son propre Définir en fonction de ses exigences et de ses politiques. Définir des normes implique paramètres qualitatifs et quantitatifs. Cependant, en général, chaque pays a son propre Selon les définitions des politiques nationales.

#### 1.1. La PME dans les pays industrialisés

##### ❖ La définition de l'union européenne (UE)<sup>1</sup>

Selon l'Union européenne, les PME sont définies en fonction de leur effectif et de leur chiffre d'affaires ou de leur bilan annuel. Voici les critères utilisés :

##### ➤ Petite entreprise

- Effectif inférieur à 50 personnes
- Et chiffre d'affaires annuel ou bilan annuel ne dépassant pas 10 millions d'euros

##### ➤ Moyenne entreprise

- Effectif compris entre 50 et 249 personnes
- Et chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou bilan annuel n'excédant pas 43 millions d'euros

---

<sup>1</sup> [https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition\\_fr](https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_fr) (consulté le 15/04/2024)

### ❖ En Allemagne

En Allemagne, la définition des petites et moyennes entreprises (PME) est similaire à celle de l'Union européenne, mais avec quelques spécificités :

#### ➤ Petite entreprise

- Effectif inférieur à 50 personnes
- Et chiffre d'affaires annuel ou bilan annuel ne dépassant pas 10 millions d'euros

#### ➤ Moyenne entreprise

- Effectif compris entre 50 et 499 personnes (seuil légèrement plus élevé qu'au niveau européen qui est de 249)
- Et chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou bilan annuel n'excédant pas 43 millions d'euros

Outre ces critères quantitatifs, une PME allemande doit également remplir des critères qualitatifs :

- Être une entreprise indépendante (moins de 25% du capital détenu par une autre entreprise)
- Avoir une direction indépendante
- Activité principale non holdings/sociétés de portefeuille

Cette définition est utilisée par les institutions allemandes comme le ministère de l'Économie pour déterminer l'éligibilité des entreprises aux programmes d'aides et de financement destinés aux PME.

### ❖ En japon<sup>2</sup>

Au Japon, la définition des PME varie selon les secteurs d'activité, mais elle est généralement basée sur les critères suivants :

---

<sup>2</sup> « White Paper on Small and Medium enterprises in Japan », Small and Medium Enterprise Agency, 2022.

### ✓ Industrie manufacturière

#### ➤ Petite entreprise

Effectif de 20 employés ou moins OU capital de 300 millions de yens (environ 2,2 millions d'euros) ou moins.

#### ➤ Moyenne entreprise

Effectif compris entre 21 et 300 employés OU capital compris entre 300 millions et 3 milliards de yens (environ 22 millions d'euros).

### ✓ Commerce de gros

#### ➤ Petite entreprise

Effectif de 5 employés ou moins OU capital de 100 millions de yens (environ 740 000 euros) ou moins.

#### ➤ Moyenne entreprise

Effectif de 6 à 100 employés OU capital de 100 à 300 millions de yens.

### ✓ Services

#### ➤ Petite entreprise

Effectif de 5 employés ou moins OU capital de 50 millions de yens (environ 370 000 euros) ou moins.

#### ➤ Moyenne entreprise

Effectif de 6 à 100 employés OU capital de 50 à 300 millions de yens.

Cette définition, établie par l'Agence des petites et moyennes entreprises japonaise, sert à déterminer l'admissibilité des entreprises aux différents programmes de soutien et d'aide du gouvernement.

## 1.2. La PME dans les Pays en voie de développement

Comme l'environnement social, économique et financier a changé d'un pays à l'autre, la définition des PME a également changé. Les conditions du marché n'ayant jamais été réunies, ce n'est que dans les années 1970 que les pays du tiers monde ont pris conscience de l'importance des PME. On peut distinguer :

### ❖ En Egypte<sup>3</sup>

- Essentiellement basé sur le nombre d'employés : entre 10 et 50
- Ce sont principalement des entreprises industrielles

### ❖ En Maroc (selon Anne Ball Enghien 1999)<sup>4</sup>

- Tout espace de production localisé, formel ou informel
- Avec un chiffre d'affaires jusqu'à 5 millions de dirhams marocains

### ❖ En Algérie<sup>5</sup>

- Inspirée de la définition européenne
- Entre 1 et 250 employés à temps plein sur une année
- Chiffre d'affaires annuel jusqu'à 4 milliards de dinars algériens
- Ou total du bilan jusqu'à 4 milliards de dinars algériens
- Respectant le critère d'indépendance

## 2. Les critères d'identification de la PME

Généralement, on distingue deux types de normes : les normes quantitatives et les normes qualitatives<sup>6</sup> :

---

<sup>3</sup> Hamed. A, « The Structure and Importance of the Small and Medium-Sized Entreprises in Egypt », Journal of Entrepreneurship and Business Innovation, 2018.

<sup>4</sup> Ball Enghien. A, « Entreprises et entrepreneurs en Afrique du Nord, Monde en développement », 1999.

<sup>5</sup> Loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la PME (Algérie).

<sup>6</sup> <https://op.europa.eu/fr/publication-detail/-/publication/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1> (consulté le 17/04/2024)

### 2.1. Les critères quantitatifs

Les normes quantitatives utilisées tentent principalement de déterminer les aspects dimensionnels de l'entreprise en biaisant l'un ou l'autre aspect représentatif de l'échelle. Où nous avons trouvé :

- **Effectif/Nombre d'employés** C'est l'un des critères les plus courants. Les seuils varient selon les pays mais généralement :
  - Petite entreprise : moins de 50 employés
  - Moyenne entreprise : entre 50 et 250/500 employés selon les définitions
- **Chiffre d'affaires annuel** Un plafond de chiffre d'affaires est souvent fixé pour les PME, par exemple :
  - Union Européenne : jusqu'à 50 millions d'euros pour les moyennes entreprises
  - Certains pays ont des seuils inférieurs (ex : 10M€ pour les petites entreprises en France)
- **Total du bilan annuel** comme pour le CA, un plafond de total de bilan annuel permet de qualifier une PME
  - UE : jusqu'à 43M€ pour les moyennes entreprises
- **Indépendance juridique/capitalistique** Nombreuses définitions exigent que la PME ne soit pas détenue à +25% par une grande entreprise.
- **Secteur d'activité** certains pays modulent leur définition des PME selon le secteur (industrie, services, etc.)

Pour une définition plus significative la définition algérienne de la pme est considérée toute entreprise ne dépassant pas les limites. L'appartenance sectorielle peut être apparue dans le tableau suivant :

**Tableau 01 : La définition Algérienne de la PME**

Entreprise	Effectif	Chiffre d'affaire
Très petites entreprise	01 à 09	< 20 millions DA
Petite entreprise	10 à 49	< 200 millions DA
Moyenne entreprise	50 à 250	< 2milliards DA

Source : la loi d'orientation de la PMEN°01/18du12/12/2001.

Petite entreprise, toute entité juridique exerçant une activité économique et employant de 1 à 49 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas quatre (4) milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars.

Moyenne entreprise, toute entité juridique exerçant une activité économique et employant de 50 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires supérieur à quatre (4) milliards de dinars et n'excédant pas dix (10) milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est supérieur à un (1) milliard de dinars et n'excède pas deux (2) milliards de dinars.

## **2.2. Les critères qualitatifs de la PME**

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

### **2.2.1. La propriété**

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

### **2.2.2. La part de marché**

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

### 2.2.3. La responsabilité

On distingue souvent la responsabilité, financière, technique, morale et sociale et qui est généralement assuré par le responsable (le chef).

### 2.2.4. L'autonomie financière

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

## 3. Les principales caractéristiques de la PME

Il existe dix caractéristiques principales de la PME<sup>7</sup> :

#### ➤ Taille réduite

Les PME ont un effectif limité (moins de 250 salariés) et un chiffre d'affaires relativement modeste (moins de 4 milliards de DA) par rapport aux grandes entreprises.

#### ➤ Gestion centralisée

La gestion est souvent centralisée autour du dirigeant propriétaire, qui prend la plupart des décisions stratégiques et opérationnelles.

#### ➤ Indépendance juridique

Les PME sont généralement des entreprises indépendantes, non contrôlées par d'autres entreprises plus grandes.

#### ➤ Proximité avec les parties prenantes

Les PME entretiennent des relations de proximité avec leurs clients, fournisseurs, employés et autres parties prenantes.

#### ➤ Flexibilité et capacité d'adaptation

Les PME sont considérées comme plus flexibles et capables de s'adapter rapidement aux changements de l'environnement.

#### ➤ Spécialisation limitée

Les employés des PME ont souvent des tâches variées et polyvalentes, contrairement à la spécialisation des tâches dans les grandes entreprises.

---

<sup>7</sup> Idem

### ➤ **Faible formalisation**

Les systèmes d'information et les processus sont généralement peu formalisés dans les PME.

### ➤ **Accès au financement difficile**

Les PME peuvent rencontrer des difficultés pour accéder au financement, notamment auprès des institutions financières traditionnelles.

### ➤ **Risque élevé**

Les PME font souvent face à un niveau de risque plus élevé en raison de leur taille et de leurs ressources limitées.

### ➤ **Implication personnelle du dirigeant**

Le dirigeant propriétaire est souvent très impliqué personnellement dans la gestion quotidienne de l'entreprise.

## 4. Typologies des PME

Il existe différentes typologies pour classer les PME en fonction de divers critères<sup>8</sup>.

### 4.1. Selon la taille

La typologie selon la taille est l'une des plus couramment utilisées pour classer les PME. Elle se base principalement sur le nombre d'employés dans l'entreprise. Voici les différentes catégories selon cette typologie :

#### ❖ **Microentreprise**

- Moins de 10 salariés
- Chiffre d'affaires annuel ou total du bilan n'excédant pas 5 millions de DA.

#### ❖ **Petite entreprise**

- Entre 10 et 49 salariés
- Chiffre d'affaires annuel ou total du bilan n'excédant pas 1 milliards de DA.

---

<sup>8</sup> <https://asteres.fr/etude/typologie-des-tpe-pme-et-de-leurs-salaries> (consulter le 24/04/2024)

### ❖ Moyenne entreprise

- Entre 50 et 249 salariés
- Chiffre d'affaires annuel ou total du bilan n'excédant pas 4 milliards de DA.

### 4.2. Selon le secteur d'activité

La typologie selon le secteur d'activité permet de classer les PME (Petites et Moyennes Entreprises) en fonction du domaine économique dans lequel elles opèrent. Voici les principales catégories de cette typologie :

#### ❖ PME industrielles

- Entreprises engagées dans la production, la transformation et la fabrication de biens
  - **Exemples :** agroalimentaire, textile, métallurgie, construction mécanique, etc.

#### ❖ PME de services

- Entreprises fournissant des services aux particuliers ou aux entreprises
  - **Exemples :** services informatiques, conseil, formation, transport, restauration, etc.

#### ❖ PME commerciales

- Entreprises impliquées dans l'achat et la revente de marchandises
  - **Exemples :** commerce de gros, commerce de détail, import-export, etc.

#### ❖ PME artisanales

- Entreprises liées à la production de biens ou de services artisanaux
  - **Exemples :** boulangerie, coiffure, menuiserie, réparation automobile, etc.

### 4.3. Selon la structure juridique

#### ❖ **Entreprise individuelle**

- Entreprise dont la propriété et la gestion sont assurées par une seule personne physique
  - **Exemples :** commerçant, artisan, profession libérale, etc.

#### ❖ **Société à responsabilité limitée (SARL)**

- Forme sociétaire la plus répandue pour les PME
- Responsabilité des associés limitée au montant de leur apport

#### ❖ **Société par actions simplifiée (SAS)**

- Structure souple et flexible, notamment pour les start-ups
- Possibilité d'avoir un ou plusieurs associés

#### ❖ **Société anonyme (SA)**

- Forme sociétaire plus complexe, généralement utilisée par les plus grandes PME
- Capital divisé en actions négociables

#### ❖ **Autres formes (EURL, EIRL, société en nom collectif, etc.)**

- Structures moins courantes pour les PME

### 4.4. Selon le mode de gestion

La typologie selon le mode de gestion permet de classer les PME (Petites et Moyennes Entreprises) en fonction de leur style de management et de la répartition du pouvoir décisionnel. Voici les principales catégories de cette typologie :

#### ❖ **PME familiale**

- L'entreprise est détenue et gérée par une famille
- Le pouvoir décisionnel est concentré entre les mains des membres de la famille

- **Exemple** : une boulangerie artisanale gérée par une famille depuis plusieurs générations.

### ❖ PME managériale

- La propriété et la gestion sont séparées
- Les décisions stratégiques sont prises par des managers salariés

- **Exemple** : une PME de services informatiques avec un directeur général salarié.

### ❖ PME entrepreneuriale

- Gestion orientée vers la recherche de croissance et d'innovation
- Prise de risque élevée pour saisir de nouvelles opportunités

- **Exemple** : une start-up technologique à forte croissance.

### ❖ PME traditionnelle

- Mode de gestion plutôt conservateur et hiérarchique
- Résistance au changement et aux innovations majeures

- **Exemple** : une PME industrielle ancienne dans un secteur mature.

## 4.5. Selon le stade de développement

La typologie selon le stade de développement permet de classer les PME (Petites et Moyennes Entreprises) en fonction de leur phase de croissance et de maturité. Voici les principales catégories de cette typologie :

### ❖ PME naissante (start-up)

- Entreprise récemment créée, généralement dans les premières années d'activité
- Phase de lancement et de validation du modèle d'affaires

- **Exemple** : une start-up technologique développant un nouveau produit.

### ❖ PME en croissance

- Entreprise ayant dépassé la phase de démarrage
- Forte croissance des ventes, de l'effectif et des investissements
  - **Exemple :** une PME de services informatiques en pleine expansion.

### ❖ PME mature

- Entreprise établie avec une position solide sur le marché
- Croissance plus modérée et stabilisée
  - **Exemple :** une PME industrielle bien implantée dans son secteur.

### ❖ PME en difficulté

- Entreprise faisant face à des problèmes financiers, commerciaux ou opérationnels
- Risque de déclin ou de cessation d'activité
  - **Exemple :** une PME commerciale impactée par l'arrivée de nouveaux concurrents.

## 4.6. Selon le degré d'innovation

La typologie selon le degré d'innovation permet de classer les PME (Petites et Moyennes Entreprises) en fonction de leur capacité à innover et à intégrer de nouvelles technologies ou de nouveaux modèles d'affaires.

### ❖ PME traditionnelle

- Entreprise utilisant des technologies et des processus éprouvés
- Peu d'investissements dans la R&D ou l'innovation
  - **Exemple :** Une PME de fabrication de meubles utilisant des techniques artisanales.

### ❖ PME innovante

- Entreprise mettant l'accent sur l'innovation de produits, services ou procédés
- Investissements réguliers dans la R&D et l'amélioration continue
  - **Exemple :** Une PME agroalimentaire développant de nouveaux aliments fonctionnels.

### ❖ PME technologique

- Entreprise fondée sur l'exploitation de technologies de pointe
- Forte intensité technologique et dépendance à l'innovation
  - **Exemple :** Une start-up spécialisée dans l'intelligence artificielle.

## 4.7. Selon le marché

La typologie selon le marché permet de classer les PME (Petites et Moyennes Entreprises) en fonction de la portée géographique de leurs activités et de leurs marchés cibles.

### ❖ PME locale

- Entreprise dont les activités sont concentrées sur un marché local, généralement une ville ou une petite région.
  - **Exemple :** un restaurant, un garagiste ou un fleuriste de quartier.

### ❖ PME régionale

- Entreprise dont les activités couvrent une région ou une zone géographique plus large.
  - **Exemple :** une PME de distribution de matériaux de construction desservant plusieurs départements.

### ❖ PME nationale

- Entreprise présente sur l'ensemble du territoire national.

- **Exemple** : une chaîne de magasins de prêt-à-porter implantée dans plusieurs régions.

### ❖ PME exportatrice

- Entreprise qui vend ses produits ou services à l'international, en plus de son marché domestique.
  - **Exemple** : une PME industrielle exportant une partie de sa production vers d'autres pays.

## 5. Les institutions liées aux PME

En Algérie, plusieurs institutions jouent un rôle important dans le soutien et l'accompagnement des PME. Voici quelques-unes des principales<sup>9</sup> :

- ✓ **L'Agence Nationale d'Appui et de Développement d'Entrepreneuriat (ANADE)** : anciennement Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des jeunes (ANSEJ, avant novembre 2020), est un organisme algérien chargé de la gestion d'un fonds de crédit pour la création d'entreprises.
- ✓ **La Caisse Nationale d'Équipement pour le Développement (CNED)** : Elle accorde des crédits et prêts bonifiés aux PME pour financer leurs investissements.
- ✓ **La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI)** : Cet organisme fournit des garanties aux banques pour faciliter l'accès des PME aux crédits bancaires.
- ✓ **L'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME)** : Elle a pour mission de promouvoir et d'accompagner le développement des PME algériennes.

---

<sup>9</sup> Benbayer. H, « La PME algérienne : Contraintes et perspectives de développement », Alger, Office des Publications Universitaires, 2021.

- ✓ **Les Chambres de commerce et d'industrie :** Présentes dans les différentes régions, elles offrent des services de conseil, de formation et de représentation des intérêts des PME.
- ✓ **Les incubateurs et pépinières d'entreprises :** Ils sont gérés par divers organismes publics ou privés et accueillent les startups en phase de démarrage.
- ✓ **Les associations professionnelles sectorielles :** Comme l'Association Professionnelle des Banques et Établissements Financiers (ABEF) pour le secteur bancaire.
- ✓ **Les institutions financières publiques :** Telles que la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP).

## Section 02 : Procédures de création de la PME

Dans cette section, nous allons aborder la création de la PME, ses forces et ses faiblesses ainsi que son rôle dans le développement économique.

### 1. Création des PME

La naissance de l'entreprise est née de l'acte juridique qui incarnait le comportement violent de personnes physiques ou morales pour exercer des activités commerciales. Chaque création doit être inscrite au fichier de l'INSEE en contrepartie d'autres démarches administratives et de gestion nécessaires aux niveaux technique, économique, financier, commercial et organisationnel. Lorsque nous observons la réalité, nous pouvons voir qu'il existe plusieurs façons de créer une entreprise<sup>10</sup>.

#### 1.1. Étude de marché et business plan

- Réaliser une étude de marché détaillée sur le secteur d'activité visé
- Élaborer un solide business plan avec une étude de faisabilité technique et financière

#### 1.2. Choix du statut juridique

- Déterminer la forme juridique appropriée (EURL, SARL, SPA, etc.)
- Rédiger les statuts de l'entreprise conformément au statut choisi

#### 1.3. Constitution du dossier de création

- Rassembler les pièces justificatives requises (pièces d'identité, diplômes, etc.)
- Préparer les déclarations et formulaires administratifs nécessaires

#### 1.4. Dépôt du dossier au Centre National du Registre du Commerce (CNRC)

- Déposer le dossier complet et s'acquitter des frais d'enregistrement

---

<sup>10</sup> CNES, « Rapport National sur l'Entrepreneuriat en Algérie 2021 », Centre National d'Études et d'Analyses pour la Planification, 2022.

- Obtenir le numéro d'identification fiscale (NIF) et l'extrait de création

### **1.5. Accomplissement des formalités administratives**

- S'affilier aux caisses de sécurité sociale (CNAS, CASNOS, CAGEX)
- Obtenir les autorisations et agréments spécifiques à l'activité

### **1.6. Ouverture d'un compte bancaire professionnel**

- Ouvrir un compte bancaire au nom de l'entreprise
- Déposer les fonds correspondant au capital social minimum

### **1.7. Recherche de financements (si besoin)**

- Solliciter des prêts bancaires ou des aides publiques (ANSEJ, CNED, etc.)
- Étudier d'autres options de financement (capital-risque, crowdfunding, etc.)

### **1.8. Installation et recrutement**

- Louer ou acquérir des locaux professionnels
- Procéder aux recrutements et aux déclarations d'embauche

### **1.9. Lancement de l'activité**

- Se conformer aux obligations légales (comptabilité, fiscalité, etc.)
- Effectuer les démarches de commercialisation et de prospection

## **2. Les forces et les faiblesses de la PME<sup>11</sup>**

L'importance des PME vient du fait qu'elles sont dotées de nombreux atouts irremplaçables, notamment parce que ces qualités n'existent pas dans les grandes entreprises. Cependant, les PME rencontrent quelques difficultés en raison de leur petite taille, qui est la

---

<sup>11</sup> Torres. O, « Les PME : Bilan et perspectives », 5eme édition, Casbah Éditions, 2022.

source de leurs faiblesses. Dans ce qui suit, nous essaierons de nous concentrer sur les forces et les faiblesses les plus importants des PME.

### 2.1. Les forces de la PME

Les PME qui occupent actuellement une place importante dans nos économies, ont un ensemble d'atouts permettant leur intégration avec les grandes entreprises. Sur le plan stratégique l'évolution des PME dans des environnements différents (de proximité, national, international) leur procure un avantage concurrentiel issu des comportements stratégiques adaptés à leurs facultés particulières.

#### 2.1.1. La flexibilité de la PME

La flexibilité est effectivement une force majeure des PME. Voici quelques aspects clés qui illustrent cette flexibilité :

##### ❖ Structure organisationnelle agile

Les PME ont généralement une structure hiérarchique aplatie et une chaîne de décision courte. Cela leur permet de prendre des décisions rapidement et de s'adapter facilement aux changements de l'environnement sans être freinées par une lourde bureaucratie.

##### ❖ Processus opérationnels souples

Les processus au sein des PME sont souvent moins standardisés et normalisés que dans les grandes entreprises. Cette souplesse facilite les ajustements nécessaires pour répondre à de nouvelles demandes ou modifier les offres de produits/services.

##### ❖ Diversification facilitée des activités

Leur taille réduite permet aux PME de diversifier relativement facilement leurs activités, leur portefeuille produit ou leurs marchés cibles pour saisir de nouvelles opportunités.

##### ❖ Proximité avec les clients

Les PME sont généralement plus proches de leurs clients, ce qui leur permet de détecter rapidement les évolutions des besoins et d'ajuster leur offre en conséquence.

### ❖ Culture d'entreprise flexible

La culture entrepreneuriale présente dans de nombreuses PME favorise l'agilité, la remise en cause des modèles établis et la capacité à remettre rapidement en question les pratiques existantes.

#### 2.1.2. L'efficacité

Les PME sont réputées pour leur efficacité qui constitue une de leurs principales forces. Voici les principaux aspects qui illustrent cette efficacité :

- **Circuits de décision courts** Dans une PME, les circuits de décision sont généralement très courts grâce à une structure organisationnelle peu hiérarchisée. Cela permet de prendre des décisions rapidement sans passer par une multitude d'intermédiaires.
- **Réactivité et rapidité d'exécution** du fait de leurs procédures souples et de leur taille réduite, les PME peuvent mettre en œuvre des changements ou des actions de manière très réactive, sans être paralysées par une lourde inertie organisationnelle.
- **Optimisation des ressources limitées** Les ressources financières et humaines étant limitées dans les PME, celles-ci doivent optimiser leur utilisation de manière très efficace et productive pour rester compétitives.
- **Focalisation sur le cœur de métier** Les PME ont tendance à se concentrer sur leur cœur de métier et leurs compétences clés, ce qui favorise une plus grande spécialisation et efficacité dans leur domaine d'activité.
- **Implication du personnel** La taille réduite des PME et les liens de proximité facilitent généralement une plus grande implication et motivation des employés, ce qui se traduit par une meilleure productivité.
- **Proximité client** Leur taille leur permet de rester à l'écoute des clients et de fournir un service personnalisé et réactif, renforçant ainsi l'efficacité commerciale.

#### 2.1.3. Les aides de l'Etat

Les aides de l'État représentent effectivement un atout important pour les PME en Algérie. Voici quelques-unes des principales aides mises en place :

### ❖ Aides financières

- L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) accorde des prêts bonifiés aux jeunes promoteurs pour créer leur entreprise.
- La Caisse Nationale d'Équipement pour le Développement (CNED) octroie des crédits et des prêts bonifiés aux PME pour financer leurs investissements.
- La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI) fournit des garanties aux banques pour faciliter l'accès des PME aux crédits bancaires.

### ❖ Exonérations fiscales et avantages

- Les nouvelles PME bénéficient d'exonérations temporaires des impôts et taxes.
- Certaines activités ou zones géographiques spécifiques bénéficient d'avantages fiscaux et douaniers.

### ❖ Accompagnement technique et formation

- L'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) fournit un accompagnement technique et de la formation aux entrepreneurs.
- Des incubateurs et pépinières d'entreprises sont mis en place pour accompagner les startups en phase de démarrage.

### ❖ Accès aux marchés publics

- Un quota de 20 à 30% des marchés publics est réservé aux PME pour promouvoir leur accès aux commandes publiques.

### ❖ Simplification administrative

- Des guichets uniques sont créés pour simplifier les démarches administratives liées à
- La création et à la gestion des PME.

## 2.2. Les faiblesses de la PME

Indépendamment des faiblesses tiennent au fait que les grandes entreprises disposent davantage de compétitivité et bénéficient des économies d'échelles, les PME ont à faire face à des faiblesses spécifiques que l'on peut regrouper autour des points suivants :

### 2.2.1. Les difficultés financières

Les difficultés financières constituent une faiblesse majeure pour les PME. Voici quelques aspects clés liés à ces difficultés :

- ❖ **Accès limité aux financements** Les PME ont souvent du mal à accéder aux financements bancaires en raison d'un manque de garanties et d'un risque perçu comme plus élevé par les banques. Le financement par capitaux propres (capital-risque, business angles, etc.) reste également limité ;
- ❖ **Fonds de roulement restreints** Avec des ressources financières limitées, les PME disposent généralement de faibles réserves de trésorerie et de fonds de roulement, ce qui les rend vulnérables aux aléas économiques et aux retards de paiement ;
- ❖ **Difficultés d'investissement** Le manque de financement entrave la capacité des PME à investir dans la R&D, l'innovation, la formation, la modernisation des équipements, etc. limitant ainsi leur compétitivité à long terme ;
- ❖ **Vulnérabilité face aux crises** Lors de crises économiques ou sanitaires, les PME sont souvent les premières touchées en raison de leurs faibles réserves financières. Elles ont alors du mal à absorber les chocs ;
- ❖ **Dépendance aux créanciers** Pour financer leur développement, les PME s'endettent souvent lourdement, ce qui les rend très dépendantes de leurs créanciers et peut fragiliser leur pérennité ;
- ❖ **Manque d'expertise financière** Nombre de dirigeants de PME n'ont pas les compétences financières adéquates pour optimiser leur gestion de trésorerie, investissements, etc.

### 2.2.2. Les problèmes de gestion

Les PME font également face à d'importants problèmes de gestion qui constituent une faiblesse significative. Voici quelques-uns de ces problèmes :

- ❖ **Manque de compétences managériales** De nombreux dirigeants de PME manquent de formation et d'expérience en matière de gestion d'entreprise, de management des ressources humaines, de gestion financière, etc. Cela peut nuire à la performance opérationnelle ;

- ❖ Difficulté à attirer les talents Avec des ressources financières limitées, les PME peinent souvent à attirer et retenir les meilleurs talents et compétences clés dont elles ont besoin pour se développer ;
- ❖ Manque de planification stratégique prises par le quotidien opérationnel, beaucoup de PME négligent la planification stratégique à moyen/long terme, ce qui peut les empêcher d'anticiper les évolutions ;
- ❖ Gestion peu professionnalisée Dans certaines PME familiales notamment, la gestion manque de professionnalisme et de rigueur dans les processus de décision, de contrôle de gestion, de délégation, etc ;
- ❖ Système d'information insuffisant Faute de moyens, les systèmes d'information (outils de gestion, ERP, etc.) sont souvent insuffisants ou obsolètes au sein des PME ;
- ❖ Difficultés de transmission/succession De nombreuses PME rencontrent des problèmes pour assurer leur transmission lors du départ en retraite des dirigeants fondateurs.

