UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

ULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET

SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire de fin d'étude
en vue de l'obtention du Diplôme
de Master en Sciences Economiques
Option : Monnaie finance et banque

Thème

La problématique et les contraintes de financement bancaire des PME en Algérie

(Cas de la BEA 034)

Dirigé par :

Mr : FIRLAS Mohamed

Réalisé par :

M^{elle} : HACHEMI Nadia

M^{elle} : MEZAGUER Tassadit

Devant le jury composé de :

Président : Mr AMIAR Habib Maitre assistant classe "A" UMMTO

Examinateur : Mr FERRET Marzouk Maitre assistant classe "B" UMMTO

Directeur du mémoire : Mr FIRLAS Mohammed Maitre assistant classe "A"UMMTO

Promotion 2016

REMERCIEMENTS

Avant tout, nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir donné la force et surtout la patience d'arriver au bout de notre travail.

Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements pour notre promoteur, **M^r^ FIRLAS Mohammed**, d'avoir accepté de diriger ce travail par ses conseils et ses remarques pertinentes. Ainsi les membres des jurys d'avoir pris de leurs temps afin de lire et d'examiner notre travail de recherche.

Nous remercions également tout le personnel de l'agence BEA de Tizi ouzou, en particulier notre encadreur **M^me^ CHEKLAT. GH,** pour leur remarquable dévouement, leur soutien et leur grande disponibilité, et ses conseils.

Nous tenons aussi à remercier vivement nos enseignants pour leur présence durant tout notre cursus.

Enfin nous exprimons toute notre gratitude à tous ceux qui ont contribué de près et de loin à l'élaboration de ce travail.

Dédicaces

Nous dédions ce travail :

A nos chers mères et pères à nos frères et sœurs

A tous nos amis(es) et à tous ceux qui nos sont chers.

Nadia et Tassadit

Liste des abréviations :

ANDI: Agence Nationale du Développement de l'Investissement.
ANSEJ: Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes.
BEA: Banque Extérieure d'Algérie.
BFR: Besoin en Fond de Roulement.
BTP/HTP: Bâtiment et Travaux Public et Hydrauliques Travaux Public.
CA: Chiffre d'Affaire.
CAF: Capacité d'Autofinancement.
CAGEX: Compagnie Algérienne d'assurance et de Garanties des Exportation.
CDS: Crédit Default Swaps.
CF: Cash-Flow.
CLN: Crèbdit Linked Notes.
CMT: Crédit à Moyen Terme.
CNAC: Caisse Nationale d'Assurance Chômage.
DA: Dinars Algérien.
DAMR: Délégation Assurance Multirisques.
DCT: Dette à Court Terme.
DEGE: Directeur des Grandes Entreprises, Directeur des Engagements des PME.
DEPME: Direction des Engagements des PME.
DGA: Directeur Général Adjoint.
DLMT: Dette à Long et à Moyen Terme.
DPP: Distribution de Produits Pétroliers.
DRC: Délai de Récupération du Capital.
E: Emplois.
EGTPH: Entreprise des Grands Travaux Public et Hydrauliques.
ETB.TCE: Entreprise de Travaux et Bâtiments. Tout Cours d'Etat.
EURL: Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée.
FR: Fond de Roulement.
FRN: Fond de Roulement Nette.
HT: Hors Taxe.
I: Investissement.
IR: Indice de Rentabilité.
Kda : kilo Dinard Algérien.
KMV: Kealhofer, McQuown et Vasicek.
LT: Long Terme.
ME: Moyenne Entreprise.
MT: Moyen Terme.
N-C: Nouvelle Création.
PDG: Président Directeur Général.
PE : Petite Entreprise.
PME : Petite et Moyenne Entreprise.

PMI : Petite et Moyenne Industrie.
PNB : Produit Net Bancaire.
R: Ratio.
R: Resources.
RAP: Risk Adjusted Performance.
RAPM: Risk Adjusted Performance Measurement.
RAROC: Risk Adjusted Return On Capital.
RE: l'emprunt.
SARL: Société à Responsabilité Limitée.
SCF: Système Comptable Financier.
SNC : Société au Nom Collectif.
T.O : Tizi-Ouzou.
T: Taux d'actualisation.
TCR: Tableau des Comptes Résultats.
TDPP : Transport et Distribution de Produits Pétroliers.
TN: Trésorerie Nette.
TPE : Très Petite Entreprise.
TPM: Transport Privé de Marchandise.
TPV: Transport Privé de Voyageur.
TR: Total Rrate of return swaps.
TRI: Taux de Rentabilité Interne.
TTC: Touts Taxes Comprise.
UN: Union Européen.
VA: Valeur Ajoutée.
VAN: Valeur Actuelle Nette.
VAR: Value At Risk.
VD: Valeur Disponible.
VE: Valeur d'Exploitation.
VF: Valeur Financière.
VNC: Valeur Nette Comptable.
VR: Valeur Réalisable.

Sommaire

Introduction générale **8**

Chapitre I : Cadre théorique de la recherche sur les PME **13**

Introduction **13**
Section 01 : La PME dans la théorie économique 14
Section 02 : Définition, caractéristiques et classifications des PME 18
Conclusion **29**

Chapitre II : La PME et son financement **31**
Introduction **31**
Section 01 : Les spécificités et difficultés de financement de PME 32
Section 02 : Le financement des PME 36
Conclusion **50**

Chapitre III : Le crédit bancaire : risques et garanties **52**
Introduction **52**
Section 01 : L'entreprise et la banque : opération de crédit 53
Section 02 : Les risques de crédit : évaluation et gestion 63
Conclusion **79**

Chapitre IV : Analyse de la relation banque/ PME au sien de la BEA/TO **81**
Introduction **81**
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « BEA » 82
Section 02 : Evaluation, gestion et contrôle du risque de crédit PME à la BEA 87
Section 03 : Méthodologie de la collecte des données et analyse des résultats 107
Conclusion **115**
Conclusion générale **117**
Bibliographie
Liste des figures et tableaux
Liste des annexes
Table des matières

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale :

L'ouverture de l'économie algérienne et l'instauration progressive de l'économie de marché a permis une nette augmentation du nombre de petites et moyennes entreprises (PME) durant ces dernières années. Les statistiques disponibles sur le secteur de la PME en Algérie indiquent que ces entreprises assurent une place de plus en plus importante dans la structure économique nationale. Ces dernières représentent plus de 97% du total des entreprises qui exercent en Algérie.

Depuis l'indépendance, le secteur industriel a connu plusieurs réformes et plusieurs étapes de développement. Après l'indépendance jusqu'à la fin des années 1970, l'Algérie a fondé sa stratégie pour le développement de son économie sur le concept des "industries-industrialisantes". C'est ainsi que plusieurs complexes industriels ont été crées dans les différentes régions du pays.

Une nouvelle stratégie de développement a été mis en place, depuis 1990, la PME algérienne ne cessent de prendre son essor, dix ans plus tard 60% des PME en existence avaient été créées après 1994, soit après l'adoption en 1993 d'un nouveau code des investissements et après l'entre en vigueur l'année suivante de programme d'ajustements structurels. En 2009 75% des PME recensées en 2005 on été crées à la suite de l'adoption de ce nouveau code, alors que 35% l'ont été durant l'intervalle 2000-2005. Egalement, la mise en place de l'Agence Nationale pour le Développement de l'Investissement (ANDI), figure parmi les facteurs ayant favorisés la création de milliers de petites entreprises .Cette dernière a pour mission principale le développement et le suivi des investissements en facilitant des formalités administratives**.**

Le gouvernement algérien affiche une volonté remarquable envers le développement de ce secteur, par la mise en ouvre de programmes de soutien, d'innovation, de mise à niveau et par la création des fonds et des caisses qui facilitent et encouragent la création des PME.

La PME représente un vecteur de développement essentiel dans tout système économique, elle constitue la base du tissu économique, elle participe de manière positive à la croissance économique, à la création d'emplois et au développement local, régional et national. Toutefois, la PME est confrontée à plusieurs problèmes dont essentiellement le financement.

En effet, à différents stades de leur existence les PME pour assurer leur fonctionnement et leur développement doivent se procurer les ressources nécessaires pour faire face à leurs besoins, ces ressources sont souvent interne ou personnelles (apports des dirigeants eux même, et apports dis amicale « des amis et de la famille ») ; et également des ressources externes, par le biais d'ouverture du capital ou tout simplement par voie d'endettement auprès des institutions financières ,sans oublier l'aide de l'Etat qui joue un rôle important dans le développement de ce type d'entreprise.

Les PME connaissent des difficultés de financement d'autant importantes que leurs investissements nécessitent des mises de fonds dépassant de beaucoup leur capacité d'autofinancement , pour cette raison elles ont besoins surtout, et outre les autres sources de financement, d'un accompagnement bancaire aussi bien sur le court, moyen et long terme. Elles ont besoin de satisfaire leurs demandes. D'aucuns pensent que le problème de financement se résume à la question de garantie. D'autres par contre trouvent qu'il a son fondement dans le rôle traditionnel des banques consistant essentiellement à la collecte des fonds, à la prestation de services et à l'octroie de crédit.

La relation banques-PME constitue un sujet d'actualité dans la mesure où ces deux acteurs jouent un rôle très important dans le système productif d'un pays. En Algérie, la problématique des relations banques-PME s'est posée et se pose toujours. D'ailleurs, ces rapports faisaient, font et feront l'objet de plusieurs débats et tables rondes mettant l'accent sur l'importance de l'une pour l'autre et les exigences de l'une sur l'autre.

Par conséquent, bien que l'importance des PME tant au niveau social qu'au niveau économique soit indéniable, ce type d'entreprise ne recevait pas tout le soutien qu'il mériterait et surtout celui lié au financement ni de la part de l'Etat, ni des banques. Cela se traduit par la fragilité et la vulnérabilité du jeune secteur des PME qui peine à trouver l'essor nécessaire. Par ailleurs, les expériences passées montrent que l'acte de création d'entreprises, reste insignifiant et insuffisant si l'entreprise créée n'affiche pas une certaine capacité de survie, de croissance et de pérennité. Or, le taux de survie des entreprises en Algérie n'est que d'environ 40% cinq années après leur création. Cela montre que même pas la moitié des entreprises nouvellement créées sont présentes après cinq années d'existence. Le processus de leur croissance et développement apparaît donc à son tour problématique et ce, à cause des obstacles le plus souvent rencontrés**,** pour ces raisons la banque ainsi que les établissements de crédit, n'accordent pas des crédits facilement sauf si certaines conditions sont respectées.

C'est dans ce cadre de cette relation que s'inscrit la présente étude dont le choix du thème « **La problématique et les contraintes de financement bancaire des PME en Algérie** ».

Pour cela, notre problématique s'articule au tour de la question suivante :

Pourquoi est-il contraignant pour les établissements financiers bancaires de financer certaines PME en Algérie ?

De cette question principale, découlent les questions spécifiques suivantes,

-Quelles sont les principales spécificités des PME?

-Quelles sont les difficultés rencontrées par les PME dans leur financement ?

L'objectif de ce travail est de tenter de comprendre davantage la problématique de financement bancaire des PME, dans le contexte de mutation et de diversification, que vit actuellement l'économie algérienne, et de montrer l'impact de l'évaluation des risques et des garanties sur la décision finale du banquier, pour atteindre cet objectif, nous basons notre travail sur les hypothèses suivantes :

H1 : L'évaluation du risque constitue un blocage dans l'opération d'octroi de crédit accordé aux PME.

H2 : Vu la fragilité et la vulnérabilité des PME, les garanties sont- elles un fardeau a lourd pour les PME dans la demande d'un crédit bancaire. Le problème de financement est généralement lié aux garanties.

Nous avons divisé notre travail en quatre chapitres :

-Le premier chapitre est consacré à traiter la PME dans la théorie économique et ce dans le but de faire sortir les facteurs pouvant être à l'origine de la réussite de ce type d'entreprise ainsi que leur stratégie de pérennité, ensuite les généralités sur les PME (définitions, caractéristiques et classifications).

-dans le deuxième chapitre nous allons présentées les différentes spécificités et difficultés de financement des PME et les différents facteurs structurels influençant leur financement ainsi que leurs différents systèmes de financement.

-Le troisième chapitre est consacré à la présentation du crédit bancaires, ces types, ces risques et différentes procédures mise en place pour gérer ou diminuer les risques lié à l'activité bancaire.

- Le quatrième chapitre est consacré à la présentation : de l'organisme d'accueil (BEA), de l'analyse faite par le banquier lors de la pris de la décision finale en matière d'octroi de crédit et étude empirique faite sur un échantillon des dossiers de PME au sien de la BEA. TO.

Chapitre I :

Cadre théorique de la recherche sur les PME

Introduction :

Il est reconnu que les petites et moyennes entreprises (PME) sont considérées comme le moyen le plus efficace pour la relance économique afin de créer plus de richesses et d'emplois. Dans les pays développés, les PME créent environ 70% du produit intérieur brut et emplois 80% des effectifs. Ces deux chiffres à eux seuls montrent l'importance du rôle joué par le secteur de la PME dans le développement économique et social du pays. La PME constitue le cœur et le poumon de l'économie durable ; elle est la base de la démocratie libérale, de l'économie de marché et de la libre entreprise au sens propre du terme[1].

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

Pour mieux comprendre ce concept de PME nous allons consacrer ce chapitre à présenter les PME dans la théorie économique, ensuite nous allons voir les différentes définitions et les caractéristiques ainsi les classifications des PME.

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

Section I : La PME dans la théorie économique :

A partir du milieu des années 70, deux courants distincts, spécialisés dans l'analyse exclusive des PME, se développent conjointement. D'une part, **le courant de la spécificité** qui a pour projet de mettre en évidence les traits caractéristiques des entreprises de petite taille et de proposer une théorie spécifique de l'organisation-PME. La PME est alors considérée comme un objet de recherche. D'autre part, **le courant de la diversité** cherche à établir des typologies dans le but d'ordonner et de classer l'hétérogénéité du monde des PME. Dans ce cas, la PME est considérée comme un champ de recherche.

I-1 Le courant de la spécificité (1975-1985) :

Jusque dans les années 70, l'objet-PME n'est pas pris en compte en tant que tel, mais est inclus de fait dans une problématique de gestion globalisante qui gomme le plus souvent toutes ses spécificités. Ce n'est qu'à la fin des années 70 que la recherche en PME prend un nouvel essor, lorsque plusieurs auteurs ne la considèrent plus comme un modèle réduit de la grande entreprise mais comme une entreprise à laquelle on peut associer des particularités :" la PME est spécifique". L'entreprise de petite taille devient "la petite entreprise".

La PME se constitue alors progressivement en objet de recherche. Mais en objet de recherche relatif dans la mesure où la preuve de la spécificité des petites entreprises ne peut se faire qu'à partir d'études comparatives entre les petites, moyennes et grandes entreprises.

L'affirmation de la spécificité des PME n'est pas une thèse en soi mais relative à ce qui la distingue de la grande entreprise. En accordant à la taille la plus grande importance et en considérant que ce facteur occasionne des changements de nature, on peut en déduire que l'entreprise de petite taille est spécifique.

Toutefois, si les travaux concernant le concept de taille fournissent les fondements théoriques sur lesquels la recherche en PME va se développer, le critère de taille sert davantage à opérer des découpages de l'appareil productif qu'à définir des catégories homogènes d'entreprises[2].

[2] TORRES. Olivier : « PME de Nouvelles Approches », Edition, Economica, 1998, p 27-28-29.

La PME ne peut plus être considérée comme un simple modèle réduit, voire infantile d'un archétype d'entreprise. Tout comme le groupe industriel, elle constitue un être qui a sa propre réalité, sa propre existence.

En général, les chercheurs en PME se contentent de constituer un échantillon d'entreprises de petite taille pour pouvoir faire référence au corpus théorique de la recherche en PME. Ce procédé a la vertu d'une grande simplicité mais il repose sur de forts présupposés qui sont loin d'être toujours vérifiés. Le passage du concept de petite taille au concept de PME n'est pas automatique. Or, la plupart des chercheurs font comme si ce lien était parfait, comme s'il suffisait d'avoir une entreprise correctement définie en termes de petite taille pour faire le lien avec le concept de PME. Selon les économistes, deux types d'erreurs peuvent être commises lors de cette étape. Une erreur de première espèce consisterait à accepter à tort l'hypothèse de la spécificité de la PME auprès d'entreprises qui malgré leur petite taille, ne le sont pas. Une erreur de deuxième espèce serait de rejeter à tort du cadre de validité du concept-PME, des entreprises sous prétexte qu'elles sont de grande taille. Or, comme l'ont montré Bournois et Pellegrin (1994) une entreprise de grande taille peut conserver les caractéristiques organisationnelles propres au concept de PME.

La portée du concept de PME est donc à la fois plus large et plus étroit qu'il n'y parait. Plus large car des entreprises de grande taille peuvent être analysées avec profit à partir du cadre théorique du concept-PME. Plus étroit car toutes les entreprises de petite taille ne rentrent pas forcément dans ce cadre[3].

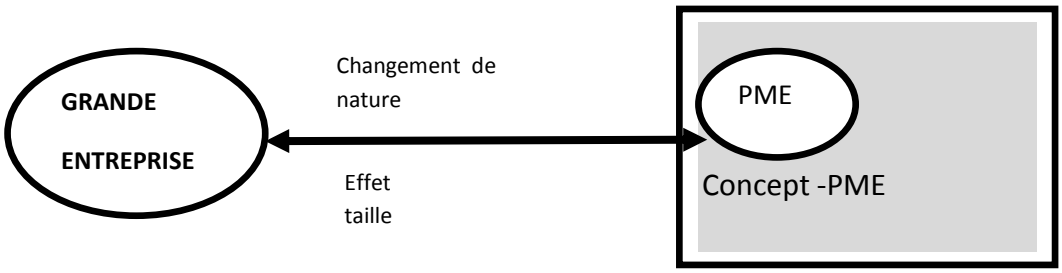
Pour éviter ces types d'erreur, il conviendrait de vérifier l'existence empirique des caractéristiques théoriques du concept-PME. Si les critères de sélection des entreprises d'un échantillon sont généralement la taille, les caractéristiques qualitatives, à l'exception du critère d'indépendance juridique, ne sont jamais vérifiées mais supposées empiriquement. La thèse de la spécificité de la PME est alors un postulat sur lequel chaque chercheur se fonde sans en vérifier l'existence empirique.

Si la thèse de la spécificité présente une faible autonomie de recherche du fait des nécessaires comparaisons qui doivent être faites pour étayer la preuve de sa spécificité, elle se caractérise par un fort degré de généralisation puisqu'il s'agit de rompre avec la vision

[3] TORRES. Olivier, op. cit, p.p 29-31.

traditionnelle de la PME (grande entreprise miniature) pour proposer de nouvelles bases théoriques aux futurs travaux sur la PME.

Figure n°01 : Le courant de spécificité.



Source : TORRES .O, op.cit, p29.

I-2 La PME dans le courant de la diversité :

Pour Le courant de la diversité, il ne s'agit pas de présenter la PME comme un bloc homogène et l'opposer aux grandes entreprises. L'approche de la diversité considère les PME comme un ensemble hétérogène pour se prêter à une tentative de généralisation.

Si le courant de la spécificité considère que plus la taille de l'entreprise est petite, plus cette dernière est spécifique, il ne s'agit que d'une tendance, or, comme le montre March (1994), *« tout essai de description des tendances de gestion, même s'il est valide en moyenne, ne décrit se façon adéquate aucune situation de gestion particulière* ».

Dans ces conditions, la PME n'est pas une catégorie homogène mais une appellation commode qui désigne une réalité multiple susceptible de se différencier par l'activité, par la forme de propriété.

Vu l'hétérogénéité de ce type d'entreprise (PME), le problème est que le nombre de situations théoriquement envisageables par le jeu de combinaison entre les divers facteurs, dépasse la diversité réelle des entreprises .l'approche contingente tend à considérer chaque entreprise comme un cas unique. Il devient impossible de généraliser et de proposer une théorie à la PME, O.TORRES a qualifié ce type d'excès de dérive "casuistique".

Afin de ne pas multiplier le nombre de combinaison différentes, la solution consiste soit à se limiter aux facteurs les plus influents en dressant des typologies se limitant à un aspect particulier, soit à considérer que certaines combinaisons sont plus probables que

d'autres. La recherche de typologies fondées exclusivement sur des échantillons de PME a été particulièrement active entre 1975et 1985 par plusieurs chercheurs[4].

Le courant de la diversité présente des caractéristiques inverses de celui de la spécificité :

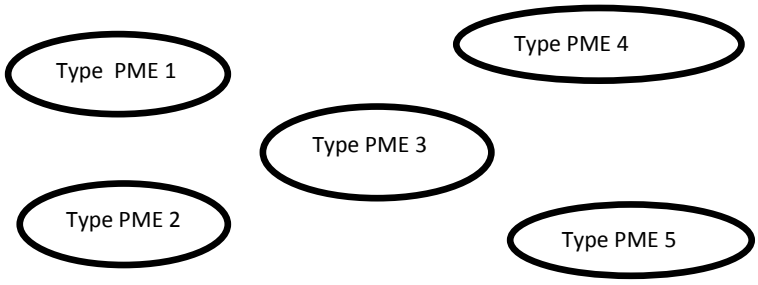
- Il présente une forte autonomie de recherche par rapport aux travaux sur la grande entreprise. Il ne s'agit plus de comparer la petite entreprise à la grande mais d'évaluer, dans l'absolu, la diversité de ce monde particulier.

- Cependant, la multiplicité des types établis ne permet pas de faire émerger un cadre général, soit parce qu'il y en a plusieurs (approche typologique) soit parce qu'il y en a une infinité (approche contingente).

Les résultats obtenus présentent donc un faible degré de généralisation.

« Le courant de la diversité s'efforce de simplifier la diversité du champ-PME en dressant des types distincts. Cette orientation se situe aux antipodes de la thèse de la spécificité. L'approche est beaucoup plus contingente et la portée théorique plus limitée. Cette approche est plus réaliste mais limite les connaissances de la PME au niveau d'énoncés anecdotiques. Sous couvert de réalisme, on en déduit qu'aucune généralisation n'est possible et que tout est alors affaire de contexte. C'est le risque de dérive casuistique »[5].

Figure n°02 : Le courant de la diversité.



Source : TORRES. O, op.cit, p35.

[4] TORRES. O, op.cit, p34, 35.

[5] Ibid., p.p. 35-36.

I-3 La théorie des interstices :

Pour expliquer cette permanence d'un très grand nombre de petites entreprises, Edith Penrose, en 1959, avança l'idée que l'économie génère différents types d'espaces de marché dont certains sont peu propices à la grande production. Ces marchés ne sont pas accessibles à la grande entreprise ou requièrent des productions trop spécifiques ou peu rentables, compte tenu de sa taille.

En suit, cette théorie stipule que les PME peuvent profiter durablement des opportunités engendrées par les mutations environnementales et technologiques qui créent sans cesse des interstices, c'est-à-dire des marchés délaissés pour une raison ou une autre.

Autrement dit, Edith Penrose défend l'idée selon laquelle l'économie génère différents types d'espaces de marchés, dont certains exigent un service ou une production particulière et en petite série, soit une production destinée à une frange de clientèle ou à une région géographique spécifique, ce que la théorie explique par l'influence des coutumes locaux, les besoins de luxe et autres considérations liées au contexte de son exercice.[6]

En fin, les interstices relèvent d'un principe général d'un espace de marché délaissé par les grandes firmes au terme d'un arbitrage entre diverses opportunités productives. Les grandes firmes calculent les avantages comparatifs des différentes opportunités productives et elles choisissent les espaces du marché où elles peuvent valoriser aux mieux les ressources dont elles disposent. Compte tenu de l'imparfaite divisibilité des ressources, leur croissance est nécessairement discontinue et elles fonctionnent par saut. Il en résulte qu'à un niveau de ressources données, elles vont occuper les marchés où leur rentabilité relative est la plus forte laissant ainsi les autres marchés (jugés moins rentables) aux PME[7].

[6] JULIEN P-A : « PME : bilan et perspectives », Ed Economica, Paris 1994, p 59.
[7] *FRIGANT* .v, *PERES.S, VIROL.S* « Comment les PME s'immiscent au sommet de la chaîne d'approvisionnement automobile ? », cahiers de GRETHA, université de bordeaux, 16 juillet 2012, p8.

Section II: Définition, caractéristiques et classifications des PME :

Cette section est consacrée à présenter des généralités sur les PME. Premièrement, nous allons définir la PME. Deuxièmement, nous allons présenter ses caractéristiques et spécificités. Enfin, nous allons aborder la classification des PME.

II-1 Définition de la Petite et Moyenne Entreprise (PME) :

Les définitions de la PME peuvent se subdiviser en deux approches distinctes, d'une part les définitions utilisant des critères **qualitatifs** également dénommés « critères théoriques, sociologiques ou analytiques» et d'autre part, celles utilisant des critères **quantitatifs**, appelés aussi « descriptifs ».

II-1-1 Définition qualitatives :

L'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent toutes l'accent, à des degrés divers, sur les éléments distinctifs et caractéristiques d'une entreprise de petite ou moyenne dimension. Elles correspondent à une approche de contingence.

II-1-1-1 Les facteurs de contingence :

- l'âge ;
- la taille de l'organisation ;
- le système technique ;
- l'environnement ;
- les relations de pouvoir.

A- L'âge et la taille :

- Plus une organisation est âgée, plus son comportement est formalisé ;
- La structure de l'organisation reflète l'âge de la fondation de son activité ;
- Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée : plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées, et plus sa composante administrative est développée ;
- Plus l'organisation est grande, plus elle est formalisée.

B- Le système technique :

- Plus le système technique est régulé, plus le travail opérationnel est formalisé et plus le centre opérationnel est bureaucratique ;
- Plus le système technique est sophistiqué, plus la structure administrative est élaborée de façon précise, plus les fonctionnels logistiques sont nombreux et qualifiés, plus s'opère à leur bénéfice une décentralisation sélective et plus l'organisation utilise de mécanismes de liaison pour coordonner leur travail ;
- L'automation du centre opérationnel transforme la structure administrative de bureaucratie en structure organique.

C- L'environnement :

- Plus l'environnement est dynamique et plus la structure est organique ;
- Plus l'environnement est complexe et plus la structure est décentralisée ;
- Plus l'organisation a des marchés diversifiés, plus elle a tendance à se scinder en unités organisées sur la base de ses marchés (dans la mesure où les économies d'échelle le permettent) ;
- Une hostilité extrême de son environnement amène toute organisation à centraliser sa structure de façon temporaire ;
- S'il existe des disparités dans l'environnement, l'organisation est conduite à créer des constellations de travaux différenciées et à décentraliser de façon sélective vers ces constellations.

D- Le pouvoir :

- Plus le contrôle externe qui s'exerce sur l'organisation est puissant, plus la structure de l'organisation est centralisée et formalisée ;
- Le besoin de pouvoir des membres de l'organisation conduit les organisations à avoir des structures excessivement centralisées ;
- Il existe en matière de structure (et de culture) une mode qui pousse les organisations à se mettre au goût du jour, même si ce n'est pas approprié pour l'organisation.

II-1-1-2 La dimension humaine :

Un élément fondamental revient avec constance quoique selon des intensités variées : il s'agit de l'aspect humain lié à l'entreprise. La PME est « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont, il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise ». Le chef d'entreprise est omniprésent dans ces approches descriptives. Son rôle est considéré comme déterminant dans la PME. La dimension humaine liée à la personnalisation de la définition donnée de ce type d'entreprise, il s'agit d'une constante que les premières études réalisées à ce propos ont très tôt mise en exergue.[8]

II-1-1-3 le rapport Bolton :

La définition de Bolton repose sur 3 critères :

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par ses propriétaires d'une manière

Personnalisée « participation a tous les aspects de la gestion » ;

- Une part de marché restreinte « manque de pouvoir réel sur l'environnement économique » ces entreprises ont affaire à de nombreux concurrents, manque de pouvoir réel sur l'environnement économique cela est clairement influencé par la théorie de concurrence parfaite ;
- L'indépendance de la société[9].

