

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUE, COMMERCIALES ET
DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE

MÉMOIRE DE FIN DE CYCLE

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Financières et Comptabilité
Option : Finance d'entreprises

THÈME

Le financement bancaire d'un projet de
création des PME
Cas : BDL Tizi-Ouzou

Réalisé par :
TOUM Dania
SMAOUN Yasmine

Dirigé par :
ACHIR Mohammed

Devant le jury composé de :

Présidente : ASSOUS Nassima, MCA, UMMTO

Rapporteur : ACHIR Mohammed, MCA, UMMTO

Examineur : KEHRI Samir, MCA, UMMTO

Promotion 2025

Remerciements :

Au terme de ce travail, nous tenons à remercier DIEU, de nous avoir donné la force, la volonté et la patience tout au long de notre parcours.

Nous avons l'honneur et le plaisir d'exprimer notre profonde gratitude et nos sincères remerciements à notre promoteur, Monsieur ACHIR, pour son professionnalisme, sa disponibilité, ainsi que pour la qualité de son encadrement. Ses conseils pertinents, ses orientations rigoureuses et son soutien tout au long de la réalisation de ce mémoire, Il a su nous guider avec bienveillance et exigence, ce qui a grandement contribué à enrichir notre travail.

Nos remerciements les plus sincères s'adressent également aux membres du jury, qui nous ont fait l'honneur de lire, évaluer et commenter notre travail.

Nous exprimons également notre reconnaissance à tout le personnel de la BDL, pour leur accueil, leur accompagnement tout au long de notre stage pratique, avec une mention spéciale à Madame NAZEF, pour son encadrement, sa patience et sa bienveillance.

Enfin, nous remercions chaleureusement toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

Dédicaces

Avec l'expression de ma profonde reconnaissance, je dédie ce modeste travail à toute ma famille sans exception.

Tout d'abord, à mon très cher père « Makhlouf » qui n'est malheureusement plus parmi nous. Que sa place soit au paradis.

À ma très chère maman « Samia » quoi que je fasse ou dise, je ne saurai point te remercier comme il se doit. Ta présence à mes côtés a toujours été une source de force pour affronter les différents obstacles.

À mon cher frère Idir,

À tous mes cousins et cousines,

À tous ceux et celles qui me sont chers.

Enfin, à ma binôme et amie de longue date, Yasmine, avec qui j'ai partagé tant d'années d'amitié.

Dania

Dédicace

Je dédie ce modeste travail ;

A mes parents, qui ont toujours cru en moi, m'ont guidée avec sagesse et ont, par leur amour et leurs sacrifices, rendu ce chemin possible. Que ce travail soit le reflet de ma profonde reconnaissance.

A mon oncle, dont les précieux conseils et les encouragements constants m'ont grandement soutenue tout au long de l'élaboration de ce mémoire.

A mes sœurs chéries, et toute personne qui m'a encouragée, notamment mes amis.

Enfin, à ma précieuse binôme et mon amie de toujours, Dania.

Yasmine

Liste des abréviations

AAP : L'Agence Algérienne de Promotion de l'Investissement
ABEF : Association des Banques et Etablissements Financiers
AMDEC : l'Analyse des Modes de Défaillance
ANADE : L'Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat
ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
ATD: Avis à Tiers Déteneur
BCE : Banque Centrale Européenne
BDL : Banque de Développement Local
BFR : Besoin en Fonds de Roulement
BFR : Besoin en Fonds de Roulement
BFRE : Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation
BOAL : Bulletin Officiel des Annonces Légales
BRFRHE : Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation
CAF : Capacité d'Autofinancement
CASNOS: Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
CCA : Compte Courant d'Accès
CGNC : le Code Général de Normalisation Comptable
CLT: Crédit à Long Terme
CMCC : Le Crédit de Mobilisation des Créances Commerciales
CMT: Crédit à Moyen Terme
CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CNAS: Caisse Nationale des Assurances Sociales
CNI : Carte Nationale d'Identité
CNRC : Centre National du Registre du Commerce
COSOB : Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse
CPA : Crédit Populaire d'Algérie
DCT : Dettes à Court Terme
DG : Direction Générale
DLMT : Dettes à Long et Moyen Terme
DR : Durée de Récupération
DRE : Directions Régionales d'Exploitation
EPL : Entreprise Publique Locale
ERM : l'Enterprise Risk Management
FCPI : Fonds Communs de Placement dans l'Innovation
FCPR : Fonds Communs de Placement à Risque
FED : Réserve Fédérale Américaine
FGAR : Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME
FIP : Fonds d'Investissement de Proximité
FP : Fonds Propres
FR : Fonds de Roulement
HAZOP: Hazard and Operability Study
IBS: Impôt sur les Bénéfices des Sociétés
INAPI : Institut National Algérien de la Propriété Industrielle

Liste des abréviations

IP : Indice de Profitabilité
LCR : la Lettre de Change Relevé
ME : Moyenne Entreprise
OBSA : Obligations à bons de souscription d’actions
OCA : obligations Ordinaires Convertibles en Actions
OCB : organismes de crédit-bail
OPCVM : Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières
OPF : L’Offre à Prix Ferme
OPM : L’Offre à Prix Minimal
OPO : L’Offre à Prix Ouvert
ORA : Obligations Remboursables en Actions
PDG : Président Directeur Général
PE : Petite Entreprise
PME : Petite et Moyenne Entreprise
PMI : Petite et Moyenne Industrie
PNR : le Prêt Non Rémunéré
ROAM: acronyme de Resolve, Own, Accept, Mitigate
SA : Société Anonyme
SARL : Société à Responsabilité Limitée
SAS : Société par Action Simplifiée
SBA: Small Business Administration
SCR : société Spécialisée dans le Capital Risque
SICOMI: le statut de Sociétés Immobilières pour le Commerce et l’Industrie
TAP: Taxe sur l’Activité Professionnelle
TCR : Tableau du Compte de Résultat
TN : Trésorerie Nette
TPE : Très Petite Entreprise
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
UE : Union Européenne
USSBA : Us Small Business Administration
VAN : Valeur Actuelle Nette
VD : Valeur Disponible
VE : Valeur d’Exploitation
VI : Valeur d’Immobilisation
VR : Valeur Réalisable

Liste des tableaux

Tableau 1 : Présentation du budget de trésorerie	26
Tableau 2 : Budget de trésorerie encaissement décaissement	27
Tableau 3 : La définition de la PME selon l'Union Européenne	30
Tableau 4 : Les seuils des critères quantitatifs de la SBA (USA).....	31
Tableau 5 : La moyenne, petite et très petite entreprise selon 01/18 du décembre 2001.....	33
Tableau 6 : Population des PME en Algérie	33
Tableau 7 : L'évolution annuelle des emplois déclarés par type de PME en Algérie durant la période (2013-2019).....	37
Tableau 8 : Comparaison entre les différentes sources de financement.....	53
Tableau 9 : Résumé des outils de gestion des risques.....	59
Tableau 10 : Avantages et limites du FGAR.....	63
Tableau 11 : Les avantages fiscaux, parafiscaux et les mesures d'accompagnement de l'ANADE	65
Tableau 12 : Avantages fiscaux offerts par l'AAPF	68
Tableau 13 : Variation de flux de trésorerie.....	85
Tableau 14 : Amortissement du crédit	86
Tableau 15 : Tableau compte résultat (TCR)	88
Tableau 16 : Détermination du coût de l'investissement	91
Tableau 17 : Structure de financement.....	91
Tableau 18 : Plan de financement à moyen terme	92
Tableau 19 : Bilan prévisionnel sur 8ans (ACTIF)	94
Tableau 20 : Bilan prévisionnel sur 8ans (passif)	95
Tableau 21: Bilan grande masse N1.....	96
Tableau 22 : Bilan grande masse N2.....	96
Tableau 23 : Bilan grande masse N3.....	96
Tableau 24 : Bilan grande masse N4.....	97
Tableau 25 : Bilan grande masse N5.....	97
Tableau 26 : Bilan grande masse N6.....	97
Tableau 27 : Bilan grande masse N7.....	98
Tableau 28 : Bilan grande masse N8.....	98
Tableau 29 : Fonds de roulement	100
Tableau 30 : Besoin de fonds de roulement	101
Tableau 31 : Trésorerie nette.....	102
Tableau 32 : Ratio de productivité de l'exercice.....	102
Tableau 33 : Ratio de l'endettement.....	103
Tableau 34 : Ratio de la rentabilité financière	103
Tableau 35 : Ratio de liquidité	104
Tableau 36 : Ratio d'autonomie	104
Tableau 37 : La capacité d'auto financement.....	105
Tableau 38 : Tableau de cash-flows actualisés, cumulés	105

Liste des figures

Figure 1 : Le circuit de fonctionnement de la banque.....	6
Figure 2 : Les phases du cycle de vie de l'entreprise.....	14
Figure 3 : Population totale des PME et PME créées.....	34
Figure 4 : Les sources de financement	42
Figure 5 : Organigramme de la Direction Régionale d'Exploitation	76
Figure 6 : L'organisation de l'agence BDL	78
Figure 7 : Récapitulatif des étapes de traitement et de décision de la demande de crédit d'investissement.....	82

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Relation entre la banque et l'entreprise	5
Introduction	5
Section 1 : Le rôle des banques dans le financement de l'économie	5
Section 2 : Les besoins financiers des projets de création d'entreprise	12
Section 3 : Gestion du cycle de projet d'investissement et élaboration d'un business plan .	20
Conclusion	27
Chapitre 2 : Le financement bancaire des PME	28
Introduction	28
Section 1 : Caractéristiques des PME (selon les normes européennes et les normes américaines)	28
Section 2 : Les sources de financement des PME en Algérie (crédit d'investissement).....	39
Section 3 : Gestion des risques de financement des PME et les garanties (FGAR).....	54
Conclusion	69
Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine	70
Introduction	70
Section 1 : Présentation de la BDL	70
Section 2 : Méthode d'évaluation et d'octroi de crédit d'investissement par la BDL	79
Section 3 : Traitement de la PME « X » par la BDL	90
Conclusion	109
Conclusion générale	110
Bibliographie	114
Table des matières	120
Résumé	124

Introduction générale

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle très important dans l'économie. Elles sont le moteur de la création de la richesse et de l'emploi, d'innovation et de la croissance de l'ensemble des secteurs d'activité.

La PME est considérée comme levier de valorisation des ressources et de multiplication de la création de la valeur ajoutée, étant donné sa taille (10 à 250 employés), sa capacité d'adaptation aux spécificités environnementales, c'est à dire une capacité d'adaptation aux cadres juridique, économique, logistique, culturel et sociétale. D'ailleurs, les PME sont reconnues par leur résilience lors des crises et surtout leur agilité dans leur développement, innovation voire la capacité d'exportation (compétitivité-prix).

Les PME présentent donc un grand potentiel de croissance et se transforme rapidement en entreprise capable de faire face à la concurrence des entreprises multinationales où étrangères. C'est pourquoi, leur ambitions et plan de développement, voire leur redéploiement à l'internationale, nécessitent en parallèle un plan de financement à la hauteur des couts d'investissement engagés.

Le financement bancaire est donc très important pour aider les PME à concrétiser leurs projets, néanmoins, accéder à ce type de financement n'est pas toujours simple. En effet, beaucoup de créateurs d'entreprises font face à des obstacles et des contraintes qui peuvent freiner leur croissance, tels que le manque de garantie, la complexité des procédures et la perception du risque par les institutions financières.

Pourtant, le crédit d'investissement se présente comme un moyen essentiel pour soutenir le développement des PME. Il s'agit d'une forme de financement à moyen et long terme, spécifiquement conçu pour les besoins d'investissement des entreprises.

Le système bancaire algérien (SBA), par son rôle classique de mobilisateur de l'épargne des agents à capacité de financement et d'octroyant de crédits aux agents à besoin de financement notamment les entreprises, joue un rôle dynamique dans l'offre d'une typologie de crédit à court, moyen et long terme. Ces différents crédits que soient d'investissement ou d'exploitation sont indispensables pour la croissance économique en général et les PME en particulier, qui surtout n'ont pas accès à d'autres alternatives de financement comme l'introduction en bourse.

Le SBA présente aussi plusieurs types de banques et d'établissements financiers. Selon la dernière mise à jour de la banque d'Algérie, la place financière et bancaire Algérienne dispose 29 banques et établissements financiers.

En effet, l'une des banques spécialisées dans le financement et l'accompagnement des entreprises locales, c'est à dire des PME, la Banque de Développement Locale.

La récente loi 23-09 monétaire et bancaire qui a remplacée la loi 11-03 de 2003, a introduit des changements importants pour rendre les banques plus attractives et plus engagées dans le financement surtout avec l'introduction d'un nouveau type innovant en l'occurrence, la banque digitale.

Problématique

La problématique de notre travail de recherche se résume dans la question centrale suivante :

« Dans quelle mesure les mécanismes de financement actuels, notamment le crédit d'investissement, répondent-ils aux besoins des PME en phase de création et de développement ? »

Autours de cette question centrale, plusieurs questions subsidiaires peuvent découler à savoir :

1. Sur quels aspects est fondée la relation entre la banque et l'entreprise ?
2. Quelles solutions de financement les banques offrent-elles aux PME en Algérie ?
3. Quelles sont les exigences et les méthodes d'évaluation et d'octroi de crédit de la BDL en faveur des PME ?
4. Comment la gestion du risque et les garanties, tels que le FGAR, influence-t-elles l'octroi de crédit aux PME ?

Hypothèses

Afin de mieux orienter notre étude et de répondre à la problématique posée, nous avons formulé un certain nombre d'hypothèses de recherches :

1. **H1** : le financement de la création d'une PME est soumis à des conditions plus complexes que le financement d'une entreprise déjà en activité.
2. **H2** : pour bénéficier d'un crédit d'investissement, la PME doit présenter un projet rentable et accompagné des garanties nécessaires.
3. **H3** : la BDL bien qu'elle soit très active en matière de financement des PME, exige un certain nombre de conditions et de critères financiers pour accorder un crédit.

Méthodologie

Pour répondre à cette problématique, nous avons adopté une approche méthodologique en deux volets :

- D'une part une approche conceptuelle fondée sur la recherche documentaire et la mobilisation d'une revue de la littérature sur les petites et moyennes entreprises et la banque.
- D'autre part, une démarche pratique portant sur une vérification réelle d'un cas de financement de la création d'une entreprise effectué par la BDL agence Tizi-Ouzou.

Motif du choix du thème

Entrant dans le cadre d'une formation de master spécialisé en finance d'entreprise, le thème de notre travail est motivé par les deux raisons suivantes :

- L'importance des PME dans l'économie de tout pays, d'où la nécessité de les financer afin d'assurer leur pérennité et à créer davantage de l'emploi.
- Le rôle déterminant des banques dans le financement des PME et de la croissance économique.

Objectif de recherche

L'objectif de notre étude est de présenter le rôle des banques dans la création et le développement des PME et d'analyser les différents besoins et sources de financement. Mais aussi pour identifier les barrières auxquelles ces entreprises sont confrontées pour accéder aux crédits bancaires surtout à la création.

Plan de travail

Pour répondre à notre problématique nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres.

Notre démarche a consisté à présenter dans le premier chapitre, la relation entre les banques et l'entreprise. Ensuite, dans le deuxième chapitre, nous avons abordé le financement bancaire des PME, dont le financement bancaire qui fait l'objet de notre recherche.

Le troisième et dernier chapitre porte sur la partie pratique effectuée au niveau de la BDL, agence de Tizi-Ouzou, où nous avons étudié le cas de financement de la création d'une PME par cette agence.