### 2.2.3. L'insuffisance des fonds propres

L'insuffisance des fonds propres est en effet une faiblesse récurrente pour de nombreuses PME. Voici les principaux enjeux liés à ce manque de capitaux propres :

- ❖ Dépendance excessive à l'endettement Faute de fonds propres suffisants, les PME doivent souvent se financer de manière excessive par l'emprunt bancaire. Cet endettement élevé les rend vulnérables et peut freiner leurs investissements.
- ❖ Difficultés d'accès aux crédits les banques sont souvent réticentes à accorder des prêts aux PME disposant d'une assise financière en fonds propres trop faible, les jugeant trop risquées.
- ❖ Levier d'investissement limité Avec peu de capitaux propres, la capacité d'autofinancement des PME est réduite, limitant leurs possibilités d'investir dans des projets de développement, d'innovation, etc.
- ❖ Fragilité face aux aléas En cas de chocs économiques ou de pertes d'exploitation, l'absence de réserves de capitaux propres conséquentes rend les PME très vulnérables financièrement.

- ❖ Difficultés de transmission/reprise Le manque de fonds propres constitue un frein lors de la transmission ou la reprise d'une PME, les capitaux nécessaires faisant souvent défaut.
- ❖ Dépendance envers les créanciers Une structure financière trop déséquilibrée renforce la dépendance des PME envers leurs créanciers qui disposent d'un fort pouvoir de négociation.

### 3. Le rôle des PME dans le développement économique<sup>12</sup>

Les PME suscitent un intérêt croissant chez l'ensemble des acteurs de la vie économique, leur rôle économique et leur contribution à la croissance sont désormais reconnus. En Algérie, son importance se voit dans

#### 3.1. Le rôle des PME dans la création d'emploi

Le rôle des PME dans la création d'emplois est extrêmement important, en voici les principaux aspects :

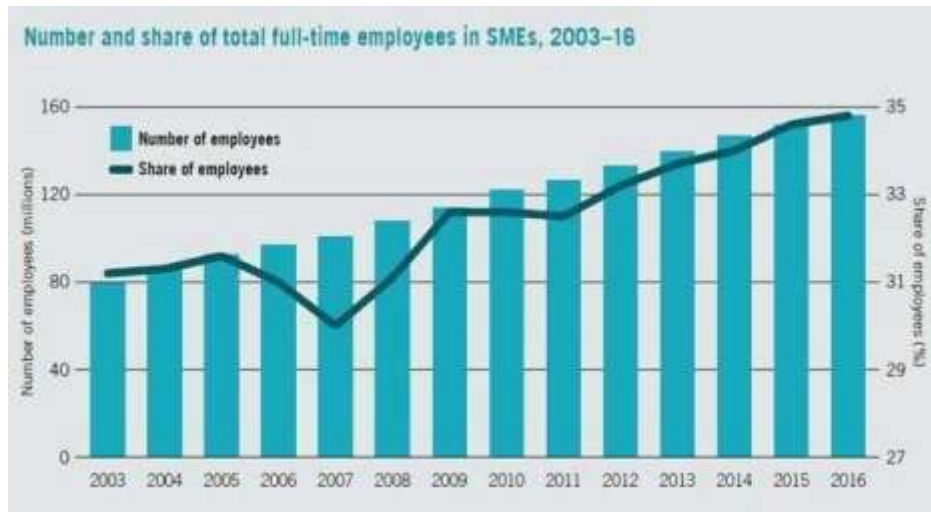
- ❖ Principal gisement de nouveaux emplois Dans la plupart des pays, les PME représentent la principale source de création nette d'emplois, bien plus que les grandes entreprises. Elles contribuent ainsi fortement à la réduction du chômage.
- ❖ Embauches locales et inclusives De par leur ancrage territorial, les PME ont tendance à recruter une main-d'œuvre locale et participent à l'inclusion économique de différentes catégories de population (jeunes, seniors, personnes peu qualifiées, etc.)
- ❖ Intégration sur le marché du travail En offrant des premiers emplois à de nombreux jeunes ou personnes éloignées de l'emploi, les PME jouent un rôle essentiel dans leur intégration professionnelle initiale.
- ❖ Flexibilité des effectifs La taille réduite des PME leur permet d'ajuster plus facilement leurs effectifs en fonction des besoins, créant ainsi des emplois en phases de croissance.

---

<sup>12</sup> Benbayer. R, « Contribution des PME à l'emploi en Algérie », Revue Algérienne d'Economie et de Gestion, 2021.

- ❖ Diversité des métiers et compétences Les PME couvrent une grande variété de secteurs d'activités, créant ainsi des emplois diversifiés qui demandent des compétences et qualifications variées.

Figure n°01 : Employés à temps plein dans les PME, 2003-2016



Source : L'OIT, l'Emploi et questions sociales dans le monde 2017 : entreprises et emplois durables

### 3.2. La contribution des PME à l'export

Les PME jouent un rôle crucial dans les exportations de nombreux pays. Bien qu'elles représentent une part relativement faible des exportations totales en valeur, leur nombre élevé en fait un acteur majeur du commerce extérieur.

Selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les PME représentent environ 28% de la valeur totale des exportations de pays développés et 16% pour les pays en développement.

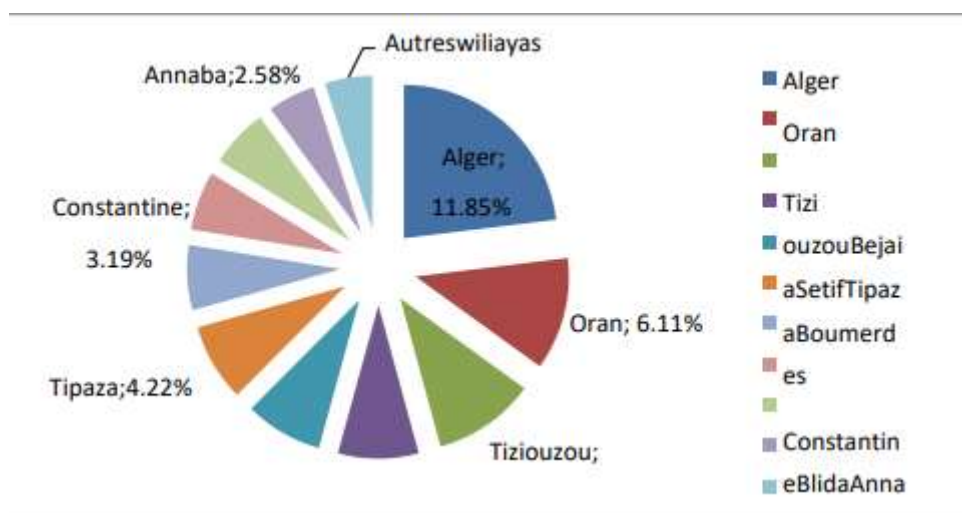
Cependant, les PME exportatrices constituent une petite proportion des PME totales, généralement entre 2 et 28% selon les estimations et les pays. Les freins principaux pour exporter sont les coûts de prospection, les barrières réglementaires, le manque d'informations sur les marchés étrangers, etc.

Dans la structure des exportations Algériennes, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel des ventes à l'étranger en moyenne de 97% de volume globale des exportations,

avec seulement moins de 3% du volume globale des exportations. Il reste à signaler le non disponibilité des chiffres relatifs à la contribution de la PME aux exportations, qui avoisine seulement 4% du volume total pour la période 1999/2002, se concentrer sur un seul domaine de l'activité pour avoir la maîtrise, profiter de l'effet d'expérience et de compétence spécifique et complémentaire.

Les grandes wilayas affichent un taux assez important en matière de nombre des PME, elles en détiennent à eux seuls la moitié 48,03%, Alger en premier rang (11,85), en deuxième rang on trouve Oran avec (6,11%), Tizi-Ouzou en troisième rang avec (5,55%), puis Bejaia, Sétif, Tipaza, Boumerdes, Constantine, Blida et Annaba

Figure n°2 : Répartition des PME par wilaya



Source : synthèse effectuée à partir du B.I, ministère de PME, n°14

### 3.3. La création de la richesse(PIB)

#### ❖ Contribution directe au PIB

Les PME représentent généralement entre 50% et 60% du PIB dans la plupart des pays développés et en développement. Leur production de biens et services marchands contribue directement à la création de richesse nationale.

#### ❖ Emplois et revenus Les PME

Sont de grandes pourvoyeuses d'emplois, représentant environ 70% des emplois dans le secteur privé dans de nombreux pays. En créant des emplois et des revenus, elles stimulent la consommation des ménages, un moteur essentiel du PIB.

### ❖ Innovation et gains de productivité

Bien que moins intensives en R&D que les grandes entreprises, les PME innovantes contribuent à améliorer la productivité globale de l'économie, un facteur clé de la croissance du PIB à long terme.

### ❖ Dynamisme entrepreneurial

En créant de nouvelles entreprises, les entrepreneurs dynamisent l'économie, stimulent la concurrence et renforcent le potentiel de croissance future.

### ❖ Intégration dans les chaînes de valeur

De nombreuses PME sont fournisseurs ou sous-traitants de grandes entreprises. Leur compétitivité soutient celle des entreprises exportatrices et industries stratégiques nationales.

Cependant, les PME font aussi face à des défis (accès au financement, au foncier, aux compétences, etc.) qui peuvent entraver leur contribution au PIB. Les pouvoirs publics mettent alors en place des mesures d'accompagnement dédiées.

**Section 03 : Les modalités de financement des PME**

Les PME, peuvent avoir besoin de financement à différents moments de leurs cycles de vie, que ce soit dès leur création, ou ultérieurement pour développer de nouveaux projets, réaliser des investissements ou surmonter des difficultés financières. Pour répondre à ces besoins de financement il existe une panoplie de ressource financière, que le dirigeant de l'entreprise doit Choisir parmi celles-ci en fonction des besoins spécifiques de l'entreprise ainsi que de l'impact de chaque type de financement sur sa rentabilité.

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

Le financement des entreprises est crucial en raison de la croissance constante de leurs besoins (besoins d'investissement, besoins d'exploitation).

**1.1. Les besoins d'investissement**

Dès sa fondation, l'entreprise doit acquérir un ensemble de biens destinés à rester en sa possession pendant plusieurs années, tout au long de son existence, l'entreprise devra investir dans une variété de domaines pour atteindre divers objectifs, assurant ainsi sa survie (par le renouvellement et l'adaptation de ses matériels) et favorisant son développement (par l'accroissement de ses installations).

« On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps »<sup>13</sup>. Il est également « le nerf » et « le muscle » en matière de développement et de croissance de l'entreprise.

Quel que soit sa taille, l'entreprise peut engager quatre d'action donnant lieu à des investissements<sup>14</sup>:

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf). Ces investissements sont très fréquents ;
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de

---

<sup>13</sup> P. VERRNIMMEN « finance d'entreprise », 7<sup>ème</sup> édition, paris, Dalloz, 2009, P 354.

<sup>14</sup> Ginglinger E, « gestion financier de l'entreprise », édition Dalloz, 1991, P 45.

production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle) ;

- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication ;
- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail.

Dans l'ensemble, l'investissement consiste à transformer des ressources financières en biens matériels ou immatériels, autrement dit, c'est un sacrifice de ressources financières aujourd'hui en vue d'obtenir dans le futur des recettes supérieures aux dépenses occasionnées par la réalisation de cet investissement.

### 1.2. Les besoins d'exploitation

Le besoin d'exploitation est le solde net des actifs des créances et des dettes qui sont générés par cycle de production et de vente de l'entreprise<sup>15</sup>.

Toute entreprise peu importe son efficacité ou sa structure financière, peut se trouver confrontée à un problème de trésorerie que ce soit de manière temporaire ou permanente. Ces difficultés surviennent car, à court terme, l'entreprise doit constamment s'assurer du financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses).

A cet égard, l'entreprise fait appel à des crédits appelés « crédits de fonctionnement » qui permettent de rétablir l'équilibre financier à court terme.

Ces crédits servent généralement à financer les actifs circulants du bilan. Lorsque ces derniers ne sont pas intégralement couverts par les délais de paiement accordés par les fournisseurs et les créances diverses, et que cette insuffisance n'est pas couverte par le fond de roulement (FR).

Ainsi, on peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit<sup>16</sup> :

- **Les stocks** : pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis), soit pour des fins de production (matières premières). Mais la détention des stocks

---

<sup>15</sup> E.MANCHON, « Analyse bancaire de l'entreprise » 5<sup>ème</sup> édition, éd Economica, paris, 2001, P 338.

<sup>16</sup> Rousselot P.Vérdié J-F, « la gestion de la trésorerie », 2<sup>e</sup> édition Dunod, 1999, P 11- 22.

implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement ;

- **Les besoins de trésorerie** : l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxes, frais divers de gestion...etc.

Le règlement de ces charges peut perturber le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise. Ainsi cette activité génère des besoins de trésorerie qui sont déterminés par les délais de paiement de décaissement des charges et d'encaissement des recettes.

- **Les besoins en fond de roulement** : est un besoin financier né de cycle d'exploitation s'appelle le BFR (besoin en fond de roulement)

C'est le solde des emplois et des ressources d'exploitation appelé « besoin » car les emplois sont supérieurs aux ressources, c'est le solde est positif et doit être alors financé, c'est le solde négatif les ressources dégagées par l'exploitation ; donc le « BFR négatif ».

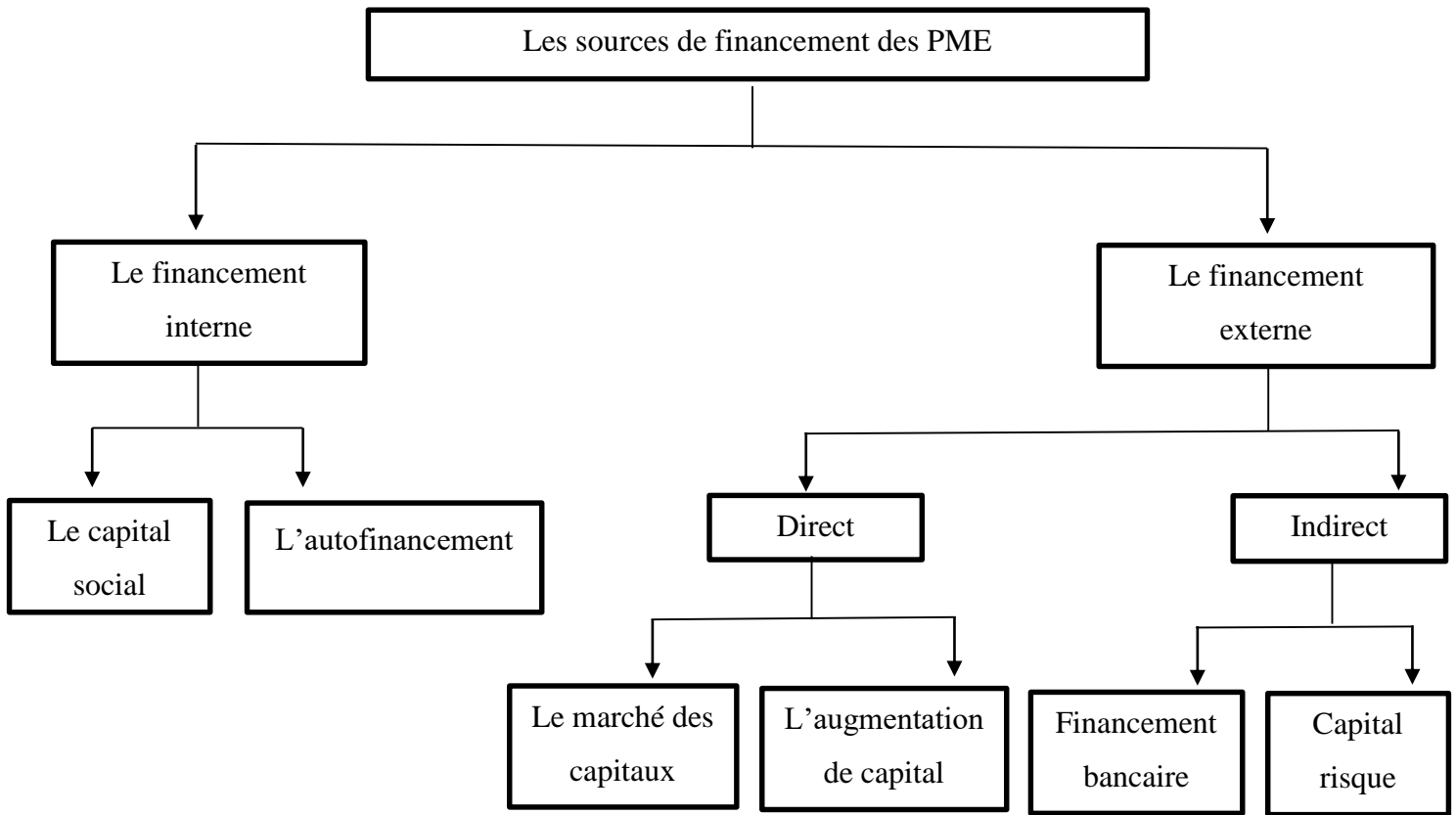
$$\text{BFR} = \text{Actif d'exploitation} - \text{Passif d'exploitation}$$

En l'absence de ressources financières, l'entreprise est incapable de produire ou de vendre, et par conséquent, elle ne peut survivre que si elle parvient à obtenir les ressources nécessaires pour maintenir son cycle d'exploitation et financer ses investissements.

## 2. Les sources de financement des PME

Pour répondre à ses besoins, l'entreprise a plusieurs dispositions. Tout d'abord, elle fait appel à ses propres ressources générées par le cycle d'exploitation, ce qu'on appelle l'autofinancement. Mais, lorsqu'elle n'arrive pas à satisfaire ses besoins en capitaux par l'autofinancement, elle fait appel à des ressources externes, qui se composent du marché financier qui finance les investissements par l'intermédiaire d'augmentation du capital ou l'emprunt obligataire et les établissements bancaires par l'intermédiaire des crédits à court, moyen et long terme. Le schéma ci-dessous représente les différents types de financement

Schéma 01 : Les source de financement des PME



Source : Réalisé par nous-mêmes

## 2.1. Le financement interne

Le financement interne consiste pour l'entreprise à utiliser ses propres sources pour Financer son activité. Nous distinguons :

### 2.1.1. Le capital social

"Le capital social d'une entreprise est constitué de l'ensemble des sommes mises à sa disposition par ses propriétaires"<sup>17</sup>. Ce capital est considéré comme une valeur d'origine d'une manière permanente par le propriétaire ou par les associés, sous forme d'apport en numéraire ou en espèce. L'apport de capital par les associés s'effectue :

- A la création de l'entreprise, il s'agit de la constitution du capital social ;

<sup>17</sup> CAPUT Jean-Yves « l'économie de A à Z ». Edition : HATIER.PARIS.2004, P 38.

- Au cours de la vie de l'entreprise, c'est un moyen d'accroître les ressources stables, ainsi que la capacité d'endettement.

Le capital social remplit deux fonctions essentielles, d'une part, il offre une source de financement stable pour les investissements, et d'autre part, il sert de garantie pour les prêteurs.

### 2.1.2. L'autofinancement

Se définit comme la capacité d'une entreprise à couvrir ses activités avec les ressources générées par son propre fonctionnement, une fois que toutes ses obligations envers ses différents partenaires (salariés, Etat, prêteurs et actionnaires) ont été remplies.

L'autofinancement joue un rôle fondamental au niveau de la PME et d'un point de vue strictement financier, il représente<sup>18</sup> :

- Un financement interne disponible pour l'investissement tant en vue de maintenir le capital économique qu'en vue d'assurer la croissance de l'entreprise ;
- Un garant du remboursement des emprunts, donc un élément essentiel de la capacité d'endettement de l'entreprise.

L'entreprise ne conserve pas pour elle la totalité des liquidités générées par l'activité. Elle en réserve une partie à ses actionnaires sous forme de dividendes. La partie de la CAF non distribuée et restant à la disposition de l'entreprise est qualifiée d'autofinancement :

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

L'autofinancement est représenté par la différence entre la CAF et la distribution des dividendes payés au cours de l'exercice (l'une des trois destinations de CAF : remboursement, investissement, dividendes) ; l'autofinancement peut décourager les associés (qui ne reçoivent pas des dividendes pendant une période) à continuer leurs participations comme associés, et peuvent se détourner de l'entreprise.

---

<sup>18</sup> Pierre CONSO, Farouk HEMICI, « Gestion Financière de l'entreprise », Editions Dunod, Paris, 1985, P 207.

### ❖ La cession d'actif

L'entreprise peut également générer des fonds en vendant certains de ses actifs, une source de financement ponctuelle qui intervient lorsque l'entreprise choisit de céder des biens qui sont moins performants, moins rentables et qui doublent d'autres actifs.

"Les plus-values de la cession d'actif sont taxées à des taux différents selon que la plus-value est considérée à court terme ou long terme"<sup>19</sup>.

### ❖ Les principes d'autofinancement

Se présentent comme suit :

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

La rentabilité de l'entreprise est déterminée par sa marge brute d'autofinancement (ou capacité d'autofinancement brut), qui représente les sources financières générées par son activité et qui ne sont pas destinées à rémunérer les services externes.

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

La différence entre la marge brute d'autofinancement et l'autofinancement réside donc dans le montant du bénéfice réellement conservé dans l'entreprise. En cas de non distribution de dividendes, l'autofinancement correspond à la marge brute d'autofinancement.

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

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

<b>Capacité d'autofinancement</b>
<hr/>
<b>Chiffre d'affaire</b>

<b>Dettes à court, moyen et long terme</b>
<hr/>
<b>Capacité d'autofinancement</b>

---

<sup>19</sup> PIL VERDIER LATREUTE Josette, « Finance d'entreprise ». Edition Dunod, Paris, P 97.

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

- **Le cash-flow**

« Ce terme anglo-saxon est souvent utilisé dans le milieu bancaire et financier le cash-flow se traduit par : "flux de trésorerie", il exprime la différence entre toutes les entrées de trésorerie (cash-flow) et toutes les sorties de trésorerie (cash out flow) de l'exercice. »<sup>20</sup>

- ❖ **Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement**

L'autofinancement présentes de nombreux avantages pour les dirigeants de l'entreprise, mais n'est pas exempt d'inconvénients pour les actionnaires.

- **Les avantages de l'autofinancement**

- Sa disponibilité et sa liberté d'utilisation ;
- Permet de réaliser rapidement un investissement ;
- Offre une indépendance vis-à-vis des institutions financières et d'autres prêteurs ;
- Permet d'obtenir un coût de réalisation très bas ou nul ;
- Si l'entreprise a un autofinancement suffisant, l'argent dont elle dispose peut lui servir à réduire son endettement ;
- Un niveau suffisant d'autofinancement assure à l'entreprise une plus grande liberté d'investissement qu'il s'agisse de l'actif ou de l'exploitation ;
- Assurer une sécurité en cas de crise économique ou l'accès aux différents crédits devient rare et cher.

- **Les inconvénients de l'autofinancement**

- Son montant est lié en partie aux résultats, il est fortement diminué lorsque l'entreprise réalise des pertes ;
- La mise en réserve des résultats réduit le montant des dividendes distribués aux actionnaires ;
- Pour les entreprises en démarrage, l'autofinancement est souvent très faible ;

---

<sup>20</sup> BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire ». Edition CASBAH, Alger 2001 Paris, P 214-215.

- Utiliser seulement l'autofinancement limite le programme d'investissement en fonction du programme de financement.

### 2.2. Le financement externe

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

#### 2.2.1. Le financement direct

Il concerne essentiellement les marchés de capitaux à la fois à long terme, connus sous le nom de marchés financiers, et à court terme, également appelés le marché monétaire.

##### ❖ Le marché des capitaux

Dans le cas où les entreprises n'arrivent pas à satisfaire leurs besoins en capitaux par les méthodes citées précédemment elles s'adressent aux marchés des capitaux qui comprend deux types de marchés qui sont<sup>21</sup> :

- **Le marché monétaire**

Ce marché représente le marché de capitaux à court et à moyen terme, sur lesquels les agents économiques prêter emprunt des fonds pour des périodes courtes. Le marché monétaire est composé de deux marchés, le marché interbancaire et le marché de titres de créances négociables.

Le marché interbancaire réservé aux banques, sur lesquels les échanges sont réaliser uniquement entre les banques.

Le marché de titres de créances négociables, ce marché est accessible à tous les agents économiques contrairement au marché interbancaire, il s'échange des titres financiers tel que les billets de trésorerie, les bon de trésor qui sont émis par les entreprises et les certificats de dépôt qui sont émis par les institutions financière.

---

<sup>21</sup> Luc BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », 23ème Edition, P.313.

- **Le marché financier**

Ce marché représente le marché du financement à long terme, sur ce marché on retrouve deux types de valeurs mobilières (les actions et les obligations).

Les agents à besoin de financement qui souhaite à financer un projet mais qui ne pas assez des ressources à l'intérieur de l'entreprise font appel à financement externe directe via le marché financier sur lesquels ils émis des actions et des obligations. La vente de ces derniers aux agent a capacité de financement sur le marché financier permis aux agent a besoin de financement de se procuré les fonds nécessaires au financement de leur projet.

- ❖ **L'augmentation du capital**

Le capital est constitué par les apports des associés. Et une fois rassemblé, il peut être modifié de différentes manières selon le type de société. Ces modifications se traduisent généralement par des réductions ou par des augmentations du capital. Ce dernier peut se faire par l'émission de nouvelles actions ou en augmentant la valeur nominale des actions existantes. Cette augmentation peut également provenir de deux sources principales :

- Des apports externes en espèces, pouvant être libérés par des paiements en numéraire ou par compensation avec des créances liquides et exigibles sur la société ;
- De l'utilisation des ressources interne de la société, telles que l'incorporation des réserves, des bénéfices ou des primes d'émission. Dans ce cas, ni la trésorerie ni la structure financière de l'entreprise ne seront impactées.

- **Les avantages et les inconvénients de l'augmentation du capital<sup>22</sup>**

- ✓ **Les avantages de l'augmentation du capital**

Se résume à :

- Une maîtrise de l'endettement de l'entreprise puisque les fonds sont amenés par les actionnaires ;
- La capacité d'endettement de l'entreprise n'est pas comprise celle-ci garde donc une marge de manœuvre pour financer ces futurs besoins de financement ;

---

<sup>22</sup> AILAM. S, « Le Financement des PME par crédit d'investissement : cas de la BNA agence 462 Azazga », Mémoire de Master, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2016-2017, P 31.

- La rémunération des actions crée dépend de la politique de versement de dividende en fonction de l'évolution de sa situation financière.

### ✓ Les inconvénients de l'augmentation du capital

Se résume à :

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

### 2.2.2. Le financement indirect

Le financement indirect de l'activité économique se produit lorsqu'un agent économique agit comme intermédiaire entre différents acteurs économiques, typiquement les institutions financières telles que les banques. Ces institutions collectent l'épargne des ménages, et fournissent des prêts aux entreprises pour financer leurs activités, ce qui caractérise une économie d'endettement.

#### ❖ Le financement bancaire

Le financement bancaire est le choix prédominant des PME pour répondre à leurs besoins financiers, principalement en raison des délais de remboursement accordés aux entrepreneurs, ce qui en fait un élément crucial de l'économie d'endettement.