Dans l'approche du phénomène de la PME, le rapport BOLTON insiste lui aussi sur les éléments liés à la personnalité du dirigeant des PME. Ainsi selon cette analyse, la PME est dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée et non par le biais d'une structure managériale formalisée.

Le rapport BOLTON insistait sur le fait que la PME est une entreprise qui, en termes économique, ne possède qu'une part relativement petite d'un marché .En d'autres termes, ces entreprises font face à de nombreux concurrents. Selon ce rapport, la plupart de ces entreprises n'ont pas une part suffisante de leur marché pour leur permettre de manière significative leur prix de vente en modifiant les quantités qu'elles produisent.

[8] WTTERWULGHE Robert & al : « la PME Une entreprise humaine », De Boeck université, 1998, p 15.
[9] SELHAMI. S, & al : « A la découverte de la PME en Algérie », Colloque national sur : Réalité et perspectives pour le système de comptabilité financière dans les PME en Algérie, 05-06/05/ 2013 .p 4.

II-1-1-4 Les approches multicritères :

Dans les différents pays de communauté le premier élément spécifique de la PME est l'indentification de celle-ci à un entrepreneur. A coté de l'élément humain, l'analyse met aussi en exergue diverses autres caractéristiques plus descriptives, utiles pour l'élaboration d'une définition quantitative :

- Un personnel de direction relativement peu spécialisé ;
- Des contacts personnels étroits entre les organes supérieurs de direction et les ouvriers, les clients, les fournisseurs ou les propriétaires ;
- Le manque de position de force pour négocier les achats et les ventes ;
- une intégration relativement étroite à la collectivité locale, à laquelle appartiennent les propriétaires et directeurs, et une dépendance plus ou moins grande vis-à -vis des marché et des sources d'approvisionnement du voisinage ;
- l'impossibilité de se procurer des capitaux en recourant au marché monétaire et des difficultés d'obtenir des crédits, mémé à court terme. pour trouver des fonds et investir, les dirigeants de PME. recourent le plus souvent à l'autofinancement[10].

II-1-2 définition quantitatives :

D'après TORRES : La définition de la P.M.E repose sur des fonds présupposés loin d'être variables.

La commission européenne définit cette approche comme la combinaison de critères quantitatifs tels que « le nombre de travailleurs, profit net, valeur ajoutée, capital, bénéfice, chiffre d'affaire».

L'union européenne par le billet de l'observatoire européen des P.M.E a essayé en 1992 de retenir les critères les plus pertinents à retenir comme suit :

- La Très Petite Entreprise « T.P.E » < 09 employés ;
- 10 ≤Petite Entreprise « P.E »< 99 employés ;
- 100 ≤ Moyenne Entreprise < 499 employés.

La commission a redéfini la notion de P.M.E en 1996 dans le cadre d'une recommandation, reconnaissant qu'une entreprise de 500 personnes dispose de moyens

[10] WTTERWULGHE. Robert & al, op. cit, p 17.

financiers et repose sur une bonne structure managériale là distinguant d'une simple P.M.E. Sont considérées comme P.M.E les entreprises :

- Employant moins de 250 personnes ;

- Avec un Chiffre d'Affaires qui n'excède pas 40 millions€ soit un bilan annuel n'excédant pas 27 millions € ;

-L'indépendance « sont considérées comme indépendantes les entreprises qui ne sont pas détenues à hauteur de 25% ou plus du capital ».

II-1-2-1 La petite entreprise :

Emploie moins de 50 personnes, tout en respectant le critère d'indépendance, et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 7 millions € et un bilan annuel qui ne dépasse pas les 5 millions €.

II-1-1-2 Micro entreprise ou T.P.E pour « Très Petite Entreprise » :

Emploie moins de 10 salariés. Les nouvelles recommandations apportées par la Commission Européenne pour définir la P.M.E ont été établies en 2005 et sont toujours d'actualité :

- Employant moins de 250 employés ;

-Avec un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions € « Bilan annuel inférieur a 43 millions €»[11].

II-1-3 La définition donnée a la PME par certains pays :

Les PME sont souvent distinguées selon leur taille, mesurée le plus souvent en termes d'effectif et de chiffres d'affaires. Néanmoins, la taille retenue comme limite de définition n'est pas universelle. Les limites diffèrent selon les pays :

- **Union Européen(UE) :**

La PME est définit comme une entreprise indépendante financièrement, en employant moins de 250 salariés, avec un chiffre d'affaires plafonné à 40 millions d'euros.

[11] SELHAMI. S, & al, op.cit, p5.

- **Canada** :

Une PME ne doit généralement pas employer plus de 500 personnes, avoir un actif inférieur à 25 millions de dollars et ne pas être détenue à plus de 25 % de son capital par une autre entreprise.

- **Chine** :

Ni le nombre de salariés ni le chiffres d'affaires ne sont retenus. Le critère retenu est la capacité de production des entreprises.

- **Japon** :

Les critères de base sont le capital ou le portefeuille de l'investissement et/ou les effectifs.

- **France** :

La commission européenne défini les PME « comme les entreprises dont l'effectifs est inférieur à 250personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros ou dont

Le total du bilan annuel n'excède par 43 millions d'euros, les PME représentent 66% de l'emploi marchand. (11millions sur 16 millions de personnes occupées dans le secteur de l'industrie, du commerce et des services, dont 9 millions pour les seules PME indépendantes) et 56% de la valeur ajoutée marchande »[12].

- **Algérie** :

La définition des PME est celle adoptée par l'UE en 1996. Elle est reprise par la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME et qui définit la PME algérienne comme une entreprise de production de biens et de services, employant entre 1 à 250 personnes à plein temps pendant une année, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan n'excède pas 500 millions de DA, et qui respecte le critère d'indépendance.

[12] GREGOIRE Chertok, & al : « Le financement des PME », La documentation, 2009, p11.

II-2 Caractéristiques et spécificités des PME :

Inversement à la définition apportée à la PME qui diffère d'un pays à l'autre, les PME présentent des caractéristiques communes à travers le monde, dont on les examinera successivement :

- **Une concentration de la gestion et de la décision dans la petite entreprise** : elle entraine une grande dépendance à l'égard du dirigeant qui joue un rôle central dans la PME « assume la responsabilité technique et financière, c'est-à-dire, contrôle le développement de celle-ci »[13], la PME est alors contrôlée par son dirigeant, il est à la fois entrepreneur, manager et organisateur.
- **Une moindre spécialisation des tâches** : Le chef d'entreprise assure plusieurs fonctions de direction, division des tâches et les subordonnées exercent des tâches considérées polyvalentes, plus flexibles au niveau interne de l'entreprise.
- **Un nombre réduit de niveau hiérarchique :** est une polyvalence élevée des personnes .La prise en compte simultanée des diverses démentions de l'innovation par un individu ou une équipe se trouve ainsi favorisée.
- **Système d'information interne peu complexe** : Dans la petite entreprise, l'information circule et se diffuse facilement et rapidement grâce au contact direct, et le dialogue entre la direction et les employés, ce qui favorise le contrôle.
- **Système d'information externe simple** : qui est simple, dû essentiellement à la proximité du marché. Par ailleurs, « la petite entreprise n'a le plus sauvant, nul besoin d'études de marché complexes, lourds et souvent dépassées au moment où elles sont terminées .C'est ainsi, que la perception du changement sur le marché traditionnel ou régional peut être rapidement saisie par l'entrepreneur attentif aux moindres bruits du marché ».
- **La spécialisation** : les chefs propriétaires de l'entreprise expriment une aversion au risque du marché .Face à cela, sa petite entreprise répond mieux en sa spécialisation dans des créneaux, stratégie de niche.....etc.
- **L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement**, les apports de capitaux sont de type familial, de voisins et fait moins recours aux capitaux étrangers .Il existe plusieurs sources de financement pour les petites entreprises qui fonctionnent depuis longtemps ;nous savons que ces sources sont limitées pour le démarrage, à cause du risque supérieur et du caractère conservateur du milieu

[13] JULIEN P.A et Morel : « la belle entreprise », Montréal, boréal, 1986, p13.

financier (banque,..) par rapport à ce risque .c'est pourquoi les gouvernement ont développé différentes mesures pour mise de fonds, peut trouver des fonds de parents et d'amis qui lui font confiance ,nous appelons cela, le capital amical.

- **Le marché des PME est souvent local :** peu de PME exportent sur les marché étrangers, et surtout parmi les caractéristiques principales du secteur de la petite dimension, est de ne pas pouvoir exercer un monopole sur le marché[14].

II-3 Différentes classifications des PME :

Les PME peuvent être classées de plusieurs manières, en fonction des critères tels que : l'aspect juridique, le type d'activité et la qualité du secteur d'activité.

II-3-1classification selon l'aspect juridique :

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

II-3-1-1 les entreprises privées :

Les entreprises privées se caractérisent juridiquement par la propriété de capital qui relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes. Cette typologie permet la distinction suivante :

- **L'entreprise individuelle** : sa constitution est facile, elle présente toutefois des risques importants dans la mesure où il n'ya pas de séparation entre les biens de l'entreprise et ceux de propriétaire.
- **La société au nom collectif (SNC)** : elle est composée d'un groupe d'associés ; tous responsables indéfiniment du passif social, c'est-à-dire, qu'ils sont tenus de régler les dettes de la société à ses créanciers sur leur propre patrimoine, indépendamment de montant de leur apports.
- **La société à responsabilité limité (S.A.R.L)** : comme pour les associés de la société anonyme, les associés d'une SARL sont responsables à la concurrence de leurs apports. L'incapacité, la faillite d'un associé n'entraine pas la disparition de ce type d'entreprise. Les parts sociales ne sont pas négociable et ne sont cessibles que sous

[14] AMICHI Lydia : «financement des PME », Mémoire de fin d'étude, option : finance université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2009, p.p 13-14.

certaines conditions très strictes ; ce qui les rapproche des associés par intérêts. La société à responsabilité limité comporte au minimum deux associés et au maximum cinquante.

- **L'entreprise Unipersonnelle à responsabilité limité (EURL)** : une variante particulière de la société à responsabilité limité .Elle est constitue d'une seule personne (physique, morale) ; et permet à l'entrepreneur individuel de ne pas engager la totalité de son patrimoine personnel.

Eu égard aux avantages que présentent les deux dernières formes d'entreprises en termes de souplesse de fonctionnement et de simplicité dans la constitution et le transfert des parts sociales, elles semblent être le choix de prédilection pour la création PME/PMI[15].

II-3-1-2- Les entreprises publiques :

Les entreprises publiques sont celles où tout ou partie du capital et de pouvoir de décision appartient à une collectivité publique (Etat, collectivité locale…etc.) .Ces entreprises opérant dans des activités productives marchandes et dont le nombre tend aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programme de privatisation, ont des objectifs varies en fonction de leur situation. On distingue

- **Les régies** : n'ayant pas de personnalité morale, elles sont gérées par des fonctionnaires
- **Les établissements publics** : ont une personnalité morale et un budget autonome. Dirigés par un conseil d'administration et un directeur général.ces dits établissements public industriel ou commercial.
- **Les sociétés nationales** : apparues à la suite des nationalisations d'entreprises privées, s'apparentent à des sociétés anonymes avec un seul actionnaire, des usagers et des consommateurs et un PDG nommé par l'Etat parmi les membres du conseil d'administration.
- **Les sociétés d'économie mixte** : sont des sociétés anonymes regroupant des capitaux publics et privés[16].

[15] BERCHICHE. A : «typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients », In mutation revue trimestrielle .Ed CNAS, 1999, P.P 39- P44.
[16] LORRIAUX. j-p : « Economie d'entreprise », Ed Dunod, Paris, 1991, p 33.

II-3-1-3 Les entreprises coopératives :

Les entreprises coopératives peuvent être définies comme étant des entreprises collectives dont les membres associes à égalité de droit et d'obligations mettent en commun travail et capital pour satisfaire leur besoins sans dépendre du marché .Leur objectif premier n'est pas la maximisation du profit et leurs activités se déploient dans de nombreux secteurs tels que la production, l'artisanat le commerce de détail les assurances et les BTP.

Etant donné les avantages offert, à savoir la simplicité de distinction par les conditions de constitution et objectif stratégiques particuliers, la classification des PME à base de critère juridique semble être utile .néanmoins, se limiter au seul critère juridique rend délicate cette distinction et ce à cause de l'abstraction faite des spécificités de chaque unité productive.[17]

II-3-2 classification selon le type d'activité :

A ce niveau de classification, on parle d'une répartition classique et d'une répartition moderne.

II-3-2-1 répartition classique :

Traditionnellement, on distingue les entreprises par leur type d'activité qu'on peut classer en trois(03) secteurs :

- **Le secteur primaire** : ce secteur regroupe l'ensemble des entreprises agricoles ou .celles travaillant dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises ayant comme activité principale l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles.
- **Le secteur secondaire** : concerne toutes les entreprises dont l'activité principale consiste à réduire des biens économiques, autrement dit, l'ensemble des entreprises dont l'activité de production provient d'une activité de transformation.
- **Le secteur tertiaire** : recouvre les activités de sévices et à son tour, il comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à destination des entreprises ou bien des particuliers.

[17] BOUKAROU. A : « Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, cas : PME dans la wilaya de TIZI-OUZOU », Mémoire de magistère option management des entreprises, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, mai 2011, p 21.

Cependant, vu les changements opérés lors de la révolution industrielle du 18eme siècle et les progrès réalisés à travers le monde tout au long des dernières années, cette distinction n'a plus beaucoup de signification, ce qui a d'ailleurs données, naissance à une nouvelle répartition des activités.

II-3-2-2 répartition moderne :

Comparativement à la classification précédente, celle-ci fait apparaitre de nombreux secteur d'activité économiques à savoir : l'énergie, matériel de transports, TP, commerce, transports et communication ...etc.

II-3-3 classifications selon la qualité du secteur d'activité :

Une autre classification des entreprises en l'occurrence les PME/PMI est possible. Autre que les précédentes, cette classification se base sur la qualité du secteur d'activité.

Elle permet la distinction entre ce qu'on appelle **le secteur traditionnel** caractérisé par la prépondérance du facteur travail, la non modernisation des équipements et l'absence l'indépendance des entreprises en l'occurrence les PME/PMI et l'apparition de ce qui est connu sous les PME sous traitantes ou annexes[18].

[18] BOUKAROU. A, op.cit, p.p 22-23.

Conclusion :

Plusieurs pays en voie de développement ont opté pour la croissance et le renforcement de leurs capacités productives, grâce à la création des petites et moyennes entreprises. Cependant, les principales conclusions qu'on a retirées de ce chapitre sont :

-Les PME sont analysées dans plusieurs courants telle que le courant de spécificité qui considère que la petite entreprise se nourrit des différences établies comparativement aux grandes entreprises , l'accumulation et l'intensité des différences mises en évidence entre les petites et les grandes entreprises constituent des signes satisfaisants pour en faire des objets d'une nature différente, le courant de la diversité qui s'efforce de simplifier la diversité du champ-PME en dressent des types distincts ,et la théorie des interstice qui relève d'un principe générale d'un espace de marche délaissé par les grandes firmes au terme d'un arbitrage entre diverses opportunités productives.

- Il existe pas une définition communément admise pour le secteur de la petite et moyenne entreprise, ce qui rend l'analyse difficile ; donc reste à prouver l'efficacité des PME, et leur capacité à s'intégrer dans l'activité économique réelle, plusieurs caractéristiques et classifications ont été relevées, afin de mieux cerner le concept de la PME.

De part sa petite dimension, la PME permet de créer des emplois et fait également accroitre le processus d'intégration économique en sens que les PME se situe souvent en aval de la grande entreprise.

Les PME ont besoin de trouver des ressources financières car leurs dépenses sont en général supérieures à leurs ressources, deux modes de financement sont utiliser par les PME (financement interne et externe). C'est ce point qui sera développé dans le deuxième chapitre.

Chapitre II :

La PME et son financement

Introduction :

La PME ne peut être considérée comme un simple modèle réduit de l'entreprise ou pire encore comme l'inverse de la grande entreprise. Elle est une entité propre qui possède des atouts originaux, tels que la flexibilité, l'efficacité et La qualité et simplicité des relations sociales en revanche, elle soufre d'un ensemble d'handicapes aussi multiples que divers qui se situent presque au niveau de toutes ses fonctions et réduisent de ce fait ses capacités de production et de commercialisation.

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental pour la croissance inclusive et l'emploi, mais il est indispensable d'élargir leurs sources de financement pour réduire la vulnérabilité des PME face à la volatilité.

Pour assurer leur pérennité, celles-ci doivent disposer des ressources financières suffisantes, quelles que soient leurs formes, leurs tailles aussi bien en chiffre d'affaires qu'en personnel, leurs secteurs d'activité et leurs processus de production. Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes : réalisation des investissements matériels (terrains, installations, constructions), achats des matières et fournitures et prévision de la rémunération de la main d'œuvre. Il y a donc un décalage dans le temps entre les paiements et les encaissements concernant aussi bien les investissements que l'exploitation. Ce décalage crée des besoins de financement que l'entreprise devra couvrir en se procurant des fonds selon différentes sources et modalités.

En effet, les PME disposent pour se financer à long et moyen terme, non seulement de ressources propres (internes) comme l'autofinancement, l'augmentation du capital, mais aussi de ressources extérieures comme le leasing, les ressources bancaires.

Donc dans ce présent chapitre nous allons présenter les différentes spécificités et difficultés de financement des PME en première section, nous allons présenter les différents facteurs structurels influençant le financement des PME et les systèmes de leur financement en seconde section.

Section I: Les spécificités et difficultés de financement des PME :

La PME est une entité propre qui possède des spécificités et difficultés dans leur financement qui sont principalement présentées au cours de cette section.

I-1 Les spécificités de financement des PME :

I-1-1 La flexibilité :

La flexibilité peut être définie comme la capacité de s'adapter rapidement aux variations qualitatives et quantitatives de l'environnement. La capacité d'adaptation à la conjoncture est essentielle, cette qualité se trouve en particulier chez les PME. Cela revient à dire que les grandes entreprises se caractérisent par une certaine rigidité de structure défavorable à l'adaptation rapide au changement, ce sont souvent handicapés et paralysées par leur bureaucratie interne et la longueur de leur communication. Le tissu de la PME réagit à un déséquilibre économique de manières différentes selon des situations respectives des entreprises.

I-1-2 Les aides des Etats :

Compte tenu des insuffisances en termes de ressources des PME et leurs vulnérabilités dans un environnement turbulent et de crises, la majorité des Etats subventionnent soit directement ou indirectement leurs PME, ce qui permet la création d'un environnement des affaires favorable aux profits des entreprises de petite dimension (PME). Ces aides de l'Etat peuvent intervenir lors de démarrage et de la montée en compétitivité, ou encore à plus long terme pour permettre les changements structurels nécessaires. Dans la phase de création et de première montée en compétitivité, les PME sont vulnérables, particulièrement du côté de financement, dans les phases de changement structurel elles ont un besoin de soutien en conseils et expertises varies ou encore pour exporter. Mais pour le reste d'élément, les PME doivent le plus souvent être capables de se défendre seules sur le marché libre et avec les moyens qu'elles possèdent, quitte à payer le prix de leurs faiblesses ou leur inefficiences.

La meilleur illustration, est les aides attribuées par l'Algérie à travers les différents programmes de soutient : programme d'aides à la création des PME dans le cadre : ANSEJ, ANDI, CNAC et l'aide à l'exportation.

I-1-3 Capacité d'adaptation aux aléas de l'environnement :

Pour éluder aux contraintes environnementales, les PME peuvent principalement opter pour : l'innovation, la forme réseau ou internationalisation.

- pour la suivie et la croissance, les PME dotée d'une flexibilité exceptionnelle, peuvent profiter du développement important des soutiens publics à l'innovation sur le double plans ; technologique et organisationnel. Selon JULIEN et RAMANGALHY l'innovation provient de tous sorts d'informations complexes et cumulées, souvent impulsées par les clients ou par divers changements dans la matière première, et dans le savoir et le savoir-faire de l'organisation[1].

- le réseau est définit par G CEGLIE, comme « un groupe d'entreprises qui coopèrent dans le cadre d'un projet de développement conjoint, qui se complètent les unes les autres et se spécialisent afin de résoudre des problèmes communs, réaliser l'efficacité collective et conquérir des marché situées hors de leur potées individuelles ». La mise en réseau permet à chaque PME de lutter contre ses problèmes liés à la taille et améliorer sa productivité[2].

- les PME participent également au commerce extérieur. Certes, beaucoup d'entre elles éprouvent des difficultés à maîtriser les réseaux de distribution ou encore n'ont pas la surface financière suffisante pour emprunter sur le marché international des capitaux, mais la souplesse de leurs structures de décision et leur réactivité leur permet très souvent de saisir les meilleures opportunités, notamment sur des marchés où le cycle de vie des produits est court. Dans le secteur de la "high tech", les PME sont parfois les plus innovatrices.

I-2 Les difficultés de financement de PME :

Les PME font face à quatre principales contraintes de financement qui accentuent le rationnement financier (ou les difficultés d'accès au financement externe, notamment bancaire) dont elles font objet. Ces contraintes sont :

[1] ANDRE JULIEN. P, RAMANGALAHY. CH : « réseaux, signaux faible et innovation technologique dans les PME du secteur des équipements de transport terrestre », actes du 6éme congrès CIFPME, Montréal, octobre ,2002.

[2] CEGLIE .G &MARCO DINI : « mise en groupes et en réseaux des PME dans les pays en développement : expérience de l'ONUDI en la matière », ONUDI, mars 1999, in www.scholar.google.com consulté le 10.08.2009.

I-2-1 La difficulté à engendrer des fonds propres :

Les PME on une difficulté durable à engendrer des fonds propres, l'aspect fondamental de cette contrainte provient du rapprochement de deux logiques nettement différentes, celle de l'entrepreneur (propriétaire dirigeant) et celle des apporteurs de capitaux externes, principalement les banques.

Les PME sont demeurées dépendantes du financement bancaire et ne peuvent bénéficier de la modernisation des systèmes financiers, le rapport de pouvoir banques-PME est demeuré favorables aux banques, alors que ce rapport vis-à-vis des grandes entreprises a évolué de manière défavorable aux banques

La faiblesse des fonds propres des PME exerce plusieurs effets négatifs quant à leur accès au financement bancaire. D'une part, apparait l'émission d'un signal négatif dans la mesure où la faiblesse des fonds propres est interprétée comme une moindre prise de responsabilité de la part de l'entrepreneur- dirigeant. D'autre part, la faiblesse de fonds propres fragilise la situation des entreprises du point de vue de la contrainte de solvabilité, en effet , les entreprises ne disposent pas ni de rôle d'amortisseur des fonds propres compte tenu du caractère discrétionnaire des versement de dividendes, ni de conditions débitrices favorables, compte tenu de la fonction de garantie des fonds propres et du signal positif on termes de situation financière.

I-2-2 La contrainte de production d'information :

Alors que l'économie de XXI siècle est largement fondée sur l'information, les PME ont une contrainte de production d'information plus élevée relativement aux entreprises. Généralement, cette contrainte repose sur trois (03) principaux fondements, à savoir :

-défaut d'expertise lie à un capitalisme davantage familial que managérial ;

-défaut d'accès aux marchés financiers producteurs d'informations publiques ;

-absence de rating (notation) spécialisées dans l'appréciation des situations financières des PME.

Liée à l'insuffisance des fonds propres qui pourraient servir de garantie, cette contrainte conduit les intermédiaires financiers soit à rationner quantitativement les demandes de prêts des PME, soit à avoir un comportement standardisé peu compatible avec l'absence

d'expertise financière de la PME. Ainsi, en raison de l'existence d'une relation d'agence entre les partenaires, un certain nombre de coûts d'agence émerge. Outre les coûts de surveillance à la charge des banques, les coûts de justification supportés par l'emprunteur(PME) sont particulièrement intéressants. En effet, les entreprises (PME) sont incitées à produire de l'information ou signaux afin d'avoir accès au crédit bancaire.

Parmi ces signaux, les ratios dettes/fonds propres, les plus standardisés occupent une place prépondérante. De ce fait, deux conséquences en résultent.

D'une part, ces ratios rendent les entreprises PME moins flexibles du point de vue de leur activité de production.

D'autre part, le comportement prudentiel de l'entrepreneur peut être interprété comme un signal incitatif envers les banques. Or, un tel comportement est contradictoire avec l'incitation à innover où la prise de risque doit être maximale. En conséquence, du point du vue des innovations, seuls les comportements routiniers ou adaptatifs sont favorisés dans la mesure où ils limitent l'incertitude inhérente au processus innovant.

I-2-3 La contrainte de temporalité par l'effet réputation :

L'effet réputation caractérise cette troisième contrainte des PME : la contrainte de temporalité. Cette dernière revêt deux formes principales liées :

D'une part, l'établissement d'une relation de la clientèle permet à la banque de capter les informations pertinentes concernant ses débiteurs. Dans cette perspective, les entreprises (PME) émettent un signal positif aux autres agents financiers par ce que les firmes de qualité élevée sont, « informationnellement capturées ».or la relation de clientèle s'inscrit dans la durée, ce qui empêche les entreprises jeunes (PME en création) et souvent innovantes d'en bénéficier.

D'autre part, l'absence répétée de défaut de paiement de l'entreprise (PME) lui permet de bénéficier de période en période de taux d'intérêt plus bas par rapport aux taux supportés par les nouveaux emprunteurs. C'est-à-dire, « avec un horizon temporel long. La réputation devient elle-même un actif doté de valeur, où la rémunération relative du projet risqué décline par rapport au projet sûr et profitable »[3]. Ainsi, non seulement les entreprises jeunes ne

[3] ALLEGRET. J.P : « la banque et le risque PME », Edition Busines & Economics ; 2001, p 17.

peuvent bénéficier le d'effet réputation, mais en outre cet effet tend à privilégier à nouveau les comportements routiniers plus sécurisants (aversion au risque de la part des (PME).

I-2-4 La contrainte liée à la spécificité d'une partie des actifs de la PME :

Les PME subissent une contrainte liée à la spécificité d'une partie de leurs actifs. Un actif spécifique a deux caractéristiques fondamentales :

-Sa négociabilité est faible dans la mesure où son marché secondaire est très peu liquide.

-L'actif spécifique est peu susceptible de servir de garantie en raison de sa liaison intrinsèque à la PME considérée. Son degré de transférabilité est par nature limité.

De ce fait, le contrat optimale de financement, qui limite les coûts de transaction repose sur un financement de l'innovation interne ou par appel aux marchés.

Les intermédiaires financiers externes sont peu incités à s'engager dans le financement de tels actifs spécifiques. En effet, les contrats de dette spécifient des engagements a priori, déterminés sous la forme de règles inscrites à l'avance, qui sont peut comptables avec l'incertitude pesant sur les variables caractéristiques des actifs considérés et surtout sur leur perspective de liquidation[4].

Section II : Le financement des PME :

Les PME ont besoin de fonds d'abord lors de leur création, puis pour assurer leur fonctionnement, afin de juguler ces besoins, les PME ont à leur disposition diverses ressources de financement.

II-1 La relation banque-PME :

A travers l'évolution des pratiques de financement et le développement des services bancaire aux PME, le comportement de l'intermédiation bancaire se transforme vis-à-vis de cette nouvelle clientèle qui a connu un élan très important dans différents pays.

Les mobiles du partenariat banque-PME ont vraisemblablement évolué notamment dans les pays développés. Ces évolutions de la forme des relations bancaire-PME sont dues aux mutations de l'intermédiation bancaire traditionnelle. Pour les entrepreneurs, cette

[4] MADOUCHE.Y :« la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », thèse de magister, p.p 118-121.

adaptation du système financier signifie davantage de souplesse dans les solutions qui leurs sont proposées, une prise en compte plus globale, plus flexible de leurs besoins et l'apparition d'une véritable offre de service bancaire.