Chapitre 1

Relation entre la banque et l'entreprise

Introduction

La relation entre la banque et l'entreprise constitue un pilier essentiel dans le développement économique, en particulier lorsqu'il s'agit de la création de nouvelles structures entrepreneuriales. Ce premier chapitre s'attache à explorer cette interaction à travers trois dimensions complémentaires. Dans un premier temps, il s'agit de comprendre le rôle fondamental que jouent les banques dans le financement de l'économie. Ensuite, une attention particulière est portée sur les besoins financiers spécifiques aux projets de création d'entreprise. Enfin, le chapitre s'achève par une analyse de la gestion du cycle de projet d'investissement, avec un focus sur l'élaboration du business plan, outil stratégique de cette relation banque-entrepreneur.

Section 1 : Le rôle des banques dans le financement de l'économie

Les banques jouent un rôle essentiel dans le financement de l'économie en transformant l'épargne en crédits, ce qui permet aux entreprises d'investir, de créer des emplois et d'innover. Elles facilitent également les échanges en fournissant des moyens de paiement et en assurant la circulation de l'argent. Cette section explore comment les banques contribuent au financement de l'économie en Algérie à travers l'intermédiation financière.

1. Banque, typologie et techniques de financement

1.1. Définition de la banque

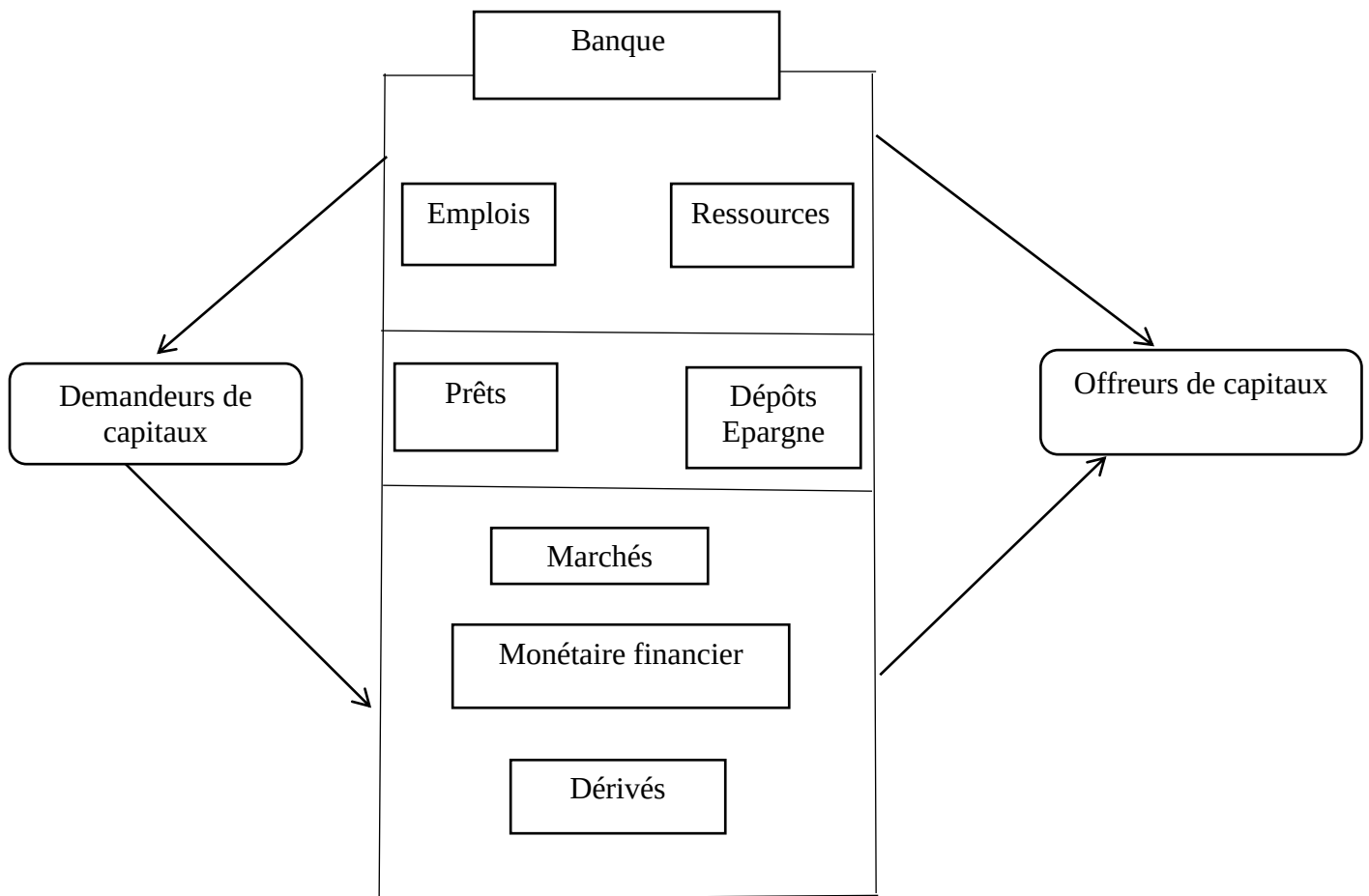
Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme des dépôts, des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédit ou en opérations financières.

La banque est un intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant (interposant) sur bilan entre offreur et demandeur de capitaux, c'est l'intermédiaire bancaire.
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier notamment), c'est le phénomène de désintermédiation.¹

¹ GARSNAULT P. et PRIANI S. (1997), « La banque fonctionnement et stratégie », Ed. Economica, Paris, P.28.

Figure 1 : Le circuit de fonctionnement de la banque.



Source : P. GARSNAULT « la banque fonctionnement et stratégie » Ed : Economica Paris, 1997, page 35.

L'origine du mot remonte au XVI^{ème} siècle, le mot banque ou Bank provient du german, mais aussi d'une manière indirecte de l'ancien italien « banco » qui désignait une table sous forme de comptoir sur laquelle s'asseyaient les échangeurs en plein public pour prêter de l'argent contre des intérêts, échanger les monnaies des autres pays, et généralement faire le commerce de l'argent. Les premiers banquiers de cette époque sont les changeurs. Au 11^{ème} siècle, les Lombards introduisent de nouvelles techniques financières et marquent l'histoire de la banque².

CHEHRIT K. (2017) définit la banque comme « une entreprise qui fait profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôts ou autrement, des fonds qu'elle

² MONNET, P. (2007). Technique bancaire-historique. P.2

emploie pour son propre compte en opération d'escompte, en opération de crédit ou en opérations financières »³

1.2. Fonctions de la banque

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de Paiement jusqu'à la création de monnaies.⁴ On peut les développer dans ce qui suit :

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

1.3. Typologies des banques

Il convient de distinguer les différents types de banques qui sont :

³ CHEHRIT, K. (2003). Techniques et pratiques bancaires financières et boursières. Alger : Grand Alger Livres. P. 142

⁴ HADDAD, S., & MOKHTARI, S. (2015). Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement. Bouira : Pages Bleues Internationales. P. 6

A. La banque commerciale

Les banques commerciales sont aussi appelées banques de détail. C'est le type de banques avec lequel le grand public est le plus familier. En effet les banques commerciales sont les banques dans lesquelles nous avons tous notre compte bancaire ainsi que nos comptes épargne. Ces banques commerciales ou banques de détail proposent des services bancaires à ses clients qui sont soit des particuliers soit des entreprises. Parmi ces services bancaires on peut citer :

- La mise à disposition d'un compte bancaire avec tous les services qui vont avec comme par exemple la mise à disposition de moyens de paiement (carte bancaire, chéquier...);
- Les différents crédits ou prêts ;
- Le dépôt d'argent (comptes épargne...).

B. Les banques d'affaires

Les banques d'affaires s'occupent de finance d'entreprises. Elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégiques et financiers. Ces banques d'affaires accompagnent aussi les entreprises sur des projets de fusions-acquisitions.

C. La banque d'investissement

Les banques d'investissement ont une activité basée sur les marchés financiers. Ces banques d'investissement achètent et vendent des actions, des obligations ou des produits dérivés sur les marchés financiers. Elles peuvent aussi s'occuper de levée de fonds pour des entreprises nouvellement cotées ou gérer des opérations de change.

D. La banque centrale

Les banques centrales sont les banques des banques. En Europe, la Banque Centrale s'appelle la Banque Centrale Européenne (BCE). Aux Etats-Unis, la banque centrale porte le nom de Réserve Fédérale Américaine ou FED (Fédéral réserve system). En Algérie, la banque centrale est dénommée la Banque d'Algérie. La plupart des pays sont rattachés à une banque centrale. Les banques centrales sont des organisations qui ont une influence sur l'économie mondiale. Elles sont responsables de la création de monnaie. Par exemple la BCE

gère la création des euros tandis que la FED s'occupe de la création de dollars. Les banques centrales fixent aussi le taux directeur de l'économie. Le taux directeur étant le taux auquel les autres banques qui dépendent de cette banque centrale vont emprunter de l'argent. Ce taux a une influence sur tous les autres taux d'intérêt, comme les crédits immobiliers, les crédits à la consommation, le taux du livret, etc.⁵

2. Les différents types de crédits

Les crédits bancaires représentent l'un des moyens les plus importants à travers lesquels la banque participe au financement de l'économie. On distingue généralement plusieurs types de crédits selon leur durée et leur objet.

2.1. Le crédit d'exploitation

Les crédits d'exploitation (ou crédit à court terme) financent l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitations et/ou les réalisables

Le remboursement d'un crédit d'exploitation, dont la durée est généralement d'une année (elle peut cependant atteindre deux ans), est assuré par les recettes d

'exploitation.

On distingue deux catégories de crédits d'exploitation :

- Les crédits par caisse qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux ;
- Les crédits par signature qui n'engagent que la signature du banquier (la banque ne décaisse qu'en cas de défaillance du client)⁶

2.2. Crédit d'investissement

Les crédits d'investissement sont des crédits à moyen terme (2 à 7 ans) et long terme de (plus de 7 ans) qui financent les immobilisations de l'entreprise.

Ils ont pour but de permettre aux entreprises et aux professionnels de parfaire le financement de leurs investissements :

- Incorporels (fonds de commerce...)

⁵ <https://www.ouvrir1compte.fr/types-banques> consulté le 15/04/2025

⁶ Farouk Bouyacoub, (2000) l'entreprise et le financement bancaire. Alger, Casbah éditions. P.233

- Corporels (matériels, immeubles...)
- Financiers (prises de participation, acquisition de filiale) ⁷

2.3. Crédit-bail

Le crédit-bail est une méthode utilisée pour permettre à une entreprise d'acquérir des biens (mobiliers ou immobiliers) à l'issue d'une période de location. Le crédit-bail est parfois utilisé dans le secteur bancaire. Il s'agit d'un contrat de location conclu entre un établissement bancaire qui est le bailleur et une entreprise qui est l'occupant. Ce contrat de location est assorti d'une promesse de vente à l'issue du contrat de location. Le prix de vente est généralement faible en fin de contrat. De la sorte, l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien qui est mis à sa disposition durant la période du crédit-bail. En pratique, le crédit-bail peut porter sur du matériel (voiture, outillage, équipements...) mais aussi sur des biens immobiliers.⁸

3. Les modes de financement alternatifs

Le financement alternatif est un mode de financement qui ne provient pas des partenaires financiers classiques tels que les banques ou les institutions financières. Il désigne simplement toutes les formes de financement non traditionnelles, comme les prêts privés, le capital-risque, ou encore les financements publics, en excluant les prêts bancaires classiques. Il peut être une source de financement importante pour les entreprises et les entrepreneurs qui ne peuvent pas ou ne veulent pas emprunter auprès des banques traditionnelles.⁹

3.1. Le financement participatif (le crowdfunding)

Le financement participatif est un mode de financement qui met en relation, à travers une plateforme internet, un porteur de projet (individuel ou collectif) avec un nombre de personnes. Ces contributeurs apportent des fonds pour soutenir la réalisation du projet, de manière rapide et directe, sans passer par les circuits traditionnels. Le financement participatif en Algérie est désormais encadré par la Commission d'organisation et de surveillance des opérations de Bourse (COSOB), à travers un arrêté du 4 septembre 2023 portant approbation du règlement n° 23-01 du 12 avril 2023. Ce règlement fixe les conditions d'agrément, d'exercice et de contrôle des conseillers en investissement participatif.

⁷ Bernard. A. (2008) l'essentiel des techniques bancaire. Paris. Eyrolles édition d'organisation p.252

⁸ <https://droit-finances.commentcamarche.com/entreprise/guide-entreprise/4139-credit-bail-definition/> consulté, le 16/04/2025

⁹ <https://unlimitd.com/financement-alternatif-quelle-definition/>

Ce mode de financement pourrait intéresser de nombreux jeunes Algériens souhaitant entreprendre.

Conformément aux nouvelles dispositions, la COSOB a lancé une plateforme dédiée accessible via le site crowdfunding.dz. Cette plateforme fournit uniquement des informations concernant l'obtention de l'agrément pour les conseillers en financement participatif.¹⁰

3.2. Le capital investissement

Le capital investissement (ou private equity en anglais) est bien un mode de financement alternatif aux financements bancaires classiques. Il consiste pour des investisseurs (comme des fonds d'investissement) à apporter des fonds propres ou quasi-fonds propres directement dans une entreprise, en échange d'une participation au capital.

Au lieu d'emprunter de l'argent auprès d'une banque, une entreprise peut faire entrer des investisseurs dans son capital pour financer sa création, sa croissance, sa transmission ou sa restructuration. Ces investisseurs prennent donc des risques car ils ne sont remboursés que si l'entreprise réussit (pas comme un prêt classique avec des remboursement fixes).

Le capital investissement est très utilisé pour les start-ups, les PME ou les entreprises en développement. Il fait référence à une variété de métiers qu'il convient de distinguer : le capital-risque, le capital développement, le capital transmission.¹¹

3.2.1. Le capital risque

Permet aux jeunes entreprises innovantes, qui démarrent leur activité et qui ont un fort potentiel de croissance, d'augmenter leurs fonds propres. Le créateur d'entreprise obtient ainsi des fonds, sans demande de garantie, à un stade de développement où il est souvent difficile d'obtenir des prêts bancaires. L'objectif de l'investisseur est de participer financièrement au développement d'entreprises innovantes à fort potentiel de croissance et de réaliser une plus-value substantielle lors de la cession de ses tiers.¹²

¹⁰ [Le Crowdfunding : cadre juridique du financement participatif en Algérie](#) consulter le 28/04/2025.

¹¹ Yahiaoui Ammar, le capital investissement en Algérie : état des lieux et contraintes, mémoire en magister en sciences économiques, UMMTO, 2011, P : 20.

¹² <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/financements/recours-a-investisseurs/capital-risque> consulté le 01/04/2025.

3.2.2. Le capital amorçage

Le capital d'amorçage est le financement initial utilisé pour lancer une nouvelle entreprise. Il fournit les ressources nécessaires pour transformer une idée en une entreprise viable. Le capital d'amorçage provient généralement de diverses sources, dont les amis et la famille, les investisseurs providentiels et les sociétés de capital-risque.

Le capital d'amorçage est essentiel au succès d'une nouvelle entreprise. Il fournit les fonds nécessaires au développement d'un prototype, à l'embauche d'employés et au lancement des activités de marketing et de vente. Sans capital d'amorçage, de nombreuses entreprises auraient du mal à démarrer, et encore moins à se développer et à devenir des entreprises prospères.¹³

3.3. Le business Angels

Les business Angels sont aussi un bon moyen pour une entreprise de bénéficier de la trésorerie dont elle a besoin. Il s'agit d'investisseurs ayant une certaine connaissance du monde des affaires et de la finance. Ils vont alors proposer d'investir dans le projet tout en restant minoritaires au capital de l'entreprise. Plus que leur financement, ce sont aussi leurs conseils qui seront précieux pour l'entreprise. Ils bénéficient par ailleurs souvent d'un réseau très intéressant qui peut être l'occasion pour la société d'évoluer bien plus vite dans la direction souhaitée.¹⁴

En somme, les banques occupent une place essentielle dans le financement de l'économie, grâce à la diversité de leurs fonctions et des crédits qu'elles proposent. L'apparition de modes de financement alternatifs vient compléter ces solutions, en offrant de nouvelles opportunités aux entreprises, notamment les plus innovantes ou naissantes.