Comme le définit G. Petit-Ditailit, dans son livre « Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service»<sup>23</sup>. Cette

---

<sup>23</sup> BOUYACOUB Farouk, Op.cit., P 17.

définition nous aide à identifier trois éléments essentiels : le délai, la confiance et l'engagement. Car il ne peut y avoir un crédit en l'absence de ces trois éléments.

### ❖ Le capital risque

Le fait pour une entreprise, notamment une PME, de faire appel à une société de capital-risque pour obtenir des fonds est une façon parmi d'autre d'ouvrir son capital.

Le capital-risque définit par SHILSON comme étant : « le fait de supporter une activité entrepreneuriale en lui apportant un financement et en lui prodiguant (montrant) des conseils managériaux, afin d'exploiter des opportunités de marché et de réaliser des gains en capital à long terme plutôt que des dividendes »<sup>24</sup>.

Les sociétés de capital-risque sélectionnent généralement les entreprise (PME) dans lesquelles investir en se basant sur plusieurs critères, notamment les compétences et la gestion des dirigeants, la fiabilité des informations fournies par l'entreprise, les opportunités sur le marché visé, ainsi que la possibilité de négocier un accord détaillé avec les dirigeants.

Ainsi, la principale condition pour qu'une société de capital-risque investisse dans une PME est la réduction de l'asymétrie informationnelle. Cela signifie que le contrôle de l'information et des décisions financières par le capital-risqueur réduit l'autonomie de la PME et peut entraîner des coûts d'agence importants. Les PME en croissance rapide sont souvent les principaux utilisateurs à l'obtention de financement par capital-risque.

Pour B.BELLATENTE et N.LEVRATTO, Cela explique également le rôle marginal de ce type de financement, plutôt qu'un substitut au crédit bancaire, il apparaît qu'il s'agit d'un mode de financement complémentaire à ce dernier<sup>25</sup>. Aussi, l'arrivée d'une société de capital-risque qui intervient dans la gestion de l'entreprise est en effet d'être un signal rassurant les banques.

---

<sup>24</sup> Wtterwulghe. Robert et al « La PME une entreprise humaine », Ed. De Boeck, Paris, 1998, P 142.

<sup>25</sup> Wtterwulghe. Robert et al, Op.cit., P 144.

### 3. Le choix de financement

Le choix d'une méthode de financement dépend du type de besoin financier, qu'il s'agisse d'une dépense immédiate pour les opérations courantes ou d'un investissement à long terme. Cette décision peut également revêtir un caractère stratégique.

#### 3.1. Les décisions financières

Les décisions financières concernent les dirigeants de l'entreprise dans le choix des modes de financement afin de répondre aux besoins de l'entreprise et de maintenir son équilibre financier à long terme. Ces décisions peuvent être classés en deux catégories en fonction de leur horizon temporel : les décisions de long terme, qui relèvent de la stratégie de l'entreprise, et les décisions à court terme, qui sont plus opérationnelles.

Cependant, dans la pratique, ces deux catégories de décisions sont interdépendantes et contribuent à un objectif commun : assurer la durabilité de l'entreprise dans un environnement de plus en plus instable.

##### 3.1.1. Les décisions financières à moyen et long terme

Ces décisions revêtent une importance stratégique pour l'entreprise, car elles impliquent des engagements à long terme susceptibles d'influencer son avenir. La planification et la supervision de ces décisions sont du ressort du directeur financier, qui joue un rôle crucial en coordonnant les besoins en investissement de l'entreprise avec les ressources financières disponibles. Deux grandes décisions doivent être prises dans ce cadre : la sélection des projets d'investissements et le choix des modes de financement adéquates.

##### ❖ Le choix des investissements

Cette décision revêt une importance capitale pour toute entreprise, indépendamment de sa taille ou de sa propriété. En raison de sa durée, de son montant et son caractère irréversible, la décision d'investissement est considérée comme stratégique. Ainsi, le choix de tout investissement doit faire l'objet d'une étude minutieuse et réfléchie. En générale, le processus de prise de décision d'investissement est organisé en quatre étapes : la perception, la formulation, l'évaluation et le choix.

### ❖ La décision de financement

La décision de financement concerne principalement la gestion de la structure financière de l'entreprise. Le responsable de l'entreprise se trouve face à trois scénarios ou il doit bénéficier à l'entreprise et à ses parties prenantes. Il s'agit :

- Du choix entre le financement par les actionnaires ou par les créanciers ;
- Du réinvestir les excédents ou le distribuer ;
- Du choix du financement interne (autofinancement) ou externe.

Ces trois décisions sont interdépendantes, par exemple, opter pour une politique d'autofinancement conduira entrainera une réduction de dividendes pour les actionnaires et une augmentation des fonds propres.

Les décisions d'investissement et de financement ne peuvent être séparées dans la réalité, en effet, on ne décidera d'un investissement qu'en fonction de la possibilité de le financer et en fonction du coût en égard à la rentabilité attendue<sup>26</sup>.

L'importance de l'investissement en termes de valeur et la taille de l'entreprise sont également des facteurs déterminants dans le degré d'intégration des décisions de financement et d'investissement. Si les fonds nécessaires ne sont pas disponibles ou si l'indépendance financière de l'entreprise est menacée, le projet d'investissement ne peut être poursuivi.

### 3.1.2. Les décisions financières à court terme

Les décisions financières à court terme sont principalement centrées sur la trésorerie de l'entreprise, elles sont étalées sur un horizon temporel pouvant aller d'un jour jusqu'à une année. Il s'agit en fait de décisions financières d'ajustement qui s'inscrivent dans un cadre global qui est fixé par les décisions financières à long terme<sup>27</sup>.

Bien que ces décisions sont intimement liées aux choix financiers à long terme, elles ne peuvent être considérées comme secondaires. En réalité, elles jouent un rôle crucial dans la détermination des performances globales de l'entreprise.

---

<sup>26</sup> Conso. P, Farouk Hemici, Op.cit., P 45.

<sup>27</sup> Gheddache. L, « la capacité d'endettement de l'entreprise dans un contexte d'économie de marché », Mémoire de Magister, université M. Mammeri, Tizi-Ouzou, 2007, P 77.

La gestion de la trésorerie de l'entreprise n'est pas une tâche facile, elle implique de garantir la liquidité de l'entreprise, un aspect crucial pour éviter le risque de défaut de paiement, qui s'il se produisait en raison de l'environnement.

### Conclusion

En conclusion les petites et moyennes entreprises représentent un véritable levier de croissance et d'emploi dans la plupart des économies. Bien que de taille réduite, elles jouent un rôle économique majeur grâce à leur dynamisme entrepreneurial, leur capacité d'innovation et leur ancrage territorial.

Cependant, leur contribution pourrait être encore plus significative si les défis auxquels elles font face étaient mieux pris en compte et accompagnés. L'accès aux financements, le renforcement des compétences de gestion, la facilitation de l'internationalisation sont autant de domaines dans lesquels des efforts restent à fournir.

En soutenant activement l'émergence et le développement des PME, à travers des politiques publiques adaptées et la mise en place d'environnements propices, les pays peuvent espérer stimuler durablement leur compétitivité, leur attractivité économique et la création d'emplois sur leurs territoires.

# **Chapitre 02 :**

## **Le Crédit d'Investissement**

### Introduction

Pour financer les entreprises dans la réalisation de projets à long terme tels que l'achat de matériel, l'expansion des infrastructures ou le développement de nouvelles activités, le crédit d'investissement est un type de financement clé. Il permet aux entreprises d'accéder aux fonds nécessaires sans mobiliser immédiatement leurs propres ressources financières. En facilitant l'accès à des capitaux importants, le crédit d'investissement joue un rôle crucial dans la compétitivité des entreprises.

Le dossier de crédit est l'un des outils clés qui permet au banquier de mieux évaluer et connaître son client. Pour cette raison, il doit contenir un maximum d'informations sur le client (promoteur) et son projet. Ces informations peuvent se présenter sous forme de documents, pièces, bilans... etc.

Ce chapitre vise à présenter trois sections, la première section porte l'investissement en générale ; ensuite la deuxième section nous présenterons le crédit d'investissement, et dans la troisième et la dernière section est consacré à l'étude et montage d'un dossier de crédit.

- ❖ **Section 01 : Concepts de base sur l'investissement**
- ❖ **Section 02 : Généralité sur le crédit d'investissement**
- ❖ **Section 03 : Etude et montage d'un dossier de crédit d'investissement**

**Section 01 : Concepts de base sur l'investissement**

En finance, l'investissement se traduit par l'engagement d'une dépense immédiate dans le but d'en tirer des gains sur plusieurs années sous forme d'encaissement successifs.

Pour l'entreprise, investir implique dépenser une somme aujourd'hui avec l'espoir de réaliser des profits plus importantes sur plusieurs périodes à venir. Cela vise à accroître la valeur de l'entreprise, et par conséquent, la richesse des propriétaires.

**1. Définition de l'investissement**

L'investissement joue un rôle essentiel dans le développement des entreprises et de l'économie en général. Il s'agit de l'allocation de ressources par une entreprise à des projets commerciaux, industriel ou financier dans l'objectif de générer des revenus sur une période définie. C'est un engagement durable de capital visant à soutenir ou à améliorer sa situation économique.

L'investissement consiste pour une entreprise « à engager durablement des capitaux sous des formes diverses (matériels ou immatériels) dans l'espoir d'en obtenir un retour satisfaisant étant donné les risques assumés »<sup>1</sup>.

Il existe plusieurs définitions de l'investissement en tenant compte du contexte dans lequel on est placé : financier, comptable, économique et gestionnaire.

**1.1. Définition comptable de l'investissement**

D'un point de vue comptable, l'investissement est défini comme « tout bien meuble ou immeuble, corporel ou incorporel, acquis ou créé par l'entreprise, destiné à rester durablement sous la même forme dans l'entreprise »<sup>2</sup>.

**1.2. Définition économique de l'investissement**

Les économistes définissent l'investissement comme étant « une dépense d'argent ou d'autre ressources qui crée un flux continu de bénéfices et service futur »<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> RIVET A., « Gestion financière, analyse et politique financière de l'entreprise », Edition Ellipses, Paris, 2003, P.133

<sup>2</sup> <http://elearning.univ-bejaia.dz> (consulter le 02/05/2024)

<sup>3</sup> Idem

De ces deux définitions, on constate que le champ de vision du dirigeant de l'investissement est plus large que celle du comptable. Le dirigeant considère les ressources financières engagées dans l'achat d'équipements, ainsi que les fonds alloués à la publicité, à la formation et à la commercialisation, comme des investissements. En revanche, les comptables considèrent ces éléments comme des charges d'exploitation, représentant des dépenses à long terme pour les dirigeants, visant à la fois à augmenter la capacité de production et améliorer l'efficacité des moyens de production.

### **1.3. Définition financière de l'investissement**

Pour un financier l'investissement « est un engagement durable de capitale réalisé en vue de dégager des flux financiers que l'on espère positifs dans le temps»<sup>4</sup>.

### **1.4. Définition gestionnaire de l'investissement**

C'est un acte de gestion qui va au-delà des simples immobilisations figurant à l'actif du bilan (terrain, immeuble machines, brevets, fonds de commerce, titre de participation, etc.). Puisqu'il concerne, également, la formation et le perfectionnement du personnel, étude et recherches, les frais de démarrage, la publicité<sup>5</sup>.

## **2. Définition d'un projet d'investissement**

Le projet défini par la norme X50-105 comme « une démarche spécifique qui permet de structurer méthodiquement et progressivement une réalité à venir ». La norme ajoute : « Un projet est défini et mis en œuvre pour élaborer une réponse au besoin d'un utilisateur, d'un client ou d'une clientèle et il implique un objectif et des actions à entreprendre avec des ressources données. » Un projet est constitué de tâches ou d'activités, les deux termes étant synonymes<sup>6</sup>.

Le projet consiste en une série d'actions visant à accomplir un objectif spécifique dans le cadre d'une mission déterminée, avec un début et une fin clairement définis. Etant donné qu'il

---

<sup>4</sup> Idem.

<sup>5</sup> MANSOURI et HARMOUN, « choix des projets d'investissement » Mémoire fin de cycle, MBEF, 2008, P.7.

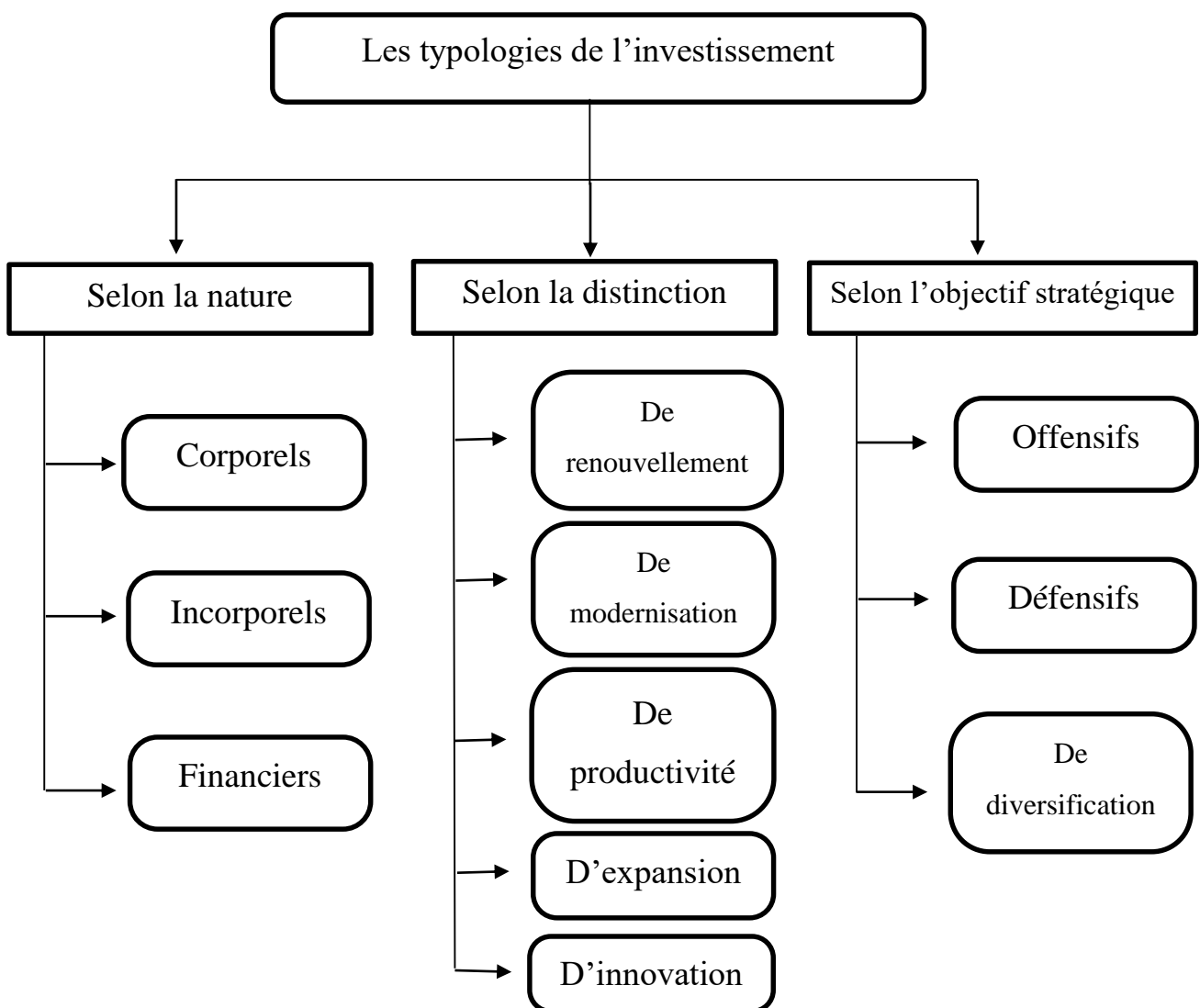
<sup>6</sup> <http://elearning.univ-bejaia.dz> (consulter le 03/06/2024)

requiert des ressources humaines et matérielles identifiables, il implique également des coûts et nécessite une planification budgétaire.

### 3. Les typologies de l'investissement

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

**Schéma 02 : Les typologies de l'investissement**



Source : Réalisé par nous-mêmes

### 3.1. Selon la nature d'investissement

Les investissements par nature sont alignés avec la classification des immobilisations recommandée par le SCF. On distingue :

#### 3.1.1. Les investissements corporels

Ce sont des investissements matériels susceptibles de maintenir ou d'accroître le potentiel de production et peuvent être immobiliers (terrains, construction, etc.) ou mobiliers (machines, équipements, matériels de transport, ...etc.)<sup>7</sup>.

#### 3.1.2. Les investissements incorporels

Ce sont des investissements immatériels qui correspondent à l'acquisition de moyens non physiques de développement tels que le fonds de commerce, marques, brevets, logiciels, les dépenses pour formation du personnel, pour la publicité, les études ou la recherche. Leur part dans les dépenses (charges) d'investissement est de plus en plus importante<sup>8</sup>.

#### 3.1.3. Les investissements financiers

Les investissements financiers concernent les immobilisations financières. Par exemple achat de titre de participation.

### 3.2. Selon la distinction de l'investissement

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

#### 3.2.1. L'investissement de renouvellement

Appelé aussi investissements de remplacement, vise à maintenir le potentiel de production en remplaçant usés ou obsolètes par des équipements neufs.

#### 3.2.2. Les investissements de modernisation

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

---

<sup>7</sup> P, CONSO ; F, Hemic. Op.cit., P 376.

<sup>8</sup> J, L, AMELON, « Gestion financière », 4<sup>ème</sup> édition, Maxima, 2004, P 206.

### **3.2.3. Les investissements de productivité**

Les investissements de productivités se réfèrent aux investissements réalisés pour diminuer les coûts de production et augmenter les rendements. Ces initiatives peuvent se matérialiser de différentes manières, telles que l'acquisition de nouveaux équipements, l'adoption de nouveaux procédés de fabrication ou la mise en place de nouvelles organisations de production.

### **3.2.4. Les investissements d'expansion**

Les investissements d'expansions sont associés à la croissance de l'entreprise. Ils visent à développer la production et la commercialisation des produits existants, ou à permettre une diversification de l'activité de l'entreprise.

### **3.2.5. Les investissements d'innovation**

Impliquent le développement d'activités nouvelles en relation avec le lancement de nouveaux produits et la création de nouveaux marchés.

## **3.3. Les investissements stratégiques**

Parmi les investissements stratégiques, on trouve :

### **3.3.1. Les investissements offensifs**

Les investissements offensifs permettent à l'entreprise à l'entreprise d'acquérir de nouvelles part de marché et d'obtenir un avantage par rapport à ses concurrents.

### **3.3.2. Les investissements défensifs**

Les investissements défensifs permettent à l'entreprise de préserver sa position concurrentielle dans un marché où la concurrence s'intensifie, notamment le biais de l'intégration verticale.

### **3.3.3. Les investissements de diversification**

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

---

#### **4. Les caractéristiques d'un investissement**

Avant d'analyser la rentabilité économique et financière du projet d'investissement, il est nécessaire d'identifier ses caractéristiques financières spécifiques, quel que soit son objectif ou sa nature.

##### **4.1. Le capital investi**

En finance, le capital investi désigne l'ensemble des actifs engagés par une entreprise, comprenant les immobilisations et du BFR d'exploitation.

##### **4.2. Les recettes nettes (Cash-flow nets)**

Les excédents des revenus par rapport aux dépenses peuvent être liés à un investissement. Par Cash-flow, nous entendons le solde des encaissements et des décaissements qui interviennent pendant l'exploitation de l'investissement en excluant les remboursements de capitale, les frais financiers, les dividendes, ainsi que toute déductibilité fiscale éventuelle de ces éléments.

Les Cash-flow sont calculés à partir des bénéfices nets d'impôts et se calculent de la manière suivante<sup>9</sup>.

<b>Cash-flow = Résultat Net + Dotations aux amortissements.</b>
---

##### **4.3. La Valeur Résiduelle (VR)**

A l'issue de l'utilisation de certains nombres d'immobilisations, ces derniers conservent une valeur vénale il s'agit des terrains, du matériel véhicules et qui peuvent être revendus, il convient de tenir compte de cette valeur résiduelle corrigée de l'incidence fiscale de la cession (impôt sur les plus-values) à imputer comme flux positif à la dernière de la durée de vie de l'investissement<sup>10</sup>.

<b>VR = Coût de l'investissement (Capital investi) – <math>\Sigma</math> amortissements pratiqués</b>
---

---

<sup>9</sup> BARRAU J. et Délaya, « Gestion financière », DUNOD, Paris, 1991, P 316.

<sup>10</sup> P, CONSO ; Op.cit., P 381.

### 4.4. La Durée de vie de Projets (DRV)

La durée de vie d'un investissement est la période de la réalisation de l'investissement dans laquelle des bénéfices seront obtenus, si cette période est difficile à prévoir, on doit se référer à la durée d'amortissement de l'investissement<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> SOLANIK. B, « Gestion financière », 6ème Edition, DUNOD, Paris, 2001, P 98.

**Section 2 : Généralité sur le crédit d'investissement**

La présente section a pour objet de présenter le crédit d'investissement à savoir, la définition, ses différents forme et caractéristiques et les objectifs et les risques liés au crédit d'investissement

**1. Définition de crédit d'investissement**

Selon HAMDI, « un investissement est une dépense actuelle devant engendrer des bénéfices futures »<sup>12</sup>.

Les crédits d'investissements sont des crédits à moyens et long terme qui financent l'actif immobilisé ou bien l'actif fixe du bilan, c'est avec ces immobilisations que l'entreprise réalise sa mission sociale. La durée de ces crédits d'investissements à moyen terme varie entre deux (02) ans et sept (07) ans, au-delà de cette période ils ont considérés à long terme mais leur durée ne dépasse pas que rarement vingt (20) ans<sup>13</sup>

**2. Les caractéristiques du crédit d'investissement**

Le crédit d'investissement repose sur trois piliers fondamentaux : la confiance, la prise de risque et la dimension temporelle.

**2.1. La notion de la confiance**

Est inhérente à toute opération de crédit. L'étymologie même du terme "crédit" provient du latin "credere" signifiant "avoir confiance". Pour la banque, il s'agit d'accorder sa confiance au client en lui consentant des avances de fonds. En retour, le client doit avoir la conviction que l'établissement ne retirera pas son soutien de manière intempestive et préservera la confidentialité des informations le concernant<sup>14</sup>.

**2.2. La prise de risque pour la banque**

Il y a d'une part le risque d'immobilisation temporaire en cas de retard de remboursement. D'autre part, le risque d'insolvabilité représente le scénario ultime d'une perte définitive sur la

---

<sup>12</sup> HAMDI, K, « Evaluation et financement des projets », Alger, Essalam, 2000, P 6.

<sup>13</sup> SIBF, « Cours de technique bancaire », P 89.

<sup>14</sup> Unis des banques suisses, « compréhension, confiance, collaboration », ZURICH, 1996, P 06.

créance si le client n'honore pas ses engagements. Soucieuses de maîtriser ces risques, les banques privilégient les crédits à court terme et les secteurs d'activité réputés rentables<sup>15</sup>.

### **2.3. Le temps**

Constitue un paramètre essentiel. Toute opération de crédit fixe un délai de remboursement qui doit être respecté par l'emprunteur. La durée octroyée dépend de la nature du financement et de la capacité estimée du client à pouvoir rembourser sur cette période<sup>16</sup>.

## **3. Les objectifs d'un crédit d'investissement**

Le crédit d'investissement à plusieurs objectifs pour l'entreprise à savoir<sup>17</sup> :

- Il finance les équipements ;
- Il permet le renouvellement des équipements de l'entreprise ;
- Il sert à l'augmentation de la rentabilité de l'entreprise.

## **4. Les Types de crédit d'investissement**

Ce type de crédit se présente sous différentes formes, adaptées aux besoins exprimés et à leur échelonnement dans le temps. Ainsi, les crédits d'investissement peuvent prendre la forme de crédits à moyen terme ou à long terme. Une autre forme de crédit permettant à l'entreprise de financer ses investissements est le crédit-bail ou leasing.

### **4.1. Le crédit à moyen terme (CMT)<sup>18</sup>**

Le crédit à moyen terme s'inscrit dans la fourchette deux (02) à sept (07) ans. Il est, essentiellement, accordé pour l'acquisition des biens d'équipements amortissables entre huit (08) et dix ans (10) ans. Le crédit à moyen terme accordé soit par une seule banque, soit par une banque en concours avec un établissement spécialisé (crédit d'équipement des Petite et Moyennes Entreprise (PME)). Celui-ci, s'applique, à des investissements de durée moyenne

---

<sup>15</sup> RUDARAGIA, « Essai d'analyse de la politique de crédit et de la problématique de recouvrement, cas de BNDE », UB, BUJUMBURA, 1996, P 07.

<sup>16</sup> TRAVERDET, POPIOLEK N, « Guide du choix d'investissement », Edition d'organisation, Paris, 2006.

<sup>17</sup> BOUYACOUB F, « L'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000, P 112.

<sup>18</sup> Luc B-R, « principe de technique bancaire », 23eme édition, Dunod, Paris, 2004, P 260.

tels que les véhicules et les machines et de façon plus générale, à la plupart des biens d'équipements et moyens de production de l'entreprise.

Ce type de crédit permet, en fait de financé non seulement le matériel et l'outillage, mais aussi certaines constructions de faible cout dont ont besoin les sociétés industrielles. Dans notre pays, ce sont actuellement les banques de dépôts qui octroient des crédits à moyen terme. Elles le font sur des ressources constituées en grande partie de dépôts à vue.

Conformément à l'article 71 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, les crédits à moyen terme sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie. Il existe trois types de crédit à moyens terme ; réescomptables, mobilisables et non-mobilisables<sup>19</sup> :

### 4.1.1. Le CMT réescomptable

Cette forme de crédit à moyen terme reste la plus utilisée par les banques algériennes en raison de la souplesse qu'elle offre à leur trésorerie. Elle permet de récupérer la trésorerie engagée lors de la réalisation du crédit La Banque Centrale peut réescompter aux banques et aux établissements financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation du crédit à moyen terme doivent avoir l'un des objectifs suivants :

- Développement des moyens de productions ;
- Financement d'exploitation ;
- Construction d'immeubles d'habitation.

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

### 4.1.2. Le CMT mobilisable

Dans ce type de crédit à moyen terme, la Banque d'Algérie est remplacée par le marché financier dans le même processus (hors réescompte) de récupération de fonds engagés en crédit.

---

<sup>19</sup> Article 71 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

L'exécution en pratique de cette opération dans le crédit mobilisable sur le marché financier en Algérie n'est pas possible pour le moment.

Selon FAROUK BOUYAKOUB : ce type de crédit devrait logiquement se substituer au crédit à moyen terme réescomptable.

Pour récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédit à moyen terme, la banque pourrait mobiliser sa créance sur le marché monétaire. Autrement dit, dans ce type de crédit, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la banque, mais le mobiliser sur le marché financier.

### **4.1.3. Le CMT non mobilisable**

Ils sont nourris par la trésorerie de la banque, ce CMT n'a pas de refinancement, car les billets à ordre souscrits par l'investisseur deviennent des reconnaissances de dettes envers la banque et non pas un instrument de refinancement.

## **4.2. Le crédit à long terme**

Ces crédits ont une durée qui dépasse les sept (07) ans avec une période de différé de deux (02) ans à quatre (04) ans. Ils sont destinés à financer les immobilisations lourdes et en particulier les constructions. La durée du financement correspond, généralement, à la durée d'amortissement des immobilisations financées et le montant du crédit ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement.