Certes cette relation banque-client caractérisée par l'élargissement de l'éventail des services accorder aux PME, l'écoute des besoins de ces entreprises, une personnalisation de cette relation est motivée par une pression concurrence bancaire.

Il est vrai que l'économie industrielle applique au secteur bancaire apporte un éclairage intéressant sur la façon dont «les relations de clientèle» permet d'accroître la capacité des banques à dégager de l'information sur leurs clients et de ce fait réduire l'asymétrie d'information à l'origine du rationnement des emprunteurs.

L'établissement de telles relations suppose une meilleure implication des banques dans le rationnement des crédits aux PME, ainsi qu'en matière de surveillance de ses débiteurs. En cas d'absence de tels efforts, la tarification du risque sera inadéquate, notamment envers les grandes entreprises qui ont déjà leur place sur le marché et qui sont plus avantagées pour accéder aux prêt alors que certaines catégories d'entreprises ou PME, pourtant solvables seront écartées du marché du crédit sur le fondement de critères trop généraux, tels que le chiffre d'affaires, la taille de l'entreprise ou celui de l'effectif des critères encore trop pris en considération dans le rationnement du crédit dans notre pays. Ces critères peuvent handicaper de nombreuses PME dans leurs accès aux prêts.

La théorie économique souligne le lien qui devrait, en théorie unir établissements bancaires et PME. Ces entreprises préfèrent financer leurs investissements par des crédits à moyen et long terme. Le rôle de la banque est alors de transformer les dépôts ou l'épargne liquide des ménages en créances à moyen et long terme sur l'économie. Cette activité de transformation implique pour la banque la prise en charge de trois types de risque[5] :

- le risque de taux ;

-le risque de crédit ;

-le risque de liquidité lié à la possibilité du « panier bancaire ».

[5]AIT SI SAID Radia : « PME et système bancaire dans la wilaya de Tizi-Ouzou », mémoire de magister, option Economie Spatiale, Régionale et Urbain, université Mouloud MAAMMERI de Tizi-Ouzou, p76.

La relation banque-PME permet d'atténuer les répercussions des asymétries d'information sur le fonctionnement du marché du crédit. L'effort insuffisant de la part des banques peut conduite à un rationnement aveugle au détriment des PME alors que l'entrepreneur ou le porteur de projet connaît la rentabilité intrinsèque du projet. Le banquer n'en possède qu'une idée superficielle, généralement tributaire ou limitée aux documents comptables.

Cette situation empêche le créancier d'évaluer correctement les projets, et donc d'évaluer la prime du risque à incorporer aux taux d'intérêt. L'analyse théorique suggère ainsi que les banques soient conduites à rationner les classes d'emprunteurs qui leur paraissent à priori les plus risquées, par les nouvelles entreprises. Ceci consiste donc à inciter, à consentir des prêts assortis au projet, sinon ceci risque de dissuader l'investissement de bons projets.

L'appréciation de la viabilité d'un projet par le banquier est extrêmement délicate lorsqu'il s'agit de financer la création ex nihilo d'une entreprise. Cette situation d'asymétrie d'informations ne peut être atténuée que par des efforts d'informations de la part des établissements de crédits sur les PME, cette forme de partenariat banque-PME plutôt basé sur une forme de suivi de la banque sur l'entreprise débitrice permet de lutter contre cette absence d'information ex ante, autre facteur potentiel de rationnement de crédit.

L'accent est généralement mis sur la faiblesse des méthodes d'analyses ex ante du risque de crédit au sein des banques dans l'acquisition d'un formation sur l'activité et la situation des entreprises ou des projets qu'ils vont financer l'analyse d'une demande de crédit est plutôt fondée sur des critères trop généraux en se limitant sur l'appréciation des garanties proposés que sur une analyse objective du projet .

Cet avantage informationnel généré par la relation entre la banque et ses clients apparait particulièrement important pour la PME. Les responsables des PME regrettent fréquemment cette dépersonnalisation de la relation de crédit qui entraînerait selon eux ;

-L'automatisation des procédures d'attributions,

-la centralisation de décision,

-la rotation trop rapide des chargés de clientèle qui nuirait non seulement au contact personnel, mais également à l'information de la banque sur la vie, les réalités et les contraintes des PME.

Ce phénomène est très observé dans les pays en développement et plus spécifiquement dans notre pays, où les relations banques client n'ont commencé à perdre de l'importance que récemment, à partir de la concurrence entre les banques, notamment du fait de l'implantation des banques privées et des banques étrangères.

Les pays développés, par contre, manifeste un intérêt croissant à la relation banque-PME, bien qu'à des degrés divers : plutôt répondu en Allemagne et Grande Bretagne, plutôt faible en Italie et au Canada.

II-2 Les facteurs structurels influençant le financement des PME :

Ces facteurs sont trop nombreux pour qu'on puisse prétendre les décrire de façon exhaustive ceux qui sont présentés dans le tableau ci-dessous permettent d'expliquer certains comportements financiers de la petit entreprise (PE). On ne doit cependant pas oublier qu'ils évoluent et qu'ils ne se retrouvent pas tous avec la même intensité selon la phase de développement, l'industrie et l'environnement économique, social, culturel et politique de l'entreprise. On les regroupe en trois classes : Les facteurs entrepreneuriaux, organisationnels et environnementaux.

Tableau n°01 : Evolution de la structure financière de la PE.

Stade de développement de la firme	Structure financière
1-Démarrage.	-Dette court terme : surtout les fournisseurs[1]. -Dette long terme : quasi inexistante. -Fonds propres : économie du dirigeant (80 %) [2].
Stabilisation 2- très petite entreprise.	-Dette court terme : fournisseurs[2], emprunt bancaire[1] -Dette long terme : leasing, liens spécifiques (3-5ans.)[2] -Fonds propres : apport initial [3] et bénéfices accumulés [1].
Stabilisation 3- petite entreprise.	-Dette court terme : emprunt bancaire[1], fournisseurs [2.] -Dette long terme : leasing et liens spécifique[3]. financement global[1] -Fonds propres : apport initial[3], bénéfices accumulés [1].
Stabilisation 4- moyenne entreprise.	-Dette court terme : emprunt bancaire, fournisseurs [3] -Dette long terme : liens spécifiques[3], financement global [3]. -Fonds propres : apport des actionnaires[1], bénéfices accumulés [3].
5- grande entreprise.	-Dette court terme : emprunt bancaire[3], fournisseurs [3]. -Dette court terme : liens spécifiques[3], financement global [3] . -Fonds propre : émission d'actions[1], bénéfices accumulés [1].

Source : JULIEN P-A : MARCHESNAY-M, op.cit, p190.

1: En croissance.

2: Stable.

3: En diminution.

II-2-1 L'entrepreneur :

L'entrepreneur constitue ce qui caractérise le plus la PE. Il n'est donc pas étonnant qu'il influence sa structure financière. Les caractéristiques psychologiques ont été présentées ailleurs. Voyons celles qui peuvent expliquer la situation financière de la PE.

En premier lieu, la propension à prendre des risques est habituellement plus élevée chez l'entrepreneur que chez ses futurs partenaires. Lors de la phase de démarrage, il ne doit donc pas compter sur la compréhension et l'appui de ces derniers pour financer son entreprise .Mais son fort besoin d'accomplissement et le sentiment qu'il a de maîtriser sa destinée lui permettent de franchir cet obstacle et de lancer malgré tout son entreprise.

Ses besoins d'indépendance et d'autonomie lui font préférer le financement interne au financement externe, et le court terme au long terme. En effet, l'autofinancement comporte un minimum de contraintes et n'oblige pas l'entrepreneur à tenir informés ses partenaires. Le financement a court terme est déjà un peu plus contraignant, mais l'entrepreneur possède beaucoup de confiance en ses capacités : il pourra, pense-t-il, le rembourser rapidement et à son gré, et changer facilement de banquier. La dette à long terme ne lui offre pas cette flexibilité. Elle comporte un échéancier de remboursement et des conditions à respecter.

Le financement par capital -risque implique le partage de la propriété de l'entreprise, ce qui est difficile à accepter pour l'entrepreneur qui considère son entreprise comme un prolongement de lui-même et une partie du patrimoine familial. D'autre raisons expliquent les réticences de l'entrepreneur face au capital-risque.

Finalement, dans la petite entreprise, les objectifs personnels de l'entrepreneur prédominent. Ainsi, si celui-ci aspire à la tranquillité, il stabilisera son entreprise, et son équilibre financier se fixera à niveau inférieur.

II-2-2 L'organisation :

Certaines caractéristiques de l'entreprise lui imposent une structure financière particulière. Comme nous l'avons dit plus haut, au stade de développement de la PE correspond souvent un profit financier typique. Ainsi, au démarrage, 80% à 90% de son actif total sont financés par les épargnes personnelles de son propriétaire ou de l'entourage de celui-ci. Par la suite, la structure financière évolue au rythme de l'entreprise. En conséquence, elle comporte des caractéristiques propres à la taille de la PE. La théorie financière classique,

qui concerne la grande entreprise, ne saurait donc expliquer, et encore moins dicter, les comportements de la PE.

La rentabilité constitue sans doute l'élément de l'entreprise qui a le plus d'impact sur sa structure financière. De forts bénéfices diminuent les besoins en fonds externes et augmentent leur disponibilité, car c'est d'abord (ou supposément) sur la profitabilité que les prêteurs et investisseurs basent leur jugement face à la PE. Mais pour dégager des surplus satisfaisants, l'entreprise doit bénéficier d'une bonne gestion, source de tous ses succès.

Une multitude d'autres aspects de l'entreprise influencent son financement. Par exemple, l'utilisation de la sous-traitance diminue ses besoins de fonds, alors que l'éloignement de ses fournisseurs peut l'obliger à augmenter ses stocks et, par conséquent, ses besoins en fonds de roulement. Par ailleurs, miser sur une technologie de pointe augmente les besoins en fonds externe. Même le choix de la date de la fin de l'exercice financier peut influencer grandement la structure dont fait état le bilan annuel.

Cela montre à quel point une évaluation d'entreprise basée uniquement sur ses états financiers peut être trompeuse.

II-2-3 L'environnement :

Le secteur dans lequel œuvre la PE constitue également un élément dont il faut tenir compte lors de l'évaluation de sa structure financière. Il est bien connu, par exemple, que les industries de transformation exigent un apport de fonds beaucoup plus important.

En effet, outre le financement supplémentaire qui porte sur les actifs affectés à la production, le besoin de fonds de roulement est plus important et doit se financer sur du long terme. De plus, chaque industrie possède ses particularités propres. Les comptes –clients sont payables tantôt à 15, 30,60, ou à 90 jours. Certaines industries cycliques entraînent des modifications importantes de la structure financière au cours d'une année. En période creuse, la liquidité sera très importante alors qu'en période de pointe l'emprunt bancaire sera utilisé au très maximum.

La théorie des coûts d'agence, essentiellement développé pour la grande entreprise, peut également expliquer certains comportements financiers de la PE. Ces coûts sont provoqués par les relations qu'entrainent le recours au financement externe. Ils sont

relativement bas dans le cas de la dette à long terme (frais des actes notariés, etc.) mais peuvent devenir prohibitifs lors d'un financement par capital-risque[6].

II-3 Les systèmes de financement des PME :

Pour se financer la PME recourt à plusieurs moyens de financement selon son besoin, on distingue notamment: le financement interne (l'autofinancement) et le financement externe.

II-3-1 L'autofinancement :

II-3-1-1 Définition de l'autofinancement :

L'autofinancement est l'opération qui permet à l'entreprise de financer son capital fixe sans faire appel aux capitaux étrangers, l'autofinancement provient de surplus monétaire que dégage l'entreprise de ses opérations de production et d'échange autrement dit elle représente la richesse créée par l'entreprise, il constitue sa ressource interne essentielle destinée à financer en tout ou en partie les investissements, l'accroissement des besoins en fond de roulement et à accroitre les liquidités. « L'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur »[7].

Elle peut aussi représente les capitaux que secrète une entreprise au cours d'une année d'exploitation (amortissement, provisions, à caractère de réserves et bénéfices nets non distribués.

Toute entreprise assurant son développement exclusivement par l'autofinancement n'aura pas besoin de recourir ni à des actionnaires ni ou marché financier.

Selon Gaston Défossé « l'entreprise conserve à titre d'amortissement, de provisions et de réserves une partie des capitaux que son exploitation fait affluer journellement dans ses caisses. Ces moyens de financement, qui ne proviennent ni d'un apport nouveau des associés, ni d'un endettement envers des tiers, constituent ce que l'on appelle l'autofinancement »[8].

[6] JULIEN. P-A, MARCHESNAY. M : « La petite entreprise », Edition G. Vermette, 1987, p.p 189 -192.
[7] Cité par : COHEN-E : « gestion financière de l'entreprise et développement financier », Edition EDICEF/AUPELF ,1991.
[8] BERTRAND. H, ABTEY ET. CHARTES : « quelle structure financière adopter pour son entreprise », Edition CLET, 1990, p91.

II-3-1-2 Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement :

L'autofinancement à des effets négatifs et des effets positifs sur l'entreprise, comme elle a aussi des avantages et des inconvénients.

A- Les avantages :

-Une indépendance financière de l'entreprise ;

-l'autofinancement accroit les capitaux propres, ce qui permet aux entreprises d'avoir une forte capacité d'endettement ;

-l'autofinancement est une ressource secrète périodiquement par les PME à la différence des autres moyens de financement qu'on ne peut pas collecter avec autant de régularité ;

- Il forme une ressource apparemment gratuite, car il ne donne pas lieu aux paiements d'intérêt ;

- L'autofinancement rend plus aisée à la gestion des PME, et influence sur le choix de la décision d'investissement de l'entreprise ;

-L'autofinancement garantit le maintien du capital entre les mains du dirigeant et offre donc l'avantage pour les PME d'éviter des coûts d'agence qui serait en cas de recourt aux financements externes, plus importants que ceux de grandes entreprises.

B- Les inconvénients :

- L'autofinancement constitue un frein à la mobilité du capital dans la mesure où les bénéfices sécrétés sont automatiquement réinvestis dans la même activité, il contribue ainsi à une mauvaise allocation des ressources ;

-Un autofinancement excessif peut décourager les associés qui ne reçoivent pas de rémunération ;

-le caractère apparent gratuit de cette ressource peut conduire à des gaspillages de capital :

Investissement peut rentables ;

-L'autofinancement peut conduire à l'augmentation des prix ;

- L'autofinancement risque d'éloigner le moment propice où la PME doit emprunter et peut la conduire à la faire dans de mauvaises conditions au moment où elle n'aura plus le choix de sa politique ;

- L'autofinancement est également insuffisant pour couvrir tous les besoins de l'entreprise, si cette dernière ne fait pas appel à l'épargne extérieure, elle peut être conduite à étaler ses dépenses sur une période trop longue ou à choisir des investissements de taille modestes[9].

II-3-2 Le microcrédit :

II-3-2-1 Définition du microcrédit :

Le microcrédit permet aux personnes en situation précaire, généralement exclues du système bancaire traditionnel d'accéder à des prêts de faibles montants. Ces prêts peuvent permettre à ces personnes de créer leur propre activité.

Le microcrédit est donc considéré comme un véritable outil contribuant à la lutte contre la pauvreté et l'exclusion bancaire. Le microcrédit est donc de plus en plus encouragé au niveau international. Il trouve aussi désormais des réponses positives auprès des institutions bancaires.

Le microcrédit fait donc patrie de la micro finance. Il constitue un nouveau modèle bancaire basé sur la proximité culturelle et géographique entre le prêteur et l'emprunteur. Il existe deux formes de microcrédit qui sont :

A- Le microcrédit professionnel :

Le microcrédit professionnel est destiné à la création d'entreprise ou d'activités par des personnes en difficulté.

B- Le microcrédit social ou personnel :

Aide les ménages en difficulté à faire face à leurs besoins de consommation pour accéder à l'emploi (exemple : achat d'une voiture pour se rendre à son travail…) et au logement, et favoriser l'insertion sociale[10].

[9] BERKAL. S : « les relations Banques /entreprises public : portées et limites.cas de la BNA et l'entreprise Leader Meuble taboukert », Mémoire de magister, juin 2012, p 12.
[10] ROUX Michel : « master banque de détail », Edition ESKA, 2010, p381.

II-3-2-2 Les avantages et les inconvénients du microcrédit :

A- Les avantages :

- il cible une population à bas revenus, chômeurs et allocataires d'aide sociale, créateurs d'entreprises, travailleurs indépendants et micro-entreprises n'ayant pas accès aux banques.

-une démarche d'institution financière visant à couvrir progressivement ses coûts.

- création d'emploi ;

-lutte contre la pauvreté ;

-Soutien de l'esprit d'entreprise.

B- Les inconvénients :

- Des taux d'intérêts élevés : Les taux d'emprunt d'actions de microcrédit, dont la moyenne mondiale est évaluée à 37 %, sont en moyenne plus élevés que les taux d'emprunt traditionnels.

-Difficulté de mesure des effets du microcrédit : L'impact du microcrédit sur la situation des plus pauvres est difficile à effectuer. Si les exemples de réussites individuelles dues à la micro finance sont très nombreux, il est difficile de généraliser l'efficacité de la micro finance pour plusieurs raisons : comment savoir si le bénéficiaire n'aurait pas pu avoir accès au marché du crédit, Comment savoir si l'argent est investi dans des projets à valeur ajoutée ?

- le faible montant des prêts, car la population ciblé est une population à revenu faible[11].

II -3-3 Le financement bancaire (financement traditionnel) :

Pour atténuer les effets du phénomène de l'insuffisance chronique des capitaux propres sur les équilibres financiers de la PME, le système bancaire a été conduit depuis de nombreuses années à intervenir de plus en plus largement dans le financement des PME, que ce soit sous forme de crédit à court terme ou de crédit à long ou moyen terme.

Diverses études démontrent qu'après l'autofinancement les PME recourent prioritairement à l'endettement bancaire. Les PME sont de par leur taille rarement en mesure

[11] LOUIS-JEAN : « Microcrédit, micro- entreprises », Edition de Bercy, paris 2001, p71.

de recourir directement aux marchés financiers et à leurs produits. Le financement par les banques constitue donc leur première source de financement externe (la banque est le partenaire privilégié des PME). Cette situation s'explique par plusieurs facteurs : le recourt direct aux marché des capitaux, implique des coûts de transactions fixes et variables supplémentaires tels que les commissions, les taxes, les coûts de publicité et d'impression des titres et des coûts résultants des contraintes légales d'information et de publicité. Ces coûts constituent une barrière à l'entrée pour des PME.

En outre, l'accès au marché financier est également freiné par le manque de communication au niveau des PME. Le manque de transparence souvent voulue par leur dirigeant crée une asymétrie de l'information entre le dirigeant propriétaire et le marché.

L'endettement bancaire semble être un instrument financier plus flexible et moins contraignant que les autres types de financement. Pour permettre aux PME de trouver des ressources financières suffisantes, il est indispensable aux banques de comprendre tous les risques présente leur financement.

II-3-4 Le capital-risque :

Le capital-risque est définit par *SHILSON* comme étant : « *le fait de supporter une activité entrepreneuriale en lui apportant un financement et en lui prodiguant (montent) des conseils managériaux, afin d'exploiter des opportunités de marché et de réaliser des gains en capital à long terme plutôt que des dividendes »*[12].

Pour investir dans une entreprise(PME), les critères retenus par les sociétés de capital-risque sont généralement les qualités humaines et managériales des dirigeants, la fiabilité de l'information dispensée par l'entreprise, l'existence d'opportunités sur le marché choisi et la possibilité d'établir un accord détaillé avec les dirigeants des PME.

Le capital-risque constitue de nos jours un instrument financier confirmé au service des PME, innovantes surtout. En dépit de l'intérêt qu'il a suscité dans les économies développées, il à du mal à s'introniser dans le paysage financier algérien.

C'est un outil de financement particulier, sa réalisation associer trois entités, à savoir : les institutions de capital risque, les investisseurs (personnes physiques et/ ou investisseurs

[12] Cité par : Wtterwulghe. Robert et *al :* « La PME : une entreprise humaine », Edition De Boeck Université, 1998, p142.

institutionnels) qui leur confient les capitaux, et les entreprises bénéficiaires, en principe sont des unités non établies et dont le devenir est incertain. Ces opérateurs de capital risque engagent les capitaux de leurs clients, sous forme de participations dans des entreprises, à un moment où ces dernières n'ont pas aisément accès aux financements classiques, de par les risques considérables propres à la phase de l'amorçage, qui pèsent sur leur réussite future.

Pour les sociétés du capital risque, cette prise de risque est compensée par une contrepartie de prospectives d'une rentabilité élevée, différée, qui se réaliserai au moment de la « sortie », qui se fait par l'introduction de l'entreprise financée en bourse ou par sa revente à d'autres agents industriels ou financiers[13].

II-3-5 Le marché financier : L'introduction en bourse

Une autre forme classique d'ouverture du capital de l'entreprise est l'introduction en bourse. De point de vue de l'analyse économique, le coût de financement par appel aux capitaux s'établit sur des bases similaires à celles de l'autofinancement. Néanmoins, le recours au marché public et à la cotation entraine des coûts de transactions complémentaires.

La PME qui recourt à l'autofinancement réalisé une opération interne et évité ainsi les coûts de transactions du marché. Ces derniers comprennent les commissions de courtage, les taxes et les frais liés à la publicité et à l'impression des titres et des coûts résultant des contraintes légales d'information et de publicité[14].

[13] SI LEKHAL.K : « Le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives », Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines, décembre 2012, P57.
[14] MADOUCHE.Y ,op.cit, P 126.

Conclusion :

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental pour la croissance inclusive et l'emploi mais elles sont indispensables d'élargir leurs sources de financement pour réduire la vulnérabilité des PME face à la volatilité du marché du crédit.

Le développement de nouveaux fonds de garantie peut contribuer à résoudre le problème de la sécurisation des « crédits PME » ; la promotion des nouveaux segments des marchés financiers, comme le microcrédit et le capital risque, peut permettre de desserrer les conditions de financement de cette catégorie d'entreprise, créatrice de richesse et de postes d'emplois; l'encouragement d'un échange d'informations entre prêteurs permettrait une meilleure connaissance de la qualité des emprunteurs, donc mieux contrôler les risques et réduire la distance entre les banquiers et les entrepreneurs. Ces pistes peuvent faciliter l'obtention des financements dont les PME ont besoin.

En effet, les PME ont d'autant plus besoin de services financiers qu'elles ne disposent pas de la trésorerie nécessaire pour faire de gros investissements, n'ont pas accès aux marchés financiers ouverts aux grandes entreprises et n'ont souvent pas de personnel capable d'assurer les fonctions financières. Cependant, lorsqu'une petite ou une moyenne entreprise a accès aux filières modernes, son principal prestataire de services financiers est généralement une banque.

Malgré tous les moyens et sources de financement mise à la disposition des PME celles-ci rencontrent toujours des difficultés à assurer leurs suivies et leurs développement.

Chapitre III :

Le crédit bancaire : risques et garanties

Introduction :

La fonction de base d'une banque est l'intermédiation financière entre les détenteurs de capitaux et les demandeurs de capitaux. En d'autres termes, elle fait le commerce de l'argent qui consiste à la réception des fonds du public et leur réutilisation dans les opérations de crédit.

En parlant de crédit, il est indispensable de rappeler qu'il constitue l'essence même du métier du banquier. Selon Emmanuel DE SÈZE : « *Dans le monde moderne, le crédit est une force incomparable; c'est le levier essentiel des affaires, sans lui, les entreprises se traîneraient misérablement incapable de se développer, avec lui, les possibilités de la production et des échanges deviennent infinies. C'est le principal facteur du progrès de l'humanité* »[1]. Le crédit est une expression de confiance. Il est issu du mot latin « credere » qui signifie « faire confiance ».

Cependant, il ne faut pas perdre de vue que le crédit est une opération risquée et « Faire crédit signifie croire. Croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagé. Mais croire, c'est précisément risquer de se tromper sur un projet, une personne, une anticipation, voir les trois à la fois »[2].

Pour minimiser les risques, les banques sont tenues de respecter un certain nombre de critères et conditions relatifs à l'octroi du crédit.

On a consacré se chapitre pour présenter le crédit bancaire, ces types, ces risques et les procédures mis en place pour gérer ou diminuer les risques lie à l'activité bancaire.

En fin, nous allons partager ce chapitre en deux sections, dans la première section on va parler sur l'entreprise et la banque et la deuxième section sur les risques de crédit : évaluation et gestion.

[1] Cité par : KRIBA. O : « Etude des conditions d'octroi du crédit par les banque », Mémoire de fini d'étude, brevet supérieur de banque, école supérieur de banque, février 2004, p 1.
[2] MATHIEU. M : « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition Revue banque éditeur, Paris, 1995, p1.

Section I : L'entreprise et la banque : opération de crédit.

La banque est une institution financière qui a un pouvoir de distribution de crédit envers les entreprises et les particuliers, elle est un intermédiaire entre l'épargnant qui lui confie son argent et celui qui fait appel pour satisfaire ses besoins de financement, elle peut donc employer des fonds déposés à court terme dans des prêts à moyen ou à long terme, c'est la transformation bancaire .

Elle peut consentir des crédits au delà des sommes qu'elle détient en dépôts et elle crée de la monnaie en mettant en circulation des créances sur elle même, cette action a naturellement des conséquences sur la masse monétaire, c'est la fonction de la monnaie.

I-1 Cadre réglementaire de l'activité bancaire :

I-1-1 : Types des banques :

Le système bancaire comprenant un institut d'émission, la banque et l'ensemble d'établissement qui constitue les banques dites « **ordinaires** » :

I-1-1-1 La banque centrale :

La banque centrale est définie comme un établissement public doté de la personnalité morale et autonomie financière ; son fonds social appartient directement à l'Etat. Elle est chargée de l'émission de la monnaie nationale et de la régulation de la liquidité dans un pays.

I-1-1-2 les banques de dépôts :

La banque de dépôts appelée aussi **« banque à réseau »,** mais pas obligatoirement une banque généraliste. Certaines n'ont pas une activité internationale et d'autres sont installées sur un segment de clientèle limité[3]. Elles ont pour principale vocation de recevoir des dépôts du public à vue et à terme et les règlements en monnaie et l'octroi du crédit à court terme.

[3] MADOUCHE .Y, op.cit , p14.

I-1-1-3 Les banques d'affaires :

Les activités principales de ces banques sont la prise et la gestion de participation dans les affaires existantes, ou en voix de formation et l'octroi des crédits bénéficient ou bénéficieront des participations.

I-1-1-4 Les banques spécialistes :

C'est une banque qui se spécialise dans un métier donné, elle présente sur un seul segment de marché, qui peut-être : un type de clientèle par exemple (PME /PMI) et peut-être dans (les particuliers) ou par type de produit par exemple (banque de logement), elle peut aussi se spécialisée dans l'aire géographique (s'occupe de financement locale). Elle peut posséder un réseau, elle peut-être une banque de trésorerie ou de marché.

I-1-1-5 Les banques généralistes :

La banque généraliste, est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée. Elle est universelle, et se caractérise par deux critères : D'une part, elle est présenté sur tous les segments du marché ; et d'autre part, elle dispose d'un réseau de guichet lui permettant de collecter des ressources d'une façon domestique ou internationale, de la part des particuliers ou des entreprises, en utilisant tous les types de financement et de prestations de services[4].

I-1-2 Les services de la banque :

I-1-2-1 Les services rendus aux particuliers :

Ce sont les plus souvent rendus gratuitement en contrepartie du dépôt de fonds non-rémunéré. Ils comprennent toutes les activités ayant trait à la gestion des comptes de dépôt (règlement et encaissement des chèques, recouvrement des factures. Exécution des ordres de virement …).