Section 2 : Les besoins financiers des projets de création d'entreprise

La création d'une entreprise nécessite un ensemble de ressources financières permettant de couvrir les dépenses initiales et de soutenir l'activité jusqu'à ce qu'elle devienne rentable. Identifier précisément les besoins financiers est une étape majeure, car elle conditionne la viabilité du projet et son accès aux financements bancaires. C'est pourquoi il est essentiel de les analyser à travers le prisme du cycle de vie de l'entreprise.

¹³ <https://www.karmen.io/revenue-based-financing/capital-damorçage> consulté le 29/04/2025

¹⁴ <https://unlimitd.com/financement-alternatif-quelle-definition/>

1. Le cycle de vie de l'entreprise

Comme tout organisme vivant, une entreprise traverse différentes phases au cours de son existence :

1.1. La phase de création

Elle correspond à l'étape du cycle de vie d'une entreprise où celle-ci n'existe encore qu'à l'état d'idée ou de concept, à ce stade, l'entreprise doit surmonter le défi de l'acceptation par le marché. L'objectif principal est de faire correspondre l'opportunité d'affaires aux compétences, à l'expérience et à la passion de l'entrepreneur. Parmi les actions essentielles figurent le choix de la structure juridique de l'entreprise, la mobilisation de conseillers professionnels et l'élaboration d'un plan d'affaires solide¹⁵.

1.2. La phase de lancement (démarrage)

Toute entreprise entame généralement ses activités par le lancement de nouveaux produits ou services. Durant la phase de lancement, les ventes demeurent faibles, bien qu'elles connaissent une progression lente et, espérons-le, régulière. Les entreprises orientent alors leurs efforts marketing vers les segments de consommateurs ciblés, en valorisant leurs avantages compétitifs ainsi que leurs propositions de valeur. Toutefois, compte tenu de la faiblesse des revenus et de l'importance des coûts de démarrage, il est fréquent que les entreprises enregistrent des pertes durant cette période

1.3. La phase de croissance

Lors de ce palier décisif du cycle de vie de l'entreprise, la société est en activité depuis 3ans en moyenne. En plus de réaliser un chiffre d'affaires en constante augmentation grâce au développement de sa notoriété, elle commence à réaliser du profit. En interne, l'entreprise connaît l'émulation avec de nouveaux recrutements et une fidélisation des premiers clients.

1.4. La phase de maturité

La phase de maturité correspond au moment où l'entreprise a consolidé ses activités et dispose d'une base solide, laquelle, en raison soit des conditions du marché, soit des choix stratégiques de ses propriétaires, paraît pérenne mais peu encline à une expansion significative

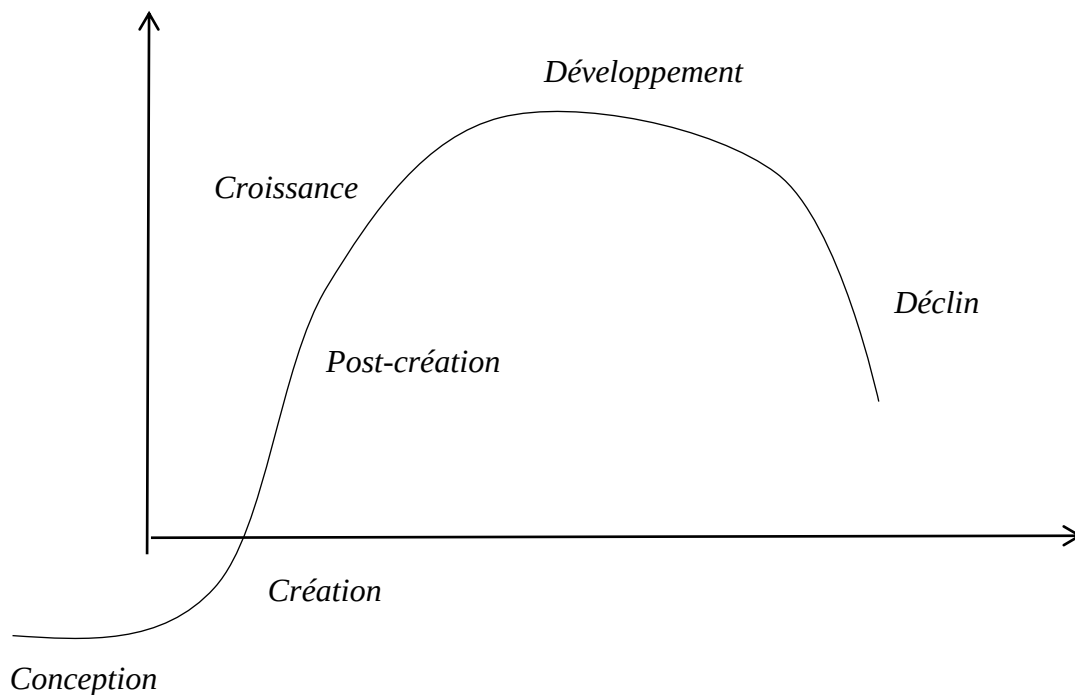
¹⁵ <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/business-life-cycle/> Consulté le 28/04/2025

sans changements profonds. Bien que les entreprises matures jouissent généralement d'une forte notoriété, d'une marque reconnue et d'une clientèle fidèle, elles doivent relever de nombreux défis¹⁶.

1.5. La phase de déclin

Elle représente la dernière étape du cycle de vie de l'entreprise. Elle se caractérise par une diminution progressive du chiffre d'affaire et des bénéfices, souvent due à une perte de compétitivité, à l'émergence de nouvelles technologies ou à des changements dans les préférences des consommateurs. Durant cette période, l'entreprise peut rencontrer des difficultés à rembourser ses dettes et à maintenir sa rentabilité.

Figure 2 : Les phases du cycle de vie de l'entreprise



Source : Elaboré par nous-mêmes

2. Les besoins financiers

Les besoins financiers d'une entreprise correspondent aux ressources nécessaires pour financer ses activités, ses investissements et assurer sa pérennité. Ils englobent à la fois les dépenses initiales liées au démarrage de l'activité et les besoins récurrents pour maintenir le fonctionnement quotidien.

¹⁶<https://workinglands.vermont.gov> Consulté le 28/04/2025.

Une évaluation précise des besoins financiers est essentielle lors de la création d'une entreprise. Elle permet d'éviter les sous-estimations qui pourraient entraîner des difficultés de trésorerie dès les premiers mois d'activité.

Ces besoins peuvent être regroupés en deux grandes catégories essentielles à la création d'entreprise :

2.1. Les investissements initiaux

Représentent l'ensemble des dépenses engagées avant le démarrage effectif de l'activité. Ils constituent une part essentielle du plan de financement initial et déterminent en grande partie les besoins en capitaux au lancement du projet. Ces investissements peuvent être regroupés en plusieurs catégories¹⁷.

A. Les frais de constitution correspondent aux dépenses nécessaires pour créer légalement une entreprise. Ils permettent d'obtenir l'immatriculation, la reconnaissance officielle et le droit d'exercer une activité. Ces frais doivent être anticipés dans le plan de financement initial, car ils interviennent avant même le lancement de l'activité.

Parmi les principaux frais, on retrouve :

- **Les frais d'immobilisation au registre de commerce**, à effectuer auprès du Centre National du Registre du Commerce (CNRC), dont le coût varie selon le type de l'entreprise et le nombre d'activités déclarées.
- **Les frais de publication au Bulletin Officiel des Annonces Légales (BOAL)**, obligatoires pour rendre publique la création de l'entreprise. En 2023, ils s'élèvent à 6110DA.
- **Les droits d'enregistrement**, à payer auprès de la Direction Générale des Impôts, généralement fixés à 0,5 % du capital social.
- **Les honoraires de notaire ou d'avocat**, si l'entrepreneur fait appel à un professionnel pour rédiger les statuts ou déposer le dossier.

B. Les achats d'immobilisations font partie des investissements initiaux essentiels lors de la création d'une entreprise. Ils désignent les biens durables que l'entreprise acquiert

¹⁷ <https://bpifrance-creation.fr>

pour exercer son activité sur le long terme. Contrairement aux dépenses courantes, ces biens ne sont pas consommés immédiatement, mais conservent leur utilité sur plusieurs années.

On distingue principalement trois grandes catégories :

- **Les immobilisations corporelles**, telles que le matériel, les machines, les véhicules, ou le mobilier de bureau.
- **Les immobilisations incorporelles**, comme les logiciels, les licences, les brevets ou encore les frais de développement.
- **Les immobilisations financières**, comme les dépôts de garantie ou les participations dans d'autres entreprises, bien qu'elles soient moins fréquentes au démarrage.

- Ces achats doivent être planifiés avec précision, car ils représentent souvent la part la plus importante du financement initial. Leur nature dépend de l'activité de l'entreprise et conditionne sa capacité à produire, vendre ou rendre un service.

C. Les investissements immatériels : regroupent les dépenses engagées pour acquérir des ressources non physiques mais essentielles au développement de l'entreprise. Bien qu'ils ne soient pas visibles comme un bâtiment ou une machine, ces investissements ont une valeur stratégique car ils renforcent l'image, la structure ou le savoir-faire de l'entreprise. Parmi eux, on retrouve :

- **L'achat de logiciels professionnels** ou de licences
- **Les frais de recherche et développement**, dans le cas d'une entreprise innovante.
- **Les frais de formation** du personnel ou du dirigeant.
- **Les dépenses liées à la communication et au marketing de lancement** (logo, site internet, brochures, etc.).

Parfois même l'achat ou la protection d'un nom commercial ou d'une marque (INAPI -Institut National Algérien de la Propriété Industrielle).

D. Les aménagements de locaux regroupent l'ensemble des travaux et investissements visant à adapter un espace (bureaux, ateliers, commerces) aux besoins spécifiques de l'activité de l'entreprise. Ces aménagements peuvent inclure des rénovations, des agencements intérieurs, l'installation de systèmes électriques ou de sécurité, et la mise aux

normes exigées par la réglementation. Ils sont essentiels pour garantir un environnement de travail fonctionnel et conforme, tout en renforçant l'image professionnelle de l'entreprise.

Prévoir un budget pour ces aménagements permet non seulement de répondre aux impératifs techniques et réglementaires, mais aussi de valoriser l'entreprise auprès des partenaires financiers.

E. La trésorerie de départ de sécurité désigne le montant d'argent réservé pour couvrir les dépenses courantes et imprévues lors du lancement de l'activité, avant que l'entreprise ne génère des revenus réguliers. Elle permet d'assurer une liquidité suffisante pour faire face aux engagements financiers initiaux tels que le paiement des salaires, des fournisseurs, ou d'autres charges fixes, garantissant ainsi la stabilité du projet en phase de démarrage.

Disposer d'une trésorerie de départ bien évaluée est essentiel pour rassurer les partenaires financiers et faciliter l'obtention de crédits, car elle témoigne de la capacité de l'entreprise à gérer efficacement ses flux de trésorerie dès ses débuts.

2.2. Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

$$\text{BFR} = \text{Actif Circulant (ou cyclique)} - \text{Passif circulant (ou cyclique)}.$$

Le besoin en fonds de roulement est la partie des emplois (ressources) d'exploitation, autrement dit, il est la différence entre le besoin de financement du cycle d'exploitation et la ressource de financement du cycle d'exploitation.

- Il comprend deux parties : le BFR d'exploitation (BFRE) et le BFR hors exploitation (BFRHE).¹⁸

Le BFR couvre :

2.2.1. Les stocks à constituer

➤ **Définition :** représentent l'ensemble des biens que l'entreprise doit acquérir avant le démarrage de son activité pour répondre efficacement à la demande de ses clients. Ils incluent les matières premières, les produits en cours de fabrication et les produits finis destinés à la vente. Ces stocks sont essentiels pour assurer la continuité de l'exploitation et éviter les ruptures d'approvisionnement.

¹⁸ Lionel BOBOT Didier VOYENNE (2007) « le besoin en fonds de roulement » ed. ECONOMICA, Paris, p 27

- **Évaluation des besoins** consiste à déterminer avec précision le volume de stocks nécessaire pour assurer la continuité de la production ou de la commercialisation sans générer de ruptures. Cela implique d'identifier, à partir d'une étude de marché ou de prévisions de ventes, les quantités de matières premières, produits semi-finis ou biens destinés à la vente.
- **Méthodes et outils d'analyse**
 - **Le plan de financement initial**, permet d'estimer les besoins liés aux stocks dès le départ.
 - **Le budget des stocks**, anticipe les quantités à acheter et les coûts associés.
 - **Le besoin en fonds de roulement (BFR)**, prend en compte le délai entre achat et vente des stocks.
 - **Le point de commande**, indique quand passer commande pour éviter les ruptures.
 - **Le stock de sécurité**, permet de gérer les imprévus, bien qu'il représente un coût.
 - **La méthode ABC**, classe les articles selon leur importance financière, pour optimiser la gestion.
 - **Le tableau de trésorerie prévisionnelle**, anticipe les flux de trésorerie liés aux stocks.

2.2.2 Les décalages entre les paiements fournisseurs et les encaissements clients

Les conséquences économiques et financières des délais et retards de paiement sont, pour les créanciers, une utilisation de fonds importante, coûteuse, risquée et un rôle anormal d'intermédiaire financier ; pour les débiteurs, il s'agit, systématiquement, d'une source de financement importante, disponible et quasi gratuite mais non assurée sur le long terme. Il ne s'agit donc ni d'un jeu gagnant-gagnant ni d'un jeu gagnant-perdant mais d'une situation délicate à gérer des deux côtés.

Si l'on s'intéresse particulièrement à l'entreprise créancière, celle-ci subit, au mieux, nécessairement un endettement lourd, donc une réduction de sa capacité d'endettement par ailleurs indispensable au financement de ses projets d'expansion, et une ponction sur ses

marges ; elle subit au pire, une perte de patrimoine si la créance due n'est pas payée du fait de la défaillance du débiteur¹⁹.

2.2.3 Les charges courantes

Les charges courantes, également appelées charges d'exploitation (telles que les salaires, loyers, assurances,) influencent significativement le besoin en fonds de roulement d'une entreprise. En effet, ces charges génèrent des décaissements réguliers, souvent effectués avant les encaissements issus de l'activité, créant ainsi un décalage de trésorerie à financer.

Lorsque ces charges sont payées comptant ou avec des délais très courts, elles viennent augmenter le BFR, car l'entreprise doit mobiliser des liquidités de manière anticipée, à l'inverse, si les fournisseurs accordent des délais de paiement, cela permet de limiter cet impact en finançant une partie des charges via le crédit fournisseur.

Dans le cas spécifique d'une création d'entreprise, les charges courantes sont souvent engagées dès le lancement, alors que l'activité commerciale n'a pas encore atteint son rythme de croisière. Cela alourdit le BFR initial et nécessite une planification rigoureuse pour éviter les tensions de trésorerie. (Banque de France 2020).

Une mauvaise estimation ou une gestion inefficace de ces charges peut conduire à un déséquilibre financier structurel, compromettant la viabilité du projet dès ses débuts.

- **Gestion et suivi** la gestion efficace des charges courantes est essentielle pour garantir l'équilibre financier d'une entreprise, surtout dans sa phase de démarrage.
- **Établir un budget prévisionnel des charges** permet d'anticiper les dépenses fixes et variables et d'ajuster la stratégie en fonction des ressources disponibles.
- **Le suivi mensuel des charges** via des tableaux de bord ou logiciels de gestion permet de contrôler les écarts entre prévisionnel et réel, et d'agir rapidement en cas de dérive.
- **Une analyse régulière de la structure des charges (fixes vs variables)** aide à identifier les leviers d'économies possibles et à améliorer la rentabilité.