La distribution de ce crédit se fait généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés tel que : les banques d'affaire, les banques de dépôts, les banques commerciales<sup>20</sup>.

En Algérie, les crédits à long terme n'étaient jamais octroyés aux PME du secteur privé, mais avec la loi 82-11 du 21 Aout 1982 relative à l'investissement économique privé, ce financement est devenu possible.

Les crédits à long terme doivent être accompagnés de garanties réelles ou personnelles. En pratique, ces garanties se traduisent souvent par l'hypothèque des biens financiers.

---

<sup>20</sup> DESCLOS Denis, « instruments de crédit des PME », édition Economica, 1999, P 65.

### 4.3. Le crédit-bail « leasing »

Les crédits d'investissements s'étendent aussi à une autre catégorie permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, il s'agit de crédit-bail ou leasing.

#### 4.3.1. Définition de crédit-bail

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat. Le crédit-bail est technique de crédit professionnelle comportant contrat de louage d'équipements mobiliers et immobiliers, assortie d'une promesse de vente au profit de locataire<sup>21</sup>.

Le crédit-bail est donc, une technique de financement externe à moyen et à long terme, son principe est de permettre à un utilisateur de biens d'équipements (le locataire) d'utiliser un matériel qu'il choisit lui-même moyennant le versement de loyer au bailleur qui acquit le bien pendant une durée de temps déterminée et qui est la durée de vie du contrat, qui coïncide le plus souvent avec la durée de l'amortissement fiscal. A la fin de cette durée, plusieurs options sont possibles au locataire : il peut soit profiter de la promesse de vente et acheter le bien loué par un versement complémentaire, soit reprendre les biens en location, soit ne pas renouveler le contrat tout simplement<sup>22</sup>.

Dans cette forme du crédit met en relation trois (03) partenaire :

- Le crédit bailleur (banque) ;
- Le crédit preneur (l'entreprise) ;
- Le fournisseur.

L'opération de crédit-bail se déroule comme suit : le locataire choisit librement le matériel en fonction de son besoin (son projet), puis ce matériel sera livré au locataire par le fournisseur. Le matériel sera acheté par le bailleur qui en restera une propriétaire pendant tout la durée de l'opération. Après que le bailleur acquit le matériel, il le mit à la locataire. En fin de contrat le locataire peut selon le mode juridique choisi pour l'opération, choisir une des opérations

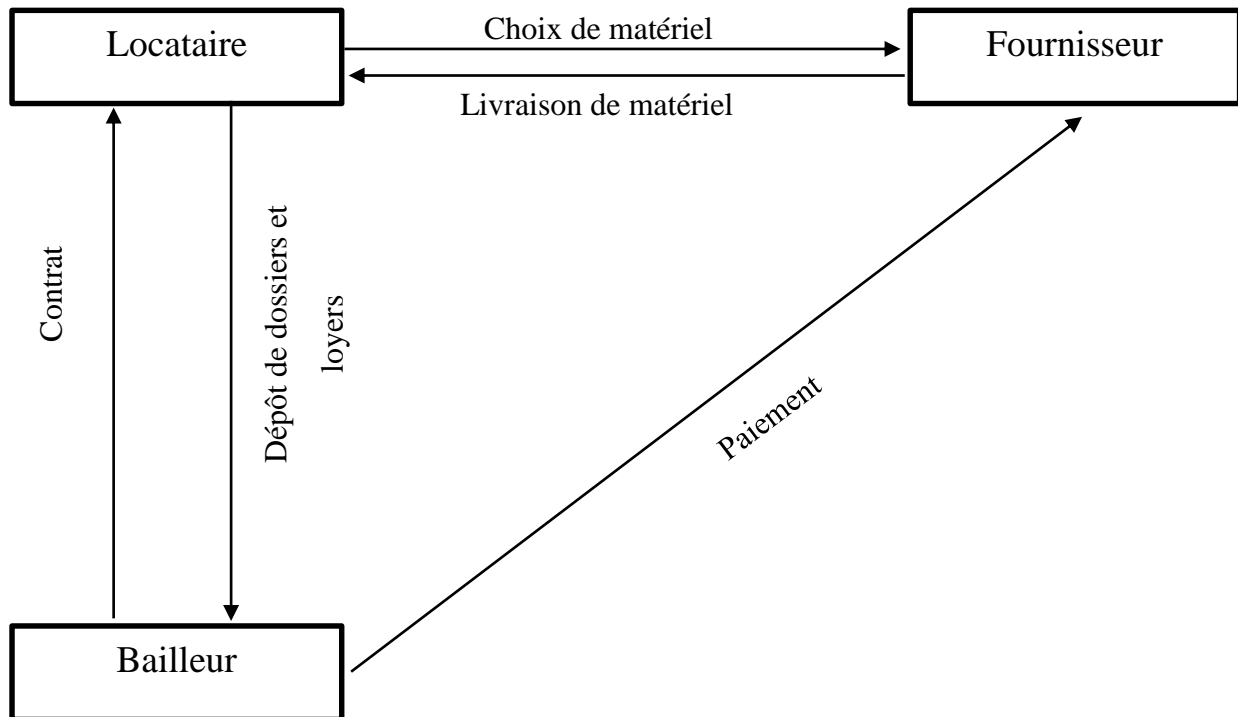
---

<sup>21</sup> Bernard Yves et Jean-Claude Coli, « dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, P 447.

<sup>22</sup> Michel Albouy, « Financement et cout du capital de l'entreprise », Eyrolles, Paris, 1991, P 161-162.

possibles. En tous les cas, le bailleur reste le seul à avoir le droit au bénéfice fiscal de l'amortissement du bien<sup>23</sup>.

**Schéma 03 : Déroulement d'une opération de crédit-bail<sup>24</sup>**



Source : Boukrous. Djamilia, « les circuits de financement des PME en Algérie : étude d'un crédit bancaire », Mémoire de Magistère, Université d'Oran, 2007, P 120.

### 4.3.2. Les formes de crédit-bail

Il s'agit d'un financement intégral pour l'entreprise mais qui est beaucoup plus coûteux qu'un CMT. On peut y distinguer 2 types de crédit-bail à savoir<sup>25</sup> :

#### ❖ Le crédit-bail mobilier

Il porte sur des biens d'équipements qui doivent être utilisés pour les besoins de l'entreprise ou à titre mixte et participer à la productivité de l'entreprise ; il ne peut s'appliquer aux fonds de commerce et aux logiciels informatiques. Il est distribué par des sociétés spécialisées filiale de banques. Les concours de ces établissements sont fonction de leur fonds propres.

<sup>23</sup> Boukrous. Djamilia, « les circuits de financement des PME en Algérie : étude d'un crédit bancaire », Mémoire de Magistère, Université d'Oran, 2007, P 120

<sup>24</sup> Idem. P 121.

<sup>25</sup> Yanick LEFUR et Pascal QUIRY, P. Vernimmen, « Finance d'entreprise », Edition Dalloz, France, 2014, P 492.

### ❖ Le crédit-bail immobilier

Il pose sur un bien immeuble (magasin, entrepôt) acheté ou construit par la société de leasing au but de le louer à un locataire précis ; il est caractérisé par la longue durée de contrat (jusqu' à vingt ans), l'indexation (la valeur résiduelle) et le pré-loyer que le locataire verse à la société pour la construction.

### ❖ Les crédits spécifiques

Ces crédits sont inscrits dans le cadre d'un programme de développement tracé par les autorités gouvernementales. Il s'agit de financer par des concours publics des activités soutenues.

### 4.3.3. Les avantages de crédit-bail

Sont comme suit<sup>26</sup> :

#### ✓ Pour l'établissement de crédit

- Demeurer propriétaire du bien loué jusqu'à la réalisation d'une vente éventuelle ;
- Percevoir une rémunération incluse dans l'annuité payée par le locataire à titre de loyer.

#### ✓ Pour le locataire

- Avantage fiscal : les loyers payés sont considérés comme des charges et viennent ainsi en diminution du résultat et automatiquement de l'impôt sur le bénéfice ;
- Renouvellement de l'équipement de production sans autofinancement ;
- Jouir de la garantie d'utilisation du bien au moins pour la durée d'irrévocabilité ;
- Acquérir à la fin de la période le bien loué à un prix équivalent à la valeur résiduelle assez faible.

---

<sup>26</sup> Ordonnance 96-09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail, P 88.

**4.3.4. Les inconvénients du crédit-bail**

Sont comme suit :

**✓ Pour le banquier**

- Dans le cas où le locataire serait défaillant, la revente du bien loué ne lui assurera pas forcément une couverture totale de la perte subie ;
- Les biens loués peuvent être difficile à récupérer, surtout s'ils ont été détériorés ;
- Risque d'obsolescence. Ce cas est surtout fréquent dans le cas de biens informatiques.

**✓ Pour l'entreprise**

- Le cout du crédit-bail est souvent très élevé ;
- Ce type de financement est réservé aux biens standard ;
- Les biens financés ne peuvent pas être donnés en garantie.

**5. Les risques du crédit d'investissement**

Le risque de crédit est très important pour les banques, les émetteurs d'obligation et leurs investisseurs il est soumis à la fois aux cycles économiques, à la conjoncture du secteur d'activité, au risque pays et aux événements propre à la vie de l'entreprise.

**5.1. Définition du risque de crédit**

C'est le risque de perte sur une créance (montant, proportion) non remboursable, le risque désigne un danger bien identifié, associé en l'occurrence à un évènement parfaitement descriptible dans la logique d'incertitude<sup>27</sup>.

Le risque de crédit est le risque de perte auquel la banque est exposée en cas de défaillance ou détérioration du débiteur.

---

<sup>27</sup> Michel MATHIEU ; « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Revue banque éditeur ; Paris ;1995, P 2.

### 5.2. Les différents risques liés aux crédit d'investissement

Le travail du banquier consiste à cerner et limiter au maximum ces risques. On distingue habituellement :

#### 5.2.1. Le risque de non remboursement

Le risque de non remboursement est le risque de voir un client ne pas respecter son engagement financier, à savoir dans la plupart des cas, un remboursement de prêt<sup>28</sup>.

Le risque de crédit (contrepartie) est le risque de perte inhérent au défaut d'un emprunteur par apport au remboursement de ses dettes<sup>29</sup>.

Ce risque survient lorsque le client, en raison d'une détérioration de sa situation financière ou de mauvaise foi, n'est plus en mesure de rembourser les crédits qui lui ont été octroyés, ou refus de le faire.

#### 5.2.2. Le risque de liquidité

Le risque de liquidité représente pour un établissement de crédit l'impossibilité de pouvoir faire face à un instant donné, à ses engagements ou à ses échéances, par la mobilisation de ses actifs<sup>30</sup>. Il peut également être engendré par une mauvaise politique d'utilisation des ressources, c'est-à-dire recourir à des ressources à vue pour financer des emplois à terme (inadéquation des échéances).

#### 5.2.3. Risque de taux

Ce type de risque provient de l'activité fondamentale de la banque, qui consiste à accorder des prêts et à la finance pas des dépôts. Le risque de taux apparaît lorsque le coût des ressources dépasse les revenus générés par les prêts. Il s'agit du risque que la rentabilité de l'établissement bancaire se détériore en raison d'une évolution défavorable des taux d'intérêt.

---

<sup>28</sup> JOEL Bessis, « Gestion bancaire du risque actif, passif des banques », édition Dalloz, Paris, 1995, P 2.

<sup>29</sup> C. GOURIEROUX, A. TIOMO, « Risque de crédit : une approche avancée », Paris, 2007, P 11.

<sup>30</sup> MATHIEU, Michel, Op.cit. P 154.

### 5.2.4. Le risque de change

Ce risque découle des fluctuations des taux de change entre les devises étrangères et la monnaie nationale. Une appréciation de la devise étrangère par rapport à la monnaie nationale entraîne une perte de change, tandis qu'une dépréciation se traduit par un gain de change.

Le métier de banquier étant particulièrement risqué, il est essentiel qu'il effectue une analyse minutieuse et prenne des précautions pour prévenir ces risques.

### 5.2.5. Le risque opérationnel

Ce risque concerne toutes les erreurs de traitement qui surviennent au cours de la vie d'un dossier de crédit, ce sont des erreurs d'origine diverses : ignorance, négligence, omission, malentendu, ... On peut citer l'exemple du déblocage des fonds avant le recueil des garanties<sup>31</sup>.

## 5.3. Les risques liés aux PME

Les risques encourus par les PME peuvent menacer les acteurs en relation avec elles ; donc sont des risques qui menacent la relation bancaire et le crédit.

### 5.3.1. Le risque particulier

Ce risque est fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise. Les affaires qui manquent de ressources, qui se sont trop immobilisées, qui n'ont pas un fonds de roulement suffisant, qui sont endettées ou dont la trésorerie est « lourde », qui possèdent des installations industrielles vétustes, affichent des frais généraux excessifs, des prix de revient exagérés, une production de mauvaise qualité, doit inspirer au banquier une grande méfiance<sup>32</sup>.

### 5.3.2. Le risque professionnel

Il représente l'influence de tous les pôles du secteur sur le processus d'activités de l'entreprise.

---

<sup>31</sup> DESRVINGNY Armand, « le risque de crédit », Edition Donod, 2003, P 88.

<sup>32</sup> <http://www.memoireonline.com/09/09/2700/m-la-gestion-de-risque-de-credit-bancaire-dans-un-contexte-de-crisis-economique-cas-de-la-BNDE.d12.html>. (Consulté le 21/05/2024).

### **5.3.3. Le risque général**

Il représente tous les facteurs externes et incontrôlables que la PME assume, c'est aussi l'ensemble des événements imprévisibles que la PME ne peut même pas mesurer ou anticiper (catastrophes naturelles, politique...etc.)<sup>33</sup>.

## **6. Les garanties d'un crédit d'investissement**

Lorsque le banquier accorde des crédits, il utilise en grande partie des fonds qui ne lui appartiennent pas. Il doit donc faire preuve de prudence dans la gestion des fonds qui lui sont confiés et souvent renforcer sa position de créancier en prenant des garanties, souvent appelées sûretés.

### **6.1. Définition de la garantie**

Selon JEAN LCHMANN, « la garantie est un passage obligé pour l'obtention d'un crédit bancaire, elle destinée à couvrir les difficultés futures, elle est le médicament utilisé quand la maladie incurable est constatée mais elle ne permet pas de la prévenir ou de la guérir »<sup>34</sup>.

Cependant, la prise de garanties n'est pas une fin en soi pour la banque. Elle constitue une garantie accessoire par apport aux garanties principales, qui réside dans la valeur des dirigeants de l'entreprise. Cette valeur se manifeste par leurs compétences, leurs honnêtetés, leurs moralités, leurs respects des engagements, ainsi que par la valeur de l'entreprise elle-même, détermine par sa solvabilité et sa rentabilité.

### **6.2. Les typologies de garanties**

Il existe deux types de garanties, personnelle et réelle.

#### **6.2.1. Les garanties personnelles<sup>35</sup>**

Une garantie personnelle est un engagement pris par une personne physique ou morale sur tout ou partie de son patrimoine (bien et revenus) pour garantir les engagements d'une autre personne (le débiteur).

---

<sup>33</sup> Idem

<sup>34</sup> JEAN LACHMMAN, « financer l'innovation des PME », Edition economica, Paris, 1996, P 34.

<sup>35</sup> <http://www.ecole-de-la-microfinance.com/tag/les-garanties-personnelles> (consulter le 23/05/2024)

Elle peut prendre la forme d'une caution, d'un aval ou d'une lettre d'intention.

### ❖ Le cautionnement<sup>36</sup>

Le cautionnement est un contrat par lequel un tiers, appelé caution, s'engage envers le créancier à exécuter l'obligation du débiteur principale si celui-ci n'y satisfait pas lui-même.

Le cautionnement ne se présume pas, il doit obligatoirement faire l'objet d'un écrit.<sup>37</sup>

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

#### • Le cautionnement simple

Est un contrat par lequel une personne s'engage, pour garantir sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une tierce personne désignée par les parties, un objet sur lequel elle crée un droit réel au profit du créancier, permettant à ce dernier de retenir l'objet jusqu'au paiement de la dette. Le créancier préfère le fonds de commerce, le matériel et outillage, ainsi que les titres (bons de caisse).

#### • Le cautionnement solidaire

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

### ❖ L'aval

Au sens de l'article 409 du code de commerce « L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement un effet de commerce »<sup>38</sup>.

Le donneur d'aval (l'avaliseur) s'engage en opposant sa signature, accompagnée de la mention « bon pour aval ». Il est ainsi tenu de la même manière que le débiteur principal et ne peut invoquer ni le bénéfice de discussion ni celui de division.

### 6.2.2. Les garanties réelles

La garantie réelle est un bien mobilier ou immobilier donné en gage par un débiteur à son créancier. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers. Les

---

<sup>36</sup> Idem

<sup>37</sup> L'article 644 du code civil.

<sup>38</sup> L'article 409 du code de commerce

biens les plus divers peuvent être donnés en garanties, notamment les immeubles, les fonds de commerce, le matériel, les marchandises, les valeurs mobilières et les créances<sup>39</sup>.

Les garanties réelles peuvent prendre trois formes : L'hypothèque, le nantissement et le gage.

### ❖ L'hypothèque

Le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du code civil comme étant : « Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe »<sup>40</sup>.

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

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

#### ➤ **Hypothèque conventionnelle**

Elle est inscrite à la suite de la signature d'un contrat (ex. : contrat de prêt pour acquérir un immeuble). Elle doit obligatoirement être constatée par écrit sous une forme authentique (acte notarié) et publié au livre foncier au niveau de la conservation foncière.

#### ➤ **Hypothèque judiciaire**

Le créancier en l'occurrence la banque, après avoir engagé une procédure judiciaire et obtenu un jugement condamnant le débiteur, peut demander une inscription d'hypothèque sur un immeuble appartenant à ce dernier<sup>41</sup>.

#### ➤ **Hypothèque légale**

La banque peut prendre comme garantie un bien ou plusieurs biens immobiliers du débiteur en cas de non remboursement.

---

<sup>39</sup> BERNET-ROLLANDE, Op.cit. p129

<sup>40</sup> Idem, P 130.

<sup>41</sup> BERNET ROLLAND, texte intégrale du code mis au 6 février 2005, Edition Berty, 200762008, P 121.

Elle est prévue par la loi au profit de certains créanciers privilégiés<sup>42</sup>.

### ❖ Le Nantissement

Selon le code civil Algérien : « Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang »<sup>43</sup>.

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

### ❖ Le Gage

Identique au nantissement sauf qu'il concerne uniquement le meuble corporel.

### 6.2.3. Les garanties complémentaires et assimilées<sup>44</sup>

La banque peut exiger également comme garantie une délégation d'assurance dont la mise en jeu est liée à la réalisation du risque au sinistre éventuel. Il s'agit de :

- Assurance incendie ;
- Assurance tous risques pour le matériel roulant ;
- Assurance multirisque professionnel pour les équipements, la marchandise, ...etc.

Toutes fois, le contrat d'assurance doit être accompagné d'un « avenant de la subrogation » au profit de la banque.

---

<sup>42</sup> Article 883 jusqu'à 893 du code civil P 125-146.

<sup>43</sup> Article 984 du Code civil algérien.

<sup>44</sup> BOUARABA. S, DEHMAS. Y, « Financement bancaire des entreprises par le crédit d'investissement », Mémoire Master, UMMTO, 2020-2021, P 45.

**Section 03 : Etude et Montage d'un dossier de crédit d'investissement**

Pour avoir les éléments nécessaires à l'analyse d'une demande de crédit, le banquier demande la constitution d'un dossier de crédit contenant toutes les informations pertinentes, ce dernier renseigne le banquier sur le volet juridique, administratif, financier et économique de sa relation sollicitant le crédit.

**1. Les pièces constitutives d'un dossier de crédit d'investissement ou d'exploitation**

Les documents exigés pour constituer un dossier de crédit d'investissement peuvent varier en fonction de la nature de l'investissement prévu et de la durée de la relation Banque- Client.

Tout fois, certains documents sont communs à tous les types d'investissement. Le banquier peut exiger de son client tout document qu'il juge utile et nécessaire pour l'étude de la demande de crédit. Parmi ces documents, on peut citer :

**1.1. Une demande écrite de l'entreprise**

Il s'agit d'une demande de crédit adressée au banquier, comportant un en-tête avec toutes les références et coordonnées de l'entreprise. Elle doit être signée par les personnes autorisées à engager l'entreprise en matière de crédit. La demande de crédit doit préciser :

- La date de soumission ;
- L'identification de l'entreprise « raison sociale et siège social » ;
- L'activité principale ;
- L'objet de la demande de crédit ;
- Le montant et la durée des financements sollicités ;
- L'estimation des garanties proposées (estimation par le client).

**1.2. Les documents administratifs et juridiques**

Ils comprennent :

- Une demande de crédit écrite, datée et signée par la personne habilitée engager l'entreprise dans un crédit ;
- Une copie certifiée conforme éventuelle de la déclaration d'investissement enregistrée auprès de l'ANDI (Agence Nationale de Développement de l'Investissement) ou d'une décision d'octroi d'avantages fiscaux et parafiscaux ;
- Une copie certifiée du registre de commerce, du récépissé de dépôt ou toute autre autorisation ou agrément ;
- Une copie certifiée conforme des statuts pour les personnes morales, et copie certifiée conforme du BOAL (Bulletin Officiel des Annonces Légales) ;
- Un acte de propriété ou bail de location du terrain et des locaux utilisés pour l'activité de l'entreprise, devis estimatifs et quantitatifs ou factures pro-forma.

### 1.3. Les documents comptables et financiers

Ils comprennent :

- Les bilans et annexes des trois (03) dernières années clôturées. En cas de relation établie, seul le dernier bilan est exigé ;
- Le bilan d'ouverture, les prévisions de clôtures de l'exercice à financer et le bilan prévisionnel de l'exercice suivant pour les entreprises en démarrage ;
- La situation comptable provisoire (actif, passif, tableau des comptes de résultat) pour les demandes introduites après le 30 juin ;
- Le plan de trésorerie ;
- Le bilan et TCR prévisionnels relatifs à l'exercice à financer.

### 1.4. Les documents fiscaux et parafiscaux

- Carte d'immatriculation fiscale ;
- Déclaration fiscale de l'année dernière ;
- Extrait de rôle apuré de moins de trois ans (03) mois ou notification d'un accord de rééchelonnement des dettes fiscales ;

- Attestation de mise à jour caisse d'assurance sociale pour les non-salariés (CASNOS), de moins, de trois (03) moins ou notification de rééchelonnements des dettes sociales ;
- Attestation de mise à jour caisse nationale d'assurance salariée (CNAS) ;
- Une attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale pour les nouvelles affaires.

### **1.5. Les documents commerciaux**

Ils comprennent :

- Décomposition du chiffre d'affaire (local et étranger) par produits et par marchés ;
- Décomposition des consommations des services extérieurs ;
- Planning prévisionnel des importations ;
- Carnet de commandes de la clientèle.

### **1.6. Documents techniques et économiques :**

- Une étude technico-économique du projet ; permis de construire en cours de validité ;
- Plan de masse et de situation du projet à réaliser et le plan d'architecture et charpente ;
- Étude géologique du site et autorisation de concession délivrée par l'autorité compétente pour les projets de carrières, étude de la qualité du gisement pour les projets de production des matériaux de construction et autres.

## **2. Etude technico – économique du projet**

L'étude technico-économique se concentre sur l'analyse de viabilité du projet après que le banquier est réuni les divers documents relatifs au client et à son projet. Cette étude constitue la première étape de l'analyse du dossier d'investissement. Elle inclut les méthodes de collecte d'information ainsi qu'une présentation détaillée du projet sous ses différents aspects.

**2.1. Les moyens permettant la collecte d'information**

Le banquier dispose de divers moyens qui lui permettent de mieux s'informer sur le demandeur du crédit, notamment sur sa situation actuelle, ses antécédents, ses relations, et son environnement en général<sup>45</sup> :

**2.1.1. L'entretien avec le client**

Après la réception du dossier du crédit, le banquier peut demander un entretien avec le client afin d'évaluer la nature de ses relations avec l'établissement de crédit.

L'entretien permet au banquier de mieux comprendre le projet à financer, d'obtenir des informations supplémentaires sur la stratégie envisagée par le client et sur son activité principale.

En s'appuyant sur son expérience, le banquier peut évaluer la moralité du client, son expérience en gestion, ses performances et ses attentes.

**2.1.2. La consultation du service renseignements commerciaux**

Pour avoir des informations plus précises sur les clients sollicitant des crédits, le banquier peut s'adresser au service des renseignements commerciaux de la banque, chargé de collecter des informations sur les entreprises de la localité.

**2.1.3. Consultation des fichiers de la banque**

La Banque d'Algérie fournit aux établissements financiers des fichiers centraux pour la collecte d'informations sur leurs clients. Le banquier doit informer la Banque d'Algérie sur sa clientèle et peut consulter ces fichiers en cas de besoin :

- **La centrale des impayés**

Gère un fichier central des incidents de paiement pour chaque instrument de paiement et de crédit, diffusant périodiquement la liste des incidents et leurs conséquences. Le banquier doit vérifier que son client n'a pas d'incidents de paiements et n'est pas interdit d'émettre des chèques.

---

<sup>45</sup> BENTOUNSI H, « Montage et Etude de dossier de crédit », Mémoire de fin d'étude, Ecole Supérieur de Banque, Alger, 2005, P 42

- **La centrale des risques**

A pour objet de Collecte, centralise et diffuse les risques bancaires et les opérations de crédit-bail. Les établissements financiers doivent consulter cette centrale pour évaluer la situation d'endettement des clients. Une autorisation écrite est nécessaire pour obtenir des informations.

- **La centrale des bilans**

Collecte, traite et diffuse les informations comptables et financières des entreprises ayant obtenu un crédit auprès des établissements financiers, conformément à la réglementation.

### **2.1.4. Consultation des services de renseignements juridiques**

- **La consultation des services des hypothèques**

Pour garantir un prêt, un client peut offrir des biens immobiliers. Le banquier doit vérifier auprès des services des hypothèques que ces biens ne sont pas déjà hypothéqués, ce qui est confirmé par un certificat négatif. Après l'hypothèque du bien en faveur de la banque, le banquier doit également vérifier son enregistrement dans les registres des hypothèques.

- **La consultation du greffe du tribunal**

Le banquier doit consulter le greffe du tribunal pour s'assurer que les biens proposés par en garantie ne sont pas déjà engagés auprès d'autres créanciers.

- **La visite sur le site**

Le banquier doit visiter les locaux du promoteur pour vérifier la véracité des informations fournies par le client.

- **L'étude de la dimension historique et culturelle de l'entreprise**

Connaitre l'histoire de l'entreprise permet au banquier de comprendre sa culture, la motivation de ses dirigeants, et l'impact des décisions importantes. Cela inclut la date et le contexte de la création de l'entreprise, les changements de forme juridique, et les profils des dirigeants.

**2.2. Etude économique de projet<sup>46</sup>**

Cette étude se concentre sur l'opportunité économique du projet en examinant l'environnement dans lequel il évoluera. Elle se focalise principalement sur le produit ou la prestation du projet à travers une analyse du marché. Le banquier cherche à trouver des réponses à des questions qu'il se pose :

- Quelle est la taille du marché et quelle est son taux de développement ?
- Quelles quantités peut-on envisager de produire et à quel prix ?
- Quelles sont les conditions générales de commercialisation du produit ?
- Quelle sera l'évolution dans le temps des différents facteurs ?