[4] MADOUCHE .Y, op.cit, p12.

I-1-2-2 L'octroi des crédits aux entreprises :

C'est la principale source de profit pour les banques, ces dernières consentent des découverts, des avances, des prêts et pratique également l'escompte d'effet de commerce.

I-2 Les crédits bancaires accordés aux entreprises :

Les besoins de financement qui incitent la clientèle à solliciter le crédit bancaire diffèrent en nature et en durée. Les concours bancaires doivent, de ce fait, être aussi diversifiés que ces besoins afin de pouvoir y répondre et s'y accommoder. C'est ainsi qu'une gamme variée de crédits a vu le jour. Cette gamme est en extension permanente suivant l'évolution des besoins de la clientèle.

I-2-1 Définition du crédit :

Faire crédit 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 bien équivalent sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec la rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service .

C'est à la lumière de cette définition que l'on peut mettre en exergue les principaux éléments constitutifs de la notion de crédit, à savoir la confiance, le temps, et la promesse de remboursement.

I-2-2 Les types de crédit accordés aux entreprises :

I-2-2-1 Le financement de l'exploitation :

On parle dans ce cas de crédits de fonctionnement, de crédits à court terme, ou encore de crédits finançant le bas du bilan.

Les crédits d'exploitation sont classés comme suit :

- Crédits par caisse ;
- Crédits par signature.

Les premiers comportent des décaissements par le banquier c'est à dire, une mise à la disposition du client de capitaux.

Quant aux seconds représentent des garanties données par la banque à certains organismes, en faveur du client, pour lui permettre l'obtention de délais de paiement, l'obtention d'avances ou la possibilité de réaliser certaines opérations.

A- Les crédits par caisse :

Ils se caractérisent par des décaissements de fonds et se subdivisent en deux (02) catégories :

a- Les crédits de trésorerie :

La banque, en accordant un crédit de trésorerie, satisfait temporairement une insuffisance de trésorerie de son client en l'autorisant à rendre son compte débiteur.

Ce type de crédit comporte un facteur risque très important comparativement aux crédits spécifiques car il s'agit d'un crédit en blanc qui n'est pas adossé a un quelconque élément d'actif autrement dit qui ne comporte aucune garantie intrinsèque. Ils peuvent se présenter sous les formes suivantes :

- **La facilité de caisse :**

La facilité de caisse est un concours bancaire destiné à combler des décalages de trésorerie, c'est à dire l'intervalle qui sépare les dépenses et les recettes de l'entreprise.

Le montant du crédit ne doit pas dépasser (50%) du chiffre d'affaire mensuel. Ce plafond est valable pour douze (12) mois et le compte doit fonctionner alternativement en position débitrice et créditrice. Ainsi, doit-il devenir créditeur au moins une seule fois par mois.

Par ailleurs, le banquier doit étroitement surveiller l'utilisation de la facilité de caisse et intervenir dés les premiers signes de lourdeur du compte du client, avant que la facilité de caisse ne se transforme en découvert permanent.

- **Le découvert :**

Une entreprise bénéficiant de cette forme de crédit est autorisée à laisser son compte en position débitrice, à concurrence d'un plafond, pendent une durée pouvant atteindre quelques mois par an. Ce plafond représente 15 % de chiffres d'affaires.

Ce type de crédit peut être dangereux pour l'entreprise ainsi que pour la banque .En effet, dans le cas ou le besoin devient de plus en plus crucial pour l'entreprise, la banque aura tendance à se retirer en réduisant ou en supprimant son découvert. L'entreprise risque dans ce cas de déposer son bilan.

Pour la banque, le risque est d'autant plus important. En effet, le découvert peut devenir permanent, ainsi dans le souci de sauver l'entreprise, le banquier aura tendance à se substituer au propriétaire de l'affaire à qu'il incombe d'amener les apports nécessaires.

- **Le crédit de campagne :**

Pour différentes raisons, une entreprise peut subir un important décalage entre ses dépenses et ses recettes, elle peut avoir ce qu'on appelle une ***activité saisonnière*.** C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte, ou bien qu'elle ne peut acheter que sur une période très courte pour vendre toute l'année.

Dans tous les cas de figure, l'entreprise ne pourra pas assumer ce décalage avec ses seuls capitaux. Elle doit solliciter un crédit de campagne.

b- Les crédits spécifiques :

Il s'agit de crédits finançant des actifs circulants spécifiques, soit les stocks, soit les créances. Les crédits de cette nature les plus utilisés sont :

- **L'escompte :**

Il est bien connu que les entreprises industrielles ou commerciales traitent leurs transactions avec leurs clientèles en livrant des marchandises ou en vendant des services. Ainsi, face à la concurrence, elles sont amenées à accorder des délais de paiement assortis de garanties, en matérialisant leurs créances par des effets de commerce ou encore « lettres de change » tirées par le vendeur (tireur) sur l'acheteur (tiré). Ce qui va engendrer la naissance de besoins de trésorerie pour l'entreprise, celle ci étant détentrice de cette lettre de change, peut « vendre » cette créance à un banquier, qui lui « escompte » cet effet, en mettant à sa disposition le montant déduction faite des intérêts décomptés jusqu'au jour de l'échéance, en contre partie des effets endossés.

La comptabilisation de cette lettre de change au niveau de l'entreprise permet de réduire le compte « client » par le débit du compte « effets à recevoir », tous deux étant des valeurs à réaliser.

L'escompte est couramment utilisé par les banques car ce dernier offre un double avantage pour le banquier, il s'agit d'une opération protégée par le droit cambiaire, d'une part et qui permet de négocier le papier escompter à la banque d'Algérie d'autre part.

- **Les avances :**

Il existe des crédits qui donnent lieu à des affectations en gage de certains éléments de l'actif circulant, nous avons pu recenser :

-L'avance sur titres :

C'est un nantissement de titres, en contrepartie de l'avance. En Algérie, ce type d'applications est concentré sur les bons de caisse, car le marché financier n'est pas assez développé.

Pour les entreprises, ce type d'avances se matérialise par un découvert garanti par le nantissement des titres qu'elle possède.

-L'avance sur marchandises :

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

- Les avances sur marché public :

Les marchés publics sont des contrats passés par les entreprises publiques, en vue de la réalisation de travaux, de livraison de marchandises et de prestation de services.

L'Etat et les collectivités locales ayant pour habitude de régler leur fournisseur dans des délais dépassant très largement ceux des entreprises privés les titulaires de marchés publics se sont vus proposer des modes de financement particuliers adaptés à ce type de contrat.

B- Les crédits par signature :

Les crédits par signature, plus connus sous le vocable d'engagements par signature, formalisent l'engagement de la banque à exécuter au lieu et à la place d'un client l'obligation à laquelle il est astreint en cas de défaillance.

Ce type de crédit permet, en général au client d'obtenir une aide de trésorerie :

- En lui faisant bénéficier d'un différé de paiement,
- En lui évitant de geler une partie de ses fonds pendant une longue durée.

L'engagement donné, matérialisé par la signature de la banque sur un acte (caution) ou un effet de commerce (aval), n'implique en principe aucun décaissement de la banque. Mais, cette absence de décaissement immédiat ne doit pas minimiser le risque encouru par le

banquier. En effet, à l'échéance de l'engagement donné par le banquier celui-ci peut se trouver dans l'obligation de débourser des fonds en cas de défaillance de son client même si à ce moment là, la banque se retrouve subrogée dans les droits du créancier qu'elle a désintéressé. Néanmoins, pour conserver les garanties spéciales attachées à la créance et éviter l'effet novatoire du compte courant, la banque doit individualiser sa créance en inscrivant son paiement au débit d'un compte interne spécial ouvert au nom du client.

Il existe différentes sortes de crédits par signature qu'on classe généralement en crédits par acceptation, avals et cautions.

a- Les cautions :

Les cautions sont surtout délivrées aux administrations, principalement pour deux opérations. Soit pour faire bénéficier le client de la banque de délais de règlement accordés par les administrations fiscales et douanières, soit pour lui permettre d'obtenir des avances, des acomptes ou des dispenses de retenues de garanties dans le cadre des marchés publics. C'est donc un moyen de venir en aide à la trésorerie de l'entreprise.

b- Les avals :

La banque s'engage, par sa signature sur un effet de commerce, à payer le bénéficiaire de l'effet de commerce à la date d'échéance en cas de défaillance du tiré (entreprise cliente de la banque).

c- L'acceptation :

Ce crédit est surtout utilisé dans le commerce international. Il permet de substituer la signature du banquier à celle de son client. En effet le vendeur ou son banquier n'étant pas en mesure d'apprécier la valeur des signatures de chacun des acheteurs d'un pays étranger, exige la signature du banquier de ceux-ci[5].

I-2-2-2 Le financement de l'investissement

Pour produire, les entreprises ont besoin de matières premières, de main d'œuvre, mais aussi de divers équipements .Elles doivent de ce fait immobiliser d'importantes sommes d'argent dont elles ne disposent pas toujours .Alors pour leur création ou une éventuelle

[5] BOUYACOUB. F : « l'entreprise et le financement bancaire », CASBAH éditions, Alger, 2000, p.p 233-249.

extension, pour disposer d'une technologie d'appoint, les entreprises qui ne disposent pas de fonds ; pour ce faire elles peuvent solliciter des crédits bancaires.

Ces crédits sont subdivises en :

A- Les crédits à moyen terme :

Le financement à moyen terme M.T. s'étend sur une période de deux à sept ans. L'entreprise y a généralement recours pour financer une opération d'investissement. Autrement dit, les projets ou programmes d'investissement relatifs à sa création, à son extension ou, au renouvellement de ses équipements légers tels que les machines, véhicules de transport ou autres…

B- Les crédits à long terme :

Le financement à Long terme L.T. porte sur une période de plus de sept ans. Ce crédit sert généralement à financer l'acquisition d'un bien de valeur importante, comme par exemple des constructions, bâtiments industriels ou de gros équipements, dont la durée de vie est supérieure à sept ans.

C- Le crédit bail (le leasing) :

C'est une technique américaine de financement des immobilisations qui s'est bien développé en Europe, et qui commence à susciter de l'intérêt en Algérie.

« Le leasing est un contrat de location avec option d'achat». Il est pratiqué par des sociétés spécialisées, qui font l'acquisition des biens et les mettent à la disposition du client ayant fait la demande moyennant un loyer.

A expiration du contrat de location, le client peut s'équiper du matériel en réglant sa valeur résiduelle expressément définie dans le contrat.

I-2-2-3 Le financement de commerce international :

Du fait de l'éloignement géographique, de la méconnaissance, des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance. Le vendeur veut être payé avant d'expédier la marchandise, l'acheteur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture.

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est ***"le crédit documentaire"***

A- Définition de crédit documentaire :

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage sur instructions de son client (l'acheteur qui est le donneur d'ordre) et pour son propre compte soit :

- à payer le bénéficiaire ;
- à accepter et payer les effets de commerce tirés par le bénéficiaire sur elle-même ;
- à rembourser une autre banque ayant accepté, payé ou négocié les effets de commerce tirés par le bénéficiaire.

Et ce contre remise, dans les délais fixés, des documents déterminés contractuellement et reconnus conformes.

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

- **Le donneur d'ordre** qui est l'importateur ;
- **La banque émettrice** qui est la banque de l'acheteur ;
- **La banque nidificatrice/confirmatrice** qui est la banque correspondante de la banque émettrice ;
- **Le bénéficiaire,** Il s'agit de l'exportateur qui bénéficie de l'engagement bancaire.

B- Les formes de crédits documentaires :

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire peut être soit :

a- Révocable

Ce type de crédit peut être annulé ou amendé, à tout moment par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice.

Le crédit révocable est très peu usité du fait qu'il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il est moins coûteux à l'acheteur.

b- Irrévocable

Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur. Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord conjoint de la banque émettrice et du bénéficiaire, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur que le précédent.

c- Irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

C- Les modalités du crédit documentaire :

a- Le crédit "revolving" :

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc, le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles. Le crédit revolving peut être ***cumulatif*** ou ***non cumulatif*** selon que les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont rajoutées ou non aux fractions suivantes.

b- Le crédit "red clause" :

Ce crédit a été appelé ainsi à cause de la clause qui y était mentionnée à l'origine, à l'encre rouge, afin d'attirer l'attention sur la particularité de ce crédit. Cette clause, qui est insérée par la banque émettrice, à la demande du donneur d'ordre, rend le crédit documentaire moyen de financement pour l'exportateur dans la mesure où il permet à la banque notificatrice ou confirmatrice de verser des avances à ce dernier avant même l'expédition des marchandises.

Bien entendu ces avances ne sont versées que contre présentation des documents prévus au contrat. Si l'exportateur n'expédie pas la marchandise, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice et ne peut se retourner que contre le donneur d'ordre.

c- Le crédit documentaire "transférable" :

Ce crédit comporte une clause autorisant la banque réalisatrice à transférer, sur demande de l'exportateur (premier bénéficiaire), une partie ou la totalité du montant du crédit à une ou plusieurs personnes (seconds bénéficiaires).

Ce crédit est généralement utilisé lorsqu'il s'agit d'opérations de sous-traitance ou lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire, et souhaite transférer une partie ou la totalité du crédit aux fournisseurs réels en tant que seconds bénéficiaires.

d- Le crédit "back to back"

Dans le cas où le donneur d'ordre refuserait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas lui-même le fournisseur) ne souhaiterait pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa commande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un crédit "back to back".

Selon la conception de ce crédit " adossé", deux crédits indépendants sont mis en place : ***un crédit principal*** sur ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur (premier bénéficiaire) et ***un crédit adossé*** demandé par l'exportateur en faveur du fournisseur (second bénéficiaire).[6]

Section II : les risques de crédit : évaluation et gestion

II-1 Les risque de l'activité bancaire

En générale, il s'agit des trois risques principaux encourus par la banque au cours de l'exercice de son activité à savoir : le risque de contrepartie, le risque de liquidité et le risque de marché. Par ailleurs, il faut ajouter deux autres types de risque qui ont aussi une importance et une conséquence majeures sur l'activité de la banque qui sont : le risque opérationnel, et le risque de solvabilité.

II-1-1 Le risque de contrepartie :

Le risque de contrepartie aussi appelé risque de **crédit** ou encore risque de **signature**, est le risque auquel est confronté un établissement de crédit, c'est un risque inhérent à l'activité traditionnelle d'intermédiation que joue la banque dans le financement de l'économie.

Pour Henri CALVET : «*le risque pays est le risque de non remboursement de la créance détenue sur un débiteur privé ou public en raison de la situation économique et : ou politique du pays dans lequel est situé le débiteur, et ce, quelle que soit la situation financière de ce débiteur »*[7]. De ce fait, le risque pays se décompose en deux catégories :

-Le risque souverain : Il se traduit par une défaillance d'un Etat vis-à-vis de sa dette extérieure (libellée en devises auprès de prêteur extérieur) et de sa dette interne (libellée en

[6] BOUYACOUB. F, op.cit, p 251-269.
[7] CALVET. Henri : « établissement de crédit : appréciation, évaluation, et méthodologie de l'analyse financière », Edition Economica, 1997, p92.

monnaie locale auprès des résidents). Il peut aussi se traduire également par des décisions de l'Etat à l'égard d'actif détenus par des entreprises locales ou étrangères : nationalisation, expropriations, ruptures abusives de courant. Les risques de guerre, d'instabilité politique ou de catastrophe naturelle sont compris dans cette catégorie.

-Le risque de transfert et de convertibilité : Lorsqu'un Etat ne fournit pas les devises nécessaires au débiteur privé pour que ceux-ci puissent rembourser leurs dettes. L'Etat impose un contrôle strict et rigoureux en matière de transfert et de convertibilité de devises, lorsqu'il constate qu'il n'a pas assez de devises pour ses propres besoins.

Mettre la banque face à de sérieuses et graves difficultés financières. En effet, lorsque le risque de crédit ou de contrepartie se matérialise, la banque l'amortit en constituant des provisions .A défaut, elle peut couvrir les pertes en puisant sur ses fonds propres, les réserves voire le capital. A partir du moment où la banque commence à puiser ses capitaux propres, d'une manière significative afin de couvrir ses pertes, elle serait amenée à devenir elle-même à disparaitre (faillite).

II-1-2 Le risque de liquidité :

Le risque de liquidité appelé aussi « **risque d'illiquidité** » représente pour un établissement de crédit l'incapacité de faire face, à un instant donné, à ses engagements ou à ses échéances par la mobilisation de ses actifs[8].

La matérialisation de ce risque s'accentue à l'occasion : D'un retrait massif des dépôts de la clientèle suite à une crise de confiance d'abord de la clientèle ensuite de marché qui laisse l'établissement dans l'incapacité de lever des fonds sur le marché.

II-1-3 Le risque de marché :

Il représente le risque le plus complexe des risques financiers du fait qu'il englobe le risque de liquidité, de taux d'intérêt, de change et de contrepartie pris sur le portefeuille de négociation destiné à la revente. Ainsi, ce risque peut être défini comme « *étant l'éventualité de variations défavorables de la valeur de marché des positions prises pendant l'horizon d'investissement* »[9].

[8] BESSIS. J : « gestion des risques et gestion actif-passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995, p 45.
[9] MARTEAU. D : « gestion de risques sur opérations de marché », Edition ESKA, Paris 1997, p 56.

II-1-4 Le risque opérationnel :

Le risque opérationnel porte sur l'ensemble des processus de gestion de la banque. Il se définit comme « le risque de pertes résultant de carences ou de défauts attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs. » La réglementation algérienne le définit dans son règlement 2002-2003 comme suit «*Le risque opérationnel est un risque résultant d'insuffisances de conception, d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement dans les systèmes d'information de l'ensemble des événements relatifs aux opérations de la banque ou l'établissement financier concerné »*[10].

II-1-5 Le risque de solvabilité :

Le risque de solvabilité, appelé aussi risque « **d'insolvabilité** », occupe une place primordiale, car il concerne la survie même de la banque, et qui est dû à la manifestation d'un ou de plusieurs risques. «*Le risque de solvabilité est ce lui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles* »[11].

En effet, l'insolvabilité d'une banque résulte du montant des fonds propres disponibles d'une part et des pris d'autre part, par exemple : de contrepartie, de marché, de liquidité…etc. Les fonds propres représentent pour les établissements de crédit le garant ultime de la solvabilité face à l'ensemble des risques encourus. La solidité financière de la banque dépend entièrement du montant des risques encourus ; ces pertes s'imputeront sur des fonds propres. Le problème est de taille, car il consiste à ajouter de la meilleure manière possible les fonds propres et les risques.

II-2 Le risque de crédit : identification et évaluation

L'intermédiation est l'activité principale des banques. En collectant des dépôts et en octroyant en contrepartie des prêts, cette activité est génératrice de risque variés qui sont de plus en plus aigus à cause notamment de la concurrence accrue dans de nombreux secteurs et de l'ouverture croissante sur l'extérieur. Le risque de contrepartie est à la base de cette intermédiation.

[10] Règlement 03/2002 du 14 novembre 2002 pourtant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.
[11] BESSIS. J, op.cit, p20.

II-2-1 Identification du risque de crédit :

La banque doit connaître la nature du risque auquel elle doit faire face. L'étape d'identification, consiste à définir le risque de contrepartie, à présenter ses formes et à identifier les différents facteurs qui en sont à l'origine. Ce la pour pouvoir l'évaluer d'une manière la plus pertinente pour sa gestion optimale.

II-2-1-1-Définition de risque de crédit (de contrepartie) :

Le risque de crédit, également appelé risque de contrepartie, est le premier risque qu'une banque doit supporter. Il désigne « *le risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle est détenue une créance ou un engagement de hors bilan assimilable* »[12]. C'est donc le risque de suber une perte au cas où la contrepartie serait incapable de faire face à ses engagements.

Les formes du risque de contrepartie : Il existe trois formes :

-**Le risque de contrepartie sur l'emprunteur** : Concerne les risques accordés aux clients (particuliers et entreprises) ou les placements effectués sur les marchés financiers.

- **Le risque de contrepartie sur le prêteur** : sur les garanties potentielles de financement accordées par des contreparties pour assurer le financement de l'activité en cas de difficultés d'approvisionnement sur les marchés.

- Le risque de contrepartie sur produits dérivés : les produits dérivés (contrat à terme, de change, de taux ou des swaps de change ou de taux ou encore des options de change ou sur taux d'intérêts). Sont utilisés dans une préoccupation de couverture des risques ou de spéculation .Ils sont appelés dérivés parce que leurs valeurs sont dérivées d'autres marchés.

Le risque de crédit sur instruments dérivés est limité mais non négligeable.

II-2-1-2 Les factures de risque de contrepartie :

Une banque est exposée au risque de contrepartie dans la mesure où elle détient des portefeuilles de créances sur divers agents économiques qui sont les particuliers et les entreprises notamment les PME, mais aussi les établissements de crédit et l'Etat.

[12]CALVET. H, op. cit, p 78.

Les facteurs de risque liés au risque de contrepartie et dont les variations pourrait influencer la valeur du portefeuille des créances et des engagements de la banque peuvent Être :

-Un taux de change ;

-Un cours de change (pour les opérations à l'international) ;

-Le prix d'un actif ;

-La volatilité des sous-jacents (concernant le risque de contrepartie sur instruments dérivés).

II-2 -2 Les situations du risque de crédit :

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 et du danger couru, danger de perte partielle ou total que comporte la nature même du service »*[13].

Cette définition met en exergue le risque lié à l'opération du crédit : le danger de perte partielle ou totale du prêt. Dans le risque de crédit on distingue deux situations de la défaillance d'un emprunteur qui exprime soit un manquement ou un retard sur le paiement du principal et/ou des intérêts. D'où il existe deux situations de risque de crédit.

II-2-2-1 Le risque de non remboursement :

Le risque de non remboursement est le plus redouté par les banquiers en octroyant une ligne de crédit pour le financement de l'exportation et /ou pour l'investissement. Il apparaît quand le client, en raison d'une dégradation de sa situation financière ou par mauvaise foi, n'est plus apte, ou refuse de rembourser les prêts qui lui ont été octroyés. Le banquier engage des fonds qui ne lui appartiennent pas, et dont, il est lui-même débiteur à l'égard de ses déposants.

Donc ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur et éventuellement de son comportement futur. Il trouve ses origines principalement dans le risque de l'entreprise (dans

[13] BOUYAKOUB. F, op. cit, p17.

la mesure où ce sont les entreprises qui sollicitent le plus de crédit, et ce sont elle qui connaissent le plus de défaillance en matière de remboursement).

Le risque de non remboursement est aussi lié au secteur d'activité du débiteur, du fait qu'il résulte de l'évolution des cours de matières premières, de la concurrence international et des phénomènes sociaux, il peut d écouler d'une crise politique ou économique du payes, pour cela le banquier devra avant toute décision d'octroi de crédit , analyser et apprécier à leur juste valeur l'évolution des grandes masses du bilan et la situation du marché, par une évaluation à la fois quantitative et qualitative.

II-2-2-2 Le risque d'immobilisation :

Le risque d'immobilisation appelé aussi risque de **trésorerie**, se localise au plan des rapports entre la banque et ses déposants. Il est intrinsèque à toute opération de crédit Puisque, par définition, le banquier prête avec l'argent des autres (des déposants). Aussi, c'est un risque lié au politique crédit de la banque, il peut être généré par une mauvaise gestion de la distribution de crédit. En effet, un simple retard dans le remboursement, peut être préjudiciable à la banque.

Si, ces retards et ces décalages se généralisent à cause de la mauvaise gestion de la distribution des crédits ou autres circonstances imprévisibles, il pourrait résulter une forte immobilisation de capitaux qui se traduit par un grave déséquilibre de la trésorerie et mettre ainsi la banque en état de cessation de paiement.

Cette immobilisation de capitaux se traduit par l'incapacité de la banque à transformer son portefeuille de crédit en liquidité, afin de pouvoir assurer les retraits de fonds par ses déposants, et de poursuivre le financement de la clientèle.

Ainsi, le risque d'immobilisation met le banquier dans l'incapacité de faire face aux demandes de retraits de fonds, et de demande de crédits de la part de sa clientèle, mettant ainsi l'activité de la banque dans une situation de blocage, le risque d'immobilisation est un risque proprement bancaire.

Donc, la profession bancaire fait face à de nombreux risques et qui lui sont spécifiques, ces risques peuvent mettre à tout moment la banque en situation d'insolvabilité et de faillite.

II-2-3 Evaluation du risque de crédit :

Le risque de crédit (**de contrepartie**) et le risque le plus important pour les banques. Ces dernières doivent donc mettre en place des procédures pour le quantifier. La mesure de ce risque consiste en l'étude de la solvabilité présente et future de la contrepartie. Elle implique un savoir-faire adapté à la qualité de la contrepartie. Pour cela, les banques utilisent un nombre de méthodes pour l'évaluation de ce risque .des méthodes traditionnelle et nouvelles.

II-2-3-1 l'approche traditionnelle d'évaluation du risque de crédit : l'analyse financière.

L'analyse financière constitue le principal outil pour évaluer à priori sa contrepartie et sa capacité à faire face à ses engagements. Cette approche traditionnelle repose sur le diagnostic financier de l'entreprise qui demande le crédit.

A- Les axes de l'analyse financière :

L'analyse financière des contreparties (**PME**) repose sur trois axes principaux qui sont :

a- Le profil d'activité :

La banque doit identifier l'ensemble des activités exercées par la contrepartie en question. Il s'agit de connaitre les produits et les services qu'elle offre, ses clients ainsi que les marchés qu'ils détiennent.

b-L'analyse de l'équilibre financière et des risques :

- **L'analyse de l'équilibre financier :**

L'analyse de l'équilibre financier est fondée sur l'analyse de l'équilibre bilanciel, complété par celle du hors-bilan.

- **L'analyse des risques :**

L'analyste financier doit aboutir à une connaissance suffisante de la contrepartie et suivre ses différents risques, pour prévenir les dégradations qui peuvent mettre en péril l'activité de l'établissement.

- **L'analyse de la rentabilité :**

La dernière étape de l'analyse financière d'une contrepartie est l'analyse de la rentabilité, qui repose sur l'étude du compte de résultat, qui recouvre les charges et les produits de l'établissement.

L'analyse financière est une démarche essentielle pour évaluer le risque que présente la contrepartie. Cependant, elle demeure insuffisante pour la prise d'une décision car elle se base sur des états comptables passés et reste incapable d'anticiper la situation financière future de la contrepartie. d'autres méthodes peuvent être utilisées par les banques pour compléter cette analyse, à savoir la méthode statistique ou *« scoring »* ; utiliser comme un outil d'aide à la prise de décision d'octroi de crédit notamment par la banque pour la clientèle des particuliers, cette méthode est peut utiliser par les banques pour évaluer le risque présenté par une entreprise (PME en particulier) en raison du côté un peu sommaire de la méthode qui résume l'analyse de risque au calcul de quelque ration et de son incapacité à discriminer des notes moyennes qui reflètent davantage des comportements financiers différents que des risque de défaillance [14].

II-2-3-2 Les nouvelles approches d'évaluation du risque de crédit :

A côté de l'analyse financière, d'autres méthodes ont été développées pour mesurer le risque de crédit ; qui permettent de prévoir la défaillance de l'emprunteur dans le futur. Ces méthodes sont : la notation, le RAROC, la VAR et les modèles d'évaluation du risque de crédit.

A- La notation ou « le rating » :

Le rating est un mot d'origine américaine qui veut dire « évaluation », il est définit comme *« un processus d'évaluation du risque attaché à un titre de créance, synthétisé en une note, permettant un classement en fonction des caractéristiques particulières du titre proposé et des garanties offertes par l'émetteur »*[15].

La notation est un moyen d'information sur le niveau de risque d'un emprunteur ou d'un émetteur. Elle mesure la capacité de ce dernier à rembourser toutes les sommes dues à

[14]MADOUCHE Y, op.cit .p57 .