¹⁹ Lionel BOBOT Didier VOYENNE (2007) « le besoin en fonds de roulement » Ed. ECONOMICA, Paris, p 27

- **L'utilisation d'indicateurs de performance**, comme le taux de charges sur chiffre d'affaires, permet d'évaluer l'efficacité de la gestion.
- Enfin, **une bonne négociation avec les fournisseurs** peut permettre de réduire certaines charges et d'améliorer la trésorerie à court terme.

Les besoins financiers liés à un projet de création d'entreprise varient selon les phases du cycle de vie de l'entreprise, avec une forte mobilisation de ressources dès le démarrage. Qu'il s'agisse des investissements initiaux, des stocks ou des charges courantes, une estimation précise est essentielle. Une gestion rigoureuse de ces besoins, appuyée par des outils adaptés contribue à assurer l'équilibre financier et la viabilité du projet.

Section 3 : Gestion du cycle de projet d'investissement et élaboration d'un business plan

La gestion du cycle de projet d'investissement est essentielle pour assurer sa réussite. Elle permet d'anticiper les besoins, d'organiser les étapes et de limiter les risques. Dans ce cadre, le business plan s'impose comme un outil clé, structurant le projet et renforçant sa crédibilité auprès des partenaires financiers.

1. Le cycle de projet d'investissement

Le cycle de projet d'investissement regroupe les différentes étapes qu'un projet traverse, de sa conception jusqu'à sa réalisation. Chaque phase permet une meilleure organisation et un suivi efficace. Pour appuyer ce processus, le business plan joue un rôle clé en présentant de façon claire les objectifs, les moyens et la viabilité du projet, notamment dans le cadre d'une demande de financement auprès d'une banque.

1.1. Définition du projet d'investissement

Sous l'aspect financier, un projet d'investissement représente l'acquisition d'un ensemble d'immobilisations, permettant de réaliser ou de développer une activité (ou un objectif) donnée²⁰.

Dans son aspect commun, il correspond à une dépense immédiate dont on attend des avantages futurs. Les investissements sont composés d'éléments corporels et incorporels.

²⁰ Ilham Kaldy, « la méthodologie de l'évaluation financière », Ecole Supérieure de Commerce, Finance 2006/2007, p12.

Autrement dit, Un projet d'investissement est une opération entraînant une affectation de ressources à un projet industriel ou financier dans l'espoir d'en retirer des flux de liquidités sur un certain nombre de périodes afin d'enrichir l'entreprise.²¹

1.2. Les phases du cycle de projet d'investissement

Un projet passe par une série de phases successives entre lesquelles il n'existe pas réellement de démarcation ; elles sont toutes particulièrement importantes et déterminantes pour la réussite du projet, elles définissent « le cycle de vie du projet ». Le nombre de phases du cycle de vie d'un projet n'est pas constant, il dépend du type de projet ainsi que des acteurs en présence. Cinq phases ont été identifiées :

1.2.1. Planification stratégique

Cette phase consiste à évaluer, fixer et communiquer les priorités du secteur, et à identifier les projets à mettre en œuvre. Elle implique l'analyse des besoins, la définition des objectifs à long terme et l'alignement des investissements sur les stratégies sectorielles et nationales.

Une planification stratégique efficace permet de présenter aux institutions financières un projet cohérent et aligner sur des objectifs réalistes, augmentant ainsi les chances d'obtenir un financement. Elle démontre également la capacité de l'entrepreneur à anticiper les défis et à structurer son projet de manière professionnelle.²²

1.2.2. Conception des investissements

La conception des investissements représente la seconde étape clé. Elle consiste à transformer l'idée initiale en un projet structuré, prêt à être soumis pour financement et mis en œuvre. Cette phase comprend l'étude de faisabilité, l'élaboration d'un business plan, l'évaluation des besoins financiers, techniques et humains, ainsi que la définition des indicateurs de performance. Dans le contexte de la création de petites et moyennes entreprises (PME), cette étape est cruciale pour convaincre les banques du sérieux et de la rentabilité du projet. Une conception bien réalisée permet de présenter un dossier clair, chiffré et cohérent, ce qui facilite l'octroi d'un crédit bancaire en rassurant les financeurs sur la maîtrise du projet par le porteur.

²¹ F. Simon & Mr TRABELSI, « préparer et défendre un projet d'investissement », DUNDOD, paris, 2005, P23

²² <https://www.fao.org/home/fr>

1.2.3. Mise en œuvre et suivi

La phase de mise en œuvre et de suivi constitue une étape déterminante dans la concrétisation du projet. Elle correspond à l'exécution opérationnelle du plan établi lors de la conception, incluant le lancement des activités, la mobilisation des ressources humaines, matérielles et financières, ainsi que le respect des délais et des budgets. Le suivi permet de contrôler l'avancement du projet, d'identifier les écarts par rapport aux prévisions et d'y apporter des ajustements en temps réel. Dans le cadre d'un financement bancaire de création d'une PME, cette phase est essentielle car les établissements de crédit exigent des porteurs de projet une bonne capacité de gestion et de pilotage. Un suivi rigoureux renforce la confiance des banques et garantit une utilisation efficace des fonds accordés, tout en contribuant à la réussite et à la pérennité de l'investissement.

1.2.4. Evaluation et exploitation

La phase d'évaluation et d'exploitation constitue l'étape finale du processus. Elle vise à mesurer les résultats du projet par rapport aux objectifs fixés au départ, en analysant les impacts économiques, sociaux et financiers générés. Cette évaluation permet d'identifier les réussites, les éventuelles faiblesses, ainsi que les leçons à retenir pour de futurs projets.

L'exploitation consiste ensuite à assurer la continuité de l'activité, à renforcer sa rentabilité et à garantir la durabilité de l'investissement. Dans le cas d'un projet de création de PME financé par une banque, cette phase est cruciale, car elle prouve aux bailleurs de fonds que le projet a été bien mené, qu'il génère des retours sur investissement, et qu'il est capable de respecter les engagements financiers, notamment le remboursement du crédit.²³

Ces phases sont essentielles pour assurer le succès d'un projet d'investissement, de sa conception à sa réalisation et son évaluation. Elles permettent une gestion structurée et une prise de décision éclairée tout au long du cycle de vie du projet.

2. L'élaboration d'un business plan

2.1. Définition d'un business plan

Le business plan, aussi appelé « plan d'affaires », est un guide pour la planification stratégique d'une entreprise. Il détaille les objectifs, les stratégies pour les atteindre, ainsi que les ressources nécessaires. Il présente une projection des flux de trésorerie, aidant à évoluer la

²³ <https://asana.com/fr/resources/project-management-phases>

viabilité financière du projet. Le business plan sert à comprendre comment créer et maximiser la valeur pour les clients, pour les parties prenantes et pour l'actionnaire.²⁴

2.2. L'utilité d'un business plan

Le business plan est un outil essentiel dans tout projet de création ou de développement d'entreprise, il permet de,

- **Structurer le projet**, en précisant les objectifs, les stratégies, les moyens mobilisés et les prévisions financières.
- **Évaluer la viabilité économique et financière du projet**, grâce à des simulations chiffrées (plan de financement, BFR, seuil de rentabilité, etc.).
- **Convaincre les partenaires financiers**, notamment les banques et les investisseurs, en apportant une vision claire, réaliste et argumentée du projet.
- **Servir d'outil de pilotage post-crétation**, pour suivre l'évolution réelle par rapport aux prévisions et ajuster la stratégie si nécessaire.

2.3. Les grandes parties d'un business plan

2.3.1. Le résumé

Comme son nom l'indique, cette première partie doit aborder succinctement les points clés : l'activité envisagée, le marché du produit ou du service, les chiffres-clés etc. L'objectif de l'executive summary (= le résumé) est de donner envie au lecteur de lire l'intégralité du dossier, pour découvrir qui vous êtes, ce que vous vendrez, le potentiel du modèle économique en terme de rentabilité, sans oublier la somme d'argent dont vous aurez besoin pour l'amorçage de l'entreprise.²⁵

2.3.2. Présentation du porteur

Cette partie détaillée permet de présenter l'entreprise et les personnes-clés qui en assureront la direction.

²⁴ Sebastien Ristori, 2019 « les clés du business plan » p 10

²⁵ <https://formation-compta-tpe.fr/business-plan-complet/> consulter 04/2025

Le but est de permettre d'identifier qui seront les actionnaires ou apporteurs en industrie, de décliner le choix de la forme juridique de la société ainsi que le ou les lieux d'implantation, qui sont parfois déterminants pour le commerce.

Les personnes auxquelles vous vous adressez pour les inciter à contribuer à votre projet doivent découvrir ici avec qui et dans quel cadre juridique elles sont susceptibles de s'engager. Parfois des conflits d'intérêt ou des incompatibilités de nature juridique empêchent toute collaboration. Tout le monde gagne à ce que d'éventuels conflits d'intérêts soient détectés tôt.

2.3.3. Étude de marché

Avant de procéder à une analyse de marché, il est essentiel d'en définir l'objectif, qu'il soit interne (ajustement de stratégies, lancement de produit) ou externe (obtention de financement). L'analyse doit présenter les perspectives du secteur, notamment la taille du marché, le cycle de vie des produits et les prévisions de croissance. Elle doit également identifier précisément le marché cible à travers une analyse démographique et comportementale, accompagnée de données fiables. L'étude de la concurrence, directe et indirecte, permet de positionner l'entreprise stratégiquement.²⁶ Une étude de marché permet de relever des paramètres concernant :

- La démographie, le périmètre géographique, le nombre de prospects, valeur globale du marché, etc.
- Les habitudes d'achat (ex : hommes ou femmes, low cost ou grandes marques ..., ventes en boutique ou en ligne ...);
- Le besoin (acte d'achat par nécessité ou valeur associée à une marque, ...);
- Les offres concurrentes ;
- Les barrières à l'entrée (les challenges à relever pour pénétrer le marché);
- La réglementation (comment vous allez vous conformer au cadre réglementaire de votre activité)
-

²⁶ <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/market-analysis>

2.3.4. La stratégie commerciale

Elle constitue un pilier essentiel du business plan, car elle définit la manière dont l'entreprise va atteindre ses clients, se positionner sur le marché et générer du chiffre d'affaires. Elle s'appuie principalement sur le marketing mix, aussi appelé les 4P : produit, prix, place (distribution) et promotion.

- Le produit ou service : il s'agit de décrire l'offre opposée : ses caractéristiques, ses avantages concurrentiels, sa valeur ajoutée.
- La politique de prix : la stratégie de prix dépend de plusieurs facteurs : coûts, positionnement sur le marché, prix de la concurrence, valeur perçue par le client. Elle peut être agressive (prix bas), premium (prix élevés), ou psychologique (prix ronds ou 9,99).
- La distribution (place) : elle concerne les canaux de vente utilisés pour atteindre la clientèle : boutique physique, site e-commerce, réseaux de distribution, vente directe, etc.
- La communication (promotion) : c'est l'ensemble des actions pour faire connaître le produit : publicité, réseaux sociaux, partenariats, événements, emailing, etc.

2.3.5. La stratégie marketing

La stratégie marketing, en définition, consiste en la mise en place d'un plan d'actions permettant à l'entreprise de trouver des clients et de s'assurer de leur fidélité à long terme.

La première raison qui pousse les entreprises à élaborer une stratégie marketing est la volonté de créer un produit ou un service dont les caractéristiques vont satisfaire le segment de clients visé. En effet, c'est l'adéquation entre l'offre et la demande qui va permettre à l'entreprise de vendre. Mais ce n'est pas le seul objectif poursuivi par la stratégie marketing.

En effet, la stratégie marketing permet d'accroître la visibilité du produit. Pour qu'il puisse être vendu, la cible doit savoir qu'il existe. Pour cela, il est indispensable de mettre en œuvre des campagnes marketing pertinentes et qui délivrent efficacement le message de l'entreprise, notamment sa proposition de valeur.

De même, la stratégie marketing permet à l'entreprise de se démarquer de ses concurrents. Cela peut passer par différents moyens comme des caractéristiques innovantes,

un positionnement différent ou encore une campagne de communication qui marque les esprits. C'est par la même occasion, un excellent moyen de développer l'image de marque de l'entreprise²⁷

2.3.6. Organisation juridique et administrative

Ici, on précise la forme juridique choisie (SARL, SAS, auto-entreprise.) et les démarches administratives à réaliser. Ce choix impacte la fiscalité, la responsabilité, et la gestion future de l'entreprise.

2.3.7. Le plan de financement

Il permet de visualiser les besoins financiers liés au démarrage du projet et les ressources mobilisées pour y répondre. Il s'articule autour de deux axes : les emplois (investissements de départ, besoins en fonds de roulement) et les ressources (apports personnels, prêts bancaires, aides et subventions publiques, love money).

2.3.8. Plan de trésorerie prévisionnel

Est un outil de gestion qui permet d'anticiper mois par mois les encaissements et décaissements de l'entreprise. Il donne une vision dynamique de la trésorerie et permet de s'assurer que l'entreprise pourra faire face à ses obligations (paiements, charges, etc).

En somme, une gestion rigoureuse du projet et un business plan bien construit permettent de transformer une idée en un projet concret et crédible, prêt à séduire les financeurs et à affronter les réalités du marché.

Tableau 1 : Présentation du budget de trésorerie

Budget de trésorerie	Janvier	Février	Mars
Encaissements :			
Chiffre d'affaires T.T.C	-	10 800	10 800
Apports personnels	7 000	-	-
Emprunt bancaire	12 000	-	-
Total encaissements	19 000	10 800	10 800
Décaissements			
Achats T.T.C	5 400	5 400	5 400

²⁷ <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/business-plan/strategie-marketing/>

Chapitre 1 : Relation entre la banque et l'entreprise

Charges externes T.T.C	2 400	2 400	2 400
Investissements T.T.C	18000	-	-
Rémunérations	1 200	1 200	1 200
Cotisations sociales	300	300	300
Total décaissements	27 300	9 300	9 300

Source : <https://creationentreprise.guide/formation-budget-tresorerie/>

Tableau 2 : Budget de trésorerie encaissement décaissement

Budget de trésorerie	Janvier	Février	Mars
Encaissements	19 000	10 800	10 800
Décaissements	27 300	9 300	9 300
Solde mensuel	-8 300	1 500	1 500
Solde début du mois	0	-8 300	-6 800
Solde fin du mois	-8 300	-6 800	-5 300

Source : : <https://creationentreprise.guide/formation-budget-tresorerie/>

La bonne gestion du cycle de projet d'investissement, combinée à un business plan structuré, constitue une base essentielle pour assurer la viabilité et la réussite d'un projet entrepreneurial. Ces outils permettent non seulement de planifier efficacement, mais aussi de convaincre les partenaires financiers de la solidité et du potentiel du projet.

Conclusion

Le lien entre la banque et l'entreprise revêt une dimension stratégique essentielle, notamment lors de la phase de lancement. En identifiant avec précision les besoins financiers, en assurant une gestion cohérente du cycle d'investissement, et en concevant un business plan structuré, l'entreprise consolide une relation fondée sur la confiance avec les partenaires bancaires. Cette complémentarité, basée sur l'anticipation et la transparence, constitue un socle fondamental pour garantir la solidité et la durabilité d'un projet entrepreneurial.

Après avoir analysé la nature des besoins financiers liés aux différentes phases de la vie d'entreprise, il apparaît indispensable d'approfondir la question des modalités de financement bancaire offertes aux petites et moyennes entreprises (PME).

C'est dans cette perspective que s'inscrit le deuxième chapitre, consacré au financement bancaire des PME, qui constituera le prolongement naturel de cette réflexion.

Chapitre 2

Le financement bancaire des PME

Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle important dans le tissu économique, notamment en terme de création d'emplois, de dynamisation du marché local et d'innovation. En Algérie, malgré leur potentiel, ces entreprises rencontrent encore de nombreuses difficultés pour accéder au financement, en particulier bancaire, qui reste pourtant la principale source de soutien financier pour le développement et la pérennisation de leurs activités.