Le processus d'analyse du marché comporte les rubriques suivantes :

- ✓ Analyse de la demande passée et présente ;
- ✓ Analyse de la demande future ;
- ✓ Analyse du choix de l'objectif de production.

**2.3. Etude technique de projet**

La viabilité d'un projet dépend dans une large mesure de l'analyse technique, qui portera sur les volets suivants<sup>47</sup> :

**2.3.1. Le processus et moyens de production**

Le banquier doit s'assurer que le processus de fabrication sélectionné est le meilleur choix pour atteindre les résultats escomptés. Les moyens de productions choisis doivent être adéquats avec ce processus, et leur sélection doit résulter d'une analyse des conditions futures d'exploitation afin de garantir leur flexibilité.

**2.3.2. Les besoins de l'entreprise**

Une fois que le processus de production a été sélectionné et que les caractéristiques des moyens de production ont été établies, les techniciens doivent précisément évaluer les besoins de l'entreprise, à la fois pour la phase d'investissement (bâtiment et équipement divers) et pour celle de l'exploitation (matières premières, eau, énergie et main-d'œuvre, ...).

---

<sup>46</sup> Boukhezar. S, Benbakir.N, « Etude de processus de l'octroi d'un crédit d'investissement : étude des risques et des garanties cas de CNEP-Banque agence 209 », Mémoire de Master, UMMTO, 2016-217, P 23-24.

<sup>47</sup> LASARY, « Evaluation et financement de projet », la collection de l'étudiant ; Edition Dar El Othmania, Alger.2007. P 32.

### **2.3.3. La localisation de l'unité de production**

Le choix de l'emplacement de l'unité de production peut avoir un impact variable sur le projet, en fonction de la nature de l'activité envisagé. Il est essentiel de sélectionner un emplacement qui facilite au maximum l'exploitation de l'entreprise, en tenant compte de la disponibilité des commodités et de l'accès aux voies d'accès, entre autre.

Opter pour un emplacement proche des sources d'approvisionnement contribue à réduire le coût de revient du produit, ce qui permet à l'entreprise de pratiquer des prix concurrentiels et de gagner davantage de parts de marché.

### **2.4. L'analyse commerciale**

Autrefois, l'objectif principale des entreprises était principalement de vendre la marchandise qu'elles avaient produite. Aujourd'hui, la priorité est davantage de comprendre les besoins du marché et de ne produire que ce qui peut être vendu. En effet, il est désormais essentiel pour les entreprises de s'adapter en produisant ce qui est demandé plutôt que de vendre ce qui est déjà produit.

Les éléments qualitatifs, sur lesquels portera l'analyse commerciale du banquier ont été définis comme suit<sup>48</sup>:

#### **2.4.1. Le produit**

L'analyse du banquier de ce dernier concept doit être faite avec prudence ; une analyse relevant des techniques du marketing qui fait appel à l'information, à la logique ainsi qu'à l'observation.

Il importera au banquier de s'intéresser dans ce cadre :

- A la quantité de production envisagée par l'entreprise, à sa nature, à son type, à ses différentes particularités technologiques ainsi qu'aux caractéristiques de cette dernière ;
- Aux différents besoins auxquels la production envisagée répondra-elle ;
- Aux éventuels substituts de celle-ci ;

---

<sup>48</sup> D. BELLAL, « Caractéristique et modalités d'octroi d'un crédit bancaire », Mémoire de fin de cycle, Brevet Supérieur de Banque, 2006, P 116-117.

- Au degré d'obsolescence de ce dernier. Autrement dit, le niveau d'actualité et d'innovation qui caractérise le produit envisagé (lancement, croissance, maturité ou alors déclin) ;
- A la gamme de production du produit envisagé.

### 2.4.2. Le prix

En matière de prix, il faudra s'intéresser :

- A la compétitivité des prix pratiqués par l'entreprise ;
- A l'existence de contrainte réglementaire en matière de prix et en matière de concurrence (ex : prix administrés) ;
- A la politique de vente choisie par l'entreprise (politique de pénétration : donc le choix d'un prix très bas ; ou bien une politique d'écrémage : dans ce cas-là le prix est très élevé et destiné à une clientèle particulière).

### 2.4.3. La distribution

Il est important pour le banquier d'analyser, dans ce cadre, les points suivants :

- L'agent qui prend en charge la distribution (le producteur lui-même ou bien un sous-traitant) ;
- Le mode de distribution (circuit direct, circuit court ou alors circuit long) ;
- La densité du réseau ou bien le maillage (une distribution touchant tout le marché ou bien une partie déterminée de ce dernier).

### 2.4.4. La promotion

Il faudra s'intéresser :

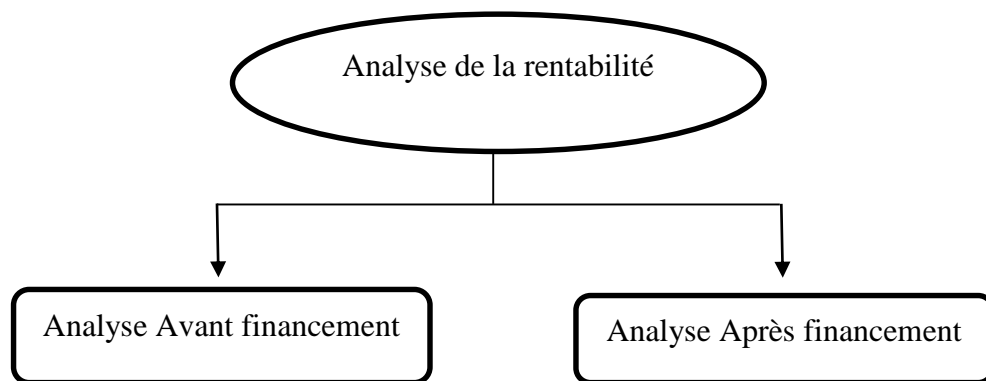
- Aux types de supports utilisés (les médias, l'affichage, le sponsoring, les prospectus, le mécénat...etc.)
- A la véracité de la force de vente (pour cela il faudra comparer le coût de la promotion au chiffre d'affaires additionnel généré par celle-ci et au même rapport chez le concurrent) ;
- A l'existence d'un service après-vente et ses performances.

### 3. Analyse de la rentabilité d'un projet d'investissement

La décision d'investir dans un projet repose principalement sur l'évaluation de son intérêt économique et par conséquent, sur le calcul de sa rentabilité. Celle-ci dépend des coûts générés par le projet et des gains qu'il procure.

De manière générale, l'investissement peut être défini comme une dépense présente visant à obtenir des revenus futurs. Divers critères ont été développés pour prendre en compte ce double aspect de la décision d'investissement, permettant ainsi d'accepter ou de rejeter le financement du projet étudié

**Schéma 04 :** les méthode d'analyse de la rentabilité



Source : Réaliser par nous-mêmes

#### 3.1. L'analyse de la rentabilité avant financement

Cette méthode implique une évaluation financière de l'entreprise et du projet jugé viable. Pour ce faire, il est nécessaire de calculer les flux de trésorerie avant financement. Cette analyse permet de déterminer la rentabilité intrinsèque du projet.

##### 3.1.1. Elaboration du tableau de flux de trésorerie avant le financement

C'est un tableau élaboré dans le but de déterminer les flux de trésorerie en recensant les emplois et les ressources de l'investissement.

**Tableau n°02 :** Exemple de tableau de flux de trésorerie avant le financement

	1	2	3	...	N
<b>Ressources</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacité d'autofinancement</li> <li>• Valeur résiduelle des investissements</li> <li>• Récupération du BFR</li> </ul>					
<b>Total des ressources (1)</b>					
<b>Emplois</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissement</li> <li>• Variation du BFR</li> </ul>					
<b>Total emplois (2)</b>					
<b>Flux nets de trésorerie (1)-(2)</b>					

Source : Cours d'évaluation de projet

❖ **Le cout des investissements**

C'est un tableau qui permet l'appréciation des coûts d'investissements durant la vie du projet. Le coût d'investissement se présente comme suit :

**Tableau N°03 :** Exemple de tableau Cout de l'investissement

<b>ANNEES</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>Total</b>
<b>Rubriques</b>					
-Frais de la création de la société					
-Terrains					
-Construction					
-Equipements					
-Matériel roulant					
-Formation					
-Besoin de fond de roulement					
<b>Total</b>					

**Source :** Cours d'évaluation de projet

❖ **Échéancier d'amortissement**

Il s'agit de calculer chaque année la somme des amortissements des investissements sur toute la durée de vie du projet. Cela permettra, entre autres, de déterminer les dotations aux amortissements annuelles nécessaires pour le TCR prévisionnel.

**Tableau N°04 :** Exemple de tableau d'un échéancier d'amortissement

<b>Désignation</b>	<b>Montant</b>	<b>Durée</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>...</b>	<b>N= durée du projet</b>	<b>du</b>	<b>Total</b>
Frais Préliminaires									
Construction									
.....									
<b>Total</b>									

**Source :** Cours d'évaluation de projet

### ❖ Détermination de la CAF

« La capacité d'autofinancement d'exploitation est égale aux recettes nettes d'exploitation après impôt. Elle est évaluée chaque année à partir de l'année 1 et pendant la durée de vie de L'investissement, selon deux méthodes possibles »<sup>49</sup>.

Comme son nom l'indique la CAF détermine les possibilités d'autofinancement de l'entreprise, l'intérêt de la CAF est<sup>50</sup> :

- Plus la CAF est élevée, plus les possibilités financières de l'entreprise sont grandes, non seulement la CAF permet le financement des investissements et /ou le remboursement des emprunts, mais elle accroît également le potentiel d'endettement ;
- Plus la CAF est faible, plus les difficultés de l'entreprise risquent d'être grandes, en particulier, une CAF négative traduit une situation éminemment critique ;
- La CAF détermine également la capacité de remboursement des dettes financière.

---

<sup>49</sup> Piget. P, « gestion financière de l'entreprise », 2eme édition ECONOMICA, paris, 2005, P 104.

<sup>50</sup> Barreau J, Delahaye J, Op-cite., P 142.

**TableauN°05 : Exemple du tableau de compte de résultat**

<b>Année</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Chiffre d'affaire(1)						
Consommation de l'exercice(2)						
<b>Valeur ajoutée (1-2)</b>						
-Frais personnel						
-Impôt et taxe						
<b>=Excédent brut d'exploitation</b>						
-Dotations aux amortissements(3)						
-Frais divers						
<b>=Résultat brut d'exploitation</b>						
-IBS						
<b>=Résultat net(4)</b>						
<b>Capacité d'autofinancement(3+4)</b>						

Source : Cours d'évaluation de projet

**❖ Détermination du BFR**

Le BFR représente les fonds nécessaires pour couvrir les charges engagées au démarrage. Pendant la période d'exploitation, les besoins de l'entreprise évoluent avec son activité, ce qui rend essentiel de déterminer la variation du BFR à anticiper et financer avant la mise en service du projet. Cette variation correspond aux dépenses supplémentaires dues aux délais de paiement, résultant de la constitution de stocks et de créances clients, diminuées des dettes fournisseurs. A la fin de la dernière année de vie du projet, le BFR restant constitue une ressource supplémentaire que l'entreprise doit récupérer.

TableauN°06 : Exemple de tableau de la détermination du BFR

Année	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires						
BFR/C A						
<b>BFR</b>						

Source : Cours d'évaluation de projet

❖ **Détermination de la valeur résiduelle des investissements (VRI)**

« La valeur résiduelle des investissements correspond à la valeur restante de la revente des immobilisations corrigées des éventuelles incidences fiscales, autrement dit, elle représente la valeur nette comptable de l'investissement. Il s'agit, d'une rentrée de fonds supplémentaire dont il faut tenir compte en dernière année de la durée de vie du projet »<sup>51</sup>. Elle se calcule comme suit :

$$\text{VRI} = \text{Total des immobilisations} - \text{Total des amortissements}$$

**3.1.2. Les critères de la rentabilité**

Evaluer la rentabilité d'un projet d'investissement conduit à comparer le capital investi (I) à l'ensemble des cash-flows réalisés successivement. Il existe quatre critères principaux d'évaluation : la valeur actuelle nette (VAN), l'indice de profitabilité (IP), le délai de récupération du capital investi (DRC).

❖ **La valeur actuelle nette (VAN)**

« La valeur actuelle nette (ou Net Present Value) est la différence entre la valeur actuelle des flux de trésorerie espérés et la valeur actuelle du montant investi »<sup>52</sup>.

$$\text{VAN} = \sum_{i=1}^n \text{CF}_i (1 + t)^{-i} - I_0$$

CF<sub>i</sub> : cash-flow

I<sub>0</sub> : Coût de l'investissement à la date 0

<sup>51</sup> FRAIX . J, « Manuel d'évaluation des projets industriels », Ed BOECK, paris, 1988, P 103.

<sup>52</sup> Mandou. M : « Procédures de choix d'investissement : principes et applications » ; édition De Boeck ; 2009 Bruxelles ; P 35.

Une VAN positive indique que le projet est rentable, c'est-à-dire qu'il a récupéré le montant de l'investissement, payé le coût des ressources et enrichi l'entreprise d'un montant égal à la VAN. Si la VAN est négative, le projet est automatiquement rejeté.

Pour choisir entre deux projets dont les montants d'investissement identiques, on compare leur VAN et on opte pour celle qui est la plus élevée.

En résumé, la VAN sert à la fois de critère de rejet et de sélection.

### ❖ L'indice de profitabilité (IP)

L'indice de profitabilité est étroitement lié à la valeur actuelle nette. Il permet de comparer la valeur actuelle des cash-flow d'exploitation (richesse créée) à celles des cash-flow d'investissement (sommes investies)<sup>53</sup>.

$$IP = \sum_{i=1}^n CF_i(1 + t)^{-i} / I_0$$

L'indice de profitabilité mesure l'avantage relatif, c'est-à-dire l'avantage généré par 1 dinar de capital investi.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, son indice de profitabilité doit être supérieur à 1.

Plus cet indice est élevé, plus le projet est intéressant.

### ❖ Le délai de récupération du capital investi (DRC)

Ce critère repose sur l'idée qu'une récupération rapide du capital investi réduit le risque associé au projet. L'investisseur privilégiera donc des projets générant des flux de liquidités importants dès les premières années d'exploitation, et refusera ceux qui immobilisent les fonds trop longtemps.

Le DRC correspond à la période nécessaire pour que le cumul des flux monétaires générés par l'investissement atteigne le montant des capitaux investis. Ainsi, les projets dépassant le délai fixé par l'entreprise seront éliminés.

Entre deux projets acceptables, celui avec le DRC le plus court sera retenu.

---

<sup>53</sup> BANCEL. Franck, ALBAN. Richard, « Les choix d'investissement : Méthodes traditionnelles, flexibilité et analyse stratégique », Ed Economica, P 59.

Le calcul du DRC peut être effectuée à partir de cash-flows actualisés ou non, bien que l'actualisation au taux minimum fixé par l'entreprise soit généralement préférable<sup>54</sup>.

### **3.2. L'analyse de la rentabilité après le financement**

Afin d'analyser la rentabilité après financement, l'évaluateur doit prendre en compte la structure de financement, les intérêts intercalaires et leur amortissement.

L'étude après financement vise à déterminer la structure de financement la plus appropriée et à évaluer la rentabilité des capitaux.

Ces évaluations se basent sur les flux de trésorerie dégagés, qui sont obtenus à partir du plan de financement.

Le banquier doit également évaluer l'impact de l'endettement sur la rentabilité des fonds propres et étudier leur rentabilité en utilisant des critères que seront développés dans le cas pratique d'investissement.

---

<sup>54</sup> IFOURAH.H; Polycopie de cours « Evaluation des projets et choix d'investissements » ; 2016

**3.2.1. Elaboration du tableau emplois / ressources après le financement**

**Tableau n°07 : exemple du tableau de flux de trésorerie après le financement**

	1	2	3	...	N
<b>Ressources</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacité d'autofinancement</li> <li>• Valeur résiduelle des investissements</li> <li>• Récupération de BFR</li> <li>• Apports personnels</li> <li>• Emprunts</li> </ul>					
<b>Total ressource (1)</b>					
<b>Emplois</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissements</li> <li>• Variation du BFR</li> <li>• Intérêts intercalaires</li> <li>• Remboursement d'emprunts</li> <li>• Dividendes</li> </ul>					
<b>Total emplois (2)</b>					
<b>Flux nets de trésorerie (1)-(2)</b>					

Source : Cours d'évaluation de projet

**3.2.2. Critère de rentabilité après financement**

Une autre évaluation de la rentabilité après le financement est menée par le banquier de la même manière que l'évaluation de la rentabilité avant le financement à partir des flux de trésorerie déterminés du tableau emplois / ressources. Ces critères sont : La VAN, L'IP et Le DRC.

### Conclusion

À la fin de ce chapitre, il est évident que l'investissement est un acte crucial pour l'entreprises, puisqu'il détermine son développement futur et requiert des efforts considérables en termes de temps, de compétences et de ressources (humaines et financière). L'investissement se révèle être le véritable moteur de la création de valeur.

Par ailleurs, le crédit d'investissement est généralement un prêt d'équipement accordé par un établissement de crédit, se décline en trois types : le crédit d'investissement à moyen terme et le crédit d'investissement à long terme. Le financement d'un projets d'investissement comporte des risques, raison pour laquelle la banque exige des garanties, qu'elles soient personnelles ou réelles.

L'évaluation du crédit d'investissement repose sur un document fourni par le client, qui aide le banquier à mener une études technico-économiques pour vérifier la faisabilité technique du projet, et à réaliser une évaluation financière pour confirmer la rentabilité attendue par l'emprunteur.

**Chapitre 03 :**  
**Traitement d'un Dossier de**  
**Crédit cas de la BNA agence**  
**581**

# Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

## Introduction

Pour accomplir ce que nous avons développé dans les deux chapitres précédents, l'étude d'un cas pratique s'avère primordiale pour mettre en valeur les principaux éléments qui nous permettent d'analyser un crédit d'investissement.

A cet égard, Pendant le stage, nous avons étudié la faisabilité et la rentabilité d'un projet d'investissement, et en même temps considéré les documents fournis par le client, afin que la banque puisse décider d'accorder ou de refuser le financement de l'investissement.

Ce chapitre sera illustré en deux sections :

- ❖ **Section 01** : Présentation de l'organisme d'accueil BNA
- ❖ **Section 02** : Analyse d'un cas de crédit d'investissement

# Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

## Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil la Banque National d'Algérie

### 1. Présentation générale de la BNA

#### 1.1. Historique de la BNA

La Banque Nationale d'Algérie est une banque de détail. Elle exerce son activité dans plusieurs régions de pays. Cette banque commerciale, traditionnelle par ses produits et ses services, évolue dans un contexte économique et financier favorable. Elle bénéficie d'une bonne image de marque assise sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme. En effet, elle s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprises, qu'aux professionnels et/ou particulier

La Banque Nationale d'Algérie, première banque commerciale nationale créée le 13 juin 1966, suite à la réorganisation du système bancaire entamée en 1966 avec la nationalisation des banques étrangères<sup>1</sup>.

En 1982, la BNA est restructurée. Il est créé une nouvelle banque spécialisée qui aura pour vocation principale la prise en charge du financement et de la promotion du monde rural<sup>2</sup>.

Elle devient en 1988 (Loi n° 88-01 du 12 janvier 1988), une entité juridique autonome, dotée du statut d'entreprise publique économique, qui s'oriente vers leur autonomie à des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA, avec le retrait du trésor des circuits financiers qui se traduit dans le nouveau système par l'absence de centralisation de distribution des ressources par le trésor, la libre domiciliation des entreprises auprès des banques et la non automaticité des financements<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Secrétariat générale du gouvernement, Algérie. Ordonnance no 66-178 du 13 juin 1966 portant création et fixant les statuts de la Banque Nationale d'Algérie[en ligne]. Journal officiel, no 51, 14/ 06/1966, p. 1. Format PDF. Disponible sur : <http://41.221.27.114/JO6283/1966/051/Fp581.pdf> (consulter le 02/06/2024)

<sup>2</sup> La Banque Nationale d'Algérie. Une banque au passé riche, tournée vers l'avenir [en ligne]. (2009). Disponible sur : <http://www.bna.dz/presentation.html> (consulter le 02/06/2024)

<sup>3</sup> 3 Secrétariat générale du gouvernement, Algérie. Loi no 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques [enligne]. Journal officiel, 13/01/1988, p. 18-19. Format PDF. Disponible sur : [http://prescriptor.info/file\\_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+publiques.pdf](http://prescriptor.info/file_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+publiques.pdf) (consulter le 02/06/2024)

## **Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581**

---

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit quant à elle, pose une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle met en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques<sup>4</sup>.

Au plan interne, les réformes liées à ces deux textes fondamentaux ont donné lieu à une série d'actions multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation des règles prudentielles, et assainissement du portefeuille), que sur celui de la gestion sociale (entrée en régime de partenariat consacrée par la convention collective et le règlement intérieur, en sus de l'enrichissement suivant des instruments de gestion des ressources humaines). Ces actions soutenues ainsi que la situation et les performances de l'institution ont fait, par délibération du conseil de la monnaie et du crédit du 05 septembre 1995, que la BNA a été la première à obtenir son agrément. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté. Il a été de 14.600 milliards de dinars à 41,600 milliards de dinars par l'émission de 27.000 nouvelles actions de 01 million de dinars chacune, souscrites et détenues par le trésor public<sup>5</sup>.

### **1.2. Les missions de la BNA**

La Banque Nationale d'Algérie a certaines missions à remplir pour satisfaire les besoins de sa clientèle, et pour se faire elle s'organise en compartiment pour que chacun d'eux effectue une tâche.

La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

L'ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 créant la BNA charge cette dernière des missions suivantes<sup>6</sup> :

---

<sup>4</sup> <http://www.bna.dz/presentation.htm> (consulter le 02/06/2024)

<sup>5</sup> ZOURDANI, Safia.Op.cit. p.181

<sup>6</sup> BELIMANE, Sarah. Contrôle interne : finalité de l'audit interne. Etude de cas : audit du cycle de financement des opérations Commerce extérieur par Crédit Documentaire Â « Credoc Â » ; (BNA). Mémoire de magister. Comptabilité et audit. Alger : Ecole supérieure de commerce Alger, 2012, p. 30. Disponible sur :

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

- **En tant que banque commerciale** : elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et souscrit des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieur ;
- **En tant que banque d'investissement** : elle collabore avec les autres institutions financières les crédits à moyen et long terme ;
- **En tant que société nationale** : elle sert d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

L'agence bancaire BNA est la première catégorie constitue l'image de marque de la banque, quant à ses missions, on peut dire que cette agence dispose des prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. Elle assure le développement et la rentabilité du fonds de commerce de la banque dans le cadre de ses objectifs. L'agence est essentiellement un organe d'action commerciale qui se doit d'avoir l'initiative de la recherche des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et des instructions mises en vigueur par la banque.

### 1.3. Les objectifs de la BNA

La banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

- S'adapter aux règles de commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale ;
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services ;
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

## **Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581**

---

### **1.4. L'organisation de la BNA**

L'agence bancaire constitue la cellule de base de l'institut, où se traite l'ensemble des opérations bancaires avec la clientèle.

De par son implantation décentralisée, son organisation et les moyens humains et matériels mis à sa disposition, l'agence est chargée par la direction générale de mener toute action qui favorise l'accroissement des ressources de la banque et le développement de portefeuille clientèle. Par ailleurs, la BNA compte dans son organisation cinq (05) divisions :

- Division International ;
- Division des Engagements ;
- Division de l'Exploitation de l'action commerciale ;
- Division Gestion des Moyens Matériels et Ressources Humaines ;
- Division Organisation et Système d'Information.

### **1.5. Classification des agences de la BNA**

Les agences de l'établissement bancaire que constitue la BNA, sont classées selon le volume d'activité qui est fonction des conférés, en trois (04) catégories :

- Les agences « principales »
- Les agences « catégories A et B »
- Les agences « catégories C »

#### **1.5.1. Agences principales**

Elles ont pour mission :

- L'animation commerciale.
- Etudes et analyse des risques.
- Opération de caisse.
- Opération de commerce extérieur.
- Caisse principale.

#### **1.5.2. Agences de catégorie A et B**

Elles ont la même structure que celle principale mais ne disposent pas de caisse principale.

## **Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581**

---

### **1.5.3. Agences de catégorie C :**

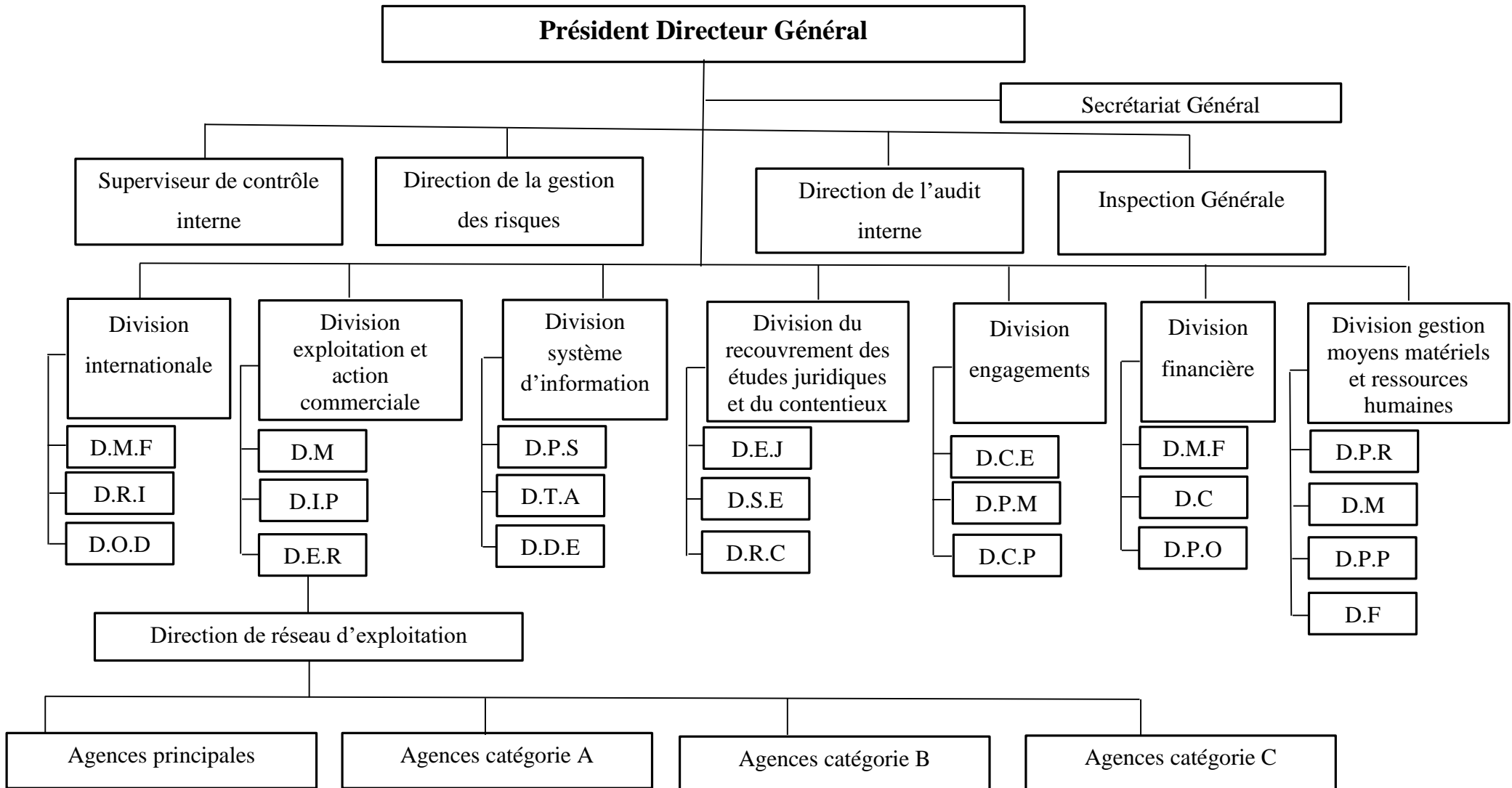
Traite les opérations suivantes :

- Opération de caisse et de commerce extérieur.
- Opération de crédit et animation commerciale

# Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

## 1.6. Organigramme de la direction générale (DG)

Schéma N° 05 : Organigramme fonctionnel de la direction générale (DG)



Source : Direction Générale

## **Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581**

---

### **2. Présentation de l'agence d'accueil (BNA agence 581 de Tizi-Ouzou)**

Les agences de la BNA sont classées en fonction de leur niveau d'activité, en quatre catégories :

- Agence principale ;
- Agence de 1ere catégorie ;
- Agence de 2ème catégorie ;
- Agence de 3ème catégorie.