[15] KARYOTIS. D : « la notation financière : une nouvelle approche du risque », La revue banque Editeur, 1995, p16.

court ou à long terme. C'est un outil d'aide à la prise de décision puisqu'il synthétise en une note le degré de solidité et de solvabilité de la contrepartie. Cette note est attribuée soit par des sociétés spécialisées de notation « notation externe », soit établie par les banques elles-mêmes et la notation est alors dite « interne ».

B-Le RAROC: Risk Adjusted Return on Capital.

Pour apprécier la rentabilité de leurs opérations, les banques recourent à certains indicateurs. Cette évaluation est un peu « fausse » car elle prend en compte la rentabilité des opérations sans se soucier du niveau de risque engendré par ces dernières. C'est pour cette raison que des méthodologies nouvelles ont été développées, telles que les méthodes **RAPM** (Risk Adjusted Performance Measurement), dont le principe consiste à rapporter le rendement d'un actif à sa consommation en capital économique, et éventuellement de comparer cette performance au coût du capital de la banque.

Parmi ces méthodes RAP, on retrouve le **RAROC** (la rentabilité ajustée du risque). Ce dernier mesure la rentabilité ajustée du risque, rapportée au capital économique. Il est calculé ainsi :

$$\textbf{RAROC} = \textbf{Résultat} - \textbf{provisions économiques} / \textbf{fonds propres économiques}$$

Les provisions économiques représentent **les pertes moyennes** alors que **les fonds propres économiques** représentent les fonds dont l'établissement devrait disposer pour assurer sa solvabilité. Ils sont assimilés aux **pertes inattendues.**

Le ratio peut donc être calculé ainsi :

$$\textbf{RAROC} = \textbf{Résultat} - \textbf{pertes moyennes} / \textbf{pertes inattendues}$$

Pour être acceptable, toute nouvelle opération de crédit devrait dégager un RAROC d'au moins 25% , cette méthode est appliquée par les banques des pays développés pour évaluer le risque de contrepartie des PME[16].

[16] MADOUCHE .Y, op.cit, p64.

C-La value At Risk: ''VAR''

La VAR est une méthode qui était initialement conçue par les institutions financières pour mesurer leurs risques de marché. Elle a ensuite été adoptée pour traiter d'autres risques.

La méthode de la VAR est devenue une référence en matière de gestion des risques. L'application de la VAR au risque gagne du terrain au vu de l'amplification de ce risque dans les activités bancaires. Certaines banques tentent de développer des systèmes VAR qui permettront de gérer de manière intégrée les risques de crédit et de marché, voire l'ensemble des risques auxquels elles sont soumises.

D-Les modèles internes d'évaluation du risque de crédit :

Un modèle interne d'évaluation du risque de crédit « *est un modèle dont l'objectif est d'évaluer les probabilités de pertes engendrées par la détention d'encours de crédit* »,les premiers modèles construit par les banques ont servi à évaluer les risques de marché, a partir de 1995 ces modèles ont été transposés au risque de contrepartie selon le nouveau ratio de solvabilité pour déterminer le niveau des fonds propres couvrant ce risque, mais aussi pour allouer les fonds propres aux différents risques.

Ces modèles prennent on considération un portefeuille de crédits et ne s'intéressent pas à des contreparties individuelles. Certains d'entre aux servent à évaluer les différentes valeurs d'un portefeuille de crédits à un horizon donné, en tenant copte des probabilités de prêts sur se portefeuille lorsque la classe de risque des emprunteurs change. Parmi ces modèles, on trouve le modèle « *criditmetrics* »proposé en 1997 par la banque américaine J.P Morgan ainsi que le modèle KMV.

II-2-4 La gestion du risque de crédit

Face à une concurrence accrue sur les activités de crédit, la maitrise des risques devient un enjeu central pour le banquier. Pour métriser et gérer ces risques plusieurs outils et méthodes sont susceptibles de renforcer la compétence des banques sur se sujet.[17]

La gestion du risque de crédit (appelé aussi Risk management) permet a la banque d'anticiper les pertes moyennes à venir et donc le niveau de marge à demander aux

[17] ARNAUD de servigny : « LE RISQUE DE CREDIT : nouveaux enjeux bancaires ». 2e Edition. DUNOD, 2003, p 4.

emprunteurs pour couvrir ces pertes elle permet aussi a la banque de fournir une estimation sur le plafond statistique des pertes qu'elle peut potentiellement avoir à supporter.

Pour atteindre ces objectifs, la banque fait appelle à des outils traditionnels tels que les règles prudentielles et à des nouveaux outils tels que la titrisation pour gérer le risque de crédit (risque de contrepartie).

II-2-4-1 Les instruments traditionnels de gestion du risque de crédit :

La gestion du risque de crédit est au cœur du métier de banquier. En effet, elle lui permet d'avoir une meilleure connaissance de ses clients et d'optimiser le couple rendement /risque des prêts accordés.

Le processus de risque ne s'arrête pas à l'identification et la mesure du risque, l'étape de gestion est aussi importante. Celle-ci est un ensemble d'actions destinées à ramener les risques dans les limites fixées.

Les moyens traditionnels de gestion du risque de contrepartie sont les plus utilisé par les banques. Les principaux moyens traditionnels de gestion du risque de crédit sont :

- Les règles prudentielles ;

-La diversification du risque ;

-La prise de garanties ;

-Les garanties de compagnies d'assurances ;

-Le provisionnement.

A- La règlementation prudentielle :

La réglementation exigeait des banques la détention d'un niveau de capital standard, sans tenir compte du niveau de risque réel de chaque banque.

L'objectif de l'accord de Bâle de 1988 était justement de diminuer le nombre de ces faillites et de consolider la stabilité du système bancaire international, en imposant des critères minimaux de capital. Il visait également de réduire toute compétition inéquitable.

Les exigences de solvabilité définie par le comité de Bâle dans l'accord de 1988 visaient à assurer aux établissements de crédit la détention des fonds propres adaptés à

l'ampleur et à la nature des risques encourus. Il était centré sur le risque de crédit puis complété par l'amendement de 1996 qui a intégré les risques de marché. Les principales règles de prudence en matière de crédit étaient le respect d'un ratio de solvabilité appelé ***ratio Cooke*** et des règles de division des risques.

Le ***ratio Cooke*** se calcul comme suit :

Fonds propres réglementaire/ actifs à risques pondérés ≥ 8%

Le nouveau visage de Bâle II se concrétise par un nouveau ratio en remplacement du ***ratio Cooke*** dénommé ratio ***Mc Donough*** dont la formule est la suivante :

Fonds propres réglementaire/risque de crédits + risque de marché + risque opérationnel

B- La diversification :

La diversification est l'une des moyens les plus anciens de réduction des risques elle permet aux banques de se prémunir contre une perte trop lourde, pouvant conduire à une défaillance .en effet, une banque a intérêt à répartir les risque entre un grand nombre de contreparties pour que la probabilité de perte soit faible. Puisque les risques de contreparties sont faiblement corrélés entre eux.

A l'inverse, une concentration trop importante des risques sur un petit nombre de contreparties fragilise la gestion de la banque et met en danger sa pérennité en cas de défaillance de l'une des contreparties les plus importantes. .D'ailleurs, la PME offre cette possibilité de diversification de risque crédit de contrepartie pour la banque, car la clientèle PME appartient à un monde d'entreprises fort hétérogène.

C-La prise de garanties :

« *On entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire* »[18], les garanties servent à anticiper et couvrir un risque futur possible de non-recouvrement du crédit. Elles sont généralement prises lors de l'accord de financement

[18] LOUBEZ. F : « Banque et marchés du crédit », PUF, paris, 1997,p5.

ou au cours de la réalisation lorsque la situation de la contrepartie se dégrade. En effet, leur mise en jeu n'intervient que si la contrepartie, à l'échéance de la dette garantie, n'est pas en mesure de rembourser le crédit. Il est normal de se protéger contre le risque lié à ces crédits par des garanties. Dans les opérations de prêts, les garanties portent essentiellement sur les avoirs de la contrepartie auprès de la banque ou auprès d'autres établissement de crédit, mais aussi sur des actifs (garanties réelles ou personnelles).

La première fonction de la garantie est qu'elle permet de diminuer l'exposition au risque. En effet, le montant de l'exposition effective au risque est obtenu en diminuant du total en capital et intérêt, la valeur estimée de la garantie. L'exposition nette au risque est donc exprimée comme suit :

Exposition nette = total en capitale intérêts − valeur estimée de la garantie

L'utilisation des garantie répond également à l'objectif de limiter le coût de la défaillance, puisqu'elles constituent une alternative à l'augmentation des taux d'intérêt. Elles offrent l'avantage de procurer une protection en cas de défaillance éventuelle, tout en limitant la hausse des taux d'intérêt.

D- Les garanties des compagnies d'assurance :

Une banque peut minimiser son exposition aux risques en bénéficiant des garanties des compagnies d'assurance. Pour se prémunir conter le risque d'insolvabilité de leurs contreparties, notamment bancaire. D'ailleurs, les banques et les entreprises peuvent souscrire à une assurance-crédit.

Cette assurance-crédit est garantie par des compagnies locales au cas où la contrepartie est dans le même pays que l'assuré, ou par des compagnies d'assurance des opérations extérieurs, si la contrepartie est étrangère. Parmi ces dernières, on retrouve la CAGEX (Compagnie Algérienne d'assurance et de garanties des Exportations).

Si la créance est irrécupérable, la compagnie d'assurances n'indemnise qu'une quote-part de la perte subie. Cette assurance- crédit ne garanti le créancier que sur le court ou le moyen terme. Ce mécanisme d'assurance permet non seulement de rembourser l'assuré en cas d'insolvabilité de sa contrepartie, mais également de fournir à celui-ci des renseignements sur la solvabilité de ses contreparties.

E-Le provisionnement :

Les provisions sont des charges qui servent à couvrir la diminution de la valeur de l'exposition sur une contrepartie notamment les PME. Elles sont constituées lorsque la banque décide de l'octroi du crédit. Leur montant est alors calculé sur la base du montant de la créance net des garanties obtenues, autrement dit sur la base de l'exportation nette, comme suit :

Montant de la provision = Exposition nette × probabilité de défaut

La probabilité de défaut dépend de la qualité de la contrepartie. Les crédits accordés doivent faire l'objet d'un suivi régulier. Au cas où la créance deviendrait douteuse, c'est- a-dire qu'elle présente un risque probable ou certain de non-recouvrement total ou partiel.

Donc, les provisions viennent en diminution du résultat de la banque. Si les paiements sont plus élevés que prévus, un produit est constaté par reprise de tout ou partie de la provision pour dépréciation.

II-2-4-2 Les nouvelles méthodes de gestion du risque de crédit :

En plus des instruments de gestion traditionnels, deux grandes familles de produit et méthodes se sont développées. Il s'agit de la titrisation qui permet de céder des créances sur le marché et d'autre part, des dérivés de crédit.

A- La titrisation :

La titrisation est une technique financière qui consiste pour une entreprise à céder certains de ses actifs et recevoir en contrepartie des liquidités.

-La titrisation des créances bancaires :

La titrisation des créances bancaires est une opération de titrisation ou les actifs vendus sont des prêts bancaires. Ces prêts sont généralement des crédits au logement ou à la consommation qui sont difficilement refinançables et ont de s taux élevés.

Par l'opération de titrisation la banque cède une partie de ses créances, mais également le risque attaché à celles-ci[19]. La titrisation permet à la banque d'économiser des fonds propres et donc d'améliorer la rentabilité de ceux-ci, en cédant une partie de ses créances, l'actif de la banque diminue, le montant des fonds propres st alors réduit soit, en distribuant des dividendes exceptionnels ou par tout moyen permettant de diminuer le capital.

B- La gestion par les dérivés de crédit

Un produit dérivé de crédit est défini comme *« un instrument de marché, donc coté en fourchette, dont le flux qui lui est associé dépend de l'évolution de qualité de crédit de l'émetteur d'un actif de référence »*[20], un dérivé de crédit est donc un contrat financier conclu de gré à gré, dont le marché est accessible à toutes les catégories d'intervenants (banque, entreprise, assurance…etc.). Ces produits sont utilisés pour la couverture en cas de défaut de la contrepartie.

Il existe trois types de dérivés de produit :

a- Les crédits Default swaps « CDS » :

Un CDS est « un contrat financier bilatéral par lequel une partie (l'acheteur de protection) paie de manière périodique une prime sur un montant notionnel, afin d'obtenir du vendeur de la protection un paiement contingent à la suite d'un événement de crédit sur l'emprunteur »[21]

b- Le Total Rate of Return Swap «TR » :

Les banques utilisent ce type de produit pour faire face au problème de la nécessité de diversifier le portefeuille. Cet instrument permet en effet de transférer le risque sur performance économique d'un actif sous-jacent, sans pour autant transférer la propriété de cet actif. La banque qui se couvre auprès d'un investisseur contre le risque de contrepartie généré par sa créance, transfère l'ensemble des flux du prêt (principal+intérêt+commissions) pondant la durée de vie du swap. Le vendeur requiert ainsi les attributs économiques de l'actif sans

[19] DE COUSSERGUES Sylvie : « Gestion bancaire : du diagnostic à la stratégie », 4 eme Edition, DUNOD, 2005, p176.
[20] MARTEAU. D : « les enjeux du développement du marché des dérivés de crédit », Revue Banque Stratégie, 2001, p2.
[21] ARNAUD de servigny , op.cit, p152.

avoir la propriété. Celui-ci verse en contrepartie à l'acheteur de la protection un coupon périodique qui finance la position de l'acheteur de la protection dans sa créance.

A maturité, si le montant du notionnel est positif, la banque paie l'appréciation au vendeur de la protection. Dans le cas contraire, c'est le vendeur qui compense la banque pour la dépréciation.

c- Le Crédit Linked Notes : « CLN »

Cet instrument n'est que le traitement d'un CDS sous forme de valeurs mobilières, les investisseurs investissent sur des valeurs mobilières dont le rendement est lié à la performance de produits.

Pour se couvrir contre le risque de contrepartie, une banque émet des obligations d'un montant identique au montant de la créance et offre une rémunération. A maturité, cette banque rembourse la totalité du principal aux investisseurs si la contrepartie n'a pas fait défaut, et une fraction de ce nominal dans le cas contraire.

Conclusion :

Les banques jouent le rôle d'intermédiation entre les différents opérateurs quelle que soit leur nature entreprise ou particuliers, offreurs ou demandeurs de fonds. Elles s'efforcent à concilier la satisfaction de leur clientèle avec la rentabilité en gérant de manière optimale et efficace leur liquidité, de sorte à garantir leur pérennité et leur croissance.

Mais les banques trouvent certaines difficultés pour la réalisation de ses missions telle que les risques financiers qui sont toujours fait partie du paysage bancaire et leur gestion prend de plus en plus une dimension active.

Cependant, avec le phénomène d'instabilité des marchés et l'accroissement des pertes causées, ces risques ont récupéré leur place naturelle parmi les risques bancaires et des recherches académiques et empiriques sont lancées pour développer des processus de gestion afin de les maîtriser.

Parmi les risques les plus fréquentés par les banques, on trouve le risque de crédit ou le risque de contrepartie qui est un élément inséparable de l'activité de prêt dans leur mission d'intermédiaire financier.

Ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts, c'est pour cette raison les banques doivent, pour éviter ou diminuer ces problèmes de non remboursement partiel ou total de leurs créances, étudier et analyser et évaluer ce risque soit par des outils traditionnelles qui reposent sur le diagnostique financière de l'entreprise qui demande le crédit, soit pas de nouvelles outils d'évaluation telle que le rating et le RAROC et surtout le gérer par les meilleurs techniques et surtout exiger des garanties .

Chapitre IV :

Analyse de la relation banque/PME au sien de la BEA T.O

Introduction :

Les PME représentent la majorité des entreprises constituant le secteur privé, pour cela le développement des PME perçu comme un facteur essentiel de la promotion du secteur privé est constitue un moyen de lutte contre la pauvreté et le chômage. Pour ce fait, l'Etat et les partenaires au développement n'hésitent pas à mettre les moyens pour accompagner les différents promoteurs. Mais ce soutien seul ne suffit pas pour assurer la pérennité des PME, il faut le financement des activités par les établissements de crédit. Le soutien de ces partenaires financiers est primordial pour l'atteinte des objectifs des PME. Mais force est de constater que le financement du secteur PME ne suscite pas un grand engouement pour les banques, compte tenu du risque élevé lie à ce segment de clientèle et de l'absence de garanties fiables de la part des promoteurs. De fait de la réticence de financement des PME et la présence d'un nombre moins important de grandes entreprises, les établissements de crédit se retrouvent dans une situation de surliquidité structurelle.

Dans ce chapitre, nous allons présenter l'organisme d'accueil (BEA), et l'analyse faite par le banquier pour la prise de la décision finale en matière d'octroi de crédit et l'étude empirique faite sur un échantillon des dossiers de PME au sien de la BEA de Tizi-Ouzou.

Section I : présentation de l'organisme d'accueil « BEA » :

Avant d'entamer notre étude sur l'analyse de la relation banque/PME au sien de la BEA, Cette première section sera consacrée à la présentation de cet organisme.

I-1 Historique de la BEA :

La Banque Extérieure d'Algérie « BEA » est une Société Nationale créée par ordonnance N°67.204 du 1er octobre 1967 pour une durée illimitée ; elle conserve la dénomination de Banque Extérieure d'Algérie dans tous les actes, lettres, factures, publications et autres documents de toute nature émanant de la société, la dénomination sociale doit être toujours précédée ou suivie des mots suivants : Société Par Actions et l'énonciation du capital.

Le siège social de la BEA, reste fixe à Alger Bd colonel Amirouche N°11, il ne pourra être transféré que par décision de l'assemblée générale extraordinaire, sachant que des agences succursales pourront être créées ou maintenues en tous lieux et en tous pays que par décision du conseil d'administration.

Le capital social de la BEA est fixé au montant de 1 000 000 000,00 DA, divisé en 1000 actions de 1 000 000,00 DA, ce capital a été augmenté de 600 000 000,00 DA et porté ainsi à 1600 000 000,00 DA divisé en 1600 actions de 1 000 000,00 DA chacune, ce nouveau capital sera reparti en 4 fonds de participations : construction 35% ; électronique-télécommunication et informatique 35% ; service 20% ; chimie-pétrochimie et pharmacie 10%, notons qu'en 1995 le capital de la BEA a atteint les 5,6 milliards de dinars et que ces dernières années les fonds de participations ont pris une autre forme après leur dissolution : devenus Holding.

La BEA est devenue le 5 février 1989 une Société Par Actions, pour une durée de 99 années à compter de son immatriculation au registre du commerce ; sauf dissolution anticipée ou prorogation.

Pour ce qui est de la configuration du réseau d'agence de la BEA, il est subdivisé en huit directions régionales rattachées hiérarchiquement à la direction centrale du réseau.

I-2 L'organisation générale de la BEA :

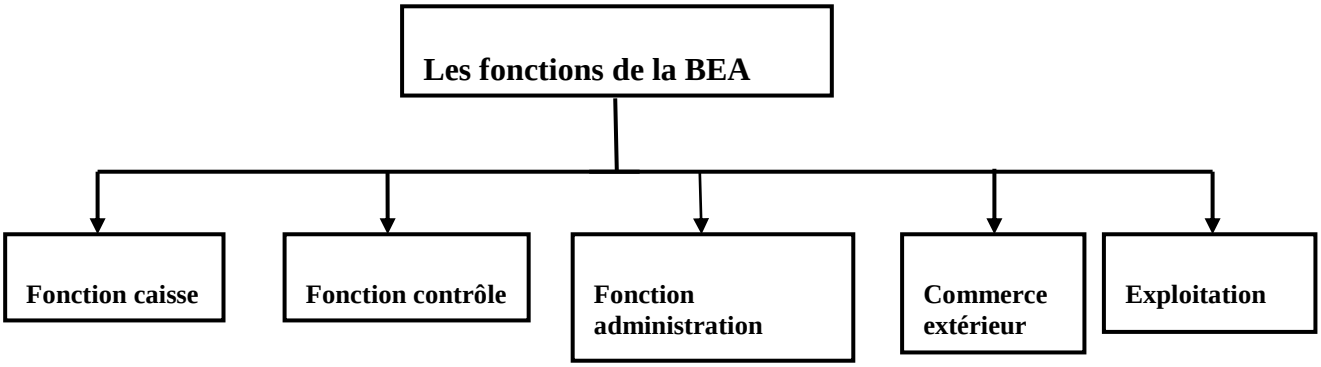
La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un président directeur général (PDG) assisté par un directeur général adjoint et trois conseilleurs chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et de représentation à l'égard des tiers.

Actuellement, et suite à la décision réglementaire N°01/D.G du 02 /01/96, la banque est organisée autour de cinq fonctions dominantes, à savoir : la fonction engagement, la fonction finance et développement, la fonction internationale, la fonction secrétariat général et la fonction contrôle, voir annexes N°01.

I-3 Fonctions et Missions de la BEA :

I-3-1 Les fonctions de la BEA :

Figure n°03 : Fonctions de la BEA.



Source : établie par nous même à travers des documents consulter au niveau de la BEA T.O**.**

I-3-2 Les missions de la BEA :

La Banque Extérieure d'Algérie a pour objectif de faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays et ce en :

-Facilitant l'activité et les investissements appartenant principalement au secteur industriel

-L'expérience particulièrement significative de la BEA dans le domaine du commerce extérieur lui donne la possibilité d'offrir deux services de qualité à sa clientèle :

- Elle intervient par sa garantie ces accords de crédits auprès des correspondants étrangers (lignes de crédits, crédits liés, crédits documentaires) et par le

financement des opérations d'import/export afin de promouvoir les transactions commerciales avec les autres pays ;

- Elle gère la dette extérieure de ses clients.

-La BEA contribue également à tout système ou institution d'assurance crédit avec l'étranger dont elle peut assurer la gestion

-Elle met à la disposition des entreprises intéressées un service central de renseignements commerciaux sur l'étranger ainsi qu'un service de promotion des opérations commerciales.

-Elle peut mobiliser tous crédits, notamment de commerce extérieur, et il est dans sa possibilité également d'établir ou de gérer les magasins généraux, d'effectuer des opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société ou en faveur du service social du personnel.

La BEA peut créer des agences ou filiales dans les sociétés destinées à promouvoir l'expansion du commerce algérien et ce avec l'accord du ministère des finances, et du ministère du commerce.

Enfin et dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toutes opérations bancaires intérieures et extérieures compatibles avec son objet.

I-4 Présentation de l'agence d'accueil :

L'agence BEA 034 a été créée en 1971 dans le but de renforcer la représentation dans le centre du pays autour de la direction d'Alger. Elle est l'unique agence au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

L'agence 034 compte un effectif de 52 employés, dont la plupart sont des cadres, travaillant avec passion en vue de réaliser les objectifs fixés. Elle gère environ 43 866 comptes répartis comme suit : annexe n°01 Nombre de compte au 31/12/2009.

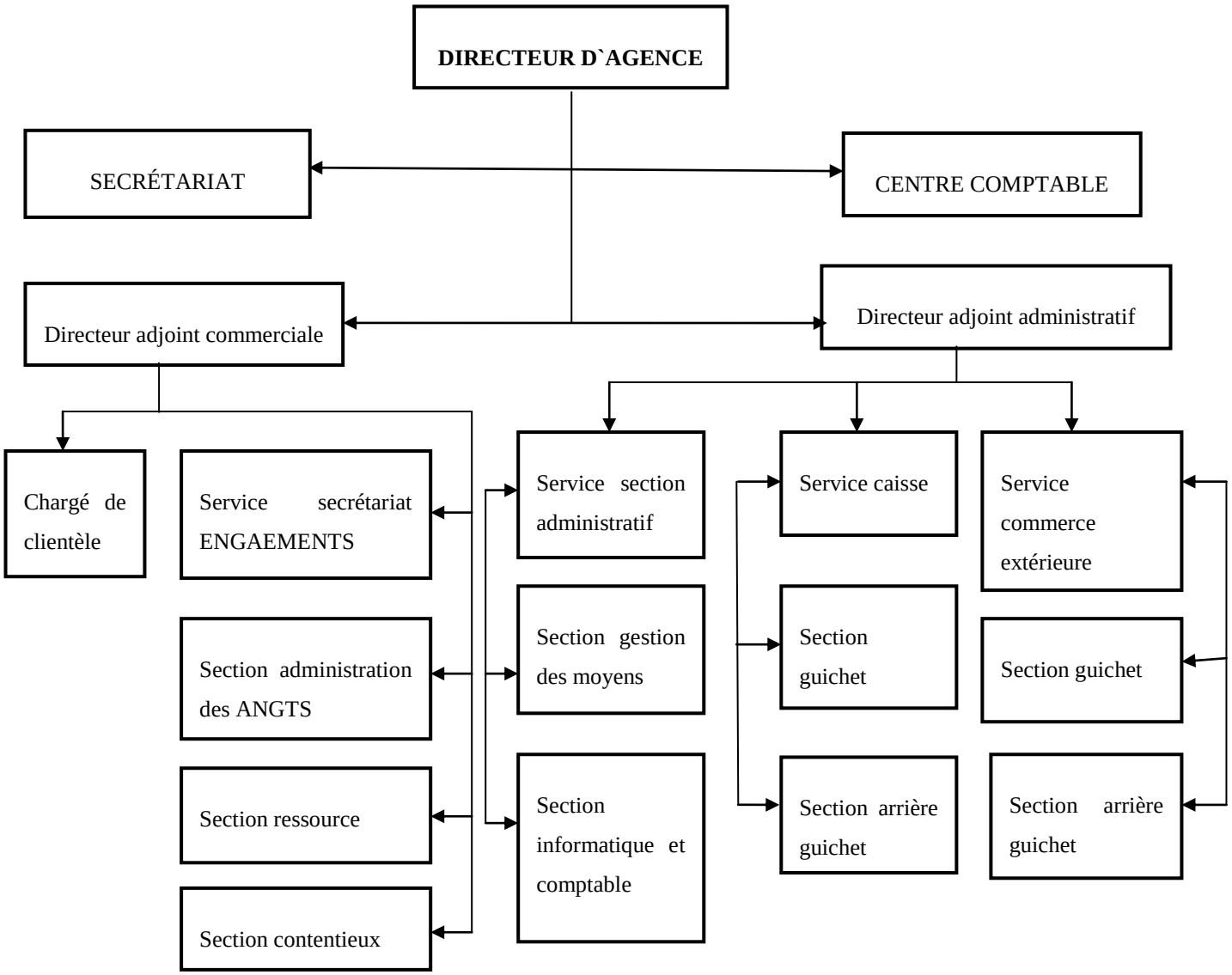
Les différents services de cette agence sont décrits par l'organigramme suivant : voir annexes N°01 : organigramme BEA 034.

I-5 Place et rôle du service crédit au niveau de l`agence BEA 034 :

Collecter des ressources est difficile, mais il est plus difficile de les employer à bon escient (rentablement et sécurisé les fonds). Seul le meilleur emploi des ressources permet de couvrir leurs coûts et de réaliser des gains susceptibles non seulement de préserver l`existence de la banque, mais aussi d`entendre, éventuellement, son activité.

C`est ainsi que le service crédit, compartiment de l`emploi des ressources collectées, est devenu un point d`articulation dans l`organisation d`une agence bancaire.

Figure n° 04 : Organisation du service crédit au niveau de la BEA 34.



Source : Etablir à partir des documents consultés au niveau de la BEA de T.O septembre ,2016.

I-6 Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit :

Dans le cadre de traitement de dossiers de crédits, la banque a mis en palace un processus d'octroi éventuel de crédit à la clientèle, hiérarchisé par niveaux de délégation. Ces délégations concernent les PME/PMI, les entreprises individuelles et les professions libérales.