Ce chapitre vise à analyser de manière approfondie les enjeux liés au financement bancaire des PME. Il s'articule autour de trois sections. La première mettra en lumière les caractéristiques spécifiques des PME, tant sur le plan organisationnel qu'économique. La deuxième section sera consacrée à l'étude des différentes sources de financement disponibles en Algérie pour les PME, avec un accent particulier sur les mécanismes bancaires. Enfin, la troisième section traitera des garanties exigées par les établissements bancaires, qui représentent à la fois un levier important mais aussi, une contrainte dans l'obtention des crédits

Section 1 : Caractéristiques des PME (selon les normes européennes et les normes américaines)

Pour aborder la question du financement bancaire des PME, il convient d'abord de définir ce que recouvre cette catégorie d'entreprises. Les critères de définition des PME diffèrent selon les contextes économiques et réglementaires, notamment entre l'Union européenne, les États-Unis et l'Algérie. Cette section présente les principales caractéristiques retenues dans ces trois cadres, afin de mieux comprendre les spécificités et les enjeux liés à leur financement.

Avant de s'intéresser aux particularités des petites et moyennes entreprises, il convient tout d'abord de définir ce qu'est une entreprise de manière générale, afin d'en saisir la nature, les fonctions et l'importance dans le tissu économique.

1. Entreprise : concept et définition

L'entreprise est une entité économique et juridique dont la mission est de produire des biens ou services pour leur commercialisation. Elle fonctionne en deux étapes : la production, qui transforme les ressources (main-d'œuvre, équipements, consommations intermédiaires), et

la répartition des richesses (salaires, impôts, intérêts, dividendes, bénéfices non distribués). Les finalités de l'entreprise guident ses choix et assurent sa légitimité. Elle se classe selon sa nature économique (secteur primaire, secondaire, tertiaire), sa taille et sa forme juridique. La taille, critère central, dépend de l'effectif salarié et du chiffre d'affaires : TPE (moins de 5 salariés), PE (5 à 10), ME (10 à 100 ou 500), grandes entreprises (plus de 500). Ce critère influence sa structure, ses capacités et son impact économique. Selon le statut juridique, l'entreprise peut être publique ou privée (individuelle, société, coopérative), avec des objectifs et modes de gestion spécifiques.

Après cette vue d'ensemble, il faut se concentrer sur une catégorie essentielle : les Petites et Moyennes Entreprises (PME). Centrales dans le tissu économique, elles représentent une part majeure de l'emploi, de la production et de l'innovation. Elles font l'objet de définitions précises variant selon les contextes géographiques et institutionnels. Cette section analysera les critères de définition des PME selon les normes américaines et européennes pour mieux comprendre leur identité, leurs spécificités et leur cadre d'évolution.²⁸

2. Définition des PME

2.1. Définition selon l'Union Européenne

Les petites et moyennes entreprises occupent une place stratégique dans l'Union Européenne, à la suite des chocs pétroliers et de la crise économique qui s'en est suivie, les institutions européennes ont pris conscience de l'importance des PME dans le tissu économique de l'Union. Plusieurs politiques de soutien ont alors été mises en place à l'échelle européenne. Toutefois, les définitions des PME adoptées à cette époque restaient diverses et parfois incohérentes, bien qu'orientées vers un objectif commun.

L'observation Européenne constate qu'il n'existe aucune définition standard, ni scientifiquement fondée utilisant un critère quantitatif de taille basé sur le nombre de travailleurs. Les PME sont définies à cette fin comme les entreprises de moins de 250 travailleurs des secteurs secondaires et tertiaires. Le seuil retenu est toutefois peu sélectif puisqu'il regroupe 99.9% du total des entreprises de la communauté.²⁹

Ces entreprises sont la colonne vertébrale de l'économie de l'UE, elles sont essentielles à la création de nouveaux emplois : un rapport de 2019 indique qu'on leur doit environ

²⁸ https://www.mccours.net/cours/pdf/econm/cours_entrepreneuriat.pdf consulté le 03/05/2025

²⁹ WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, P.16

85% des nouveaux postes créés au cours des cinq dernières années ; la plupart de ces emplois ont été créés dans des structures de moins de 5ans.³⁰

En 2003, la commission européenne a établi des définitions clés d'identification des PME en créant trois sous-catégories : les micros, petites et moyennes entreprises. Une entreprise de taille moyenne a un chiffre d'affaires annuel qui ne dépasse pas 50 millions d'euros et emploie moins de 250 personnes. Une petite entreprise emploie moins de 50 salariés et son chiffre d'affaires n'excède pas 2 millions d'euros.

La commission distingue aussi les entreprises « autonomes » et « partenaires ». En raison de la nature interconnectée de nombreuses sociétés, certaines PME peuvent avoir du mal à se définir elles-mêmes avec précision. Ces lignes directrices aident les entrepreneurs à catégoriser correctement leur société et à demander le type de soutien approprié. Les définitions sont évaluées et révisées régulièrement.³¹

Tableau 3 : La définition de la PME selon l'Union Européenne

	Effectifs	Chiffre d'affaires	Total du bilan annuel
Micro	<10	<2M€	<2M €
Petites	<50	<10M€	<10M€
Moyennes	<250	<50€	<43M€

Source : <https://innovapi.fr/sme-fund/>

2.2. Définition selon les Etats-Unis

Ce qui distingue la définition des PME aux Etats-Unis, c'est la prise en compte du secteur d'activité dans lequel l'entreprise évolue. En effet, les critères retenus pour définir une PME varient selon qu'elles appartiennent à l'industrie manufacturière, aux services ou encore au secteur de la construction.

L'USSBA (Us Small Business Administration) utilise deux approches pour définir les petites entreprises. La première consiste à désigner comme « petite » toute entreprise employant moins de 500 salariés. Cette pratique date de la loi de 1953 sur les petites entreprises (Small Business Act). Cependant, cette même loi imposait à l'USSBA d'établir une taille standard qui « varierait pour tenir compte des différences entre les secteurs ». Par ailleurs, elle l'appelait à « soutenir les petites entreprises afin d'encourager et de renforcer leur compétiti-

³⁰ <https://www.eu2020.de/eu2020-fr/actualit%C3%A9s/artikel/petites-moyennes-entreprises-pme-ue-2413322>
Consulté le 1/05/2025.

³¹ <https://www.eu2020.de/eu2020-fr/actualit%C3%A9s/artikel/petites-moyennes-entreprises-pme-ue-2413322>

tivité dans l'économie ». Ces deux considérations ont à la base de la méthodologie actuellement employée par l'USSBA pour déterminer les normes de tailles applicables aux PME. Pour la plupart des activités manufacturières et minières, les entreprises de moins de 500 salariés sont classées parmi les petites entreprises, tandis que pour les entreprises des secteurs non manufacturiers, le seuil de taille est de 7 millions USD de recettes annuelles.³²

Le Small Business Administration (SBA) a utilisé trois critères quantitatifs pour définir la PME. Ces critères se déclinent comme suit :

- Le but de l'entreprise est lucratif ;
- Elle doit être détenue et gérée de façon indépendante ;
- Ne doit pas être dominante dans son secteur d'activité.

Par ailleurs, la SBA a établi des seuils pour les critères qualitatifs dans la « table of Small Business Size Standards » qui regroupe les secteurs, sous-secteurs et activités économiques. Nous avons synthétisé ces données dans le tableau suivant, en nous concentrant uniquement sur les principaux secteurs.

Tableau 4 : Les seuils des critères quantitatifs de la SBA (USA)

Les secteurs d'activité	Chiffre d'affaires	Effectifs
Agriculture, foresterie et pêche	De 0,75 à 17millions de dollars USD selon les sous-secteurs	
Mines, carriers et extraction du pétrole et gaz	De 7 à 12,5 millions pour certaines activités	Inférieur à 500 employés
Construction	De 7 à 33,5 million	
Manufacture		De 500 à 1500 selon les sous-secteurs
Commerce en gros		Inférieur à 100
Commerce en détail	De 7 à 33,5 millions	Moins De 50 et moins de 200 pour certaines activités
Transport	De 7 à 33,5 millions	De 500 à 1500 pour certaines activités
Hôtellerie et restauration	De 7 à 33,5 millions	
Finance et assurance	Moins de 7 millions	

Source : [https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213\(2\).pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213(2).pdf) PDF consulté le 30/04/2025

³² US Small Business Administration (2009) SBA Size Standard Methodology ; Table of Small Size Standards.

2.3. Définition en Algérie

L'Algérie assiste à l'émergence de l'intérêt des PME vers la fin des années 1980, suite à la chute du prix du baril et à la fragilité du tissu industriel. À cette époque, le monde académique était influencé par le contexte économique du pays. La production scientifique fut longtemps orientée vers les thématiques concernant les industries industrialisantes et les grandes entreprises, car les PME ainsi que le secteur privé, furent en ce temps, jugés comme insignifiants pour être considérés comme objet de recherche scientifique. Ce n'est qu'à la suite de l'application des lois qui ont permis le passage du pays vers l'économie de marché que les chercheurs Algériens avaient commencé à s'intéresser à la PME comme objet de recherches (Madoui, 2004).³³

En Algérie, la nouvelle dynamique de développement s'oriente vers la promotion des entreprises privées, notamment les petites et moyennes entreprises (PME), reconnues comme un levier de croissance, une source de création d'emplois et un acteur clé du progrès socio-économique.

Bien qu'il existe divers critères à l'échelle mondiale pour classer les entreprises, tels que le nombre d'employés ou le chiffre d'affaires, l'Algérie a choisi d'adopter la définition proposée par l'Union européenne. Cette dernière a été reprise dans la loi n°01-18 du 12 décembre 2001 relative à la promotion des petites et moyennes entreprises (PME).

Toutefois, le ministère de la PME et de l'industrie avance la définition suivante : « est considéré comme PME/PMI toute unité de production de biens et/ou de services employant de 1 à 250 personnes dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA et qui respecte les critères d'interdépendance ». Cette définition met l'axe sur les trois critères principaux : l'effectif, le chiffre d'affaires et l'interdépendance de l'entreprise.³⁴

La moyenne, petite et très petite (micro) entreprises sont définies comme suit :

³³ <file:///C:/Users/Bonjour/Downloads/caract%C3%A9ristiques-et-sp%C3%A9cificit%C3%A9s-des-petites-et-moyennes-entreprises-en-alg%C3%A9rie.pdf> consulté le 1/05/2025

³⁴ Noredine Ch, **L'audit Interne tant qu'un outil d'amélioration de la performance des PME** –Cas CFAO Technologies, mémoire de magistère en science commerciale, option management commerciale, Institut National Du Commerce, Alger, 2006/2007, pp 7-8

Tableau 5 : La moyenne, petite et très petite entreprise selon 01/18 du décembre 2001

Taille	Micro	Petite	Moyenne
Nombre d'ouvriers	De 01 à 09 personnes	De 10 à 49 personnes	De 50 à 250 personnes
Chiffre d'affaires	Moins de 40millions de DA	Ne dépassant pas 400millions de DA	De 400 millions à 04milliards DA
Résultat annuel	Ne dépassant pas 20millions de DA	Ne dépassant pas 200millions de DA	De 200millions à un milliard de DA

Source : <https://www.industrie.gov.dz/fr/soutien-pme/> consulté le 05/05/2025

• Evolution des PME en Algérie

L'Algérie a traversé une transformation économique majeure, marquée par la transition d'une économie administrée vers une économie de marché. À la faveur des réformes engagées en 1989, les petites et moyennes entreprises, notamment celles du secteur privé, ont commencé à émerger au sein du tissu économique national.

L'essor des PME est relativement récent en Algérie. La majorité des PME a été créée au cours de la période 1995-2000. Avant 1990, le nombre annuel de création de PME était largement inférieur à 1000 par an. Il atteint presque 5000 en 1994 et dépasse les 1 000 000 en 2019.³⁵

Selon un bulletin statistique distribué à l'occasion de la 2e Conférence internationale sur l'intelligence économique qui se tient les 18 et 19 février, le ministère a recensé 1.320.664 PME à fin juin 2022, employant 3.220.661 salariés. **"La dynamique et le mouvement semestriel de cette catégorie d'entreprises se sont traduits par une croissance semestrielle de 34.300 PME"**, ajoute la même source expliquant qu'il y a eu 34.057 nouvelles créations de PME, 4.470 réactivations (après arrêts temporaires) et 4.227 radiations.³⁶

Tableau 6 : Population des PME en Algérie

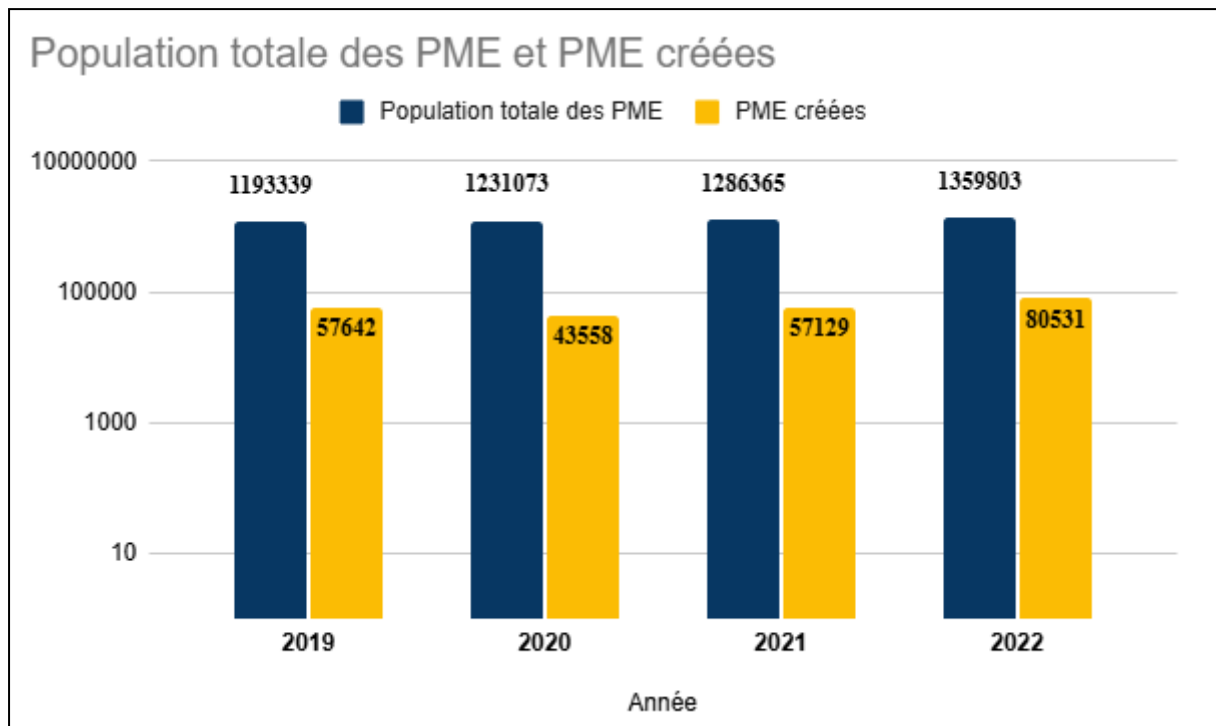
Année	Population totale des PME	PME créées
2019	1 193 339	57 642
2020	1 231 073	43 558
2021	1 286 365	57 129
2022	1 359 803	80 531

Source : Bulletin statistique de la PME du ministre de l'industrie n°36,38,40

³⁵ RAHMANI YAMINA & BENYAHIA-TAIBI GHALIA Les PME privées ; Un levier pour le développement économique en Algérie

³⁶ <https://www.aps.dz/economie/151909-hausse-du-nombre-des-pme-a-plus-de-1-3-million-a-l-echelle-nationale> consulté le 2/05/2025

Figure 3 : Population totale des PME et PME créées



Source : Réalisé par nous même à partir des données du tableau

3. Les principales spécificités des PME

Bien que la définition des PME puisse varier d'un pays à l'autre, certaines particularités peuvent être propres à un pays ou à un secteur d'activité spécifique. Les principales spécificités des PME peuvent être résumées comme suit :

3.1. La centralisation de la gestion

La centralisation se traduit par une personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant. Le chef d'entreprise est toujours présent et participe dans tous les domaines de la gestion. En rapport direct avec chaque membre de son personnel, il apparaît très souvent comme l'acteur central et incontournable pour toutes les décisions relatives à l'organisation ou de la gestion de l'entreprise, on peut parler de la « personnalisation de la gestion, en la personne du propriétaire-dirigeant qu'est à la fois entrepreneur, manager dans le cas de très petites entreprises », cette centralisation de la gestion s'explique par la dimension affective entre le dirigeant et la PME.