L'agence BNA-581 est classées en fonction d'activité déployé parmi les agences de 2ème catégorie est dirigée par un directeur assiste d'un directeur adjoint nommes par le président directeur générale. Elle fait partie intégrant du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local.

Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretien des relations avec l'ensemble des structures de la banque, selon les attributions qui lui sont conférés.

Elle est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, répartie sur plusieurs services.

#### **2.1. Front office**

C'est l'ensembles de personnel qui sont chargés de la réception de la clientèle et ont pour mission de fournir des informations sur les opérations de liquidités, les pièces nécessaires à fournir et des différentielles orientations sur les crédits hypothécaires. Elle est composée de trois (03) sous parties, à savoir :

##### **2.1.1. Chargés de la clientèle (particulier et entreprise)**

Ce service s'occupe d'ouverture du compte et suivi, prospection de la clientèle, souscription de produits d'épargnes et du crédit, revenue des comptes inactifs et successions.

## **Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581**

---

### **2.1.2. Guichet payeur/caisse**

Ce guichet assure les opérations transactionnelles, versement ou bien retrait d'espèce, remise chèque, remise versement déplacé, réception de la demande de la clientèle.

### **2.1.3. Accueil /orientation**

Qui a comme charge accueil (information et orientation), distribution des bordereaux, des imprimés et des listes de pièces nécessaire.

## **2.2. Back office**

C'est l'ensemble du personnel qui se charge de l'étude et des traitements des dossiers avec la décision de l'octroi du crédit. Ils comportent les services suivants :

### **2.2.1. Le service engagement (gestion des litiges et événements)**

Ce service est composé d'un chargé dédié à l'étude et l'analyse des dossiers de crédit et l'autre chargé d'étude de la gestion administrative et au suivi des engagements.

### **2.2.2. Le service commerce extérieure**

Il est chargé de contrôler et de coordonner les opérations de commerce extérieure traités dans le cadre des dispositions réglementaire et organique en vigueur ce service est composé de deux section : section domiciliation et apurement, section crédit documentaire, remise documentaire transfert et rapatriement.

### **2.2.3. La cellule juridique et contentieuse**

L'agence est dotée d'un cellule juridique et contentieuse composée en fonction du niveau d'activité, d'un ou plusieurs juristes (en matière juridique, contentieux, recouvrement des créances).

### **2.2.4. Le contrôleur permanent**

L'agence est dotées d'un contrôleur permanent. Il est rattaché hiérarchiquement à la direction de réseau d'exploitation (DRE/département contrôle) et administrativement au directeur dans la journée conformément aux textes en vigueur.

## **Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581**

---

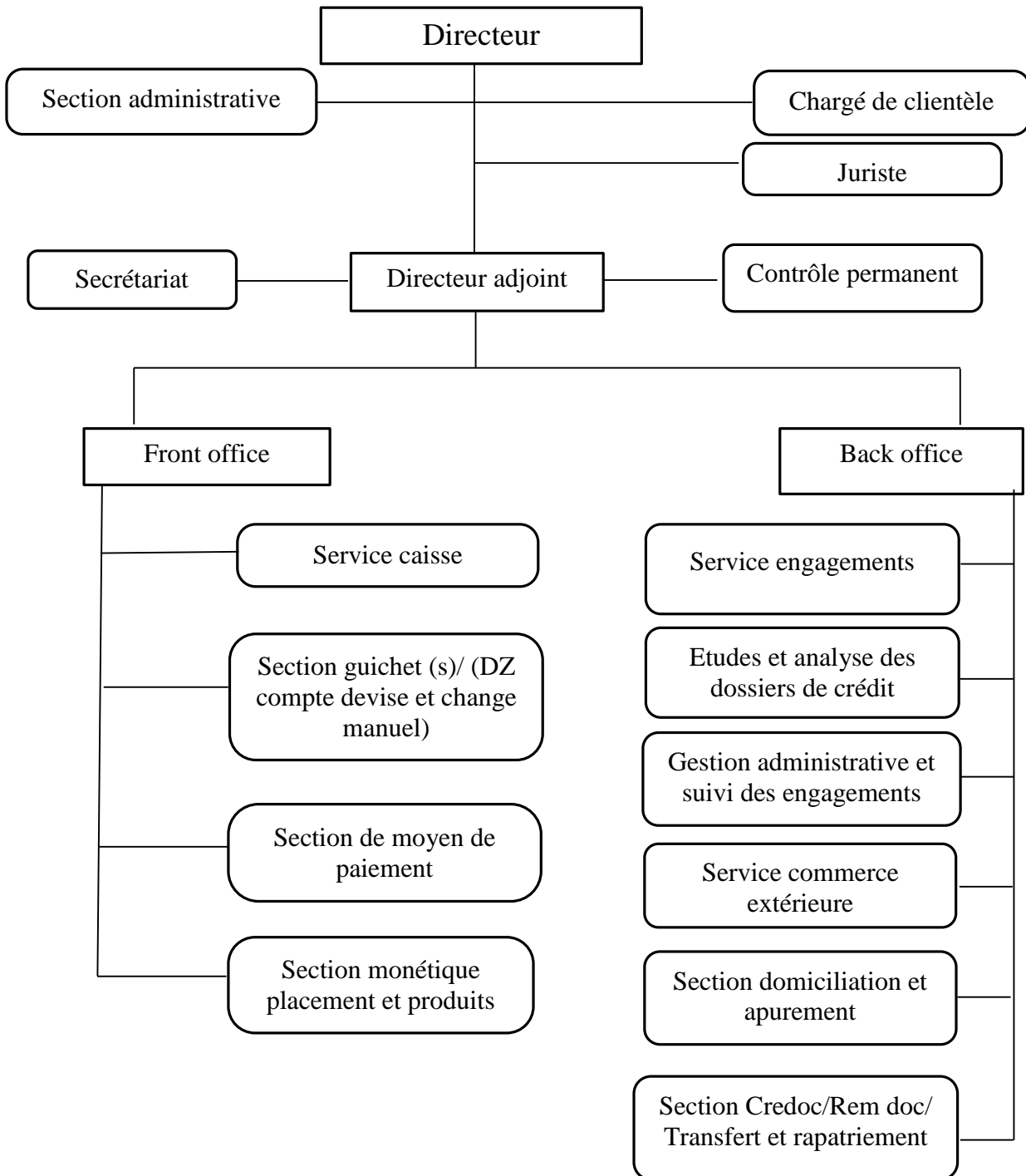
### **2.2.5. La section administrative**

Elle est rattachée au directeur de l'agence. Le responsable de cette section assure la gestion des moyens humains et matériels de l'agence par exemple, élaborer, réaliser et suivre le budget annuel, suivre et mettre à jour les fiches d'inventaire physique du matériel et du mobilier de l'agence ... etc.

# Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

## 3. Organigramme de l'agence BNA 581 de Tizi-Ouzou

Schéma N° 06 : Organigramme de l'agence BNA 581 de Tizi-Ouzou



Source : Agence BNA 581 de Tizi-Ouzou

# Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

## Section 02 : Analyse d'un cas de crédit d'investissement

### 1. Les Documents constitutifs du dossier de crédit d'investissement<sup>7</sup>

#### 1.1. Documents juridiques et administratifs

- Demande écrite signée par le client, décrivant la forme des crédits sollicités, leurs montants, leurs durées, leurs conditions, leurs modalités de remboursement et les garanties proposées.
- Copie de statuts juridique et du BOAL pour les personnes morales ;
- PV de l'assemblée générale des associés, conférant au gérant les pouvoirs d'emprunt et d'affectation des garanties ;
- CV des dirigeants + une copie de la pièce d'identité ;
- Registre de commerce en cours de validité ;
- Acte de propriété des biens proposés en garantie dument expertisés ;
- Justificatif d'occupation du local abritant l'activité (acte de propriété, bail de location, acte de concession) ;
- Numéro d'Identification Fiscal et Numéro d'Identification Statistique ;
- Consultation de la centrale des risques (formulaire à renseigner en agence) ;
- Copie de la décision d'octroi des avantages délivrés par l'ANDI ou par le CNI.

#### 1.2. Documents fiscaux et parafiscaux

- Extrait de rôle de moins de trois (03) mois ;
- Attestation de mise à jour CNAS, CASNOS en cours de validité.

---

<sup>7</sup> Annexe N° 02

# Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

## 1.3. Documents comptables et financiers

- Etats financiers des trois derniers exercices (actif, passif, TCR et annexes) ;
- Rapport commissaires aux comptes ;
- Attestation de dépôt des comptes sociaux pour les personnes morales ;
- Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels sur la durée du crédit ;
- Plan de financement de l'investissement ;
- Facture pro-forma d'achat d'équipements récent, justifiant chaque rubrique de la structure d'investissement ;
- Devise quantitatif et estimatif des travaux à réaliser ;
- Expertise à réaliser par un expert agréé, pour tout apport en nature ;
- Planning de réalisation physique du projet.

## 1.4. Les documents complémentaires du secteur de l'industrie

- Agrément et/ou autorisation des autorités compétentes ;
- Permis de construire en cours de validité, liés aux infrastructures du projet ;
- Etude technico-économique et financière du projet ;
- Titres miniers pour les industries extractives.

## 2. Etude technico – économique du projet

### 2.1. Identification et présentation de projet

#### 2.1.1. Présentation de l'entreprise

Le demandeur de crédit est une entreprise de fabrication de produits cosmétiques et Hygiène Corporelle, qui sous le nom « **SARL Cosmétique** ».

- ✓ **La forme juridique : SARL**

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

- ✓ **Le capital social** : 2 000 000 DA
- ✓ **Siege social** : RN12, Sud-Ouest, Tizi-Ouzou
- ✓ **Description d'activité** : Entreprise de fabrication de produits cosmétiques et Hygiène Corporelle

### 2.1.2. L'objet de l'investissement

L'investissement envisagé porte sur l'acquisition des machines de production des produits d'hygiène corporelle et d'emballage en plastique nécessaire à ces produits.

L'investissement devra garantir la création de vingt-deux (22) nouveaux postes d'emplois permanents.

### 2.1.3. La structure de financement

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

La valeur de l'investissement est représentée par des équipement de production, assurance des équipements et le service bancaire. Les équipements et leurs assurances seront financés à hauteur de 30% par l'investisseur, le reste des équipements à acquérir 70% fera objet d'un emprunt bancaire de type CMT remboursable sur cinq (5) ans dont une année de différée.

**Tableau n°08 : structure de financement du projet**

Equipement/éligibles à l'AAPI	48 019 918.64	Financement bancaire	70%	33 613 943.05
		Apport personnel	30%	14 405 975.59
	Cout global de l'investissement			48 019 918.64

Source : document interne à la BNA de Tizi Ouzou

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

### 2.1.4. Les besoins de projet

Tableau N° 09 : Les besoins de projet

Désignation	Montant
Ligne de production pour bouteilles plat	9 600 000
Machine d'injection bi-color	21 493 933.47
Machine de moulage par soufflage HTSII-2L	12 120 535.38
Compresseur A Vis	1 586 900
Cuves de stockage et de mélanger	2 976 000
Assurance équipements	242 549.79

Source : document interne à la BNA de Tizi Ouzou

### 2.2. L'étude économique de projet

Pour l'aspect économique, l'investissement est une aubaine pour la région où les investissements dans le secteur de l'industrie sont à encouragés. Ainsi que le développement économique de la région et de l'économie national dans le cadre des activités jugées prioritaire (secteur de l'industrie), le développement social de la région à travers la création de 22 nouveaux emplois directe au démarrage.

Concrètement, il s'agit d'évaluer économiquement l'ensemble des opérations de l'investissement et de présenter leurs synthèses sur les états financiers sur cinq exercices prévisionnels.

### 2.3. L'étude technique

Concernant l'emballage la chaîne de production des flacons et des bouchons a une capacité de production de 2 000 000.00 d'unités/an.

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

Quant au laboratoire de préparation du produit fini et la chaîne mise en bouteilles ont une capacité de production de 4000 Litre/ jour de 8h de travail ce qui donne 1 152 000.00 Litre/an.

### 3. Analyse de la rentabilité d'un projet d'investissement

#### 3.1. Analyse de la rentabilité avant financement

##### 3.1.1. Echancier d'amortissement

**Tableau N° 10 : Tableau d'échéancier d'amortissement**

Désignation	V.O	Taux	Années				
			1 Année	2 Année	3 Année	4 Année	5 Année
204 Log info et assimilés	186 000,00	0,10	18 600,00	18 600,00	18 600,00	18 600,00	18 600,00
2150 instal tchn, et équip de production	47 777 368,85	0,10	4 777 736,89	4 777 736,89	4 777 736,89	4 777 736,89	4 777 736,89
2151 autres immob corporelle (M/ et Outillage )	4 133 722,92	10%-20%	5 329 333,50	507 600,78	487 809,12	467 975,78	368 809,12
<b>Totaux</b>	52 097 091,77		5 329 333,50	5 303 937,67	5 284 146,00	5 264 312,67	5 165 146,00

Source : document interne à la BNA de Tizi Ouzou

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

### 3.1.2. Calcule de la CAF

La CAF mesure l'autofinancement potentielle dégagé par l'activité ordinaire de la structure. Elle matérialise la capacité de l'entreprise à financer l'investissement à partir des flux d'exploitation. Elle se calcule comme suit :

$$\text{CAF} = \text{résultat d'exercice} + \text{DAM et P} + \text{valeur comptable nette des éléments actifs cédés} - \text{reprise sur amortissement et provision} - \text{produit de cession des éléments d'actif cédés} - \text{quote-part des subvention d'investissement virée au compte de résultat.}$$

**Tableau N° 11 : TCR avant financement**

Années	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaire	430 202 880,00	451 713 024,00	474 298 675,20	498 013 608,96	522 914 289,41
Consommation de l'exercice	366 702 448,00	385 037 570,40	404 289 448,92	424 503 921,37	445 331 431,43
<b>Valeur Ajoutée</b>	<b>63 500 432,00</b>	<b>66 675 435,60</b>	<b>70 009 226,28</b>	<b>73 509 687,59</b>	<b>77 185 171,97</b>
Frais personnel	12 119 175,00	12 725 133,75	13 361 390,44	14 029 459,96	14 730 932,96
Frais divers	1 817 876,25	1 908 770,06	2 004 208,57	2 104 418,99	2 204 639,94
Impôt et taxes	278 741,03	292 678,08	307 311,98	322 677,58	338 811,46
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>49 284 639,73</b>	<b>51 748 871,71</b>	<b>54 336 315,3</b>	<b>57 053 131,06</b>	<b>59 905 787,61</b>
Dotation aux amortissement	5 329 333,5	5 303 937,67	5 248 146,00	5 264 312,67	5 165 146,00
<b>Résultat Brut d'Exploitation</b>	<b>43 955 306,23</b>	<b>46 444 934,04</b>	<b>49 052 169,30</b>	<b>51 788 818,39</b>	<b>54 740 641,61</b>
IBS (19%)	8 351 508,18	8 824 537,47	9 319 912,17	9 839 875,49	10 400 721,91
<b>Résultat Net</b>	<b>35 603 798,05</b>	<b>37 620 396,57</b>	<b>39 732 257,13</b>	<b>41 948 942,90</b>	<b>44 339 919,70</b>
<b>Capacité d'Autofinancement</b>	<b>40 933 122,55</b>	<b>42 924 334,24</b>	<b>44 980 403,13</b>	<b>47 213 255,57</b>	<b>49 505 065,70</b>

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

Commentaire

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

Nous constatons que la CAF est constante, elle augmente d'année en année, ça prouve que l'entreprise en sécurité financière totale aussi d'assurer sa pérennité.

### Calcul la VA

$$VA = CA - \text{Consommation de l'exercice}$$

### Calcul de EBE

$$EBE = VA - \text{frais personnel} - \text{frais divers} - \text{impôt et taxes}$$

### Calcul de RBE

$$RBE = EBE - DAM$$

### Calcul de RN

$$RN = RBE - IBS$$

Dont :

$$IBS = RBE * 19\%$$

### Calcul de la CAF

$$CAF = RN + DAM$$

### 3.1.3. Détermination de BFR et sa variation

$$BFR = (VE + VR) - (DCT - CBT)$$

**Tableau n°12 : Détermination de Besoin en fonds de roulement**

Année Désignation	1	2	3	4	5
VE	25 383 762,43	38 075 643,65	39 979 425,83	38 978 397,12	44 077 316,98
VR	25 597 071,36	29 863 249,92	31 356 412,42	32 924 233,04	34 570 444,69
DCT	29 726 044,38	45 648 423,28	56 122 359,19	67 125 872,04	78 593 654,57
CBT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>BFR</b>	21 254 789,41	22 290 470,29	15 213 479,06	4 776 758,12	54 107,10

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

**Tableau N° 13 : variation du BFR**

Rubrique	0	1	2	3	4	5
<b>BFR</b>	-	21 254 789,41	22 290 470,29	15 213 479,06	4 776 758,12	54 107,10
<b>Var du BFR</b>	21 254 789,41	1 035 680,88	-7 076 991,23	-10 436 720,94	-4 722 651,02	-
<b>R du BFR</b>	-	-	-	-	-	54 107,10

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

### Commentaire

Les données montrent que le BFR est positif (>0), ce qui signifie que l'actif circulant couvre les besoins d'exploitation donc, l'entreprise est en équilibrée à court terme.

### Calcul de variation de BFR

$$\text{VAR de BFR} = \text{BFR (N+1)} - \text{BFR (N)}$$

### 3.1.4. Calcul de la valeur résiduelle des investissements (VRI)

La valeur résiduelle des investissements représente la valeur réelle de l'investissement à la fin de la période d'utilisation. Par manque d'information, nous supposons que la VRI est égale à la VNC de l'investissement de la dernière année, elle se calcule comme suit :

$$\text{VRI} = \text{investissement initial} - \text{total des dotations aux amortissements}$$

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

**VRI** = 52 097 091,77 – (5 329 333,50 + 5 303 937,67 + 5 284 146,00 + 5 264 312,67 + 5 165 146,00)

**VRI** = 52 097 091,77 – 26 346 875,84

**VRI = 25 750 215,93 DA**

### 3.1.5. Elaboration du tableau des emplois / ressources avant financement

<b>Rubriques</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Ressources</b>						
CAF		40 933 122,55	42 924 334,24	44 980 403,13	47 213 255,57	49 505 065,70
VRI	-	-	-	-	-	25 750 215,93
Récup du BFR	-	-	-	-	-	54 107,10
<b>Total des ressources (1)</b>	-	<b>40 933 122,55</b>	<b>42 924 334,24</b>	<b>44 980 403,13</b>	<b>47 213 255,57</b>	<b>75 309 388,73</b>
<b>Emplois</b>						
I <sub>0</sub>	52 097 091,77	-	-	-	-	-
vart de BFR	21 254 789,41	1 035 680,88	-7 076 991,23	-10 436 720,94	-4 722 651,02	-
<b>Total des emplois (2)</b>	<b>73 351 881,18</b>	<b>1 035 680,88</b>	<b>-7 076 991,23</b>	<b>-10 436 720,94</b>	<b>-4 722 651,02</b>	<b>-</b>
<b>FNT (1)-(2)</b>	<b>(73351881,18)</b>	<b>39 879 441,67</b>	<b>50 001 325,47</b>	<b>55 417 124,07</b>	<b>51 935 906,59</b>	<b>75 309 388,73</b>

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

<b>Taux d'actualisation</b>	-	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%
<b>Facteur d'actualisation</b>	-	0,932400932	0,869371498	0,810602796	0,755806802	0,704714967
<b>FNT actualisés</b>	(73351881,18)	37 183 628,58	43 469 727,23	44 921 275,72	39 253 511,47	53 071 653,39
<b>FNT actualisés cumulés</b>	(73351881,18)	(36168252,18)	7 301 474,63	52 222 750,35	91 476 261,82	144 547 915,2

**Tableau n°14 : Tableau de flux de trésorerie avant financement**

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

### Calcul de facture d'actualisation

$$\text{Facture d'actualisation} = (1 + \text{le taux d'actualisation})^{-n}$$

### Calcul de FNT actualisés

$$\text{FNT actualisés} = \text{FNT} * \text{le taux d'actualisation}$$

### Calcul FNT actualisés cumulés

$$\text{FNT actualisé cumulés} = \text{FNT actualisés (N+1)} \pm \text{FNT actualisés cumulés (N)}$$

### 3.1.6. Les critères d'évaluation de la rentabilité

Comme expliqué précédemment, les critères utilisés dans l'évaluation de la rentabilité du projet d'investissement sont : la valeur actuelle nette (VAN), l'indice de profitabilité (IP), le délai de récupération du capital (DRC) et le taux de rentabilité interne (TRI).

#### ❖ La valeur actuelle nette (VAN)

La VAN est le critère de référence en matière de choix des investissements. Elle mesure le bénéfice absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement.

$$\text{VAN} = \sum_{i=1}^n CF_i (1 + t)^{-i} - I_0$$

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

$$VAN = 217\,899\,796,4 - 73\,351\,881,18$$

$$VAN = 144\,547\,915,22 \text{ DA}$$

### Commentaire

La VAN > 0, le projet est rentable donc il permet de récupérer la valeur initiale de capital investis.

### ❖ L'Indice de Profitabilité (IP)

Rappelons que :

$$IP = \frac{\sum_{i=1}^n CF_i(1+t)^{-i} / I_0}{73\,351\,881,18}$$

$$IP = 2,97$$

### Commentaire

IP > 1, signifie que pour chaque dinar investi 1,97 DA seront générés. Ceci représente un gain important pour l'entreprise.

### ❖ Le Délai de Récupération du Capital investi (DRC)

Le DRC est la durée nécessaire pour la récupération du montant du capital investi.

D'après le cumul des FNT<sub>actu</sub> le cout de I<sub>0</sub> se trouve entre la 3<sup>ème</sup> et la 4<sup>ème</sup> année.

$$DRC = 3 + \frac{(52\,222\,750,35 * 12)}{91\,476\,261,82 + 52\,222\,750,35}$$

$$DRC = 3 + \frac{626\,673\,004,2}{143\,699\,012,17} = 4,9082056805$$

$$NB : 0,3610112188 * 30j$$

$$DRC = 3\text{ans, } 4 \text{ mois et } 10\text{jours}$$

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

### 3.2. Analyse de la rentabilité après financement

#### 3.2.1. Etablissement de l'échéancier De remboursement

La BNA accepte de mettre à la disposition de l'entreprise un crédit de moyen terme d'un montant de 33 613 943,05DA au taux de 5.25% dont la durée de remboursement est de cinq (05) ans en tenant compte d'une année de différée et d'une bonification du taux d'intérêt 2.25% sur les trois premières années.

Tableau N° 15 : Tableau d'amortissement de crédit

Périodes	Capital initial	Intérêts	TVA 19%	Amorts	Annuité	Capital F.P
1ère année	33 613 943,05	756 313,72	143 699,61	0	900 013,33	33613943,05
2ème année	33 613 943,05	756 313,72	143 699,61	8 403 485,76	9 303 499,09	25210457,29
3ème année	25 210 457,29	567 235,29	107 774,70	8 403 485,76	9 078 495,76	16806971,53
4ème année	16 806 971,52	882 366,01	167 649,54	8 403 485,76	9 453 501,31	8 403 485,76
5ème année	8 403 485,76	441 183,00	83 824,77	8 403 485,76	8 928 493,53	0

Source : Document BNA

Le tableau ci-dessus, renseigne sur le montant de l'intérêt et celui du remboursement annuel du crédit. Il s'agit donc de l'annuité que le demandeur de fonds se doit de rembourser à son créancier (à la banque), à la fin de chaque période.

#### Calcul des intérêts

$$I = C_0 * \text{le taux d'intérêt}$$

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

Calcul de la TVA

$$TVA = I * 19\%$$

Calcul de l'amortissement

$$Amort = \frac{C_0}{N}$$

Calcul de l'annuité

$$a = I + TVA + Amort$$

Calcul de capital fin de période

$$C_{F.P} = C_0 - Amort$$

### 3.2.2. Elaboration du tableau de comptes de résultats après financement

**Tableau N° 16 : TCR après financement**

Année	1	2	3	4	5
<b>EBE</b>	49 284 639,73	51 748 871,71	54 336 315,3	57 053 131,06	59 905 787,61
<b>Frais financier</b>	756 313,72	756 313,72	567 235,29	882 366,01	441 183,00
<b>DAM</b>	5 329 333,50	5 303 937,67	5 284 146,00	5 264 312,67	5 165 146,00
<b>RBE</b>	43 198 992,51	45 688 620,32	48 484 934,01	50 906 452,38	54 299 458,61
<b>IBS (19%)</b>	8 207 808,58	8 680 837,86	9 212 137,46	9 672 225,95	10 316 897,13
<b>RN</b>	34 991 183,93	37 007 782,46	39 272 796,55	41 234 226,43	43 982 561,48
<b>CAF</b>	<b>40 320 517,43</b>	<b>42 311 720,13</b>	<b>44 556 942,55</b>	<b>46 498 539,1</b>	<b>49 147 707,48</b>

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

### 3.2.3. Elaboration du tableau des emplois / ressources après financement

**Tableau n° 17 : Tableau de flux de trésorerie après financement**

Rubrique	0	1	2	3	4	5
<b>Ressources</b>						
CAF	-	40320517,43	42311720,13	44556 942,55	46498 539,1	49147707,48
VRI	-	-	-	-	-	25750215,93
Récupération de BFR	-	-	-	-	-	54 107,10
Apports personnels	14405975,59	-	-	-	-	-
Emprunts	33613943,05	-	-	-	-	-
<b>Total ressources (1)</b>	<b>48019918,64</b>	<b>40320517,43</b>	<b>42311720,13</b>	<b>44556942,55</b>	<b>46498539,1</b>	<b>74952030,51</b>

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

<b>Emplois</b>						
$I_0$	52097 091,77	-	-	-	-	-
Variation du BFR	21254 789,41	1035 680,88	-7 076 991,23	-10436720,94	-4722651,02	-
Remboursement d'emprunts		0,00	8 403 485,76	8 403 485,76	8 403485,76	8 403485,76
<b>Total des emplois (2)</b>	<b>73351881,18</b>	<b>1035680,88</b>	<b>1326494,53</b>	<b>-2033235,18</b>	<b>3680834,74</b>	<b>8403485,76</b>
<b>FNT</b>	<b>(73351881,18)</b>	<b>39284836,55</b>	<b>40985225,6</b>	<b>46590177,73</b>	<b>42817704,36</b>	<b>66548544,75</b>
Taux d'actualisation	-	7.25%	7.25%	7.25%	7.25%	7.25%
Facteur d'actualisation	-	0,932400	0,869371	0,810602	0,755806	0,704714
<b>FNT actu</b>	<b>(73351881,18)</b>	<b>36629181,60</b>	<b>35631366,57</b>	<b>37766091,25</b>	<b>32361877,86</b>	<b>46897691,17</b>
<b>FNT actu cumulé</b>	<b>(73351881,18)</b>	<b>(36722699,58)</b>	<b>(1091333,01)</b>	<b>36674758,24</b>	<b>69036636,1</b>	<b>115934327,27</b>

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

### 3.2.4. Les critères d'évaluation de la rentabilité

#### ❖ La VAN

C'est le surplus monétaire dégagé par le projet après avoir récupéré les parts du capital investi initialement. Elle se calcule comme suit :

$$VAN = \sum_{t=0}^n CF_t (1+i)^{-t} - I_0$$

$$VAN = 189\,286\,208,45 - 73\,351\,881,18$$

$$VAN = 115\,934\,327,27DA$$

#### ❖ L'indice de profitabilité

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

$$IP = \frac{VAN - I_0}{I_0}$$

$$IP = \frac{115\,934\,327,27 - 73\,351\,881,18}{73\,351\,881,18}$$

$$IP = 2,58$$

### ❖ Le DRC

D'après le cumul des  $FNT_{actu}$  le cout de  $I_0$  se trouve entre la 4<sup>ème</sup> et la 5<sup>ème</sup> année.

$$DRC = 4 \text{ ans} + \frac{69\,036\,636,1 * 12}{115\,934\,327,27 + 69\,036\,636,1}$$

$$DRC = 4 + \frac{828\,439\,633,2}{184\,970\,963,37} = 4,4787550333$$

$$NB : 0,4787550333 * 30 \text{ jours}$$

$$DRC = 4 \text{ ans, 4 mois et 14 jours}$$

### Commentaire

Nous pouvons constater que la VAN est positive,  $IP > 1$  et DCR est de 4ans, 4 mois et 14 jours, c'est-à-dire, qu'il ne dépasse pas la durée de vie de projet (5 ans), donc le projet rentable.