Au niveau de La BEA, agence de Tizi-Ouzou, il existe cinq (05) niveaux de délégation arrêtés en fonction du montant par le (PDG). Elles sont accordées aux :

- Directeurs d'agences toutes catégories confondues ;
- Directeurs régionaux ;
- Directeurs des PME ;
- Directeur général adjoint engagement (DGA) ;
- Président directeur général (PDG).

Quel que soit le montant sollicité par la clientèle PME /PMI, les dossiers de crédit sont établis en trois (03) exemplaires et doivent, après montage, être ventilés de la manière suivante :

- Un exemplaire à la direction des engagements des PME (DEPME) ;

- Un exemplaire à la direction de rattachement ;

- Un exemplaire conservé au niveau de l'agence par le secrétariat engagement.

Pour une meilleure appréciation du risque et de prise de décisions appropriées, il est mis en place deux types de comités de crédit :

- Un comité de crédit institutionnel : qui statue sur le sort des dossiers de crédit dépassant les délégations inférieures (agence, région, DEPME, DGA engagement). Il est composé en permanence du PDG, du DGA engagement et du Directeur des grandes entreprises (DEGE) ou du Directeur des engagements des PME, selon le cas.

- Un comité de crédit itinérant *:* qui participe par le biais de ses membres à apprécier le risque des crédits à accorder éventuellement à la clientèle.

Section II: Evaluation, gestion et contrôle du risque de crédit PME à la BEA :

Cette section est consacrée à présenter une évaluation, gestion et contrôle du risque de crédit PME à la BEA à partir d'une étude financière du projet et une analyse de sa rentabilité.

II-1 Etude financière du projet :

L'étude financière du projet comprendre une analyse des besoins et ressources de l'entreprise, une analyse des documents comptables et les outils évaluation.

II-1-1 Analyse des besoins et ressources de l'entreprise :

II-1-1-1 les besoins :

Les besoins comprennent en générale, l'ensemble des investissements et les variations en besoin de fond de roulement.

Le banquier prête une attention particulière aux rubriques suivantes :

A- Les amortissements :

Il est considéré comme une charge déductible mais non décaissable, par conséquent il doit impérativement servir au renouvellement de l'équipement.

B- L'évolution du besoin de fond de roulement :

L'augmentation des capacités de production de l'entreprise engendre des besoins d'exploitation, l'entreprise doit prévoir des ressources pour le financement de ces besoins cycliques.

II -1-1-2 Les ressources :

La première ressource de l'entreprise, lors de la phase de l'exploitation, c'est la capacité d'autofinancement (CAF). Il convient ainsi d'étudier les projections de l'entreprise sur la CAF, parce que c'est celle-ci qui va servir au remboursement du crédit.

Pour les besoins cycliques, des crédits d'exploitation peuvent être envisagés comme source même si pour le banquier, la superposition des crédits de trésorerie sur le crédit d'investissement engendre des risques supplémentaires.

II-1-2 Analyse des documents comptables :

II-1-2-1 Le bilan comptable :

Le bilan est un état financier de synthèse décrivant la situation financière (patrimoine) de l'entité concernée à une date donnée ; il s'agit du bilan d'ouverture (initial) ou du bilan final (fin d'exercice).

En d'autres termes, le bilan est un document daté qui traduit la situation patrimoniale de l'entreprise à un moment donné.

Par patrimoine on entend l'ensemble des droits et engagements possédés par l'entreprise à un moment donné.

Le bilan est un tableau qui retrace le patrimoine en deux parties

La partie de gauche : Emplois ou Actif	La partie de droite : Ressources ou Passif

- **Les ressources** représentent tous les capitaux propres ou étrangers apportés par le ou les propriétaires de l'entreprise en vue de répondre aux besoins de celle-ci :

  -Les capitaux propres sont des fonds apportés par le ou les propriétaires de l'entreprise ;

  - Les capitaux étrangers sont tous les emprunts et les crédits qui contribuent à mettre des fonds et des emplois à la disposition de l'entreprise.
- **Les emplois** sont constitués par les utilisations des ressources de l'entreprise.

  Toutes les ressources sont affectées à des emplois

  Chaque ressource a un emploi (ou plusieurs emplois) et chaque emploi a une ressource (ou plusieurs ressources) ; donc l'égalité suivante est toujours retrouvée :

EMPLOIS = RESSOURCES

EMPLOIS = ACTIF = Les Biens + Les créances

RESSSOURCES = PASSIF = Apports du ou des exploitants (capitaux propres) + Emprunts et crédits accordés par les tiers (dettes)

A préciser que les Emplois = Actif et les Ressources = Passif et que l'égalité emplois et ressources induit :

ACTIF = PASSIF

A-Les éléments de l'actif

a. Le contenu de l'actif

L'actif est subdivisé en actif non courant et en actif courant (les termes courant et non courant sont liés à la rotation de cycle d'exploitation de l'entreprise ; le courant est de moins ou égal de 12mois et le non courant est supérieure à 12 mois).

L'actif non courant (actif immobilisé) comprend :

- immobilisations incorporelles
- immobilisations corporelles
- immobilisations en cours
- immobilisations financière.

L'actif courant (actif circulant) est composé des :

- stock et en cours
- comptes de tiers (créances et emplois assimilés)
- comptes financiers (disponibilités et assimilés)

b-Critères de classification des classes et des comptes

L'actif non courant : les biens utilisés d'une manière continue pour les besoins de l'entreprise : **classe 2** : comptes des immobilisations.

L'actif courant : les Biens et les créances transformé dans le cycle d'exploitation :

- **Classe 3 :** comptes des stocks et en cours ;
- **Classe 4** (une partie) : comptes des tiers (exemple 41 : clients et comptes rattachés) ;
- **Classe 5** : comptes financiers (les disponibilités).

B -Les éléments du passif

a. Le contenu du passif

Le passif est subdivisé en :

- capitaux propres : fond social (fond d'exploitation), réserves, résultat net, report à nouveau ;
- passif non courant : emprunt et dettes financières, provisions, produits comptabilisés d'avance, autres dettes non courantes ;
- passif courant : fournisseurs et comptes rattachés, trésorerie des passives et autres dettes courantes.

b. Critères de classification des classes et des comptes du passif

Les capitaux propres correspondent à l'excédent des actifs de l'entreprise sur les passifs courant et non courant ; **classe 1** : capitaux propres.

Le passif non courant : ce sont les dettes non liés au cycle d'exploitation dont l'échéance dépasse 12 mois : **classe 1**(16 emprunts et dettes assimilés et 17 dettes rattachées à des participations)

Le passif courant : ce sont les dettes liés au cycle d'exploitation normal et qui sont réglés dans les 12 mois suivant la date de clôture de l'exercice : **classe 4** (une partie tel 40 fournisseurs et comptes rattachés).

c- Présentation du Bilan

Tableau N° 02 : bilan

Actif			**Passif**		
N° cpt	**Libellé**	**Montant**	**N° cpt**	**Libellé**	**Montant**
	Actifs non courants • Immobilisations incorporelles • Immobilisations corporelles • Immobilisations financières **Actifs courants** • Stocks et en-cours • Créances et emplois assimilés • Disponibilités et assimilées			**Capitaux propres** • Capital • Réserves • Résultat **Passifs non courants** Emprunts et dettes financières **Passifs courants** • Fournisseurs et compte rattachés • Autres dettes	
Total actif			**Total passif**		

Remarque : N° cpt (numéro de compte), le SCF ne prévoit pas de les présenter dans le bilan, mais afin de familiariser les étudiants avec ces numéros nous les présenterons.

Capitaux propres = ∑ actifs - ∑ dettes

II-1-2-2 Variation du bilan et détermination du résultat

A- Les modifications du bilan

Le Bilan d'ouverture ou Bilan initial est un Bilan de début d'exercice (début d'activité) qui présente la situation patrimoniale de l'entreprise à la date de début d'activité.

Le Bilan final ou Bilan de fin d'exercice est un Bilan qui présente la situation patrimoniale finale de l'entreprise après avoir enregistré toutes les modifications apportés sur le Bilan initial (les modifications du Bilan).

Les modifications du bilan sont des opérations enregistrées sur le Bilan et qui permets de connaitre la situation de l'entreprise à tout moment.

Règle :

- Le total du Bilan est modifié que s'il y a augmentation ou diminution d'un poste du passif du bilan ;
- Quand la modification concerne uniquement deux postes de l'actif, le total du bilan ne change pas, il s'agit uniquement d'une réaffectation d'emploi ;
- Quand la modification concerne uniquement deux postes du passif, le total du bilan ne change pas également, c'est une permutation de ressources.

B - Détermination du résultat par les comptes du Bilan :

Le calcul du résultat se fait grâce à la comparaison des capitaux propres de fin d'exercice avec ceux du début d'exercice :

Capitaux propres de fin d'exercice > Capitaux propres de début d'exercice ⇒ résultat est un bénéfice (avec un signe +)

Bénéfice = Capitaux propres de fin d'exercice - Capitaux propres de début d'exercice

Capitaux propres de fin d'exercice < Capitaux propres de début d'exercice ⇒ résultat est une perte (avec un signe -)

Perte = Capitaux propres de fin d'exercice - Capitaux propres de début d'exercice

Un résultat peut être positif (bénéfice) ou négatif (perte). Un bénéfice est signe d'enrichissement, le patrimoine se fructifie, contrairement à la perte qui signifie que le patrimoine s'appauvrit.

Le bénéfice et la perte s'inscrit au passif au niveau de la rubrique des capitaux propres.

Remarque :

Le calcul du résultat peut être également réalisé la comparaissant le total de l'actif avec celui du passif.

ACTIF - PASSIF = Bénéfice (ACTIF > PASSIF).

PASSIF - ACTIF = Perte (ACTIF < PASSIF).

II-1-2-2 La détermination du résultat par le biais des comptes de gestion :

A- Les comptes de charges :

Les charges correspondent à des emplois consommés durant l'activité de l'entreprise.

Les différents types de charges : de même que pour les produits, on distingue :

- **les charges d'exploitation** : coût des biens et des services consommés (utilisés, employés) tels que les frais de personnel, les impôts et taxes supportés, les coûts d'acquisition des équipements, etc. ;
- **les charges financières** : intérêts versés sur les emprunts, pertes de change, etc. ;
- **les charges exceptionnelles** : pénalités et amendes, dommages et intérêts versés, etc.

B -Les comptes produits :

Les produits représentent les ressources provenant de l'activité de l'entreprise, c'est-à-dire tous les éléments de son activité qui lui ont permis de s'enrichir ou d'augmenter la valeur de son patrimoine. On y trouve essentiellement ses ventes mais aussi les revenus de ses placements financiers ou les indemnités reçues.

Les différents types de produits :

- **les produits d'exploitation** : revenus issus de l'activité courante de l'entreprise (vente de marchandises, de produits finis ou de services) ;
- **les produits financiers** : revenus liés à l'activité financière de l'entreprise (revenus des placements, gains de change, etc.) ;
- **les produits exceptionnels** : comme leur nom l'indique, il s'agit des ressources au caractère inhabituel (indemnités reçues, cession (revente) d'immobilisations, etc.).

II-1-2-3 Tracé du Compte de Résultat (CR)

Selon le SCF, « *le compte de résultat est un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entreprise au cours de l'exercice* », c'est-à-dire la période entre deux bilans (bilan d'ouverture et bilan de clôture de la même année). « *Il fait apparaître, par différence, le résultat net de l'exercice : bénéfice/profit ou perte* ».

Autrement dit, le compte de résultat retrace sur l'ensemble d'une année, c'est-à-dire sur la période entre le 1er janvier et le 31 décembre, la variation de la richesse de l'entreprise. Il constitue donc le détail du poste résultat figurant au bilan.

Le compte de résultat explique comment l'entreprise s'est enrichie ou s'est appauvrie durant l'exercice comptable, le compte de résultat retrace l'activité de l'année écoulée en récapitulant les produits générés par l'activité (essentiellement les ventes) ainsi que les charges nécessaires à la réalisation de cette activité.

Le résultat de l'exercice est déterminé par la **différence entre les produits et les charges**.

Résultat = ∑comptes produit - ∑comptes charges

Pour les besoins d'illustration, nous proposons la représentation simplifiée par nature ci-après :

Tableau N° 03 : COMPTE DE RESULTATS

		N° C	**Montant de l'année N**	**Montant de l'année N-1**
Ventes et produits annexes (ou chiffre d'affaires)		70		
Variation stocks produits finis et en cours		72		
Production immobilisée		73		
Subventions d'exploitation		74		
I - PRODUCTION DE L'EXERCICE				
Achats consommés		60		
Services extérieurs et autres consommations		61, 62		
II - CONSOMMATION DE L'EXERCICE				
III - VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I - II)				
Charges de personnel		63		
Impôts, taxes et versements assimilés		64		
IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION				
Autres produits opérationnels		75		
Autres charges opérationnelles		65		
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur		68		

Reprise sur pertes de valeur et provisions		78		
V - RESULTAT OPERATIONNEL				
Produits financiers		76		
Charges financières		66		
VI - RESULTAT FINANCIER				
VII - RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V + VI)				
Impôts exigibles sur résultats ordinaires		695, 698		
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires		692, 693		
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES				
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES				
VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES				
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)		77		
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)		67		
IX - RESULTAT EXTRAORDINAIRE				
X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE				

II-1-3 Les outils d'évaluation

II-1-3-1 L'équilibre financier à travers les indicateurs financiers :

L'équilibre financier signifie la capacité de l'entreprise à assurer le financement de l'ensemble de ses besoins d'investissement et d'exploitation à tout moment. Cette capacité traduit également la sécurité de l'entreprise de tout déséquilibre financier, c'est-à-dire, de tout manque de ressources.

A- le fond de roulement (FR) :

Le FR est un paramètre essentiel dans l'analyse financière de l'entreprise. C'est un grenadeur calculé et non fournie par un document comptable, la notion de fonds de roulement répond à une vision d'équilibre financier à long terme. Il faut que le degré d'exigibilité des postes de l'actif soit long terme.

Le FR est la différence entre ces deux éléments (il serait dangereux de financer des valeurs immobilisées par des capitaux qui seraient à rembourser à court terme.

FR = Capitaux permanents - Actif immobilisé.

B- Le besoin en fond de roulement (BRF) :

Le BFR est le besoin de ressource à cout terme manquant pour financer intégralement les valeurs d'exploitation et les valeurs réalisables. Ilo se calcule comme suite :

BFR = Actif Cyclique - Passif Cyclique.

BFR = (VE + VR) - DCT

BFR = VE + VR - DCT

Cette forme est valable lorsqu'il n'existe pas de concours bancaire de trésorerie. Mais lorsqu'il existe, le BFR se calcule ainsi :

BFR = (VE+VR) - (DCT+ Concours bancaires).

C- la trésorerie nette (TN) :

La TN est le montant des disponibilités à vue on facilement mobilisables possédé par l'entreprise de manière à pouvoir ouvrir les difficultés des dettes qui arrivent à échéance. Son importance peut être chiffrée à un moment donné. Mais celle-ci varie tout au long de l'année.

La trésorerie est égale à la différence entre le fond de roulement et le besoin de fond de roulement à un moment donné.

TN = FR- BFR

II-1-3-2 l'équilibre financier à travers les ratios :

Le ratio est un rapport raisonnable, significatif de la valeur de deux éléments caractéristiques de la gestion de l'exploitation de l'entreprise.

Nous pouvons donc définir le ratio comme étant un apport établi entre deux grandeurs (masses caractéristiques) homogènes permettant d'aboutir par un raisonnement dialectique à l'estimation de l'importance d'une valeur par rapport à une autre.

Les ratios s'appliquent à :

· Une même grandeur à deux dates différentes (évolution des SIG telle la production) ;

· Un sous-ensemble par rapport à une totalité ;

· Deux paramètres financiers liés (la part de la valeur ajoutée allouée à l'Etat par exemple, ...).

Il existe un grand nombre de ratios. Toute fois, nous aborderons ceux qui du point de vue du banquier sont liés à la fonction financière de l'entreprise et qui peuvent être classés en quatre familles comme suit :

· Ratios de structure financière ;

· Ratios de gestion ;

· Ratios de rentabilité ;

· Ratios d'activité.

Il est nécessaire de signaler qu'un ratio pris de façon isolée ne présente que peu d'intérêt, il doit être complété, renforcé et nuancé par d'autres ratios. C'est cette étude comparative qui permet au banquier d'extraire les renseignements souhaités.

A- Ratios de structure financière :

Cette première famille de ratios se divise, elle aussi, en trois types de ratios de structures, ratios de solvabilité et ratios de liquidité.

- **Ratios de structure :**

$$R1 = \frac{\boldsymbol{capitaux\ propres}}{\boldsymbol{total\ passif}}$$

Appelé « ratio de solvabilité » ou « risque liquidatif », il mesure le degré d'implication des associés dans l'entreprise.

Il doit impérativement être égal ou supérieur à 20%. Il est d'autant plus satisfaisant lorsqu'il dépasse les 45%.

$$R2 \frac{capitaux\ permanents}{total\ passif}$$

Ce ratio détermine la part des capitaux permanent alloués aux emplois longs.

Il convient qu'il soit toujours supérieur à 1 car le taux de couverture des immobilisations par les ressources stables c'est-à-dire le FRN.

$$R3 = \frac{fonds\ propres}{dettes\ à\ long\ et\ moyen\ terme}$$

L'objectif de ce ratio est de vérifier que la part des ressources de financement à moyen et long terme apportées par les tiers n'est pas excessive au regard des fonds propres nets de l'entreprise. Il est reconnu que les tiers ne doivent pas être plus engagés dans l'entreprise que le sont ses propres propriétaires.

$$R4 = \frac{fonds\ de\ roulement\ net}{la\ valeur\ d'exploitation + la\ valeur\ réalisable}$$

Ce ratio exprime le degré de couverture des postes circulants non immédiatement liquidés (BFR maximal) par le fonds de roulement

$$R5 = \frac{fonds\ de\ roulement\ net}{besoin\ au\ fond\ de\ roulement}$$

Ce ratio démontre le degré de couverture de BFR par le FRN.

Le FRN doit couvrir une part significative du BFR afin de limiter les dettes à un niveau raisonnable.

Lorsque ce ratio (R5) est supérieur à 100%, il exprime une trésorerie positive.

Ce ratio indique la part du BRF financée par la trésorerie nette lorsque cette dernière est négative .

$$R6 = \frac{\textbf{trésorerie net}}{\textbf{BFR}}$$

Appelé « productivité du capitale », il mesure l'intensité productive de l'outil de production. Toute augmentation de ce ratio indique une dégradation de la trésorerie nette devant être minutieusement analysée.

$$\boldsymbol{R7 = \frac{CA(HT)}{VI}}$$

- **Ratios d'autonomie financière :**

$$\boldsymbol{R1 = \frac{dettes \text{ à } moyen\ et \text{ à } long\ terme}{capitaux\ propres}}$$

Ce ratio permet d'apprécier le niveau de dépendance (autonomie) de l'entreprise vis-à-vis de sa dette à long terme. Il mesure les capacités d'endettement de l'entreprise.

Il peut être calculé de plusieurs manières : fonds propres/fonds permanents ou DLMT/fonds permanents.

La norme veut que les fonds propres soient deux fois plus supérieurs aux DLMT. Il serait donc préférable que ce ratio soit inférieur à 50%.

$$\boldsymbol{R2= \frac{dettes \text{ à } moyen\ et \text{ à } long\ terme}{capacité\ d'autofinancement}}$$

Il mesure le nombre d'années que mettrait la CAF à rembourser ses engagements à moyen et à long terme.

Il est considéré comme satisfaisant tant qu'il ne dépasse pas 3 ans.

- **ratios de liquidité :**

La liquidité d'une entreprise détermine son aptitude à faire face à ses obligations à court terme. Ces ratios évaluent la capacité de celle-ci à honorer ses engagements à court terme.

$$R3\,\frac{actif\ circulant}{dettes\ \text{à}\ court\ terme}$$

Appelé «ratio de liquidité générale » il illustre les capacités de l'entreprise à transformer en liquide l'actif circulant pour couvrir ses dette à moins d'un an.

Lorsqu'il est supérieur à 1, ce ratio traduit un financement partial des dettes à court terne par les capitaux permanents.

$$R2 = \frac{VR + VD}{DCT}$$

Il s'agit du ratio de «liquidité réduite » les DCT sont couvert sous avoir recours à la vente des stocks.

$$R3 = \frac{Valeurs\ disponible}{DCT}$$

Appelé «ratio de liquidité immédiate » ce ratio renseigne sur les possibilités de couverture des DCT par les par les valeurs immédiatement liquider sans avoir recours ni aux stocks ni aux créances.

- **Ratios de gestion :**

Cette famille de ratios traduit les vitesses de rotation des stocks, des encours clients et des délais fournisseurs 360 jours.

Le ratio de rotation des stocks mesure la durée de stockage des marchandises et des matières premières dans l'entreprise. Autrement dit, le nombre de jours nécessaires à l'écoulement des stocks de l'entreprise 360 jours.

Le ratio de produits finis mesure la vitesse d'écoulement des produits finis après leur fabrication.

$$R3 = \frac{stock\ des\ produits\ en\ cours}{production\ total} \times 360$$

Ce ratio exprime la durée du cycle d'exploitation des produits.

En principe, d'année en année, il doit aller en diminuant. Si une augmentation est enregistrée, celle-ci peut être expliquée par un renouvellement de l'outil de production non encore maitrisée ou alors par la vétusté des équipements.

$$R4 = \frac{\boldsymbol{clients + effet \text{ à } recouvrir}}{\boldsymbol{Chiffre\ d'affaire(TTC)}} \times \mathbf{360}$$

Ce ratio représente la durée moyenne des crédits accordés par l'entreprise à son client. L'idéal serait de réduire ce délai car toute augmentation engendre un accroissement en

BFR.

Cette augmentation peut être due soit à une mauvaise gestion des créances clients soit à la mauvaise qualité de la clientèle.

Toute fois elle peut provenir de la politique commerciale adoptée par l'entreprise pour gagner des parts de marché.

$$\boldsymbol{R5} = \frac{\boldsymbol{fournisseur + effets \text{ à } payer}}{\boldsymbol{achats(TTC)}} \times \mathbf{360}$$

Celui-ci permet de connaître la politique que suit l'entreprise en matière de crédits fournisseur.

Il doit être supérieur au ratio des délais clients dans le cas d'une entreprise commerciale.

- **Ratios de rentabilité :**

« La rentabilité d'une entreprise est l'aptitude d'un capital à gagner un bénéfice. Selon le point de vue adopté son calcul diffère ».

Cette famille de ratios montre l'aptitude de l'entreprise à gagner des résultats par rapport aux moyens mis en œuvre.

Pour l'entreprise, la rentabilité s'évalue en comparant le montant de l'investissement et celui du résultat dégagé indépendamment du mode de financement : c'est la notion de rentabilité économique (R1).

$$R1 = \frac{resultat\ d'exploitation}{total\ actif}$$

Pour les propriétaires (actionnaires ou associés) c'est le résultat net obtenu (après charges financières et impôts) qui doit être comparé au montant des apports : il s'agit de la rentabilité financière (R2).

La rentabilité financière vient donc conforter les associés. En effet, plus son taux est élevé, plus les associés présents et futurs sont confiants quant au produit de leur placement.

$$R1 = \frac{resultat\ net}{Fonds\ propres}$$

La rentabilité financière d'une entreprise peut être améliorée en ayant recours à l'endettement, à condition que le coût des emprunts soit inférieur au taux de rentabilité économique. Il s'agit de l'effet de levier dont la formulation est la suivante.

Capitaux empruntés Effet de levier = taux de rentabilité - taux d'intérêt de x (EL) économique (RE) l'emprunt (I) Capitaux propres

Plus explicitement :

- Si RE > 1 EL > 0 amélioration de la rentabilité financière. L'endettement est bénéfique pour l'entreprise ;
- Si RE < 1 EL < 0 diminution de la rentabilité financière (effet de massue) l'endettement n'est pas bénéfique pour l'entreprise.

La comparaison entre la rentabilité financière et économique permet de savoir si l'emprunt a une incidence positive ou négative sur le propre de l'entreprise.

Effet de levier = rentabilité financière - rentabilité économique

B- Le ratio d'activité :

- **Ratio de rentabilité de l'activité :**

$$R1=\frac{commerciale}{chiffre\ d'affaire(HT)}$$

Ce ratio nous renseigne sur la part de la marge permettant de couvrir les charges de l'entreprise à l'exception des coûts d'achat des marchandises vendues.

La connaissance de ce taux est très importante pour une entreprise commerciale où seul le coût d'achat est directement proportionnel aux ventes (toutes les autres charges ont un caractère) Ce ratio apprécie la part du résultat net produit par le chiffre d'affaires (R2).

$$R2 = \frac{Resultat\ net}{chiffre\ d'affaires(HT)}$$

$$R3 = \frac{valeurs\ ajoutée}{chiffre\ d'affaire(HT)}$$

$$ou \frac{valeur\ ajoutée}{production}$$

Celui-ci mesure l'importance de la valeur ajoutée par rapport à l'intégralité du chiffre d'affaires ou la production totale. Plus ce ratio est élevé plus le niveau d'intégration de l'entreprise est important. Cela signifie que plus il est proche de 1 moins `entreprise fait appel aux tiers et inversement.

- **Ratio de répartition de la valeur ajoutée :**

$$revenu\ personnel = \frac{frais\ du\ personnel}{valeur\ ajoutée}$$

D'après les normes, les charges du personnel ne doivent en aucun cas dépasser la moitié de la valeur ajoutée et doivent diminuer d'année en année.

$$revenu\ du\ bailleur\ de\ fond = \frac{frais\ financiere}{valeur\ ajoutée}$$

La norme des revenus de capitaux empruntés est de 5% devant tendre à s'annihiler.

$$revenu\ de\ l'Etat = \frac{impot\ et\ taxes}{valeur\ ajoutée}$$

Ce ratio détermine la part de la valeur ajoutée revenant à l'Etat.

$$\textbf{\textit{Revenu de l'entreprise}} = \frac{\textbf{\textit{CAF}}}{\textbf{\textit{Valeur ajoutée}}}$$

Cette part représente le reliquat de la valeur ajoutée. En effet, c'est une fois que tout les créanciers privilégiés sont payés (personnel, Etat et préteurs) que l'entreprise se constitue une rémunération.

Remarque :

L'augmentation des deux premiers ratios de répartition de la valeur ajoutée entraîne une réduction du niveau du ratio suivant représentant la rémunération de l'entreprise. Si cette augmentation arrive à se produire, celle-ci représente pour l'entreprise, une grave situation à examiner de très prés.

II-2 Etude de la rentabilité du projet :

Après avoir collecté toutes les informations et étudié les aspects techniques et financiers du projet, le banquier procède à l'étude de la rentabilité.

L'étude de la rentabilité s'opère en deux phases complémentaires. La première consiste en la construction des tableaux Emplois/Ressources, qui représente les dépenses et recettes pour en déterminer les soldes des périodes. La deuxième phase consiste en le calcul d'indicateurs de rentabilité à partir des soldes dégagés dans la première phase. Il s'agit du délai de récupération du capital (DRC), la valeur actuelle nette (VAN), l'indice de rentabilité (IR) et le taux de rentabilité interne (TRI).

Cette démarche permet de voir la capacité du projet à supporter ses coûts sans aucune ressource extérieure, seulement avec les CAF dégagées de l'activité de cette entreprise. Cette démarche permet aussi de voir l'impact de l'endettement sur la rentabilité du projet, en comparant les indicateurs de rentabilité calculés sur les deux tableaux, car après financement, les remboursements des emprunts figurant comme emplois et les CAF serrant pénalisées par des frais financiers.