3.2. Faible spécialisation de travail

Dans une petite et moyenne entreprise, d'un côté la direction remplit plusieurs tâches de direction et parfois d'opération et, de l'autre, les employés sont souvent polyvalents. Ce qui fait dire que cette « déspecialisation » conduit souvent, charge faisant souvent même l'objet d'une véritable négociation avec employé ». Cette faible spécialisation, si elle peut être un handicap par rapport aux hautes qualifications des cadres des grandes entreprises, constitue dans une période de changement accéléré un avantage permettant plus de souplesse.³⁷

3.3. Un système d'information et communication

- Au niveau interne peu complexe : qui permet une diffusion rapide descendante et ascendante entre la direction et les employés, fonctionnant par dialogues ou par un contact direct contrairement aux grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel et écrit.
- Au niveau externe simple : dans les entreprises artisanales, le propriétaire discute directement avec sa clientèle tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts que pour expliquer les différents aspects de ou des produits.³⁸

3.4. La forte proximité avec la clientèle

Notons que cette proximité relève d'une façon générale de cinq éléments : le type, la forme de relations avec les clients, le type de promotion, la capacité de répondre au marché par l'innovation, et enfin un contrôle assez important du marché par les PME. Cette proximité relève, dans plusieurs cas, d'une production sur mesure à la base d'un système de communication directe avec la clientèle, elle est particulièrement forte.

Ce contact direct s'exprime, d'une part, par la vente directe au marché, soit à des consommateurs, soit à des détaillants, et d'une autre part par des transactions avec des institutions et/ou des entreprises manufacturières.³⁹

3.5. Un processus de décision peu formalisé

La PME, souvent fortement dominée par l'entreprise familiale, se caractérise par une stratégie intuitive où la fonction de décision suit généralement le schéma Intuition – Décision

³⁷ JULIEN P.A. et MARCHESNAY M. (1988), Op.cit, 1988, p57.

³⁸ WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, P.21.

³⁹ Pierre, André Julien, "les PME à forte croissance", presses de l'université du Québec, 2003, pp:18-22.

– Action. Cette structure familiale renforce une gestion centralisée, où les décisions sont prises rapidement, souvent de manière informelle. De plus, la PME présente un nombre réduit de niveaux hiérarchiques et une forte polyvalence des personnes impliquées, ce qui favorise la réactivité mais peut limiter la spécialisation. .⁴⁰

4. L'importance des PME dans l'économie Algérienne

Pour WITTERWULGHE Robert : « La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois et à diffuser les progrès technologiques. Elle renouvelle aussi le tissu industriel. »⁴¹

Les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une place de plus en plus importante dans l'économie algérienne. Grâce à leur flexibilité et leur ancrage local, elles s'adaptent facilement aux besoins du marché et jouent un rôle essentiel dans le développement économique. Dans un contexte où l'Algérie cherche à diversifier son économie et à réduire sa dépendance aux hydrocarbures, les PME apparaissent comme un véritable moteur d'innovation, de dynamisme entrepreneurial et de compétitivité nationale. Son importance peut être cernée du point de vue général dans les points suivants :

4.1. Le rôle de la PME dans la création d'emploi

La création d'emploi est considérée comme l'idée centrale qui fonde la promotion des PME. La théorie soutient l'idée que les PME sont plus créatrices d'emploi que les grandes industries, elles procurent plus de la moitié des emplois formels dans le monde. L'Algérie, comme beaucoup d'autres pays, a pris conscience de l'importance des PME et son apport important pour l'emploi. Durant ces dernières années, le taux de chômage en Algérie a connu une baisse conséquente, en raison de la contribution du secteur des PME à créer de l'emploi, plus particulièrement par les PME privées et les artisans. Les taux de chômage en Algérie, durant la période 2005 - 2006, ont connus un déclin de 15,3% à 12,3%. Par contre, ce taux a enregistré une légère augmentation en 2007 de 1,5%.⁴² L'absorption du chômage a donc bien été considérée comme le but visé par tous les efforts de développement en Algérie depuis l'indépendance, et cela grâce au nombre de ces entreprises ainsi qu'à leur disposition dans différentes régions du pays.

⁴⁰ ZIAR.N, « La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie », université d'Oran, Algérie, P.5

⁴¹ WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, P.99.

⁴² [file:///C:/Users/Bonjour/Downloads/le-r%C3%B4le-des-pme-dans-la-croissance-%C3%A9conomique-en-alg%C3%A9rie%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Bonjour/Downloads/le-r%C3%B4le-des-pme-dans-la-croissance-%C3%A9conomique-en-alg%C3%A9rie%20(1).pdf) consulté le 02/05/2025

➤ L'évolution des emplois créés par les PME algériennes

Tableau 7 : L'évolution annuelle des emplois déclarés par type de PME en Algérie durant la période (2013-2019)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
PME privées	1953636	2 110 665	2 327 293	2 511 674	2 632018	2 702 067	2 864 566
PME publiques	48 256	46 567	43 727	29 024	23 452	22 197	21 085
Total	2 001 892	2 157 232	2 371 020	2 540 698	2 655 470	2 724 264	2 885 651

Source : Ministre de l'Industrie et des mines, bulletins d'information statistiques de la PME : 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019.

4.2. Le rôle de la PME dans la création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces biens. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentant 53.5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 46.5 % du total national.

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 53.6 % et 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % pour le secteur public. Par ailleurs, Il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.⁴³

4.3. Le rôle de la PME dans l'attractivité du territoire

La PME est un moyen privilégié pour faciliter la reconversion de certaines régions, et pour développer progressivement l'emploi industriel dans une région marginalisée dans le passé. Les PME permettent aussi d'adapter l'offre d'emploi, aux besoins locaux. Dans la perspective de l'aménagement du territoire en Algérie, les PME apparaissent comme des acteurs clés pour un développement économique équitable et durable. Leur soutien contribue à équilibrer les dynamiques régionales, à créer de l'emploi local et à intégrer les jeunes et les femmes dans le tissu économique.

⁴³ riifr.univ-littoral.fr

4.4. Le rôle des PME dans la distribution des revenus et la lutte contre la pauvreté

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

- _ Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts.)
- _ Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.⁴⁴
- _ Il est donc évident que l'entreprise, quelle que soit sa taille, joue un rôle fondamental dans l'économie d'un pays en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant cette richesse sous diverses formes aux autres acteurs économiques. Cependant, ses fonctions ne se limitent pas uniquement à l'aspect économique. En raison de son poids croissant dans les sociétés contemporaines, on lui reconnaît aujourd'hui des missions plus larges, notamment sociales telles que la création d'emplois, la réduction des inégalités et la lutte contre la pauvreté, mais aussi humaines et culturelles.

Les PME, bien qu'elles diffèrent selon les normes européennes, américaines ou algériennes, partagent des caractéristiques essentielles qui les distinguent des grandes entreprises. En Algérie, leur évolution et leur poids dans l'économie soulignent leur rôle important en matière de création d'emplois, de dynamisation du tissu économique et de développement local.

⁴⁴ Gharbi, les PME/PMI en Algérie : états des lieux, cahier de laboratoires de recherche sur l'industrie et l'innovation université du littoral coté d'opale, documents de travail n°238, mars 2011, p10

Section 2 : Les sources de financement des PME en Algérie (crédit d'investissement)

En Algérie, les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle important dans la croissance économique, la création d'emplois et le développement régional. Cependant, l'un des principaux obstacles à leur développement reste l'accès au financement. Pour concrétiser leurs projets, les PME peuvent faire appel à plusieurs sources de financement, notamment les fonds propres, les aides publiques, le leasing, ou encore le crédit bancaire. Parmi ces options, le crédit d'investissement représente une solution courante et essentielle. Il permet aux entreprises de financer l'acquisition de biens durables comme les équipements, les machines ou les locaux, nécessaires à la réalisation de leurs projets d'investissement.

1. Définition du crédit d'investissement

Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise, et le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices. Les crédits d'investissement se substituent en crédit à moyen terme et en crédit à long terme. Il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est le « crédit-bail » ou « leasing ».

1.1. Le crédit à moyen terme (CMT)

« Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette 2 ans à 7 ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable entre 8 ans et 10 ans... ».

L'octroi d'un crédit à moyen terme fait, de la part du banquier, l'objet d'une étude poussée car le risque provient de la durée et de l'importance du prêt. Il faut étudier les incidences sur le marché de la mise en place de cet équipement et prévoir la situation financière de l'entreprise, compte tenu de son nouvel outil de production et également de ses charges nouvelles. Ceci nécessite de dresser un plan provisionnel de financement qui mettra en parallèle l'ensemble des charges et ressources de l'emprunteur, afin de dégager les possibilités futures de l'entreprise à faire face à ses dettes et de là assurer un bon dénouement de l'opération de crédit.⁴⁵

L'analyse d'une demande de crédit à moyen terme repose principalement sur l'étude des éléments suivants :

⁴⁵ LUC Bernet-Ralland (2008), « Principe des techniques bancaire », Ed. Dunod, 25ème édition, Paris, P.343.

- _ Forme juridique de l'entreprise et notamment montant et composition du capital,
- _ Situation économique ;
- _ Situation financière de l'entreprise avant l'opération, pendant et après l'opération ;
- _ Garanties offertes (personnelles ou/et réelles choisies en fonction des biens financés et de la situation de l'emprunteur).

1.2. Le crédit à long terme (CLT)

« Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette huit ans/vingt ans. Il finance des immobilisations lourdes, notamment des constructions. »

Les crédits à long terme se distribuent généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés : banques d'affaires, banques de crédits à moyen et long terme, etc.... le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunts, provenant notamment d'émissions obligataires.⁴⁶

1.3. Le crédit-bail (leasing)

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

Ce n'est pas une vente à tempérament car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé.

Ce n'est pas une simple location car le locataire dispose d'une faculté de rachat. Ce n'est pas une location-vente car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien loué après un certain délai.⁴⁷

On peut distinguer deux formes principales de crédit-bail :

- **Crédit-bail mobilier** le crédit-bail mobilier est une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage acheté en vue de cette location par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien. A la fin du contrat, le locataire

⁴⁶ Farouk Bouyakoub (2000), « l'entreprise et le financement bancaires » op. Cit. p253.

⁴⁷ LUC Bernet-Ralland (2008), Op. Cit., P.343.

peut acquérir tout ou partie du bien loué, en contrepartie du versement d'une somme convenue à l'avance, et qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.

- **Crédit-bail immobilier** il concerne des biens immobiliers professionnels déjà construits ou à construire. Il est distribué par des sociétés spécialisées ou des banques pouvant adopter le statut de sociétés immobilières pour le commerce et l'industrie (SICOMI).

2. Rôle du crédit d'investissement

Le rôle du financement des investissements est de fournir aux entreprises les fonds dont elles ont besoin pour réaliser des investissements significatifs pouvant contribuer à leur croissance et à leur développement. Certains des principaux rôles des crédits d'investissement sont énumérés ci-dessous ⁴⁸:

Financement des investissements Le crédit d'investissement permet aux entreprises d'acheter des actifs tels que des équipements, des machines, des véhicules, de la technologie et même des biens immobiliers. Ces investissements peuvent augmenter la capacité, améliorer l'efficacité opérationnelle ou faciliter l'expansion de l'entreprise.

Développement de nouveaux projets Les entreprises peuvent utiliser le crédit d'investissement pour financer des projets de recherche et développement, de nouvelles gammes de produits, l'exploration de nouveaux marchés ou toute autre initiative stratégique visant à diversifier et à améliorer l'entreprise.

Croissance et expansion Le crédit d'investissement peut fournir les ressources financières nécessaires à la croissance et à l'expansion d'une entreprise pour augmenter sa capacité de production, étendre son empreinte géographique, acquérir d'autres entreprises ou conclure des partenariats stratégiques.

Amélioration de la compétitivité Les entreprises peuvent utiliser le crédit d'investissement pour moderniser leurs installations, adopter de nouvelles technologies, former des employés ou mettre en œuvre des initiatives visant à accroître la compétitivité sur le marché.

⁴⁸ Mémoire de fin d'études, Melle. ABDENOURI Tiziri et Melle. ALLAOUA Hanane, « Etude comparative de financement bancaire d'un crédit d'investissement et d'un crédit d'exploitation. Cas : BNA, Agence 589 d'Aokas », P 50.

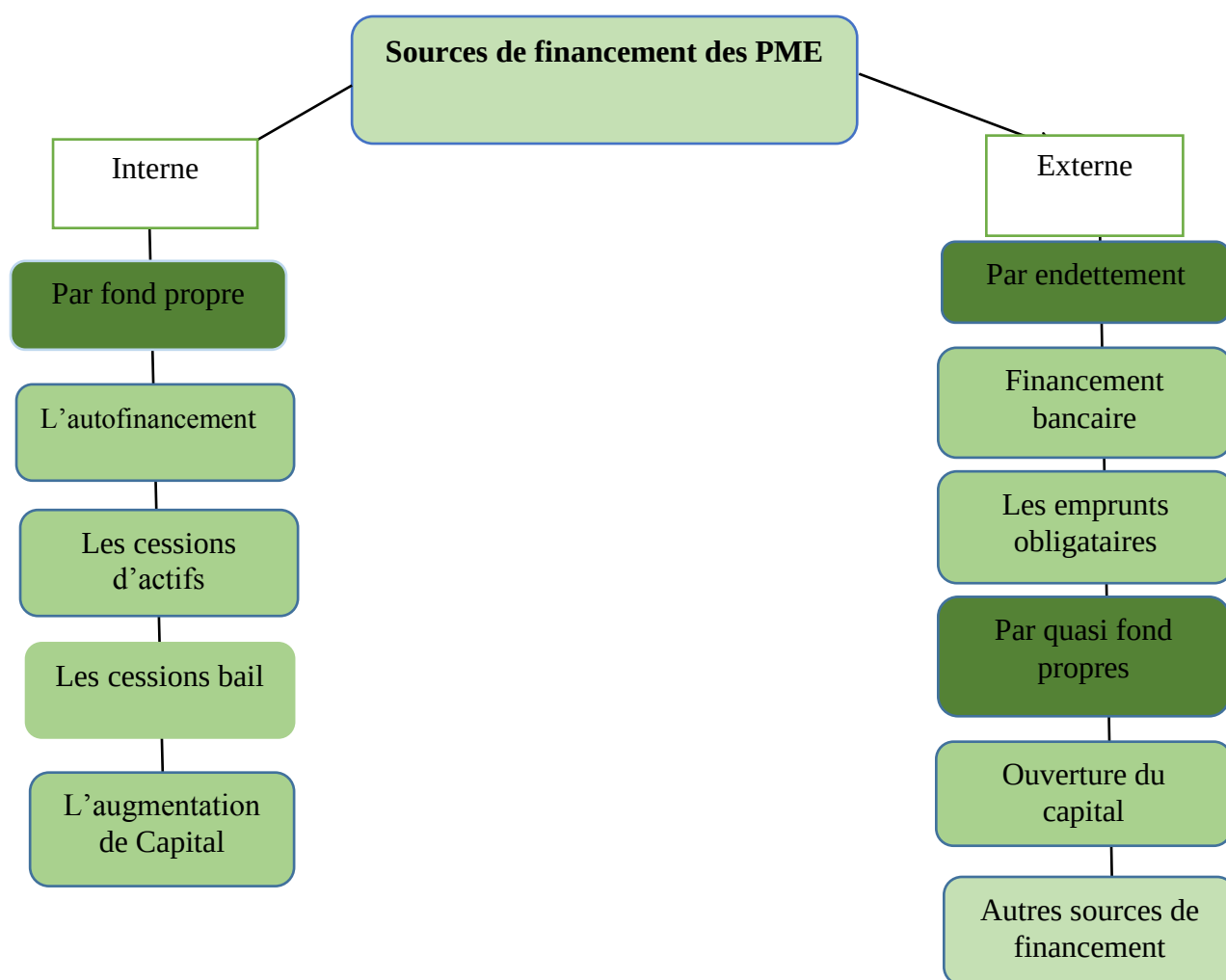
Création d'emplois Les investissements financés par des crédits d'investissement peuvent créer des emplois directement au sein de l'entreprise et indirectement dans des secteurs connexes.