### 3.3. Conclusion de l'étude et décision de la banque

La demande de crédit émise par l'entreprise « **SARL Cosmétique** » a pour objet le financement de nouveaux équipements de production (machine d'extrusion soufflage, une machine d'injection et une chaine de production), afin d'améliorer son activité en production des produits d'hygiène corporelle. Les équipements financés par ce projet seront utilisés pour

## Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581

---

la réalisation des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle. Le promoteur a engagé 70% des capitaux nécessaires pour la réalisation de ce projet.

L'étude technico-économique, nous permet de dire que le projet s'inscrit dans un contexte économique favorable, étant donné qu'il concerne un produit nécessaire qui s'agit de la production des produits d'hygiène corporelles.

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

Vu tous les éléments positifs tant économiques que financiers du projet et de l'entreprise, l'avis est favorable pour l'octroi d'un crédit à moyen terme d'un montant de 33 613 943,05 DA pour une durée de remboursement de 05 ans dont une année de différée d'une année.

Dans le cas étudié précédemment concernant l'entreprise « SARL Cosmétique », la banque a décidé de lui accorder le crédit à moyen terme, et qui représente un avis favorable dont la raison suivante :

- La capacité de cette entreprise à respecter ses engagements financiers à moyen terme ;

Par ailleurs, l'utilisation de ce crédit est soumise aux conditions ci-après :

- CCI ;
- Recueil d'une LDT ;
- Recueil d'une chaîne de BAO ;
- La signature d'un échéancier de remboursement ;
- Recueil de la CSL des associés
- Recueil du NFC élargi au matériel ;
- Recueil LFC ;
- L'engagement de la relation à assumer toute augmentation liée à la perte de change ;
- L'engagement de la relation à nous confier l'intégralité de son chiffre d'affaire ;

## **Chapitre 03 : Traitement d'un dossier de crédit cas de l'agence BNA 581**

---

- Le recueil des gages sur matériel roulants.

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

### **Conclusion**

On conclut que le dossier de la demande crédit d'investissement est constitué de différents documents nécessaires pour donner une description complète du promoteur et de son projet afin de les analyser par l'étude technico-économique et l'analyse de la rentabilité de projet d'investissement.

Après avoir parcouru toutes les étapes nécessaires à l'étude d'un dossier de crédit, le banquier aboutit à une décision finale qui se traduisant par un accord ou un refus notifié au demandeur de crédit.

Dans notre cas (entreprise SARL Cosmétique), la BNA a décidé de lui accorder le crédit à moyen terme, sous conditions de garantis et échéancier de remboursement.

# **Conclusion Générale**

## Conclusion Générale

---

Au cours de notre étude, nous avons pu constater que pour financer leurs investissements, les petites et moyennes entreprises ont tendance à privilégier le recours au financement bancaire. En effet, cette option semble être la plus accessible et la moins contraignante parmi les différentes sources de financement disponibles.

Cependant, les PME font face à des difficultés d'accès aux crédits bancaires classiques en raison de certaines défaillances du marché du financement pour ce type d'entreprises. Afin de pallier ces défaillances et de faciliter le rapprochement entre les PME et le secteur bancaire, diverses initiatives ont été mises en œuvre.

Parmi ces initiatives, on peut citer la mise en place de petites lignes de crédit spécifiquement dédiées aux entreprises en phase de démarrage. Des mécanismes de capital d'amorçage ont également été développés pour apporter le financement nécessaire aux tout premiers stades du développement des PME.

Avant d'accorder un crédit d'investissement à une PME, la banque procède à une étude approfondie de la demande. Cet examen minutieux est essentiel car en octroyant ce type de financement, l'établissement bancaire s'engage sur plusieurs années.

L'analyse repose sur un dossier documentaire le plus complet possible, couvrant tous les aspects juridiques, comptables et financiers pertinents. Cela permet à la banque d'évaluer plusieurs éléments clés :

1. La situation de la PME elle-même : sa solidité financière, sa surface financière, son niveau de solvabilité.
2. Les perspectives du projet d'investissement envisagé, à travers une étude technico-économique détaillée. Celle-ci doit démontrer la faisabilité et la rentabilité prévisionnelle dudit projet.

Ainsi, la décision d'octroyer ou non le crédit d'investissement repose sur une analyse rigoureuse de la santé financière actuelle de la PME, mais également du potentiel économique réel du futur investissement à financer. Cette double étude des risques permet à la banque de s'engager de manière avisée sur le long terme

## Conclusion Générale

---

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

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

# **Bibliographie**

# Bibliographie

---

## Ouvrage

- Ball Enghien. A, « Entreprises et entrepreneurs en Afrique du Nord, Monde en développement », 1999.
- BANCEL. Franck, ALBAN. Richard, « Les choix d'investissement : Méthodes traditionnelles, flexibilité et analyse stratégique », Ed Economica.
- BARRAU J. et Delahaye. J, « Gestion financière », DUNOD, Paris, 1991.
- Bernard Yves et Jean-Claude Coli, « dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, P 447.
- BOUYACOUB F, « L'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000.
- C. GOURIEROUX, A. TIOMO, « Risque de crédit : une approche avancée », Paris, 2007.
- CAPUT Jean-Yves « l'économie de A à Z ». Edition : HATIER.PARIS.2004.
- DESCLOS Denis, « instruments de crédit des PME », édition Economica, 1999.
- DESRVINGNY Armand, « le risque de crédit », Edition Donod, 2003.
- E. MANCHON, « Analyse bancaire de l'entreprise » 5ème édition, éd Economica, paris, 2001.
- FRAIX. J, « Manuel d'évaluation des projets industriels », Ed BOECK, paris, 1988.
- Ginglinger E, « gestion financier de l'entreprise », édition Dalloz, 1991.
- HAMDI, K, « Evaluation et financement des projets », Alger, Essalam, 2000.
- J, L, AMELON, « Gestion financière », 4ème édition, Maxima, 2004.
- JEAN LACHMMAN, « financer l'innovation des PME », Edition economica, Paris, 1996.
- JOEL Bessis, « Gestion bancaire du risque actif, passif des banques », édition Dalloz, Paris, 1995.
- LASARY, « Evaluation et financement de projet », la collection de l'étudiant ; Edition Dar El Othmania, Alger.2007.
- Luc B-R, « principe de technique bancaire », 23eme édition, Dunod, Paris, 2004.
- Mandou. M : « Procédures de choix d'investissement : principes et applications » ; édition De Boeck ; 2009 Bruxelles.

## Bibliographie

---

- Michel Albouy, « Financement et cout du capital de l'entreprise », Eyrolles, Paris, 1991.
- Michel MATHIEU ; « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Revue banque éditeur ; Paris ;1995.
- P. VERNIMMEN, « finance d'entreprise », 7<sup>ème</sup> édition, paris, Dalloz, 2009.
- Pierre CONSO, Farouk HEMICI, « Gestion Financière de l'entreprise », Editions Dunod, Paris, 1985.
- Piget. P, « gestion financière de l'entreprise », 2eme édition ECONOMICA, paris, 2005.
- PIL VERDIER LATREUTE Josette, « Finance d'entreprise ». Edition Dunod, Paris, 1987.
- RIVET A., « Gestion financière, analyse et politique financière de l'entreprise », Edition Ellipses, Paris, 2003.
- Rousselot P.Vérdié J-F, « la gestion de la trésorerie », 2e édition Dunod, 1999.
- SOLANIK. B., « Gestion financière » ,6<sup>ème</sup> Edition, DUNOD, Paris, 2001.
- Torres. O, « Les PME : Bilan et perspectives », 5eme édition, Casbah Éditions, 2022
- TRAVERDET, POPIOLEK N, « Guide du choix d'investissement », Edition d'organisation, Paris, 2006.
- Wtterwulghe. Robert et al « La PME une entreprise humaine », Ed. De Boeck, Paris, 1998.
- Yanick LEFUR et Pascal QUIRY, P. Vernimmen, « Finance d'entreprise », Edition Dalloz, France, 2014.

### Revue et Articles

- Benbayer. R, « Contribution des PME à l'emploi en Algérie », Revue Algérienne d'Economie et de Gestion, 2021.
- BERNET ROLLAND, texte intégrale du code mis au 6 février 2005, Edition Bertly, 2007-2008, P 121.
- Hamed. A, « The Structure and Importance of the Small and Medium-Sized Entreprises in Egypt », Journal of Entrepreneurship and Business Innovation, 2018.
- Loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la PME (Algérie).

## Bibliographie

---

- Ordonnance 96-09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail, P 88.

### Mémoires et Thèses

- Abid. A, « Le financement des PME en Algérie cas : agence BNA 491 à Tébessa », Mémoire de Master, Université 8 mai 1945, Guelma, 2013-2014
- AILAM. S, « Le Financement des PME par crédit d'investissement : cas de la BNA agence 462 Azazga », Mémoire de Master, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2016-2017.
- Ait abdeslam. F, « Le crédit d'investissement aux PME : cas de financement par la BDL », Mémoire de Master, UMMTO, 2014-2015
- BENTOUNSI H, « Montage et Etude de dossier de crédit », Mémoire de fin d'étude, Ecole Supérieur de Banque, Alger, 2005.
- BOUARABA. S, DEHMAS. Y, « Financement bancaire des entreprises par le crédit d'investissement », Mémoire Master, UMMTO, 2020-2021.
- Boukhezzar. S, Benbakir. N, « Etude du crédit de l'octroi d'un crédit d'investissement : études des risques et des garanties cas de CNEP-Banque agence 209 », Mémoire de Master, Université de A. Mira, Bejaia, 2016-2017
- Boukrous. Djamilia, « les circuits de financement des PME en Algérie : étude d'un crédit bancaire », Mémoire de Magistère, Université d'Oran, 2007.
- D. BELLAL, « Caractéristique et modalités d'octroi d'un crédit bancaire », Mémoire de fin de cycle, Brevet Supérieur de Banque, 2006.
- Dehdah. H, Lachemi. N, « Le financement bancaire d'un crédit d'investissement cas de BADR agence de Bejaia 364 », Mémoire de Master, Université A. Mira de Bejaia, 2019-2020
- Gheddache. L, « la capacité d'endettement de l'entreprise dans un contexte d'économie de marché », Mémoire de Magister, université M. Mammeri, Tizi-Ouzou, 2007.
- MANSOURI et HARMOUN, « choix des projets d'investissement » Mémoire fin de cycle, MBEF, 2008.

## Bibliographie

---

- Mechmech. S, Alouache. R, « Le financement des PME contraintes et prespectives das de la SGA Bejaia Sghir 503 », Mémoire de Master, Université A. Mira, Bejaia, 2015-2016
- Mezali. S, Mebarki. L, « Financement bancaire d'un crédit d'investissement au sein de l'agence BDL », Mémoire de Master, Université Abederrhmane Mira Bejaia, 2020-2021
- Mezaough. N, « Le financement bancaire des PME par le crédit d'investissement cas de la BNA », Mémoire de Master, ESC Kolea, 2020-2021
- RUDARAGIA, « Essaie d'analyser de la politique de crédit et de la problématique de recouvrement, cas de BNDE », UB, BUJUMBURA, 1996.
- Saidani. L, Yamani. N, « Le crédit d'investissement aux PME : cas de CPA de Draa El Mizane », Mémoire de Master, UMMTO, 2015-2016

## Site

- <http://elearning.univ-bejaia.dz>
- <http://www.memoireonline.com/09/09/2700/m-la-gestion-de-risque-de-crédit-bancaire-dans-un-contexte-de-crisis-économique-cas-de-la-BNDE.d12.html>
- <http://www.ecole-de-la-microfinance.com/tag/les-garanties-personnelles>
- [https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition\\_fr](https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_fr)
- <https://asteres.fr/etude/typologie-des-tpe-pme-et-de-leurs-salaries>
- <https://op.europa.eu/fr/publication-detail/-/publication/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1>
- <http://41.221.27.114/JO6283/1966/051/Fp581.pdf>
- <http://www.bna.dz/presentation.html>
- [http://prescriptor.info/file\\_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+p+ubliques.pdf](http://prescriptor.info/file_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+p+ubliques.pdf)
- <http://www.bna.dz/presentation.htm>
- [http://www.memoireonline.com/01/13/6806/m\\_Contrle-interne-finalite-de-l-audit-interne-Etude-decas-audit-du-cycle-de-financement-des-op34.html#toc74](http://www.memoireonline.com/01/13/6806/m_Contrle-interne-finalite-de-l-audit-interne-Etude-decas-audit-du-cycle-de-financement-des-op34.html#toc74)

# Bibliographie

---

## Cours et Autre documents

- Benbayer. H, « La PME algérienne : Contraintes et perspectives de développement », Alger, Office des Publications Universitaires, 2021.
- CNES, « Rapport National sur l'Entrepreneuriat en Algérie 2021 », Centre National d'Études et d'Analyses pour la Planification, 2022.
- Cours « d'évaluation de projet ».
- IFOURAH.H; Polycopie de cours « Evaluation des projets et choix d'investissements » ; 2016
- SIBF, « Cours de technique bancaire ».
- Small and Medium Enterprise Agency, « White Paper on Small and Medium enterprises in Japan », 2022.
- Unis des banques suisses, « compréhension, confiance, collaboration », ZURICH, 1996.

# **Annexes**

Annexe N°01 : Exemple d'une demande de crédit d'investissement

Nom et prénom/Raison social

Tizi Ouzou le :

Adresse :

Téléphone :

Numéro de compte bancaire :

A monsieur le directeur de la BNA  
Agence .....

Objet : demande de crédit d'investissement.

Dans le cadre de la réalisation de mon projet d'investissement (première demande/extension) qui consiste en (description du projet/objectif), nous avons l'honneur de venir par la présente demande vous solliciter de bien vouloir étudier la possibilité de mettre en place un CMT/CLT, bonifié/non bonifié, remboursable sur durée de .....ans, avec un différé de .....

Je vous informe que le cout total du projet est de DA ....., dont un apport personnel de DA..... /ou consiste en apport en nature évalué à DA.....  
Le taux d'avancement du projet est .....%.

Enfin, nous vous proposons comme garantie :

- Bien immobilier (appartenance du bien : propriété ou bien concession) ;
- Matériel (estimation de la valeur du matériel à nantir) ;
- Garanties financières (adhésion au FGAR/CGCI et/ou nantissement d'un placement).

Comptant sur votre compréhension et indéfectible soutien à notre entreprise, nous vous prions, Monsieur le directeur, de croire en notre parfaite considération.

Cachet et signature du gérant de l'entreprise

Check liste pour un dossier de crédit d'investissement (dossier commun)  
Annexe N°02 des Documents Constitutifs du dossier de crédit de l'investissement

- a. Documents juridiques et administratifs :
- Demande écrite et signée par le client ou par un gérant habilité, décrivant la forme des crédits sollicités, leurs montants, leurs durées, leurs conditions, leurs modalités de remboursement et les garanties proposées.
  - Copie des statuts juridiques et du BOAL pour les personnes morales ;
  - PV de l'assemblée générale des associés ou du Conseil d'Administration, conférant au gérant les pouvoirs d'emprunt et d'affectation des garanties ;
  - CV du (ou des) dirigeant(s) et copie(s) de sa (leur) pièce d'identité. Dans le cas d'un gérant ou associé étranger, carte professionnelle délivrée aux étrangers exerçant sur le territoire national une activité commerciale, industrielle, artisanale ou une profession libérale ;
  - Registre de Commerce en cours de validité ;
  - Justificatif d'occupation du local (ou du site) abritant l'activité (acte de propriété, bail de location, acte de concession) ;
  - Actes de propriété des biens proposés en garantie dûment expertisés
  - Numéro d'Identification Fiscale et Numéro d'Identification Statistique ;
  - Consultation de la Centrale des Risques (formulaire à renseigner en agence) ;
  - Copie de la décision d'octroi des avantages délivrés par l'ANDI ou par le CNI (éventuellement) ;
- b. Documents fiscaux et parafiscaux :
- Extrait de rôle de moins de trois (03) mois (apuré ou accompagné d'un calendrier de remboursement en cas d'un dû fiscal) ;
  - Attestations de mise à jour CNAS et CASNOS en cours de validité (accompagnés d'un calendrier de remboursement, en cas d'un dû parafiscal).
- c. Documents comptables et financiers :
- Etats financiers (bilans fiscaux) des trois derniers exercices (actif, passif, tableau de comptes résultats et annexes) ;
  - Rapport commissaires aux comptes (pour les SARL et SPA) ;
  - Attestation de dépôt des comptes sociaux pour les personnes morales ;
  - Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels sur la durée du prêt sollicité ;
  - Plan de financement de l'investissement ;
  - Facture pro-forma et/ou contrat d'achat d'équipements récent (moins de trois (03) mois), justifiant chaque rubrique de la structure d'investissement ;
  - Devis quantitatif et estimatif des travaux à réaliser (éventuellement) ;
  - Expertise à réaliser par un expert agréé, pour tout apport en nature.
  - Planning de réalisation physique du projet.

- Agrément et/ou autorisation des autorités compétentes (ministères, wilayas, ...)
- Permis de construire en cours de validité, liés aux infrastructures du projet ;
- Etude technico-économique et financière du projet, signée et cachetée par un bureau d'études (faisabilité du projet, études de marché, processus de production, marché ciblé, rentabilité économique et financière, impact du projet sur le plan économique et social, préservation de l'environnement, organisation interne de l'entreprise, structure de l'investissement et structure de financement) ;
- Titres miniers pour les industries extractives.

Annexe N°03 : Présentation de projet .

## I. INTRODUCTION An

Le projet d'investissement qui sera présenté dans cette étude, consiste en une extension des capacités de production par l'acquisition de nouvelles machines.

L'entreprise dénommée « sarl  Cosmetics » est créée suite à la transformation de la Eurl  Cosmetics après l'incorporation d'un nouvel associé, elle est implantée dans la wilaya de TIZI OUZOU ; son siège sociale est situé à «  RN12, SUD OUEST, WILAYA DE TIZI OUZOU ».

Le projet d'investissement envisagé porte sur l'acquisition des machines de production des produits d'hygiène corporelle et d'emballage en plastique nécessaire à ces produits,

Son financement sera réalisé sous forme de crédit CMT

L'investissement devra garantir la création de vingt deux(22) nouveaux postes d'emplois permanents.

En se basant sur des informations capitales de plusieurs facteurs, cette étude est élaborée avec détail dans laquelle sont analysées l'ensemble des opérations économiques et financières sur les niveaux suivants :

- Commercial (estimation de la clientèle)
- Social (emplois à créer)
- Financier (coût du crédit et la rentabilité du capital)

→ Concrètement, il s'agit d'évaluer économiquement l'ensemble des opérations de l'investissement et de présenter leurs synthèses sur les états financiers (bilans et comptes de résultats) sur cinq exercices prévisionnels

Le projet pour lequel la présente étude est élaborée porte sur l'acquisition des équipements matériels et outillage destinés à la réalisation d'une unité de production des produits d'hygiène corporelle.

## Annexes N° 04 : La Structure de Financement

La valeur de l'investissement est représentée par des équipements de production, assurance des équipements et le Service Ban Caie. Les équipements seront financés à hauteur de 30% par l'investisseur, le reste des équipements à acquérir (70%) fera objet d'un emprunt bancaire de type CMT remboursable sur cinq « 5 » ans dont une année de différée.

équipements/éligibles à l'AAPI	48 019 918,64	Financement banque	70%	33 613 943,05
		Apport personnel	30%	14 405 975,59
cout global de l'investissement				48 019 918,64

Annexe N°05: Echéancier d'amortissement

- Dotations aux amortissements

Les dépréciations des éléments d'actif immobilisé à constater au titre de chaque exercice sont calculées suivant le procédé de l'amortissement constant dont les taux sont indiqués sur le tableau suivant.

DESIGNATION	V.O	TAUX	ANNEES				
			1 Année	2 Année	3 Année	4 Année	5 Année
204 Logiciel informatique et assimilés	186 000,00	0,10	18 600,00	18 600,00	18 600,00	18 600,00	18 600,00
2150 Install tchn , et équipement de production	47 777 368,85	0,10	4 777 736,89	4 777 736,89	4 777 736,89	4 777 736,89	4 777 736,89
2151 Autes immob corporelle( M/ et outillages )	4 133 722,92	10%-20%	532 996,62	507 600,78	487 809,12	467 975,78	368 809,12
Totaux	52 097 091,77		5 329 333,50	5 303 937,67	5 284 146,00	5 264 312,67	5 165 146,00

SARL ~~XXXXXXXXXX~~ COSMETICS  
 Production des produits d'hygiène corporelle  
~~XXXXXXXXXX~~  
~~XXXXXXXXXX~~ RN 12 sud ouest TfzI,Ouzou

Annexe N°063 Bilan prévisionnel de N+1

ACTIF	BILAN PREVISIONNEL DE LA IERE ANNEE		
	BRUT	AMORT	NET
<b>ACTIF NON COURANT</b>			
204 Logiciel informatique et assimilés	186 000,00	3 100,00	182 900,00
213 Constructions	0,00	0,00	0,00
2150 Install techn , et équipement de production	47 777 368,85	4 777 736,89	42 999 631,97
2151 Autes immob corporelle( M/ et outillages )	4 133 722,92	1 792 312,58	2 341 410,34
275 Prêts et autres actifs fin non courants	0,00	0,00	0,00
<b>ACTIF COURANT</b>			
<b>3 Comptes de stocks et encours</b>	21 330 892,80	0,00	21 330 892,80
<b>4 Comptes de tiers</b>			
41 Clients et comptes rattachés	25 597 071,36	0,00	25 597 071,36
4.. Autres Débiteurs ( 42,43,45,46,486..)	0,00	0,00	0,00
442 Etat, impots et taxes recouv / tiers	4 052 869,63	0,00	4 052 869,63
<b>5 Disponibilités et assimilés</b>			
50 Placements & autres actifs fin courant	0,00	0,00	0,00
51&53 Trésorerie ( caisse et banques )	4 310 737,22	0,00	4 310 737,22
<b>T O T A L</b>	<b>107 388 662,79</b>	<b>6 573 149,47</b>	<b>100 815 513,32</b>
<b>PASSIF</b>			
<b>CAPITAUX PROPRES</b>			
10 Fonds Social, réserves et assimilés			
101 Capital émis			2 000 000,00
103 prime liés au capital social			0,00
1060 Réserves légales			24 218,00
1064 Réserves facultatives			460 123,95
11 Report à nouveau			
<b>12 Résultat net de l'exercice</b>			<b>34 991 183,93</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>			
1642 Autres emprunts et dettes			0,00
1643 Emprunts auprès des étab de crédit CMT			0,00
1644 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			<b>33 613 943,05</b>
1645 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			0,00
<b>PASSIFS COURANTS</b>			
419 Créiteurs, avances reçues			0,00
40 Fournisseurs et cptes rattachés			6 043 752,96
43 Organismes sociaux et cptes rat..			1 045 278,84
44 Etat, coll , org int et cptes rattach..+IRG			8 231 036,99
455 associé comptes courants			14 405 975,59
519 concours bancaires courants			0,00
<b>T O T A L</b>			<b>100 815 513,32</b>

SARL ~~XXXX~~ COSMETICS

Production des produits d'hygiène corporelle

~~XXXX~~~~XXXX~~ RN 12 sud ouest Tizi Ouzou

Annexe 02: Bilan Prévisionnel de N+2

ACTIF	BILAN PREVISIONNEL DE LA 2EME ANNEE		
	BRUT	AMORT	NET
<b>ACTIF NON COURANT</b>			
204 Logiciel informatique et assimilés	186 000,00	21 700,00	164 300,00
213 Constructions	0,00	0,00	0,00
2150 Install techn. et équipement de production	47 777 368,85	9 555 473,77	38 221 895,08
2151 Autes immob corporelle( M/ et outillages )	4 133 722,92	3 584 625,17	549 097,75
275 Prêts et autres actifs fin non courants	0,00	0,00	0,00
<b>ACTIF COURANT</b>			
<b>3 Comptes de stocks et encours</b>	31 996 339,20	0,00	31 996 339,20
<b>4 Comptes de tiers</b>			
41 Clients et comptes rattachés	29 863 249,92	0,00	29 863 249,92
4 Autres Débiteurs ( 42,43,45,46,486..)	0,00	0,00	0,00
442 Etat, impots et taxes recouv / tiers	6 079 304,45	0,00	6 079 304,45
<b>5 Disponibilités et assimilés</b>			
50 Placements & autres actifs fin courant	0,00	0,00	0,00
51&53 Trésorerie ( caisse et banques )	5 402 159,77	0,00	5 402 159,77
<b>T O T A L</b>	<b>125 438 145,11</b>	<b>13 161 798,94</b>	<b>112 276 346,17</b>
<b>PASSIF</b>			
<b>CAPITAUX PROPRES</b>			
10 Fonds Social, réserves et assimilés			
101 Capital émis			2 000 000,00
103 prime liés au capital social			0,00
1060 Réserves légales			200 000,00
1064 Réserves facultatives			2 209 683,15
11 Report à nouveau			
<b>12 Résultat net de l'exercice</b>			<b>37 007 782,46</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>			
1642 Autres emprunts et dettes			0,00
<b>1643 Emprunts auprès des étab de crédit CMT</b>			<b>25 210 457,29</b>
1644 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			0,00
1645 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			0,00
<b>PASSIFS COURANTS</b>			
419 Crédoeurs, avances recues			0,00
40 Fournisseurs et cptes rattachés			12 691 881,22
43 Organismes sociaux et cptes rat..			1 097 542,79
44 Etat, coll. org int et cptes rattach..+IRG			8 705 227,70
455 associé comptes courants			23 153 771,57
519 concours bancaires courants			0,00
<b>T O T A L</b>			<b>112 276 346,17</b>