II-2-1 Calcul de la rentabilité du projet :

Pour calculer la rentabilité d'un projet, on dispose de plusieurs méthodes qui utilisent des données actualisées, c'est-à-dire des valeurs prévisionnelles affectées d'un coefficient d'actualisation de manière à les rendre comparables à la date de l'étude. La formule permettant d'obtenir le coefficient d'actualisation (An) est la suivante :

$$An = \frac{1}{(1+T)^n}$$

T : taux d'actualisation qui, dans l'optique bancaire est assimilé au taux d'intérêt débiteur. n : nombre d'années.

On peut citer les principales méthodes suivantes :

II-2-1-1 Le délai de récupération du capital (DRC) :

Le DRC, en anglais « pay-back periode », représente le temps nécessaire pour récupérer le montant de l'investissement.

Il peut être déterminé à partir :

- Soit par les cash-flows simples, qui donnent le temps d'égalité entre le cumul des cash- flows simples et le coût de l'investissement.
- Soit par les cash-flows actualisés, qui déterminent le temps pour que le cumul des cash- flows actualisés soit égal au coût de l'investissement.

Pour le banquier, ce délai est apprécié favorablement s'il est inférieur à la durée du crédit.

II-2-1-2 La valeur actuelle nette (VAN) :

$$\sum cash\ flows\ actualisé - investissement\ initial$$

C'est la comparaison entre les dépenses initiales de l'investissement et les revenus attendus pendant la durée de l'investissement.

$$VAN = \sum_{i\,n1}^{n} CF(1-t)^n - I0$$

Signification de la VAN :

La VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement.
-I0 : Montant de l'investissement initial (supposé engager en début de période).

-CF : Cash-flow.

-n : durée de crédit.

· Si la VAN est positive, le projet est rentable.

· Si la VAN est négative, le projet n'est pas rentable.

La VAN constitue un paramètre d'appréciation et de rentabilité de projet. Plus la VAN est élevée plus le projet est rentable et vis versa. Ainsi, tout projet dont la VAN est négative est un projet non rentable et aussi donc rejeté.

II-2-1-3 L'indice de rentabilité (IR) :

L'IR mesure ce profit par un dinar de capitaux investi.

$$\mathbf{IR} = \frac{\sum \mathbf{cash-flows}}{\mathbf{cout\ d'investissement}}$$

Un projet d'investissement sera sélectionné à condition que l'indice de rentabilité soit supérieur à 1.

L'indice de rentabilité exprime une rentabilité relative par rapport au montant de l'investissement ainsi, il permet de comparer plusieurs projet d'investissement de montant différents. Il peut également être comparé à la norme de l'entreprise.

II-2-1-4 Le taux de rentabilité interne (TRI) :

C'est le taux d'actualisation qui rend nulle la VAN. Autrement dit, c'est le taux au quel le cumul des cash-flows actualisés est exactement égal au coût de l'investissement.

$$\mathbf{VAN=0}$$

Interprétation du TRI :

La mesure d'un projet d'investissement par le TRI nécessite que l'entreprise fixe « une normal minimal », c'est -à- dire un taux rentabilité minimal appelé « taux de rejet ». Tous les projets oyant un TRI inférieur au taux de rejet, seront à priori rejetés. Généralement, on prend le taux d'actualisation choisi dans le calcul de la VAN comme taux de rejet.

- Si le **TRI** > taux de rentabilité minimum imposé par l'entreprise, le projet va améliorer la rentabilité globale de l'entreprise.

- Si le **TRI** < taux de rejet, le projet va détériorer la rentabilité de l'entreprise.

II-2-1-5 Comparaisons entre la VAN et le TRI :

Ces deux méthodes, qui nous semblent équivalentes, toutefois présentent une divergence qui entraîne dans certains cas des résultats contradictoires.

Cette divergence provient de l'écart existant entre le taux d'actualisation, utilise lors du calcul de la VAN, et le TRI, elle résulte ainsi de la manière de répartition des flux nets de trésorerie sur la période de l'étude. Ainsi, cette divergence pose un problème lors du choix entre deux projets d'investissements.

La situation, c'est que le TRI est lié au délai de récupération de l'investissement d'une manière plus importante que la VAN (avec l'hypothèse TRI > au taux d'actualisation), ainsi, le choix du critère de sélection (VAN ou TRI) entre deux projets d'investissements dépend de l'investissement lui-même et de sa patience.

En conclusion, c'est le principe de la politique d'investissement de l'entreprise, à long terme et à court terme, qui détermine le critère du choix du projet. Une politique d'investissement' relativement à cours terme met en évidence le TRI comme critère de choix entre deux projets d'investissements.

Section III : méthodologie de la collecte des données et analyse des résultats :

Dans cette section nous allons présenter les résultats obtenus à travers l'analyse empirique effectuer au de la BEA T.O, où nous avons traités un échantillon de dossiers de demande de crédit par les PME composé de 13 dossiers qui ne répondent pas aux caractéristiques suscitées.

III-1 Méthodologie

Pour répondre à notre problématique de départ, nous avons adopté une méthodologie qui nous permet de procéder à une appréciation du niveau de financement des PME. La méthodologie utilisée repose sur une approche empirique qui est composée des étapes suivantes :

- **La recherche documentaire** : consiste à examiner avec soin et de façon méthodologique l'ensemble des documents disponibles au sein de la BEA de Tizi-Ouzou et susceptibles de nous aider dans la réalisation de notre mémoire (rapports, statistiques,…).
- **La collecte des données :** elle constitue la deuxième étape de notre travail empirique. En effet, nous avons collecté un ensemble d'informations relatives aux dossiers de demandes de crédits au sein de la BEA Tizi-Ouzou. Et par la suite, nous avons opté pour les dossiers ayant des caractéristiques suivantes :

-Dossiers non éligibles pour le financement comprenant une des mentions suivantes : Avis défavorable, garantie non conséquente, activité non rentable, mauvais antécédents du client, insuffisance d'apports personnels, flux nets dégagés insuffisants, projet risqué, plan de financement non explicite,…

-Dossiers concernant les PME privées tout secteur confondu;

-Dossiers déposé entre le 01 janvier 2016 au 31 août 2016 ;

-Dossiers de crédit d'investissement à moyen terme (CMT) ;

-Dossiers de crédit d'exploitation à court terme (CCT).

- **Définition de l'échantillon étudie*:*** après la collecte des données et l'élimination des dossiers qui ne répondent pas aux caractéristiques suscitées, nous avons ainsi défini notre échantillon composé de **13 dossiers** sélectionnés

de demande de crédits des PME. pour des raisons Professionnelles, nous avons gardé l'anonymat des PME. donc nous avons procédé à la dénomination des PME des lettres alphabétiques (A, B, C, D, E, F,G, H, I , J ,K, L, M) .

III-1-1 Caractéristiques des PME de notre échantillon

Tableau n°04 : caractéristiques des PME

PME	Secteur d'activité	Effectif	Chiffre d'affaire (Kda)
A	TPM	**01**	**N-C***
B	TPM	**02**	**N-C***
C	TDPP	**05**	**4.650**
D	BTP/ HTP	**12**	**50.000**
E	TDPP	**03**	**N-C***
F	TDPP	**03**	**N-C***
G	TPM	**03**	**N-C***
H	TPV	**02**	**N-C***
I	TPM	**01**	**N-C***
J	Huilerie	**20**	**N-C***
K	TDPP	**35**	**389.958**
L	Imprimerie	**14**	**183.4000**
M	ETB/TCE	**48**	**730.000**

Source : établi par nous même à partir des dossiers consultés au niveau de la BEA T.O, septembre, 2016.

Notre échantillon d'étude concerne certain nombre de dossiers de financement des PME rejetés par la BEA. Nous constatons que :

- la plus part des entreprises de notre échantillon est constitué des TPE qui représente enivrent 61,54% de la totalité de notre échantillon.

-le secteur transport public des marchandises (TPM) représente 30 ,77% de notre échantillon.

-le secteur transport de distribution des produits pétroliers (TDPP) représente 30,77% de notre échantillon.

-la plus part des entreprises de notre échantillon sont des nouvelles créations à l'ordre de 61,54% de la totalité de notre échantillon

III-1-2 Les types de crédit sollicité des PME de notre échantillon

Tableau n° 05: types de crédit sollicité

PME	Types de crédit sollicité	Objet de crédit	Montant de crédit (kda)
A	**CMT**	-Acquisition des équipements	**1.598**
B	**CMT**	-Acquisition d'un matériel roulant	**971**
C	**CCT**	-Faire face au décalage de trésorerie	**1.000**
D	**CCT**	-Réalisation d'un camp de jeunes	**5.000**
E	**CCT**	-Faire face au décalage de trésorerie	**2.000**
F	**CCT**	-Faire face au décalage de trésorerie	**1.000**
G	**CMT**	-Acquisition d'un matériel roulant	**972**
H	**CMT**	-Acquisition d'un matériel roulant	**2.629**
I	**CMT**	-Acquisition d'un matériel roulant	**1.524**
J	**CMT**	-Acquisition d'une huilerie moderne	**23.000**
K	**CCT**	-Faire face à un déficit temporaire de trésorerie	**14.000**
L	**CCT**	-Acquisition des équipements	**58.000**
M	**CMT+CCT**	-Agrandir son champ d'intervention	**17.560**

Source : établie par nous même à travers des documents consultés au niveau de la BEA T.O, septembre, 2016

L'analyse de tableau permet d'aboutir aux conclusions suivantes :

- Les crédits sollicités par les promoteurs de notre échantillon se sont des crédits CMT (crédit d'investissement) et des CCT (crédit d'exploitation).
- Les entreprises (A, L) ont sollicités la banque pour un crédit à moyen terme (CMT) pour l'objet d'acquisition des équipements qui représente 15.38 % de notre échantillon.
- Les entreprises (B, G, H, I) ont sollicités la banque pour un crédit à court terme (CCT) pour l'objet d'un matériel roulant qui représente 30.77 %de notre échantillon.

III- 2 Présentation et analyse des résultats

La méthodologie utilisée dans le cadre de notre étude, comme vue précédemment, a porté sur plusieurs aspects dont les analyses des dossiers menés pour comprendre les problèmes de financement des PME au sein de la BEA. Les analyses de dossiers ont permis de résumer les motifs évoqués par la BEA en deux variables essentielles que sont le risque et la garantie. Le dépouillement de ces dossiers a abouti aux résultats suivants :

II-2-1 Estimation des motifs de refus de financement bancaire des PME :

Tableau n°08 : motifs de rejet de financement bancaire des PME :

PME	Garanties	Montant des garanties (Kda)	Evaluation des risques	Motif de refus
A	-gage de matériel roulant	**4.261**	Risque élevé	-Projet non rentable
B	- gage de matériel roulant	**2.266**	Risque élevé	- Projet non rentable
C	-Nantissement du matériel	**1.000**	Risque élevé	-insuffisance des garanties réelles
D	-Nantissement de marché -Nantissement des équipements à acquérir -gage de matériel roulant	**5.108**	Risque élevé	Insuffisance de garanties
E	-Nantissement du matériel	**1.800**	Risque élevé	-insuffisance des garanties réelles
F	-Nantissement du matériel	**1.200**	Risque élevé	-insuffisance des garanties réelles
G	-gage de matériel roulant	**2.266**	Risque élevé	- Projet non rentable
H	-gage de matériel roulant	**2.700**	Risque élevé	- Projet non rentable
I	-gage de matériel roulant	**1.500**	Risque élevé	- Projet non rentable
J	- Nantissement du matériel -DAMR	**24.000**	Risque élevé	-Activité saisonnière
K	-Nantissement du matériel	**15.000**	Risque élevé	-Mauvais antécédent
L	-Nantissement de matériel -DAMR	**54.000**	Risque élevé	-Insuffisance de garanties -activité saisonnière
M	-Nantissement de marché -gage de matériel roulant -nantissement des équipements -DAMR	**17.000**	Risque élevé	-Insuffisance de garanties par apport aux garanties demandées

Source : établie par nous même à travers des documents consultés au niveau de la BEA. T.O

III-2-1-1 Interprétation des résultats :

A- Influence de l'évaluation de risque :

- Pour les entreprises (A, B, G, H, I) : Leurs demandes de crédit ont été refusées malgré qu'elles aient proposées suffisamment de garanties. L'analyse financière de la rentabilité des dossiers de ces PME à dégager dans la plus part des cas, une rentabilité négative suivant la conclusion du banquier que les projets fond face à une concurrence rude dans ces secteur à savoir (TPM, TPV) qui sont très risqués pour la banque, où la capacité de remboursement des promoteurs sera insuffisante (c'est le critère le plus important de l'analyse bancaire), ce dernier permet de réduire la capacité de promoteur à rembourser toutes les coûts (capital+ intérêt) dans les meilleurs délais (respect de l'engagement).

- Pour les entreprises (J, L) : Leurs demandes de crédit ont été refusées malgré que les garanties proposées couvrent le montant des crédits sollicités. D'après l'évaluation des risques par l'analyse financière faites par le banquier ces projets sont jugées non rentable car les activités de ces deux entreprises sont des activés saisonnières qui ne durent que quelque mois dans l'année (huilerie, imprimerie), ce qui représente un risque élève pour la banque, dans ce cas la capacité de remboursement de ces promoteurs sera insuffisante.

- Pour l'entreprise (K) : Sa demande de crédit a été refusée malgré que le montant des garanties proposées couvre totalement le montant de crédit sollicité, d'après la consultation de la centrale des risques le projet est jugé non rentable car cette entreprise à d'autre engagement ailleurs qu'elle n'a pas encore remboursé (mauvais antécédents du client), et cela représente un risque de non remboursement pour le banquier.

B-Influence des garanties

- Pour les entreprises (C, E, F) : Leurs demandes de crédit ont été refusées à cause de l'insuffisance des garanties réelles qui rend le risque très élevé pour le banquier, où les garanties proposées par les promoteurs ne couvrent pas les risques de remboursement de montant total des prêts en cas de défaillance de ces derniers ,ce qui implique que la capacité de remboursement de ces promoteurs est moins élevées.

- Pour les entreprises (D, L, M) : Leurs demandes de crédit ont été refusées car, les garanties qu'ils ont proposées sont insuffisantes pour couvrir le montant total des crédits sollicités, par exemple pour l'entreprise « L» elle a sollicité un crédit à court terme (crédit d'exploitation), d'un montant de **58.000.000** DA, pour la réalisation d'un camp de jeunes, et les garanties qu'elle a proposées sont de **54.000.000 DA**.et la banque exige en matière de garanties (réelles ou personnelles) un montant total égale ou supérieur au montant de crédit sollicité.

C-Synthèse :

L'analyse des motifs de rejet de financement des PME de notre échantillon permet d'aboutir aux conclusions suivantes :

-l'analyse financière est un outil indispensable de métier de banquier, elle permet de dégager les déférents risques liés à l'activité bancaire, mais elle constitue un blocage.

-Les garanties proposer par les promoteurs doivent couvrir en totalité le montent de l'engagement pour minimiser le risque, (ces garanties doivent être égale ou supérieur au montant de crédit sollicité), c'est -à-dire plus de garantis moins de risque.

-malgré la présence des garanties (réelles, personnelles) en force mais certains dossiers ont été refusés à cause de risque qui est jugé plus élevé.

- le souci de banquier et de minimiser au maximum le risque de crédit (risque zéro n'existe pas).

III-3 Recommandations:

- La simplification des procédures de financement des PME par les institutions de financement et l'adaptation des fonds nationaux de financement en rapport avec les besoins spécifiques des PME.

- La mise en place de nouveaux outils de financement des PME, dont les lignes de crédits, les prêts d'honneurs, les sociétés de capital- risque, les sociétés de cautionnement mutuel, et les mécanismes de garanties des prêts pour assurer une couverture maximale du risque.

- Créer des mesures incitatives de sécurisation de crédit pour réduire l'aversion au risque des banques sur le segment PME.

- Accroitre les moyens dédiés au PME au niveau des banques. Les banques doivent mieux suivre les concours aux PME et servir de conseiller financier pour mieux accompagner les PME.

- Création d'un département spécialisé PME pour diversifier les sources de financement des PME.

Conclusion :

Il n'existe pas de « droit au crédit ». L'établissement financier est libre de signer ou non un contrat de prêt, et il peut choisir son contractant : c'est le principe de la liberté contractuelle. Aucun texte ne l'oblige à vous expliquer le motif de son refus. L'établissement financier n'est donc pas obligé de répondre favorablement à une demande de crédit ,sa réponse tiendra compte de sa politique interne en matière d'octroi de crédit.

Avent de financer n'import qu'elle projet ,la banque fait une étude approfondie sur ce projet (analyse financière), où le projet doit intégrer certains critères, à savoir : il doit présenter un réel besoin ; une réelle opportunité d'affaire ;réelle compréhension du marché où la concurrence est rude, et il doit être suffisamment rentable que pour garantir au moins la pérennité de l'activité, c'est-à-dire permettre de financer les investissements nécessaires, de supporter la croissance, de rembourser les dettes ou encore d'absorber fluctuations et imprévus.

Les résultats obtenus à la suit de notre étude empirique montre que le risque et les garanties constituent un blocage pour le financement des PME au sien de la BEA, les garanties ne sont que des accessoires pour la banque, et l'évaluation des risques constitue l'élément le plus importante dans l'opération d'octroi de crédit aux PME.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale :

L'analyse effectuée dans ce mémoire a permis de mettre en évidence les difficultés de financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) algériennes par les établissements financiers bancaires. Le cas particulier de BEA. T-O qui pour plusieurs raisons ne parvient pas toujours à donner satisfaction à la demande des PME. Des responsabilités partagées aussi bien par la banque ou par l'entreprise que de celles qui incombent à des facteurs exogènes, sont toutes à la base du problème de financement.

En abordant cette étude, l'interrogation générale était de dénicher les vrais obstacles qui empêchent les petites et moyennes entreprises d'accéder au crédit bancaire, cependant le principal obstacle qui entrave son développement reste le problème de financement, soit par la faiblesse des moyens de financement, soit par la complexité des procédures à suivre pour octroyer des crédits.

L'analyse de la structure actuelle de financement de la PME en Algérie révèle un déséquilibre flagrant entre le poids numérique des PME et sa participation très restreinte dans la création de richesses. Cette situation est due à plusieurs facteurs, parmi lesquels la contrainte financière qui pèse sur le développement de la PME, sa position concurrentielle et sa structure financière. En effet, la plus part des PME nationales ont une structure financière dominée par les dettes à court terme. Cette domination constitue une entrave à la bonne marche de l'entreprise qui voit ses immobilisations financées en grande partie par les dettes à court terme. Le fonds de roulement est largement négatif, situation due essentiellement à la difficulté d'accès aux concours bancaires notamment, pour les entreprises en phase de création. Les banquiers quant à eux, cherchent toujours des garanties et des solutions leur permettant de minimiser le risque et se faire rembourser dans les meilleures conditions possibles. Les autres modes de financement demeurent moins utilisés par manque d'information ou de vulgarisation mais, surtout par la méfiance des entrepreneurs nationaux vis-à-vis de ces nouvelles formules.

En matière d'octroi de crédit, la problématique du banquier va se positionner entre, gérer les risques et satisfaire les besoins de ses clients dans le cadre de son activité commerciale, l'objectif étant de générer un produit net bancaire (PNB). Dans ce cas, la prise de décision n'est pas facile car le conseiller doit, d'une part, atteindre ses objectifs commerciaux et d'autre part, limiter les risques liés au financement.

Nous savons tous que le financement des PME est une activité risquée qu'il convient d'analyser et de préparer avec le maximum de soin possible. Pour cela, il est fondamental que le banquier rassemble toute une série d'informations sur ces entreprises, mais aussi sur le projet à financer de telle sorte que le risque lié au financement soit le plus faible possible. Pour cela, le banquier doit suivre la procédure fixée par sa banque dont le but est d'avoir le plus d'informations possibles. L'ensemble des éléments recueillis sera ensuite reporté sur le dossier de demande de crédit et qui permettra au professionnel compétent de se décider sur la faisabilité et la pertinence du projet à financer. En cas d'acceptation du dossier, les conditions doivent être expressément précisées au client (montant, taux, durée, conditions de remboursement, garanties requises …etc.). Dans le cas contraire il convient également de préciser le motif du refus au client. Toute chose qui confirme totalement notre première hypothèse selon laquelle « L'évaluation de risque constitue un blocage dans l'opération de crédit accordé au PME ».

Du fait que les garanties sont aussi responsables des problèmes de financement que connaissent les PME, cette variable est l'une des factures qui permettra à la banque de se couvrir contre le risque de crédit. Mais dans la majorité des cas les PME ne présentent pas suffisamment de garanties pour couvrir leurs engagements. Ce qui confirme notre deuxième hypothèse selon laquelle «vu la fragilité et la vulnérabilité des PME, les garanties constituent un fardeau lourd pour les PME dans la demande de crédit bancaire ».

Il n'est donc pas question seulement de garanties pour justifier le problème de financement, mais aussi de risque. De plus, des facteurs comme le de crédit, l'environnement des affaires, et le système de gouvernance jouent à la défaveur des PME pour l'obtention d'un financement.

Malgré la nécessité des garanties dans toutes demandes de crédit, mais la décision finale de refuser ou d'accepter un crédit est due au degré des risques que peut engendrer chaque demande.

Sur cette base, nous pouvons raisonnablement considérer que nos objectifs sont atteints avec cependant des limites à notre étude.

L'étude de la décision d'octroi de crédit bancaire est compte tenu des sommes concernés, particulièrement importante. Identifier les principaux facteurs (risque et garanties),

jouant un rôle dans la décision finale d'accorder ou de refuser à un client le renouvellement ou l'extension de ses crédits, mais la décision d'accepter ou de refuser un prêt n'est pas prise au hasard. En effet, comme nous l'avons dit auparavant, le banquier suit une procédure fixée par la banque et qui vise à avoir l'idée la plus précise possible sur le projet à financer pour garantir la pérennité de l'entreprise.

Du fait que les risques et les garanties sont responsables des problèmes de financement que connaissent les PME, ces variables sont donc les plus déterminantes. Le problème de financement est donc fonction essentiellement de ces deux variables.

L'accès au financement bancaire des PME est une condition nécessaire au développement de ce secteur et partant de l'économie toute entière. A cet effet, des efforts considérables doivent être consentis de part et d'autre pour promouvoir d'avantage le financement aux entreprises.

De manière générale, on peut considérer que les PME Algériennes ont contribuées à réaliser certains objectifs de façon partielle : création d'emplois, répondre aux besoins des certains secteurs (par exemple le secteur BTP), mais elles sont loin d'arriver aux objectifs dits stratégiques exemple : maintenir un certain niveau de compétitivité face à la concurrence internationale, assurer des revenus aux balances des payements hors hydrocarbures, ce qui nécessite plus d'efforts et de soutien à ce niveau.

Bibliographie

Bibliographie :

Ouvrages :

- Allégret. J.P :« la banque et le risque PME », Edition : Busines & Economics ; 2001.
- ARNAUD de servigny, « LE RISQUE DE CREDIT : nouveaux enjeux bancaires », 2e Edition, DUNOD, 2003.
- BERTRAND-H. ABTEY ET CHARTES : « quelle structure financière adopter pour son entreprise », Edition CLET, 1990.
- BESSIS. J : « gestion des risques et gestion actif-passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995.
- BOUYACOUB. F : « l'entreprise et le financement bancaire », CASBAH éditions, Alger, 2000.
- CALVET Henri : « établissement de crédit : appréciation, évaluation, et méthodologie de l'analyse financière », Edition Economica, 1997.
- COHEN. E : « gestion financière de l'entreprise et développement financier », Edition EDICEF/AUPELF ,1991.
- JOYAL André, SADEG Mohamed et TORRES Olivier : « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation », Edition L'Harmattan 2010.
- JULIEN P-A : « PME : bilan et perspectives », Edition Economica, Paris 1994.
- JULIEN P-A, MARCHESNAY –M : « La petite entreprise », Edition G. Vermette, 1987.
- JULIEN P.A et Morel : « la belle entreprise », Montréal, boréal, 1986.
- KARYOTIS. D : « la notation financière : une nouvelle approche du risque », La revue banque Editeur, 1995.
- LORRIAUX. J.P : « Economie d'entreprise », Edition Dunod, Paris, 1991.
- LOUBEZ. F : « Banque et marchés du crédit », PUF, paris, 1997.
- LOUIS-JEAN : « Microcrédit, micro- entreprises », Edition de Bercy, paris 2001.
- MARTEAU. D : « gestion de risques sur opérations de marché », Edition ESKA, Paris 1997.

- MARTEAU. D : « Les enjeux du développement du marché des dérivés de crédit », Revue Banque Stratégie, 2001.
- MATHIEU. M : « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition : Revue banque éditeur, Paris, 1995.
- ROUX Michel : « master banque de détail », Editions ESKA.
- DE COUSSERGUES Sylvie : «Gestion bancaire : du diagnostic à la stratégie », 4eme Edition DUNOD, 2005.
- TORRES. Olivier : « PME de Nouvelles Approches », Edition Economica, 1998.
- WTTERWULGHE ROBERT : « la PME Une entreprise humaine », De Boeck université, 1998.
- Wtterwulghe. Robert & *al :* « La PME : une entreprise humaine », Edition De Boeck Université ; 1998.

Mémoires et Thèses :

- AIT SI SAID Radia : « PME et système bancaire dans la wilaya de Tizi-Ouzou », mémoire de magister, option Economie Spatiale, Régionale et Urbain, université Mouloud MAAMMERI de Tizi-Ouzou.
- AMICHI Lydia : « financement des PME », Mémoire de fin d'étude, option : finance université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou 2009.
- BERKAL. S : « les relations Banques /entreprises public : portées et limites.cas de la BNA et l'entreprise Leader Meuble taboukert », Mémoire de magister, juin 2012.
- BOUKAROU. A : « Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, cas : PME dans la wilaya de TIZI-OUZOU », Mémoire de magistère option management des entreprises, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, mai 2011.
- BOUKROUS. D : « Les circuits de financement des petites et moyen entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire », Mémoire de magistère, option économie international, université d'Oran, 2007.
- KRIBA. O : « Etude des conditions d'octroi du crédit par les banque », Mémoire de fin d'étude, brevet supérieur de banque, école supérieur de banque, février 2004.
- MADOUCHE .Y : « La problématique d'évaluation du risques de crédit des PME par la banque en Algérie », Mémoire de magistère, option management d'entreprise, 2012.

- SI LEKHAL.K : « Le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives », Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines -Décembre 2012.

Articles et revus :

- ANDRE JULIEN.P, RAMANGALAHY.CH : « réseaux, signaux faible et innovation technologique dans les PME du secteur des équipements de transport terrestre », actes du 6^{éme} congrès CIFPME, Montréal, oct.2002.
- BERCHICHE. A : « Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients », In mutation revue trimestrielle, Ed CNAS, 1999.
- CEGLIE.G & MARCO DINI : « mise en groupes et en réseaux des PME dans les pays en développement : expérience de l'ONUDI en la matière », ONUDI, mars 1999.
- Règlement 03/2002 du 14 novembre 2002 pourtant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

Autres :

- FRIGANT .v, PERES.S, VIROL.S : « Comment les PME s'immiscent au sommet de la chaîne d'approvisionnement automobile ? », Cahiers de GRETHA, université de bordeaux, 16 juillet 2012.
- GREGOIRE CHERTOK & al: « Le financement des PME », La documentation, 2009.