Génération de revenus Les investissements réalisés par le biais de crédits d'investissement peuvent générer de nouveaux revenus pour une entreprise, que ce soit par l'expansion de ses activités, la pénétration de nouveaux marchés ou l'amélioration de l'efficacité opérationnelle.

3. Les principales sources de financement bancaire des PME en Algérie

En Algérie, les PME ont besoin de financement pour démarrer, fonctionner et se développer. Plusieurs sources sont disponibles chacune permet de répondre à des besoins spécifiques selon la situation de l'entreprise.

Figure 4 : Les sources de financement



Source : Elaboré par nous-mêmes

3.1. Le financement par fonds propres

➤ L'autofinancement

Selon le code général de normalisation comptable (C.G.N.C), l'autofinancement constitue « le surplus monétaire (ressource) généré par l'entreprise et conservé durablement pour assurer le financement de ses activités ».

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

L'autofinancement représente la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes distribués au cours de l'exercice.

Sur le plan stratégique, l'autofinancement garantit aux entreprises une liberté en matière de choix d'investissement.

Tandis que financièrement, la minimisation du recours à l'endettement permet aux entreprises d'améliorer leur rentabilité en réduisant le fardeau des charges financières.

Néanmoins, un autofinancement « trop élevé peut inciter la mise en œuvre d'investissements inutiles, comme il peut amener l'entreprise à négliger l'endettement (qui peut améliorer la rentabilité des fonds propres grâce au phénomène de l'effet de levier) ». ⁴⁹

➤ Les cessions d'actifs immobilisés

Il s'agit d'opérations de désinvestissement, la plus-value de cession après impôt constitue également une ressource de financement interne obtenue suite à la cession des actifs immobilisés de l'entreprise.

Cette cession qui peut être le résultat d'une réorientation stratégique de certaines activités ou tout simplement de renouvellement d'immobilisation.

Cependant, « les cessions ne peuvent constituer une ressource récurrente significative sans que l'on se pose la question de la pérennité de l'entreprise (risque de liquidation) ».

⁴⁹ Belkahia, R., & Oudad, H. op cite (2007). P163.

➤ Les cessions bail (lease-back)

Appelées également (cession-location), c'est une opération consistant pour une entreprise à céder des biens immobiliers (usine, siège social) ou des biens d'équipement (matériel) à une société de crédit-bail pour lui relouer ensuite.

Cette opération permet à l'entreprise cédante de se procurer des capitaux pour financer des projets d'investissement, cependant, elle l'oblige à s'engager envers l'acquéreur sur la durée de la location et le montant des loyers.⁵⁰

➤ L'augmentation du capital

L'augmentation du capital constitue une création de nouvelles actions achetées par des actionnaires déjà présents dans l'entreprise ou bien par de nouveaux actionnaires. Lorsque les fonds supplémentaires sont apportés par de nouveaux actionnaires, cela signifie l'ouverture du capital et donc un partage de pouvoir et de bénéfices avec les nouveaux souscripteurs.

Cependant, contrairement aux sociétés cotées en bourse où l'augmentation du capital est ouverte.

Au niveau des PME, elle est généralement fermée, étant donné que « les actionnaires majoritaires sont souvent soucieux de la préservation de leur indépendance et de leur contrôle ».⁵¹

Il existe plusieurs modalités d'augmentation du capital :

- **L'augmentation de capital par apports en numéraire** : apports en argent frais, qui améliorent la trésorerie et l'autonomie financière de l'entreprise.
- **L'augmentation de capital par apports en nature** : apport d'actifs non monétaires (brevets, machines, etc.). Elle permet de renforcer les fonds propres sans impact sur la trésorerie.
- **L'augmentation de capital par incorporation de réserves** : transformation de réserves accumulées en capital. Cela n'apporte pas de liquidité, mais renforce la structure financière⁵².

⁵⁰ Cabane, P. op cite (2014. P217.

⁵¹ Abdeljalil, N. I. Evaluation et financement des investissements de l'entreprise : manuel & études de cas. Edit Consulting. (2002). P 221.

⁵² Legros, G. Mini manuel de finance d'entreprise cours + Exos. Dunod. (2010)

- **L'augmentation de capital par conversion de dettes** : transformation des dettes en actions. Cela réduit l'endettement, mais n'améliore pas la trésorerie.

3.2. Financement par endettement

Le financement par endettement est un complément essentiel au financement par fonds propres. Il peut prendre la forme d'emprunts bancaires auprès des établissements de crédit, ou d'emprunts obligataires, par émission de titres sur le marché financier.

➤ Le financement bancaire

En plus de leurs sources internes, les PME peuvent se financer également en recourant à la banque. Cependant, le recours à l'emprunt bancaire est en forte relation avec la capacité du remboursement et d'endettement et le risque encouru par le prêteur. Actuellement, les banques proposent des emprunts bancaires qui se différencient par les durées, les modalités de remboursement, les taux d'intérêt, les garanties, les conditions de remboursement. Ainsi, on distingue généralement deux grandes catégories de crédits bancaires :

a) Le crédit à moyen et long terme

Ce type de crédit est destiné au financement des investissements.

- _ Le crédit à moyen terme a une durée de 2 à 7 ans.
- _ Le crédit à long terme s'étend sur une durée de 7 à 20 ans.⁵³.

Ce type de crédit permet le financement du haut de bilan des entreprises, il est accordé à ces dernières après une étude approfondie de la rentabilité du projet d'investissement. En ajoutant à cela d'autres facteurs comme le niveau d'activité et la situation financière de l'entreprise, que Adair et FHIMA parlent de facteurs endogènes (liés à l'entreprise), comme le niveau d'activité ou la rentabilité, et de facteurs exogènes comme le coût du financement ou les garanties demandées par les banques. ».⁵⁴

Barneto et Gregorio ajoutent que l'octroi de crédit est relatif à « la capacité de remboursement de l'entreprise et de sa capacité d'endettement. Il dépend également du risque encouru par les prêteurs, risque évalué par les agences de rating ».⁵⁵

⁵³ Sauvageot, G. Précis de finance. NATHAN. (2003). P104.

⁵⁴ Adair, P., & FHIMA, F. (2013). Le financement des PME en Tunisie : dépendance à l'égard des banques

⁵⁵ Barneto, P., & Gregorio, G. op cit, p14

b) Le crédit à court terme

Le crédit à court terme permet le financement des besoins courants et d'exploitation de l'entreprise, il est d'une durée inférieure à deux ans. Il existe plusieurs modalités de financement par crédit à court terme :

✚ Le crédit de trésorerie

Le financement par crédit de trésorerie contient trois grandes catégories :⁵⁶

- Crédits de trésorerie, non spécialisés et non mobilisables ;
- Crédits de trésorerie, spécialisés et mobilisables ;
- Crédits de trésorerie, non spécialisés et mobilisables.

- **Le découvert bancaire**

Il s'agit d'un crédit non spécialisé et non mobilisable, autorisant une position débitrice sur le compte de l'entreprise pour une courte durée (quelques mois).

S'il est inférieur à un mois, on parle de facilité de caisse.

Le découvert a un taux d'intérêt élevé, car il est souvent sans garantie.

- **Trésorerie, spécialisés et mobilisables** Cette catégorie de crédit contient :

- Les crédits de compagne servant à financer les besoins d'exploitations liées aux fluctuations saisonnières sous la forme de billets mobilisables.
- Les crédits sur stock qui prennent la forme d'un warrant, les stocks présentent un gage pour les crédits. Ils permettent d'affecter des marchandises en garantie des avances accordées par la banque en remettant un récépissé-warrant.
- Les crédits de préfinancement des marchés publics et à l'exportation.

- **Le billet de trésorerie**

Le billet de trésorerie est un crédit de trésorerie non spécialisé qui constitue « un titre de créance négociable au porteur, émis par une entreprise, constatant une créance productive d'intérêts que l'émetteur s'engage à rembourser à une échéance déterminée ». ⁵⁷

⁵⁶ Sauvageot, G. op cit, pp118/120.

⁵⁷ Idem. (2003). P120.

Le financement par mobilisation de créances

Le financement par mobilisation de créances peut avoir plusieurs formes telles que l'escompte, la cession, la LCR, l'affacturage.

-L'escompte des effets de commerce l'entreprise remet à sa banque des effets (lettres de change, traites, billets à ordre) en les endossant. En contrepartie, la banque crédite son compte après déduction des agios et se charge du recouvrement. Ce mode est peu coûteux et simple à obtenir, mais rigide en cas d'impayés.

-Le crédit de mobilisation des créances commerciales (CMCC) Ce crédit permet d'escompter un billet de trésorerie où sont regroupées plusieurs créances contrairement à l'escompte des effets de commerce qui représentent des créances individualisées. Le billet de trésorerie est escompté par le banquier.

-La cession de créances professionnelles (loi Dailly) elle permet la cession de créances à titre d'escompte ou à titre de garantie qui sont inscrites sur un bordereau. Ce dernier permet le transfert de la propriété des créances à la banque une fois remis à celle-ci. Le cédant reste garant solidaire du paiement des créances cédées.

-La lettre de change relevé (LCR) C'est un moyen de recouvrement des créances à court terme, qui possède les mêmes caractéristiques de la traite, sauf qu'elle est stipulée sans frais et les échéances sont fixes.

-L'affacturage L'affacturage est un contrat constatant le transfert de propriété de créances commerciales à une société spécialisée « factor », qui assure l'opération du recouvrement et paiement des créances pour le compte de son titulaire. Au niveau de la comptabilité du vendeur, les comptes clients sont remplacés par le compte unique au nom du Factor.⁵⁸

➤ **Les emprunts obligataires**

L'emprunt obligataire est un moyen de financement particulier réservé aux sociétés par actions, qui doivent respecter certaines conditions pour accéder à l'épargne publique.

Il représente généralement un montant important, divisé en fractions égales appelées obligations qui sont définies comme « des titres de créance, au porteur ou nominatif,

⁵⁸ Idem. (2003). P114

dématérialisé, qui se caractérisent par une valeur nominale, un prix d'émission, et un prix de remboursement ».⁵⁹

Les obligations peuvent être ordinaires, convertibles en actions (OCA), remboursables en actions (ORA), ou à bons de souscription d'actions (OBSA).

➤ **Le financement par quasi-fonds propres**

Il existe des sources de financement hybrides, dont la nature se situe entre les fonds propres et les dettes, parmi ces fonds propres, on distingue les avances en comptes courants d'associés (CCA) titres participatifs, les titres subordonnés, et les comptes bloqués d'associés.

- **Les avances en comptes courants d'associés (CCA)**

Sur le plan juridique, ils constituent des prêts accordés par les associés à leur société, leur mode de rémunération est indépendant de la rentabilité de l'entreprise.

Ce mode de financement est largement utilisé par les PME à caractère familial, parce qu'il représente plusieurs avantages.

En fait, les CCA contrairement à l'augmentation de capital ils n'impliquent pas des formalités particulières, ni des coûts explicites, en plus leur rémunération est déductible fiscalement dans la limite d'un taux plafonné, et sous réserve de remplir certaines conditions, et un revenu imposable pour l'associé ou le dirigeant.⁶⁰

Les prêts participatifs

Les prêts participatifs sont considérés comme des dettes de dernier rang, ils sont accordés par les établissements de crédit au profit des entreprises surtout les PME ⁶¹.

Ce sont des prêts de longue durée qui ont les mêmes caractéristiques des dettes (l'exigibilité, le mode de rémunération, etc.).

Les prêts participatifs sont placés dans les comptes de l'entreprise parmi les postes constituants les fonds propres et non pas dans ceux relatifs à l'endettement. Ainsi, leur

⁵⁹ Barreau, J. et les autres Gestion financière : DECF 4 (14e édition). Dunod (2005). P143

⁶⁰ 2Selon les dispositions du Code général des impôts (C.G.I.) 2017, article 10-II-A-2°, le capital doit être entièrement libéré, le montant des avances ne doit pas être supérieur au montant du capital, la déduction est limitée au taux d'intérêt moyen des bons de trésor à 6 mois de l'année précédente.

⁶¹ Barreau, J. et les autres. Op cite, P368.

rémunération est double, « une partie fixe majorée d'une prime de risque et une partie variable fonction du résultat de l'entreprise »⁶².

Financement mezzanine

Appelé également Financement subordonné, c'est un financement à mi-chemin entre la dette et le capital, qui peut être utilisé pour le financement de croissance (interne ou externe), pour le renforcement des fonds propres, ou pour une transition patrimoniale.

Le risque associé à ce type de financement implique un taux d'intérêt plus important que les emprunts classiques (conseil déontologique des valeurs mobilières, 2011), du fait qu'il représente un statut de quasi-fonds propres et donc il « s'inscrit dans une approche d'accompagnement à moyen/long terme du management et des actionnaires de l'entreprise financée »⁶³.

➤ **Financement par ouverture du capital**

L'ouverture du capital signifie l'entrée de nouveaux actionnaires au capital de l'entreprise. Principalement, le financement par cette technique peut se faire soit par le capital-risque, ou à travers l'introduction en bourse.

➤ **Financement par capital-risque**

Le capital-risque est une branche du capital-investissement (avec le capital-développement, capital-transmission, capital-retournement). Il consiste à prendre des participations minoritaires et temporaires dans des entreprises naissantes ou jeunes, non cotées, à fort potentiel de croissance. Ce partenariat, sur 5 à 10 ans, lie un industriel créateur et un financier, qui partagent risques et profits.

Le capital-risque se divise selon la maturité du projet : amorçage, démarrage, post-crédation. Il s'est développé face à la réticence des banques à financer des projets risqués, notamment ceux des jeunes entrepreneurs et PME. En plus des fonds, il apporte expertise, accompagnement et réputation.

Il peut être réalisé via : Business Angels, Sociétés spécialisées dans Capital risque (SCR), Fonds de capital-risque, Fonds Communs de Placement à risque (FCPR), Fonds

⁶² Abdeljalil, N. I. Evaluation et financement des investissements de l'entreprise : manuel & études de cas. Edit Consulting. (2002). P235.

⁶³ Barneto, P., & Gregorio, G. op cite. P432.

Communs de Placement dans l'innovation (FCPI), et le Fonds d'investissement de proximité (FIP), et prend plusieurs formes :

- Prise de participation dans le capital
- Prêts participatifs
- Obligations convertibles
- Certificats d'investissement
- Obligations à bons de souscription d'actions
- Apport en CCA après participation.

Enfin, des OPCVM spécialisés émergent, ciblant les PME à fort potentiel, tout en investissant aussi dans des actifs cotés. Ce sont des véhicules à haut risque, souvent liés à de grands groupes financiers⁶⁴.

- **Financement via le marché boursier**

La bourse est un marché financier où s'échangent des instruments financiers, tels que les titres (actions, certificats d'investissement, obligations) et les instruments dérivés (contrats à terme, options). Le marché est divisé en compartiments selon les niveaux de risque et de liquidité.