SARL ~~XXXX~~ COSMETICS  
Production des produits d'hygiène corporelle

~~XXXXXX~~ RN 12 sud ouest Tizi Ouzou

Annexe N°08 : Bilan Prévisionnel de la 3<sup>ème</sup> année

ACTIF	BILAN PREVISIONNEL DE LA 3EME ANNEE		
	BRUT	AMORT	NET
<b>ACTIF NON COURANT</b>			
204 Logiciel informatique et assimilés	186 000,00	40 300,00	145 700,00
213 Constructions	0,00	0,00	0,00
2150 Install techn , et équipement de production	47 777 368,85	14 333 210,66	33 444 158,20
2151 Autes immob corporelle( M/ et outillages )	4 133 722,92	5 376 937,75	
275 Prêts et autres actifs fin non courants	0,00	0,00	0,00
<b>ACTIF COURANT</b>			
<b>3 Comptes de stocks et encours</b>	33 596 156,16	0,00	33 596 156,16
<b>4 Comptes de tiers</b>			
41 Clients et comptes rattachés	31 356 412,42	0,00	31 356 412,42
4. Autres Débiteurs ( 42,43,45,46,486..)	0,00	0,00	0,00
442 Etat, impots et taxes recouv / tiers	6 383 269,67	0,00	6 383 269,67
<b>5 Disponibilités et assimilés</b>			
50 Placements & autres actifs fin courant	0,00	0,00	0,00
51&53 Trésorerie ( caisse et banques )	13 536 503,08	0,00	13 536 503,08
<b>T O T A L</b>	<b>136 969 433,10</b>	<b>19 750 448,40</b>	<b>117 218 984,70</b>
<b>PASSIF</b>			
<b>CAPITAUX PROPRES</b>			
10 Fonds Social, réserves et assimilés			
101 Capital émis			2 000 000,00
103 prime liés au capital social			0,00
1060 Réserves légales			200 000,00
1064 Réserves facultatives			4 060 072,27
11 Report à nouveau			0,00
<b>12 Résultat net de l'exercice</b>			<b>39 272 796,55</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>			
1642 Autres emprunts et dettes			0,00
1643 Emprunts auprès des étab de crédit CMT			0,00
1644 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			16 806 971,52
1645 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			0,00
<b>PASSIFS COURANTS</b>			
419 Crédoeurs, avances recues			0,00
40 Fournisseurs et cptes rattachés			13 326 475,28
43 Organismes sociaux et cptes rat..			1 152 419,93
44 Etat, coll , org int et cptes rattach..+IRG			9 237 746,79
455 associé comptes courants			32 405 717,19
519 concours bancaires courants			0,00
<b>T O T A L</b>			<b>118 462 199,53</b>

SARL [REDACTED] COSMETICS

Production des produits d'hygiène corporelle

[REDACTED] RN 12 sud ouest Tizi Ouzou

Annexe N° 09 : Bilan Prévisionnel de la 4<sup>ème</sup> année

ACTIF	BILAN PREVISIONNEL DE LA 4EME ANNEE		
	BRUT	AMORT	NET
<b>ACTIF NON COURANT</b>			
204 Logiciel informatique et assimilés	186 000,00	58 900,00	127 100,00
213 Constructions	0,00	0,00	0,00
2150 Install techn , et équipement de production	47 777 368,85	19 110 947,54	28 666 421,31
	0,00	0,00	
2151 Autes immob corporelle( M/ et outillages )	4 133 722,92	7 169 250,33	
275 Prêts et autres actifs fin non courants	0,00	0,00	0,00
<b>ACTIF COURANT</b>			
<b>3 Comptes de stocks et encours</b>	35 275 963,97	0,00	35 275 963,97
<b>4 Comptes de tiers</b>			
41 Clients et comptes rattachés	32 924 233,04	0,00	32 924 233,04
4. Autres Débiteurs ( 42,43,45,46,486..)	0,00	0,00	0,00
442 Etat, impots et taxes recouv / tiers	6 702 433,15	0,00	6 702 433,15
<b>5 Disponibilités et assimilés</b>			
50 Placements & autres actifs fin courant	0,00	0,00	0,00
51&53 Trésorerie ( caisse et banques )	21 291 144,87	0,00	21 291 144,87
<b>T O T A L</b>	<b>148 290 866,80</b>	<b>26 339 097,87</b>	<b>121 951 768,93</b>
<b>PASSIF</b>			
<b>CAPITAUX PROPRES</b>			
10 Fonds Social, réserves et assimilés			
101 Capital émis			2 000 000,00
103 prime liés au capital social			0,00
1060 Réserves légales			200 000,00
1064 Réserves facultatives			6 023 712,10
11 Report à nouveau			0,00
<b>12 Résultat net de l'exercice</b>			<b>41 234 226,44</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>			
			0,00
1642 Autres emprunts et dettes			0,00
<b>1643 Emprunts auprès des étab de crédit CMT</b>			<b>8 403 485,76</b>
1644 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			0,00
1645 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			0,00
<b>PASSIFS COURANTS</b>			
419 Crédoeurs, avances recues			0,00
40 Fournisseurs et cptes rattachés			13 992 799,04
43 Organismes sociaux et cptes rat.,			1 210 040,92
44 Etat, coll , org int et cptes rattach..+IRG			9 699 115,75
455 associé comptes courants			42 223 916,33
519 concours bancaires courants			0,00
<b>T O T A L</b>			<b>124 987 296,34</b>

SARL ~~XXXXXXXXXX~~ COSMETICS

Production des produits d'hygiène corporelle

~~XXXXXXXXXX~~ RN 12 sud ouest Tizi Ouzou

Annexe N°10 : Bilan Prévisionnel de l'année

ACTIF	BILAN PREVISIONNEL DE LA 5EME ANNEE		
	BRUT	AMORT	NET
<b>ACTIF NON COURANT</b>			
204 Logiciel informatique et assimilés	186 000,00	77 500,00	108 500,00
213 Constructions	0,00	0,00	0,00
2150 Installatchn , et équipement de production	47 777 368,85	23 888 684,43	23 888 684,43
	0,00		
2151 Autes immob corporelle( M/ et outillages )	4 133 722,92	8 961 562,91	
275 Prêts et autres actifs fin non courants	0,00	0,00	0,00
<b>ACTIF COURANT</b>			
<b>3 Comptes de stocks et encours</b>	37 039 762,17	0,00	37 039 762,17
<b>4 Comptes de tiers</b>			
41 Clients et comptes rattachés	34 570 444,69	0,00	34 570 444,69
4. Autres Débiteurs ( 42,43,45,46,486..)	0,00	0,00	0,00
442 Etat, impots et taxes recouv / tiers	7 037 554,81	0,00	7 037 554,81
<b>5 Disponibilités et assimilés</b>			
50 Placements & autres actifs fin courant	0,00	0,00	0,00
51&53 Trésorerie ( caisse et banques )	30 216 693,38	0,00	30 216 693,38
<b>T O T A L</b>	<b>160 961 546,81</b>	<b>32 927 747,34</b>	<b>128 033 799,47</b>
<b>PASSIF</b>			
<b>CAPITAUX PROPRES</b>			
10 Fonds Social, réserves et assimilés			
101 Capital émis			2 000 000,00
103 prime liés au capital social			0,00
1060 Réserves légales			200 000,00
1064 Réserves facultatives			8 085 423,42
11 Report à nouveau			
<b>12 Résultat net de l'exercice</b>			<b>43 982 561,48</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>			
1642 Autres emprunts et dettes			0,00
<b>1643 Emprunts auprès des étab de crédit CMT</b>			0,00
1644 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			0,00
1645 Emprunts auprès des étab de crédit(ancien)			0,00
<b>PASSIFS COURANTS</b>			
419 Crédoeurs, avances recues			0,00
40 Fournisseurs et eptes rattachés			14 445 507,24
43 Organismes sociaux et eptes rat..			1 270 542,97
44 Etat, coll , org int et eptes rattach..+IRG			10 345 131,42
455 associé comptes courants			52 532 472,94
519 concours bancaires courants			0,00
<b>T O T A L</b>			<b>132 861 639,47</b>

Annexe N°43 Tableau d'amortissement du crédit

SARL  COSMETICS  
 Production des produits d'hygiène corporelle  
  
 RN 12 sud ouest Tizi Ouzou

**TABLEAU D'AMORTISSEMENT DU CREDIT**

PERIODES	CAPITAL INITIAL	INTERETS	TVA 19%	AMORTS	Annuité	CAPITAL F.P
1ERE ANNEE	33 613 943,05	756 313,72	143 699,61	0,00	900 013,33	33 613 943,05
2ème ANNEE	33 613 943,05	756 313,72	143 699,61	8 403 485,76	9 303 499,09	25 210 457,29
3ème ANNEE	25 210 457,29	567 235,29	107 774,70	8 403 485,76	9 078 495,76	16 806 971,52
4ème ANNEE	16 806 971,52	882 366,01	167 649,54	8 403 485,76	9 453 501,31	8 403 485,76
5ème ANNEE	8 403 485,76	441 183,00	83 824,77	8 403 485,76	8 928 493,53	0,00

TABLEAUX DU COMPTE RESULTAT SUR CINQ EXERCICES

N° cptes	comptes de gestion	1ERE ANNEE	2EME ANNEE	3EME ANNEE	4EME ANNEE	SEME ANNEE
70	Ventes et produits annexes	430 202 880,00	451 713 024,00	474 298 675,20	498 013 608,96	522 914 289,41
<b>I</b>	<b>PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>430 202 880,00</b>	<b>451 713 024,00</b>	<b>474 298 675,20</b>	<b>498 013 608,96</b>	<b>522 914 289,41</b>
601	Achats consommés	365 672 448,00	383 956 070,40	403 153 873,92	423 311 567,62	444 477 146,00
61 et 62	Service extérieurs et autres consommations	1 030 000,00	1 081 500,00	1 135 575,00	1 192 353,75	1 251 971,44
<b>II</b>	<b>CONSOMMATION DE L'EXERCICE</b>	<b>366 702 448,00</b>	<b>385 037 570,40</b>	<b>404 289 448,92</b>	<b>424 503 921,37</b>	<b>445 729 117,43</b>
<b>III 121</b>	<b>VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION</b>	<b>63 500 432,00</b>	<b>66 675 453,60</b>	<b>70 009 226,28</b>	<b>73 509 687,59</b>	<b>77 185 171,97</b>
631	Charges de personnel	12 119 175,00	12 725 133,75	13 361 390,44	14 029 459,96	14 730 932,96
635	Cotisations sociales	1 817 876,25	1 908 770,06	2 004 208,57	2 104 418,99	2 209 639,94
64	Impôts, taxes et versements assimilés	278 741,03	292 678,08	307 311,98	322 677,58	338 811,46
<b>IV 122</b>	<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>49 284 639,73</b>	<b>51 748 871,71</b>	<b>54 336 315,30</b>	<b>57 053 131,06</b>	<b>59 905 787,61</b>
75	Autres produits opérationnels	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65	Autres charges opérationnelles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68	Dotations aux amortis, prov, et pertes de valeurs	5 329 333,50	5 303 937,67	5 284 146,00	5 264 312,67	5 165 146,00
78	Reprise sur perte de valeur et provisions	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>V 123</b>	<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>43 955 306,23</b>	<b>46 444 934,04</b>	<b>49 052 169,30</b>	<b>51 788 818,39</b>	<b>54 740 641,61</b>
-76	Produits financiers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66	Charges financières	756 313,72	756 313,72	567 235,29	882 366,01	441 183,00
<b>VI 124</b>	<b>RESULTAT FINANCIER</b>	<b>-756 313,72</b>	<b>-756 313,72</b>	<b>-567 235,29</b>	<b>-882 366,01</b>	<b>-441 183,00</b>
<b>VII 125</b>	<b>RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS</b>	<b>43 198 992,51</b>	<b>45 688 620,33</b>	<b>48 484 934,01</b>	<b>50 906 452,39</b>	<b>54 299 458,61</b>
695/698	Impôts exigibles / résultats ordinaires	8 207 808,58	8 680 837,86	9 212 137,46	9 672 225,95	10 316 897,14
692/693	Impôts différés / résultats ordinaires	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>TOTAL DES PRODUITS DES ACT ORD</b>	<b>430 202 880,00</b>	<b>451 713 024,00</b>	<b>474 298 675,20</b>	<b>498 013 608,96</b>	<b>522 914 289,41</b>
	<b>TOTAL DES CHARGES DES ACT ORD</b>	<b>387 003 887,49</b>	<b>406 024 403,67</b>	<b>425 813 741,19</b>	<b>447 107 156,57</b>	<b>468 614 830,80</b>
<b>VIII 126</b>	<b>RESULTAT NET DE</b>	<b>43 198 992,51</b>	<b>45 688 620,33</b>	<b>48 484 934,01</b>	<b>50 906 452,39</b>	<b>54 299 458,61</b>
77	Eléments extraordinaire	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66	Eléments extraordinaire	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>IX 127</b>	<b>RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>X 128</b>	<b>RESULTAT NET DE L'exercice</b>	<b>43 198 992,51</b>	<b>45 688 620,33</b>	<b>48 484 934,01</b>	<b>50 906 452,39</b>	<b>54 299 458,61</b>

# **Table de Matière**

# Table de Matière

---

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Liste des Abréviations**

**Liste des Tableaux**

**Liste des Schémas**

**Liste des Figures**

**Sommaire**

**Introduction Générale.....1**

## **Chapitre 01 :**

### **Généralité sur les PME**

Introduction ..... 3

**Section 01 : Généralité sur les PME ..... 4**

1. Définition des PME ..... 4

1.1. La PME dans les pays industrialisés..... 4

1.2. La PME dans les Pays en voie de développement ..... 7

2. Les critères d'identification de la PME ..... 7

2.1. Les critères quantitatifs..... 8

2.2. Les critères qualitatifs de la PME..... 9

2.2.1. La propriété ..... 9

2.2.2. La part de marché ..... 9

2.2.3. La responsabilité..... 10

2.2.4. L'autonomie financière..... 10

# Table de Matière

---

3. Les principales caractéristiques de la PME.....	10
4. Typologies des PME.....	11
4.1. Selon la taille .....	11
4.2. Selon le secteur d'activité .....	12
4.3. Selon la structure juridique.....	13
4.4. Selon le mode de gestion .....	13
4.5. Selon le stade de développement.....	14
4.6. Selon le degré d'innovation.....	15
4.7. Selon le marché.....	16
5. Les institutions liées aux PME .....	17
<b>Section 02 : Procédure de création de la PME .....</b>	<b>19</b>
1. Création des PME.....	19
1.1. Étude de marché et business plan .....	19
1.2. Choix du statut juridique .....	19
1.3. Constitution du dossier de création .....	19
1.4. Dépôt du dossier au Centre National du Registre du Commerce (CNRC).....	19
1.5. Accomplissement des formalités administratives .....	20
1.6. Ouverture d'un compte bancaire professionnel .....	20
1.7. Recherche de financements (si besoin) .....	20
1.8. Installation et recrutement .....	20
1.9. Lancement de l'activité .....	20

# Table de Matière

---

2.	Les forces et les faiblesses de la PME.....	20
2.1.	Les forces de la PME.....	21
2.1.1.	La flexibilité de la PME.....	21
2.1.2.	L'efficacité.....	22
2.1.3.	Les aides de l'Etat.....	22
2.2.	Les faiblesses de la PME.....	23
2.2.1.	Les difficultés financières.....	24
2.2.2.	Les problèmes de gestion.....	24
2.2.3.	L'insuffisance des fonds propres.....	25
3.	Le rôle des PME dans le développement économique.....	26
3.1.	Le rôle des PME dans la création d'emploi.....	26
3.2.	La contribution des PME à l'export.....	27
3.3.	La création de la richesse(PIB).....	28
<b>Section 03 : Les modalités de financement des PME.....</b>		<b>30</b>
1.	Les besoins de financement des PME.....	30
1.1.	Les besoins d'investissement.....	30
1.2.	Les besoins d'exploitation.....	31
2.	Les sources de financement des PME.....	32
2.1.	Le financement interne.....	33
2.1.1.	Le capital social.....	33
2.1.2.	L'autofinancement.....	34

# Table de Matière

---

2.2.	Le financement externe.....	37
2.2.1.	Le financement direct.....	37
2.2.2.	Le financement indirect.....	39
3.	Le choix de financement .....	41
3.1.	Les décisions financières .....	41
3.1.1.	Les décisions financières à moyen et long terme.....	41
3.1.2.	Les décisions financières à court terme.....	42
	Conclusion.....	44

## Chapitre 02 :

### Le crédit d'investissement

Introduction .....	45
<b>Section 01 : Concepts de base sur l'investissement.....</b>	<b>46</b>
1. Définition de l'investissement.....	46
1.1. Définition comptable de l'investissement .....	46
1.2. Définition économique de l'investissement .....	46
1.3. Définition financière de l'investissement.....	47
1.4. Définition gestionnaire de l'investissement .....	47
2. Définition d'un projet d'investissement.....	47
3. Les typologies de l'investissement.....	48
3.1. Selon la nature d'investissement .....	49
3.1.1. Les investissements corporels .....	49

# Table de Matière

---

3.1.2.	Les investissements incorporels .....	49
3.1.3.	Les investissements financiers .....	49
3.2.	Selon la distinction de l'investissement.....	49
3.2.1.	L'investissement de renouvellement.....	49
3.2.2.	Les investissements de modernisation .....	49
3.2.3.	Les investissements de productivité.....	50
3.2.4.	Les investissements d'expansion .....	50
3.2.5.	Les investissements d'innovation.....	50
3.3.	Les investissements stratégiques .....	50
3.3.1.	Les investissements offensifs .....	50
3.3.2.	Les investissements défensifs.....	50
3.3.3.	Les investissements de diversification .....	50
4.	Les caractéristiques d'un investissement .....	51
4.1.	Le capital investit.....	51
4.2.	Les recettes nettes (Cash-flow nets) .....	51
4.3.	La Valeur Résiduelle (VR).....	51
4.4.	La Durée de vie de Projets (DRV).....	52
<b>Section 02 : Généralité sur le crédit d'investissement .....</b>		<b>53</b>
1.	Définition de crédit d'investissement.....	53
2.	Les caractéristiques du crédit d'investissement .....	53
2.1.	La notion de la confiance.....	53

# Table de Matière

---

2.2.	La prise de risque pour la banque .....	53
2.3.	Le temps.....	54
3.	Les objectifs d'un crédit d'investissement .....	54
4.	Les Types de crédit d'investissement.....	54
4.1.	Le crédit à moyen terme (CMT).....	54
4.1.1.	Le CMT réescomptable .....	55
4.1.2.	Le CMT mobilisable .....	55
4.1.3.	Le CMT non mobilisable .....	56
4.2.	Le crédit à long terme .....	56
4.3.	Le crédit-bail « leasing » .....	57
4.3.1.	Définition de crédit-bail .....	57
4.3.2.	Les formes de crédit-bail.....	58
4.3.3.	Les avantages de crédit-bail .....	59
4.3.4.	Les inconvénients du crédit-bail .....	60
5.	Les risques du crédit d'investissement.....	60
5.1.	Définition du risque de crédit .....	60
5.2.	Les différents risques liés aux crédit d'investissement .....	61
5.2.1.	Le risque de non remboursement .....	61
5.2.2.	Le risque de liquidité.....	61
5.2.3.	Risque de taux .....	61
5.2.4.	Le risque de change.....	62
5.2.5.	Le risque opérationnel .....	62
5.3.	Les risques liés aux PME.....	62

# Table de Matière

---

5.3.1.	Le risque particulier.....	62
5.3.2.	Le risque professionnel .....	62
5.3.3.	Le risque général .....	63
6.	Les garanties d'un crédit d'investissement .....	63
6.1.	Définition de la garantie .....	63
6.2.	Les typologies de garanties.....	63
6.2.1.	Les garanties personnelles.....	63
6.2.2.	Les garanties réelles .....	64
6.2.3.	Les garanties complémentaires et assimilées .....	66
<b>Section 03 : Etude et montage d'un dossier de crédit .....</b>		<b>67</b>
1.	Les pièces constitutives d'un dossier de crédit d'investissement ou d'exploitation.....	67
1.1.	Une demande écrite de l'entreprise .....	67
1.2.	Les documents administratifs et juridiques .....	67
1.3.	Les documents comptables et financiers .....	68
1.4.	Les documents fiscaux et parafiscaux .....	68
1.5.	Les documents commerciaux .....	69
1.6.	Documents techniques et économiques :.....	69
2.	Etude technico – économique du projet .....	69
2.1.	Les moyens permettant la collecte d'information .....	70
2.1.1.	L'entretien avec le client .....	70

# Table de Matière

---

2.1.2.	La consultation du service renseignements commerciaux .....	70
2.1.3.	Consultation des fichiers de la banque.....	70
2.1.4.	Consultation des services de renseignements juridiques .....	71
2.2.	Etude économique de projet .....	72
2.3.	Etude technique de projet .....	72
2.3.1.	Le processus et moyens de production.....	72
2.3.2.	Les besoins de l'entreprise .....	72
2.3.3.	La localisation de l'unité de production.....	73
2.4.	L'analyse commerciale .....	73
2.4.1.	Le produit .....	73
2.4.2.	Le prix .....	74
2.4.3.	La distribution .....	74
2.4.4.	La promotion .....	74
3.	Analyse de la rentabilité d'un projet d'investissement .....	75
3.1.	L'analyse de la rentabilité avant financement .....	75
3.1.1.	Elaboration du tableau de flux de trésorerie avant le financement .....	75
3.1.2.	Les critères de la rentabilité.....	80
3.2.	L'analyse de la rentabilité après le financement .....	82
3.2.1.	Elaboration du tableau emplois / ressources après le financement .....	83
3.2.2.	Critère de rentabilité après financement.....	83
	Conclusion.....	84

# Table de Matière

---

## Chapitre 03 :

### Traitement d'un dossier de crédit d'investissement cas de l'agence BNA 581 de Tizi-Ouzou

Introduction .....	85
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>86</b>
1. Présentation générale de la BNA.....	86
1.1. Historique de la BNA .....	86
1.2. Les missions de la BNA .....	87
1.3. Les objectifs de la BNA.....	88
1.4. L'organisation de la BNA.....	88
1.5. Classification des agences de la BNA .....	89
1.5.1. Agences principales.....	89
1.5.2. Agences de catégorie A et B .....	89
1.5.3. Agences de catégorie C : .....	89
1.6. Organigramme de la direction générale (DG).....	90
2. Présentation de l'agence d'accueil (BNA agence 581 de Tizi-Ouzou) ...	91
2.1. Front office .....	91
2.1.1. Chargés de la clientèle (particulier et entreprise).....	91
2.1.2. Guichet payeur/caisse .....	92
2.1.3. Accueil /orientation .....	92
2.2. Back office.....	92
2.2.1. Le service engagement (gestion des litiges et événements).....	92
2.2.2. Le service commerce extérieure.....	92

# Table de Matière

---

2.2.3.	La cellule juridique et contentieuse.....	92
2.2.4.	Le contrôleur permanent .....	92
2.2.5.	La section administrative.....	93
3.	Organigramme de l'agence BNA 581 de Tizi-Ouzou.....	94

## **Section 02 : Analyse d'un cas de crédit d'investissement..... 95**

1.	Les Documents constitutifs du dossier de crédit d'investissement.....	95
1.1.	Documents juridiques et administratifs .....	95
1.2.	Documents fiscaux et parafiscaux .....	95
1.3.	Documents comptables et financiers .....	95
1.4.	Les documents complémentaires du secteur de l'industrie .....	96
2.	Etude technico – économique du projet .....	96
2.1.	Identification et présentation de projet .....	96
2.1.1.	Présentation de l'entreprise .....	96
2.1.2.	L'objet de l'investissement .....	97
2.1.3.	La structure de financement .....	97
2.1.4.	Les besoins de projet .....	98
2.2.	L'étude économique de projet .....	98
2.3.	L'étude technique .....	98
3.	Analyse de la rentabilité d'un projet d'investissement .....	99
3.1.	Analyse de la rentabilité avant financement.....	99
3.1.1.	Echéancier d'amortissement.....	99

# Table de Matière

---

3.1.2.	Calcule de la CAF .....	99
3.1.3.	Détermination de BFR et sa variation .....	101
3.1.4.	Calcul de la valeur résiduelle des investissements (VRI) .....	102
3.1.5.	Elaboration du tableau des emplois / ressources avant financement .....	103
3.1.6.	Les critères d'évaluation de la rentabilité .....	104
3.2.	Analyse de la rentabilité après financement .....	105
3.2.1.	Etablissement de l'échéancier De remboursement .....	105
3.2.2.	Elaboration du tableau de comptes de résultats après financement .....	107
3.2.3.	Elaboration du tableau des emplois / ressources après financement .....	108
3.2.4.	Les critères d'évaluation de la rentabilité .....	109
3.3.	Conclusion de l'étude et décision de la banque.....	110
	Conclusion.....	112
	<b>Conclusion Générale.....</b>	<b>113</b>
	<b>Bibliographie .....</b>	<b>115</b>
	<b>Annexes .....</b>	<b>120</b>
	<b>Table des matières .....</b>	<b>133</b>
	<b>Résumé</b>	

## ***Résumé :***

Dans tous les pays du monde développés ou émergents, les PME constituent la grande partie du secteur économique. Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social. La PME peut connaître des besoins de financement qui peuvent être classés selon leurs échéances : Un besoin à court terme pour financer son actif circulant (le cycle d'exploitation) et un besoin à long et moyen termes pour financer ses immobilisations (le cycle d'investissement). Afin de parer à ces besoins, l'entreprise se tourne vers une banque, en l'occurrence la Banque Nationale d'Algérie qui lui offre une ligne de crédit correspondant à ses besoins. Néanmoins, avant toute prise de décision de la part de la banque, un processus bien distinct se met en place dont la partie primordiale est l'analyse financière. Cette analyse est basée sur les documents comptables fournis par l'entreprise sollicitant le crédit. La banque a recours aux différents indicateurs d'équilibre du bilan financier ainsi qu'à d'autres ratios, et ce, afin de juger de la situation financière de l'entreprise.

## ***Mots clés :***

PME, pays développé, processus, besoins de financement, besoins à court terme, financier, banque, BNA, immobilisations, cycle d'investissement, documents comptables, analyse financière, équilibre financier, ratios.

## ***Abstract :***

In all developed or emerging countries in the world, SME form the most important part of the economic sector. Small and medium-sized enterprises (SME) play nowadays a fundamental role in the process of economic and social development. The SME may know financing needs that can be classified according to their maturity: a short-term need to finance its current assets (the operating cycle) and a long-term and medium-term need to finance its fixed assets (the business cycle).

In order to meet these needs, the company turns to the bank, in this case the Banque nationale d'Algérie (BNA) which offers a line of credit corresponding to his needs. Nevertheless, before any decision is made by the bank, a distinct process is put in place, the most important part of which is financial analysis. This analysis is based on the accounting documents provided by the company applying for the credit, using the different balance sheet indicators of the balance sheet and other ratios, in order to assess the financial position of the company.

## ***Key word:***

SME, developed countries, processes, financing needs, short-term needs, financial, banking, BNA, fixed assets, investment cycle, accounting documents, financial analysis, financial balance, ratios.