Liste des figures

Figure n°01 : le courant de spécificité..... 15

Figure n°02 : le courant de la diversité..... 16

Figure n°03 : Fonctions de la BEA 83

Figure n°04 : Organisation du service crédit au niveau de la BEA 34 85

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Evolution de la structure financière de la PE 40

Tableau n°02 : présentation du bilan comptable 90

Tableau n°03 tableau de compte de résultat 94

Tableau n°04 : Caractéristiques des PME 108

Tableau n°05 : Types de crédit sollicité..... 109

Tableau n°06 : Motifs de rejet de financement bancaire des PME 111

ANNEXES

Liste des annexes

Annexes N°01 :

- Organigramme de la BEA
- Organigramme de la BEA 034(agence principale)
- processus de cheminement d'un dossier de crédit

Annexes N°02 :

- Constitution de dossier de la demande de crédit

Annexes N°03 :

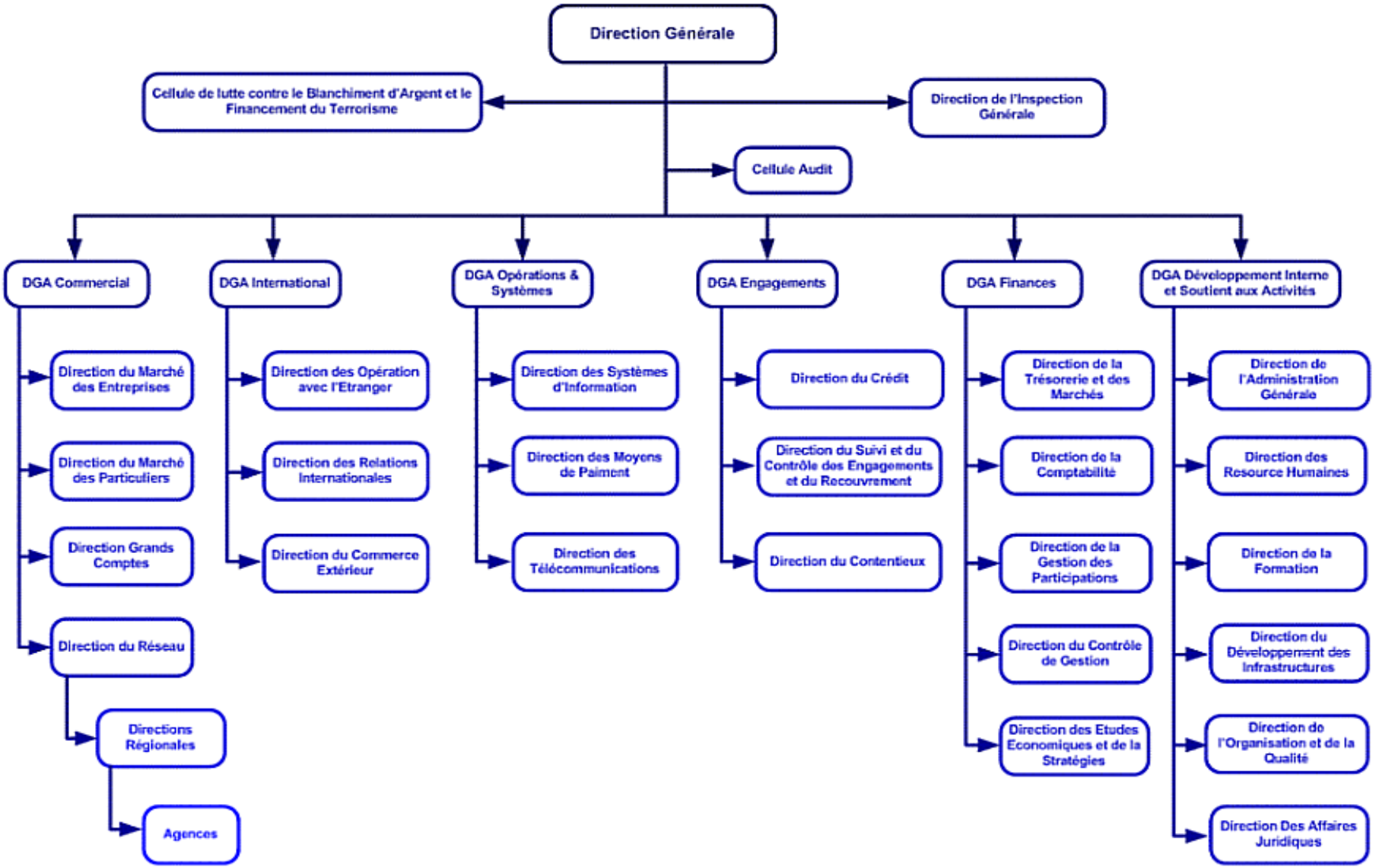
- Autorisation de crédit
- Lettre d'engagement d'inscription du gage du véhicule au profit de la banque
- Reçu d'inscription de gage
- Billet à ordre

Annexe N° 04 :

- Statistiques générales sur les PME en Algérie au 31/12/2015

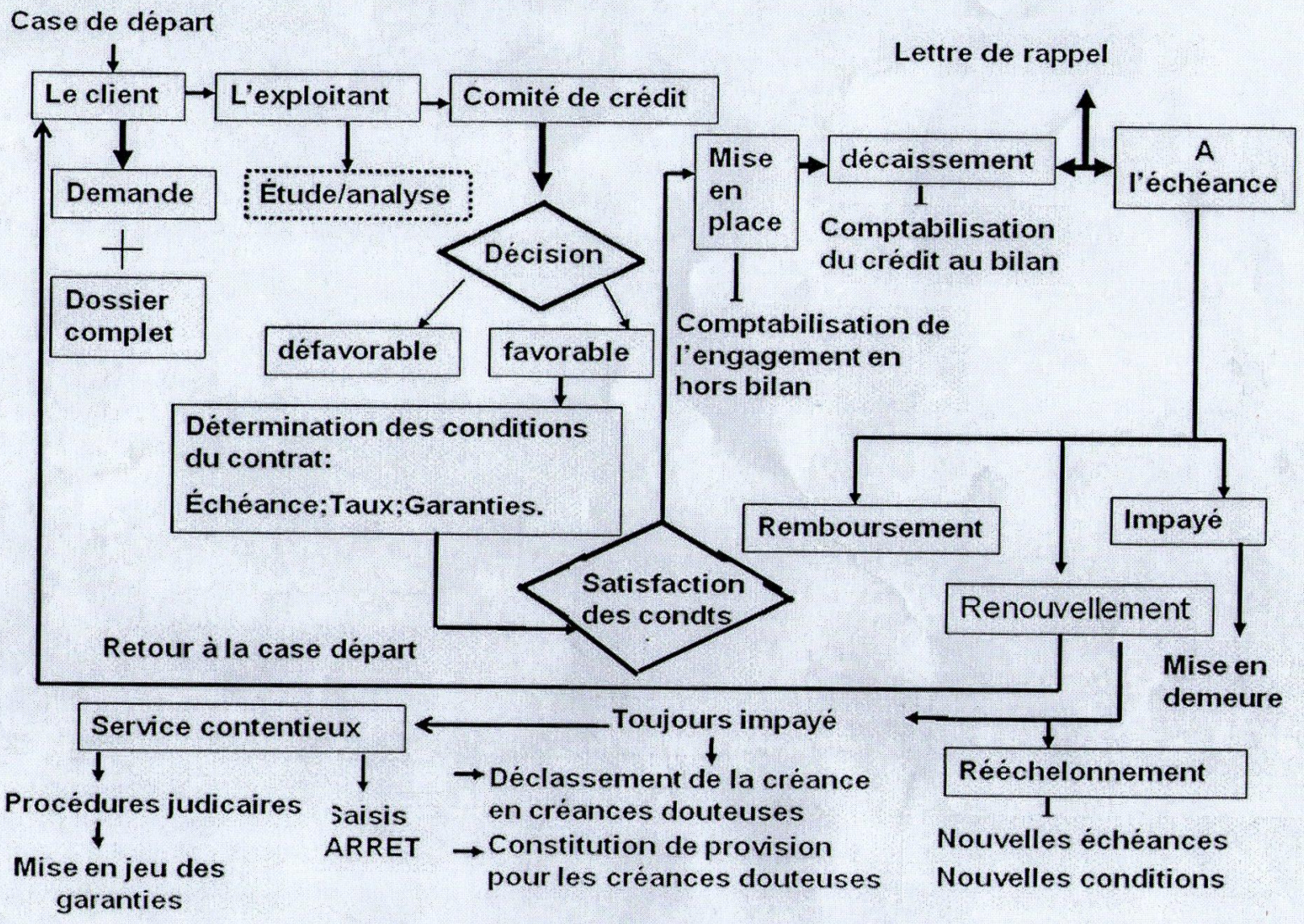
ANNEXES N°01

Organigramme de la BEA



Organigramme de la BEA 034 (Agence principale)

Processus de cheminement d'un dossier de crédit.



Source : conception personn[illegible]e.

ANNEXES N°02

La constitution du dossier de crédit

1: Crédit d'investissement

Une entreprise nouvellement créée :

- ✓ Une demande de crédit reprenant le montant, la durée, l'objet, et les garanties proposées, datée et signée par le(s) gérant(s).
- ✓ Un certificat d'existence aux impôts.
- ✓ Une attestation d'affiliation CNSAT.
- ✓ Une note de présentation du projet.
- ✓ Les bilans et annexes prévisionnels couvrant sur la durée du crédit comportant la signature et le cachet des personnes habilitées (gérant, et comptables).
- ✓ Les différentes autorisations administratives et techniques.
- ✓ Une étude technico- économique.
- ✓ Le plan de financement.
- ✓ Le plan de trésorerie prévisionnelle.
- ✓ L'inscription au registre de commerce.
- ✓ Les statuts, l'étendue des pouvoir et la répartition du capital sur les actionnaires.
- ✓ Le dossier administratif de la personne physique.
- ✓ Le permis de construire pour les réalisations.
- ✓ L'acte de propriété ou le contrat de location du local.
- ✓ Les factures pro forma des machines et équipements à acquérir.
- ✓ Les devis estimatifs des travaux
- ✓ L'évaluation financière des biens et terrains (expertisé)

Une entreprise déjà en activité :

- ✓ Une demande de crédit reprenant le montant, la durée, l'objet, et les garanties proposées, datée et signée par le(s) gérant(s).
- ✓ Les bilans et annexes des trois derniers exercices certifiés par un comptable et comportant la mention « certifiés conformes à nos écritures » apposée par le gérant suivi de sa signature ou à défaut les bilans fiscaux
- ✓ Les attestations fiscales et parafiscales apurées de dates récentes à défaut, un échéancier de remboursement accordé par l'administration fiscale

- ✓ Une situation comptable de dates récentes, signée par un comptable
- ✓ Les bilans et annexes prévisionnels couvrant sur la durée du crédit comportant la signature et le cachet des personnes habilitées (gérants et comptables)
- ✓ Les statuts (société) : l'étendue des pouvoirs et la répartition du capital sur les actionnaires
- ✓ Le registre de commerce

2 : Crédit d'exploitation

Une entreprise nouvellement créées :

Vérifier que le dossier renferme les documents suivants :

- ✓ La demande de crédit qui précise le montant du concours sollicité, la durée, l'objet, et les garanties proposées, datée et signée par le (ou) les gérant(s)
- ✓ Un certificat d'existence aux impôts,
- ✓ L'attestation d'affiliation CNASAT,
- ✓ Un bilan d'ouverture comportant la signature et le cachet des gérants et comptables,
- ✓ Une note de présentation comportant la signature et le cachet des gérants,
- ✓ Un bilan et tableau des comptes résultats prévisionnels comportant la signature et le cachet des gérants et comptables,
- ✓ Le registre de commerce,
- ✓ Les statuts (pour les sociétés) :l'étendue des pouvoirs et la répartition du capital sur les actionnaires,
- ✓ Un tableau de trésorerie provisionnelle comportant la signature et le cachet des gérants comptables,
- ✓ L'acte de propriété ou le contrat de location du local abritant les activités de l'entreprise (La date d'expiration du contrat, ne doit en aucun cas intervenir avant l'échéance de l'autorisation).

Une entreprise déjà en activité

- ✓ La demande de crédit qui précise le montant sollicité , la durée, l'objet, et les garantes proposées, datée et signée par le(s) gérant.(s)
- ✓ Les bilans et annexes des trois derniers exercices certifiés par un comptable et comportant la motion «certifiés conformes à nos écritures » apposée par le gérant suivi de sa signature ou à défaut les bilans fiscaux

  (Ces bilans doivent être appuyés d'une note explicative sur les postes importants particulièrement les postes dettes et banque)

  - ✓ Les attestations fiscales et parafiscales récentes, apurées, à défaut, un échéancier de remboursement accordé par l'administration fiscale.

- ✓ Une situation comptable de moins de trois mois, signée par un comptable et le(s) girant(s).
- ✓ Un extrait du registre du commerce.
- ✓ Les statuts (société) : l'étendue des pouvoir et la répartition du capital sur les actionnaires.
- ✓ Un tableau de trésorerie revêtu obligatoirement de la signature des personnes habilités et du cachet de l'entreprise.
- ✓ L'autorisation de construction auprès de la centrale des risques signée par le client.
- ✓ Le bilan de clôture ou prévisionnel, selon les cas.
- ✓ L'acte de propriété ou le contrat de location du local abritant les activités de l'entreprise.

3 : Renouvellements de dossiers :

Contrôle la présence des documents suivants ***:***

- ✓ Le bilan des derniers exercices certifié par un comptable et comportant la mention « certifiés conformes à nos écritures » apposée par le gérant suivi de sa signature ou à défaut le bilan fiscal
- ✓ Les attestations fiscales et parafiscales récentes, apurées, à défaut, un échéancier de remboursement accordé par l'administration fiscale
- ✓ Une situation comptable de moins de trois mois, signée par un comptable et le(s) gérant(s)
- ✓ Un tableau de trésorerie prévisionnelle, signée par un comptable et le (s)gérant(s)
- ✓ Un bilan de clôture ou prévisionnel.

ANNEXES N°03

RECU D'INSCRIPTION DE GAGE
PORTANT SUR UN VEHICULE AUTOMOBILE OU UN ENGIN

N° D'ORTDRE …….

DATE : XX/XX/XX

CADRE RESERVE A L'ADMINISTRATION

DAIRA DE TIZI OUZOU

N° DOSSIER ……

Nous soussignés, chef de Daïra désigné ci-dessus, certifions avoir inscrit au registre spéciale prévu par le décret N° 53-968 DU 30.09.1953 modifie par le décret N° 55-655 DU 20.05.1955, un gage sur le véhicule ci-dessous désigné :

N° d'immatriculation du véhicule :

Marque : N° dans la série du type :

Type : Année de fabrication :

Genre : Puissance :

Nom et adresse de l'acheteur :

Nom et adresse de créancier : XXXXX

Enregistrement de contrat date : XXXX

Bureau sous le numéro : XXXX

(1) Rayer la mention inutile
(2) Pour les véhicules de tourisme
(3) Pour les véhicules utilitaires.

LE CHEF DE DAIRA

ANNEXES N°04

Tableau : N° 01 Population totale des PME en Algérie (31/12/2015)

Population totale des PME (tous statuts confondus)		**934 569**
PME créées en 2015		**84 223**
Cessations d'activités (PME privées)		**8 646**
PMI privées		**83 701**
PME publiques		**532**
Densité des PME (Nombre de PME pour 1000 Habitants)	**Tous statuts juridiques confondus**	**23**
	Personnes morales privées	16
Emplois (agents)		**2 371 020**
Importations (Millions de $)		**51 501**
Exportations (Millions de $)		**37 787**

Tableau N° 02: Population globale des PME par nature juridique à fin 2015

	Types de PME	*Nombre de PME*	*Part (%)*
1.	**PME privées**		
	Personnes morales*	**537 901**	**57,56**
	Personnes physiques dont :**	**396 136**	**42,39**
	Professions libérales	***178 994***	***19,15***
	Activités artisanales	***217 142***	***23,23***
	S/Total 1	**934 037**	**99,94**
2	**PME publiques*****		
	Personnes morales	**532**	**0,06**
	S/Total 2	**532**	**0,06**
	Total	**934 569**	**100**

***Source : CNAS ** Source : CASNOS *** Source : ECOFIE**

Tableau N° 03 : Typologie des PME

	Nombre de PME	*%*
TPE (effectif de moins de 10 salariés)	**907 659**	**97,12**
PE (effectif entre 10 et 49 salariés)	**24 054**	**2,57**
ME (effectif entre 50 et 249 salariés)	**2 855**	**0,31**
Total	**934 569**	**100**

Source : CNAS

Tableau N° 04 : Répartition des PME (personnes morales) par secteur d'activité

Secteurs d'Activité	*PME privées* (Source : CNAS)	*PME publiques* (Source : ECOFIE)	*TOTAL*	*Part en (%)*
Agriculture	**5625**	**180**	**5 805**	**1,08**
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	**2 639**	**8**	**2 647**	**0,49**
BTPH	**168 557**	**38**	**168 595**	**31,31**
Industries manufacturières	**83 701**	**161**	**83 862**	**15,58**
Services	**277 379**	**145**	**277 524**	**51,54**
Total Général	**537 901**	**532**	**538 433**	**538 433**

Source : CNAS

Tableau N° 05 : Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités (Source : ECOFIE)

Secteurs d'activités	*1 à 9 salariés*		*10 à 49 salariés*		*50 à 249 salariés*		*Nombre global de PME*	*%*	*Effectif global*	*%*
	Nombre	**Effectifs**	**Nombre**	**Effectifs**	**Nombre**	**Effectifs**				
Industrie	**3**	**23**	**20**	**625**	**138**	**18 082**	**161**	**30,26**	**18 603**	**42,54**
Services	8	44	52	1 455	85	10 934	145	**27,26**	12 333	**28,20**
Agriculture	32	131	113	3 250	30	3 027	180	**33,83**	6 408	**14,65**
BTPH	-	-	4	135	34	5 013	38	**7,14**	6 343	**14,51**
Mines et carrières	-	-	2	54	6	1 054	8	**1,50**	1 108	**2,53**
Total	**48**	**198**	**191**	**5 534**	**300**	**39 063**	**532**	**100**	**43 727**	**100**

Tableau N°06 : Répartition des PME privées par secteur d'activité (Source : CNAS)

	Secteurs d'Activité	*Nombre*	*Part en (%)*
I	**Agriculture**	5625	0,60
II	**Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés**	2 639	0,28
III	**BTPH**	168 557	18,05
IV	**Industries manufacturières**	83 701	8,96
V	**Services y compris les professions libérales**	456373	48,86
VI	**Artisanat**	217142	23,25
	Total Général	**934037**	100,00

Source : CNAS

Tableau N° 07 : Concentration des PME privées par région

Région	**Nombre de PME 2015**	**Taux de concentration (%)**
Nord	373 337	69
Hauts-Plateaux	118 039	22
Sud	46 525	9
Total Général	**537 901**	**100**

Table des matières

Introduction générale **8**

Chapitre I : Cadre théorique de la recherche sur les PME **13**

Introduction **13**

Section I: **La PME dans la théorie économique** **14**

I-1 Le courant de la spécificité (1975-1985) **14**

I-2 La PME dans Le courant de la diversité **15**

I-3 La théorie des interstices **17**

Section II : Définition, caractéristiques et classifications des PME **18**

II-1 Définition de la Petite et Moyenne Entreprise (PME) **18**

II-1-1 Définition qualitatives **18**

II-1-1-1 Les facteurs de contingence **18**

A-L'age et la taille 18

B- le système technique 19

C- l'environnement 19

D- le pouvoir 19

II-1-1-2 La dimension humaine **20**

II-1-1-3 le rapport Bolton **20**

II-1-1-4 les approches multicritères **21**

II-1-2 définition quantitatives **21**

II-1-2-1 La petite entreprise 22

II-1-2-2 La micro entreprise 22

II-1-3La définition donnée a la PME par certains pays **22**

II-2 Caractéristiques des PME **24**
II-3 Différentes classifications des PME **25**
II-3-1classification selon l'aspect juridique **25**
II-3-1-1- les entreprises privées **25**
II-3-1-2 Les entreprises publiques **26**
II-3-1-3- Les entreprises coopératives **27**
II-3-2 classification selon le type d'activité **27**
II-3-2-1 répartition classique **27**
II-3-2-2 **répartition moderne** **28**
II-3-3 classifications selon la qualité du secteur d'activité **28**
Conclusion **29**
Chapitre II : La PME et son financement **31**
Introduction **31**
Section I: Les spécificités et difficultés de financement de PME 32
I-1 Les spécificités de financement de PME 32
I-1-1 La flexibilité 32
I-1-2 Les aides des Etats 32
I-1-3 Capacité d'adaptation aux aléas de l'environnement 33
I-2 Les difficultés de financement de PME 33
I-2-1 La difficulté à engendrer des fonds propres 34
I-2-2 La contrainte de production d'information 34
I-2-3 La contrainte de temporalité par l'effet réputation 35
I-2-4 La contrainte liée à la spécificité d'une partie des actifs de la PME 36

Section II : Le financement des PME 36

II-1 La relation banque-PME 36

II-2 Les facteurs structurels influençant le financement des PME..... 39

II-2-1 L'entrepreneur 41

II-2-2 L'organisation..... 41

II-2-3 L'environnement 42

II-3 Les systèmes de financement des PME 43

II-3-1 L'autofinancement 43

II-3-1-1 Définition de l'autofinancement..... 43

II-3-1-2 Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement 44

A- Les avantages..... 44

B- Les inconvénients..... 44

II-3-2 Le microcrédit 45

II-3-2-1 Définition du microcrédit 45

A- **Le microcrédit professionnel**..... 45

B- Le microcrédit social ou personnel 45

II-3-2-2 Les avantages et les inconvénients du microcrédit..... 46

A- Les avantages..... 46

B- Les inconvénients..... 46

II -3-3 Le financement bancaire (financement traditionnel) 46

II-3-4 Le capital-risque 47

II-3-5 Le marché financier 48

Conclusion 50

Chapitre III : Le crédit bancaire : risques et garanties 52

Introduction 52

Section I : L'entreprise et la banque : opération de crédit 53

I-1 Cadre réglementaire de l'activité bancaire 53

I-1-1 : Types des banques 53

I-1-1-1 La banque centrale 53

I-1-1-2 Les banques de dépôts 53

I-1-1-3 Les banques d'affaires 54

I-1-1-4 Les banques spécialistes 54

I-1-1-5 Les banques généralistes 54

I-1-2 Les services de la banque : 54

I-1-2-1 services rendus aux particuliers 54

I-1-2-2 L'octroi des crédits aux entreprises 55

I-2 Les crédits bancaires accordés aux entreprises 55

I-2-1 Définition du crédit 55

I-2-2 Les types de crédit accordés aux entreprises 55

I -2-2-1 Le financement de l'exploitation 55

A- Les crédits par caisse 56

a- Les crédits de trésorerie 56
b- Les crédits spécifiques 57

B- Les crédits par signaleur 58

a- Les coutions 59
b- Les avals 59
c- L'acceptation 59

I-2-2-2 Le financement de l'investissement 59

A- Les crédits à moyen terme 60

B- Les crédits à long terme 60

C- Le crédit bail (le leasing) 60

I-2-2-3 Le financement de commerce international 60

A- Définition de crédit documentaire 61

B- Les formes de crédits documentaires 61

a- Révocable 61

b- Irrévocable 61

c-Irrévocable et confirmé 62

C- Les modalités du crédit documentaire : 62

a- Le crédit "revolving" 62

b- **Le crédit "red clause"** 62

c- Le crédit documentaire "transférable" 62

d- Le crédit "back to back" 63

Section II : les risques de crédit : évaluation et gestion 63

II-1 Les risque de l'activité bancaire 63

II-1-1 Le risque de contrepartie 63

II-1-2 Le risque de liquidité 64

II-1-3 Le risque de marché 64

II-1-4 Le risque opérationnel 65

II-1-5 Le risque de solvabilité 65

II-2 Le risque de crédit : identification et évaluation 65

II-2-1 Identification du risque de crédit 66

II-2-1-1-Définition de risque de crédit (de contrepartie) 66

II-2-1-2 Les factures de risque de contrepartie 66

II-2 -2 Les situations du risque de crédit 67

II-2-2-1 risque de non remboursement 67

II-2-2-2 Le risque d'immobilisation 68

II-2-3 Evaluation du risque de crédit 69

II-2-3-1 l'approche traditionnelle d'évaluation du risque de crédit 69

A- Les axes de l'analyse financière 69
a- Le profil de l'activité 69
b- b- L'analyse de l'équilibre financière et des risques 69

II-2-3-2 Les nouvelles approches d'évaluation du risque de crédit 70

A- La notation ou « le rating » 70
B- Le RAREC: Risk Adjusted Return on Capital 71
C- La value At Risk: ''VAR'' 72
D- Les modèles internes d'évaluation du risque de crédit 72

II-2-4 La gestion du risque de crédit 72

II-2-4-1 Les instruments traditionnels de gestion du risque de crédit 73

A- La règlementation prudentielle 73
B- La diversification 74
C- La prise de garanties 74
D- Les garanties des compagnies d'assurance 75
E- Le provisionnement 76

II-2-4-2 Les nouvelles méthodes de gestion du risque de crédit 76

A- La titrisation 76

B- La gestion par les dérivés de crédit 77
a- Les crédits Default swaps « CDS » 77
b- Le Total Rate of Return swap «TR» 77
c- Le crédit Linked Notes « CLN » 78

Conclusion **79**

Chapitre IV : Analyse de la relation banque/PME au sien de la BEA T.O **81**

Introduction **81**

Section I : présentation de l'organisme d'accueil « BEA » 82

I-1 Historique de la BEA 82

I-2 L'organisation générale de la BEA 83

I-3 Fonctions et Missions de la BEA 83

I-3-1 Les fonctions de la BEA 83

I-3-2 Les missions de la BEA 83

I-4 Présentation de l'agence d'accueil 83

I-5 Place et rôle du service crédit au niveau de l`agence BEA 034 84

I-6 Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit 85

Section II: Evaluation, gestion et contrôle du risque de crédit PME à la BEA 87

II-1 Etude financière du projet 87

II-1-1 Analyse des besoins et ressources de l'entreprise 87

II-1-1-1 les besoins 87

A- Les amortissements 87
B- L'évolution du besoin de fond de roulement 87

II -1-1-2 Les ressources 87

II-1-2 Analyse des documents comptables 88

II-1-2-1 Le bilan comptable 88

A- Les éléments de l'actif 89

a- Le contenu de l'actif 89

b-critères de classifications de classes et comptes actif 89

B- Les éléments du passif 89

a- Le contenu de passif 89

b- critères de classifications de classes et comptes passif 89

c-présentation du bilan 90

II-1-2-2 variation de bilan et détermination du résultat 90
A-Modification de bilan 90

B-Détermination du résultat par le compte résultat 91

II-1-2-2 La détermination du résultat par le biais de compte de gestion 92

A- Le compte de charge 92

B- Le compte produit .....

II-1-2-3 Trace de compte resultat 92

II-1-3 Les outils d'évaluation 94

II-1-3-1 L'équilibre financier à travers les indicateurs financiers 94

A- Le fond de roulement (FR) 94

B- Le besoin en fond de roulement (BFR) 95

C-La trésorerie net(TN) 95

II-1-3-2 l'équilibre financier à travers les ratios 95

A-Ratio de structure financière 96

B-Le ratio d'activité 101

II-2 Etude de la rentabilité du projet 103

II-2-1 Calcul de la rentabilité du projet 104

II-2-1-1 Le délai de récupération du capital (DRC) 104

II-2-1-2 La valeur actuelle nette (VAN) 104

II-2-1-3 L'indice de rentabilité (IR) 105

II-2-1-4 Le taux de rentabilité interne (TRI) 105

II-2-1-5 Comparaisons entre la VAN et le TRI 106

Section III : méthodologie de la collecte des données et analyse des résultats 107

III-1 Méthodologie 107

III-1-1 Caractéristiques des PME de notre échantillon 108

III-1-2 Les types de crédit sollicité des PME de notre échantillon 109

III- 2 Présentation et analyse des résultats 110

II-2-1 Estimation des motifs de refus de financement bancaire des PME 111

III-2-1-1 Interprétation des résultats 112

A-Influence de l'évaluation de risque 112

B-Influence des garanties 113

C-Synthèse 113

III-3 Recommandations.....114

Conclusion 115

Conclusion générale 117

Bibliographie

Liste des figures et tableaux

Liste des annexes

Table des matières