Le financement boursier offre aux PME de nouvelles opportunités : renforcement des fonds propres, image plus transparente, notoriété accrue. L'introduction en bourse est une reconnaissance de leur potentiel de développement, mais elle nécessite une préparation importante, du temps et de l'énergie, avec un coût élevé. Plusieurs facteurs influencent cette décision : taille de l'entreprise, ancienneté, niveau de croissance, expérience du dirigeant, ou nature de l'activité.⁶⁵

Il existe plusieurs procédures d'introduction en bourse :

- **OPF (offre à prix ferme)** : prix unique fixé à l'avance.

⁶⁴ SAINT-PIERRE, J., & BENNAMARA, S. (s. d.). Finance islamique et capital-risque. Université LAVAL P05.

⁶⁵ Desroches, J et les autres. La PME et le financement public : attrait, décision, impact. IRPP (1991).

- **OPM (offre à prix minimal)** : prix minimum défini, seuls les ordres dans cette limite sont retenus.
- **OPO (offre à prix ouvert)** : fourchette de prix, prix final fixé selon la demande. C'est la méthode la plus utilisée.
- **Cotation directe** : tous les types d'ordres sont acceptés, avec un seuil minimum de prix.
- **Placement garanti** : destiné aux investisseurs institutionnels, avec un prix fixé supérieur ou égal à celui de l'OPF.

➤ **Autres sources de financement**

En plus des différentes sources de financement déjà citées, il existe d'autres sources de financement complémentaires et nécessaires pour le financement des entreprises et spécialement, les PME.

- **Crédit-bail**

C'est un contrat de location avec option d'achat, portant sur des biens mobiliers (matériel, véhicules...) ou immobiliers (bâtiments, entrepôts...), achetés par des organismes de crédit-bail.

À la fin du contrat, l'entreprise peut :

- Acheter le bien,
- Renouveler la location,
- Ou le restituer.

Sur le plan fiscal, les loyers sont déductibles et la TVA est récupérable, mais le bien n'est amortissable qu'après levée de l'option.

Financièrement, le crédit-bail permet un financement à 100%, rapide et souple, mais il est plus coûteux qu'un emprunt classique. Il est particulièrement utile aux PME avec peu de capacités d'endettement, surtout pour accéder à du matériel moderne.

- **Les crédits fournisseurs**

Le crédit fournisseur est défini comme un « Ensemble des dettes correspondant aux factures fournisseurs non encore payées. En termes de financement du besoin d'exploitation, il s'agit de la principale ressource ». ⁶⁶Autrement, ce crédit permet à l'entreprise l'utilisation des marchandises livrées, mais non encore payées à ses fournisseurs qui lui accorde un délai de paiement variable, en générale de 30 à 90 jours, matérialisé soit par :

La mention « payable sous x jours » sur la facture, ou en acceptant en paiement un effet de commerce dont l'échéance équivaut à cette durée. Le crédit fournisseur reste le principal moyen de financement à court terme « il représente environ la moitié de l'endettement à court terme ». ⁶⁷

- **Le crédit financier entreprise**

C'est un crédit financier interentreprises, « les entreprises prêtent et empruntent à d'autres entreprises. Cependant, pour certaines, le solde des créances clients et des dettes fournisseurs est positif, ce qui les met en situation de prêteurs nets, pour d'autres le solde est négatif, ce qui les place en situation d'emprunteurs nets »⁶⁸. Ce mode de financement est moins répandu que le crédit fournisseur. Alors, comme présenté ci-dessus, les PME disposent de plusieurs sources de financement internes et externes. Cependant, le crédit bancaire constitue la source de financement externe la plus utilisée par les PME.

En effet, selon la banque de France, en juillet 2014, les encours de crédit aux PME à l'actif des banques est évalué à 377 milliards d'euros, soit 45%, alors qu'ils ne représentent que 10% pour les grandes entreprises.

En vertu de l'enquête menée par la Banque Centrale Européenne (BCE) en 2014 sur l'accès au financement des entreprises belges et européennes, les résultats montrent que le crédit bancaire occupe la plus grande part des sources de financement pour les PME avec 57% en Union Européenne (UE) et 65% en Belgique, en deuxième position on trouve le financement par le leasing avec vente (crédit-bail) (35% contre 47% en UE), ensuite le recours aux formes de prêt provenant de la famille, d'amis, d'actionnaires ou d'entreprises liées (28% contre 19% en UE), ensuite l'autofinancement (17% contre 25% en UE).

⁶⁶ Cabane, P. L'essentiel de la finance à l'usage des managers : Maîtriser les chiffres de l'entreprise (2ème édition revue et augmentée). Eyrolles éditions d'organisation. (2014). P384.

⁶⁷ Barreau, J. et les autres. Gestion financière : DECF 4 (14e édition). Dunod (2005). p 460.

⁶⁸ Dietsch, M., & Kremp, E. Le crédit interentreprises bénéficie plus aux grandes entreprises qu'aux PME.

La survie et la performance de toute entreprise dépendent de sa capacité de trouver les moyens nécessaires pour financer ses différents besoins.

Les banques constituent l'un de ces moyens malgré les difficultés rencontrées par les PME pour contracter un crédit bancaire (exigence des garanties, coût de financement élevé, etc.).

Tableau 8 : Comparaison entre les différentes sources de financement

Sources de financement	Avantages	Inconvénients
Financement interne Autofinancement	- principe accessible à toutes les entreprises - Préserve l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise. - Gratuit (grâce aux profits antérieurs) et met à l'abri de la cherté quand les taux sont élevés. - Pas de remboursement à prévoir. - Image de l'entreprise saine et prospère.	- Investissement limité par les profits passés. - Peut priver l'entreprise d'autres utilisations judicieuses de ses gains de productivité. - Peut s'avérer insuffisant pour franchir un seuil (taille minimum) pour la rentabilité. - Peut priver inutilement de facilités de croissance de profits, surtout si les taux d'intérêts sont faibles
Financement externe indirect par emprunt bancaire	- Principe accessible à toutes les entreprises. - Financement souple (ajustement aux besoins de financement de l'entreprise) et qui peut permettre de profiter d'opportunités de croissance. - N'est pas malsain tant que cela permet de dégager plus de profit que de coût du service de la dette.	- Ça peut coûter cher. - Dépendance vis-à-vis de la banque. - Endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter les partenaires.
Financement externe direct par émission d'actions	- Pas d'endettement ni de remboursement mais augmentation des fonds propres (action=titre de propriété). - Pas tout à fait gratuit puisqu'il faut verser des dividendes mais ce n'est pas une charge déséquilibrante puisqu'elle dépend du bénéfice. - Argent facile pour les entreprises qui ont acquis une certaine notoriété	- Accessible seulement aux grandes entreprises - Risque de dispersion du capital (émiettement du patrimoine). - Risque de perte de contrôle des dirigeants au sein de l'entreprise (une action=une voix). - Risque de rachat de l'entreprise par une entreprise ennemie (OPA hostile)
Financement externe direct par émission d'obligation	- Charges financières fixes (taux d'intérêt) qui ont tendance à s'alléger avec l'inflation. - Pas de perte de pouvoir des dirigeants (pas de risque d'OPA). - On peut remplacer une émission qui arrive à son terme par une autre qui débute.	- Ça peut coûter cher. - Endettement (obligation=titre de créance) plus ou moins important qui peut finir par inquiéter certains partenaires

Source : <http://perso.orange.fr/ar.ba/moyenfin.htm> consulté le 01/05/2025.

Le crédit d'investissement joue un rôle fondamental dans le financement des PME en Algérie, en permettant leur développement à travers l'acquisition d'équipements et l'expansion de leurs activités. Malgré les obstacles liés aux exigences bancaires et à l'accès limité au financement, il reste l'une des principales sources de soutien à la croissance des entreprises. Pour améliorer l'efficacité de ce mécanisme, un ajustement des conditions d'octroi et un accompagnement renforcé des PME seraient essentiels.

Section 3 : Gestion des risques de financement des PME et les garanties (FGAR)

L'accès au financement demeure l'un des principaux défis pour les petites et moyennes entreprises, en raison des risques perçus par les établissements bancaires. Pour répondre à cette problématique, une gestion rigoureuse des risques liés au financement s'avère indispensable. Cette section vise ainsi à explorer, dans un premier temps, la nature des risques liés au financement des PME, puis à mettre en lumière l'importance des mécanismes de garantie dans la réduction de ces risques. Elle se conclura par une présentation du Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR), un dispositif essentiel pour encourager le financement de l'initiative entrepreneuriale.

1. Les risques liés au financement des PME

1.1. Définition des risques financiers

Les risques liés au financement des PME désignent l'ensemble des incertitudes qui peuvent compromettre l'accès au financement, la bonne gestion des fonds obtenus ou le remboursement des emprunts contractés. Ces risques concernent aussi bien les petites et moyennes entreprises, en raison de leur structure souvent fragile, que les établissements prêteurs, exposés à un risque de non-recouvrement. Ils se manifestent sous différentes formes, telles que le risque de crédit, de liquidité, ou encore les aléas économiques et sectoriels pouvant impacter la pérennité financière des PME.

1.2. Les différents types de risques dans le financement des PME

Dans le cadre du financement des PME les établissements financiers sont confrontés à plusieurs types de risques qui peuvent compromettre la viabilité de leurs engagements. Parmi les principaux risques, on distingue :

A. Le risque de crédit

Le risque de crédit représente un risque fondamental lié à l'activité traditionnelle d'intermédiation financière. Il correspond à la possibilité que la contrepartie – généralement l'emprunteur – ne respecte pas ses engagements de paiement, entraînant ainsi un défaut sur la créance détenue par l'établissement financier⁶⁹.

Le risque de crédit pèse lourd au sein des risques financiers que doit supporter une institution de dépôt. Les provisions pour pertes sur prêts, qui découlent de ces risques, grignotent bien souvent une bonne partie de ses bénéfices.⁷⁰

Les risques liés au crédit d'investissement :

- **L'insolvabilité** Le risque d'insolvabilité correspond au risque qu'un client ne puisse pas payer une facture, soit volontairement (en retardant le paiement), soit involontairement (en cas de procédure collective comme une faillite).⁷¹

L'insolvabilité peut venir d'un manque de trésorerie ou d'un déséquilibre entre les dettes et les actifs. Ces situations traduisent une fragilité financière qui peut mener à la faillite si aucune solution n'est rapidement mise en place.

- **Le défaut de paiement** le défaut de paiement désigne le fait, pour un débiteur, de ne pas s'acquitter de sa dette. De fait, une entreprise peut être confrontée à des clients se retrouvant en situation de défaut de paiement. Elle peut également se retrouver elle-même dans l'incapacité de faire face à ses propres dettes.

B. Le risque de liquidité

Le risque de liquidité est l'un des risques majeurs de l'activité bancaire. Selon DARMON Jacques le risque de liquidité est : « celui de ne pas pouvoir faire face à ses exigibilités immédiates avec ses liquidités disponibles »⁷²

La liquidité représente les dépôts et capitaux nécessaires au fonctionnement de l'entreprise.

⁶⁹ STYLVIE De Coussergues. **Gestion de la banque**, Ed ; Dunod, Paris, 2002. P 99

⁷⁰ Raymond t « **Traité de gestion bancaire** ».2 -ème édition, Presse de l'Université de Québec, (1999) P233

⁷¹ <https://www.affectassur.com/definition/risque-d-insolvabilite.html> consulté le 08/05/2025

⁷² DARMON Jacques (1998), « Stratégie bancaire et gestion de bilan », Ed. Economica, Paris, P.98.

Le risque de liquidité concerne la possibilité qu'une entreprise ne puisse pas payer ses obligations à court terme faute de liquidités suffisantes. Cela peut être causé par un décalage entre les encaissements et les décaissements, une mauvaise gestion de la trésorerie ou des difficultés à convertir rapidement des actifs en liquidité sans perte de valeur⁷³. Un risque de liquidité peut entraîner des retards de paiement, affecter la confiance des partenaires financiers et, dans les cas extrêmes, mener à une faillite.

Il est donc crucial pour les entreprises de surveiller leur trésorerie, faire des prévisions financières précises et maintenir des réserves de liquidités pour faire face aux imprévus.

C. Le risque de marché

Le risque de marché désigne la possibilité que la valeur des actifs financiers fluctue en raison de changements dans l'environnement économique ou géopolitique. Ces variations peuvent toucher les taux d'intérêt, les cours des actions ou encore les devises⁷⁴.

On distingue 4 types de risque de marché :

- **Le risque de taux** : le risque de taux d'intérêt correspond à l'impact que les variations des taux peuvent avoir sur la valeur des investissements, notamment les obligations. Lorsque les taux augmentent, la valeur des obligations en circulation diminue, entraînant des pertes potentielles pour les investisseurs. Inversement, une baisse des taux accroît la valeur de ces titres, générant ainsi des gains. Ce risque est donc central dans la gestion financière, car il influence directement la valorisation des actifs⁷⁵.
- **Le risque de change** : Il est défini « comme une perte entraînée par la variation des cours de créances ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »⁷⁶. Le risque de change désigne le risque de perte encouru par une entreprise lors de transactions internationales, en raison des fluctuations du taux de change entre une devise étrangère et la monnaie nationale. Une appréciation de la devise étrangère peut générer un gain, tandis qu'une dépréciation peut entraîner une perte financière.

⁷³ <https://www.studysmarter.fr/resumes/economie-et-gestion/culture-financiere/risques-de-liquidite/>

⁷⁴ <https://www.labanquepostale.com/a-propos/risques-conformite/actus-risques/risque-de-marche.html> consulté le 08/05/2025

⁷⁵ <https://the-big-win.com/risque-de-taux/>

⁷⁶ ROUACH Michel, NAVLLEAU Gérard (1998), P.312

- **Le risque sur actions** : désigne la probabilité de perte en capital en raison des fluctuations du prix des actions. Ces variations peuvent être causées par des facteurs comme la santé financière de l'entreprise, la conjoncture économique, les choix stratégiques ou les tensions géopolitiques.

Investir dans des actions constitue un placement considéré comme l'un des plus risqués, dans le sens où il est possible de subir une perte en capital entre le moment de l'achat et celui de la revente des titres.⁷⁷

- **Le risque de dégradation du spread** : le spread de crédit représente la prime de risque liée à une contrepartie, dont la valeur augmente avec le niveau de risque encouru : plus le risque est élevé, plus le spread est important. Le risque de dégradation du spread correspond à la détérioration de la qualité de crédit d'une contrepartie (par exemple, via une baisse de sa notation), ce qui accroît sa probabilité de défaut. Cette situation entraîne une hausse de sa prime de risque et, par conséquent, une baisse de la marge d'intérêts pour le prêteur. Ce type de risque peut être évalué individuellement, pour chaque contrepartie, ou de manière globale à l'échelle d'un portefeuille de crédit

D. Les risques opérationnels

Résulte de manques dans la conception, l'organisation ou l'exécution des procédures dans les systèmes d'enregistrement, notamment comptables, et plus généralement dans les systèmes d'information des banques ou établissements financiers.⁷⁸ Ce risque englobe toutes les erreurs pouvant survenir dans le cycle de vie d'un dossier de crédit. Il peut être causé par des facteurs comme l'ignorance, la négligence, les oublis ou les malentendus.⁷⁹

Les risques opérationnels ne se limitent pas aux erreurs humaines ou aux défaillances internes, mais incluent aussi des événements externes imprévus comme les catastrophes naturelles, les pandémies ou les cyberattaques, qui peuvent perturber gravement les activités de l'entreprise.

⁷⁷ <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers/produits-financiers/actions-2/les-risques-associes-aux-actions/> consulté le 09/05/2025

⁷⁸ Article 2 du règlement n°2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et les établissements financiers en Algérie

⁷⁹ DESRVINGNY Armand, « le risque de crédit, Edition Doumod, paris, 2003, p, 88.

1.3. Importance de la gestion des risques pour les banques et les PME

La gestion des risques revêt une importance stratégique tant pour les établissements bancaires que pour les petites et moyennes entreprises. Pour les banques, elle constitue un levier essentiel de stabilité financière, en permettant d'anticiper et de maîtriser les risques liés au crédit, à la liquidité, au marché ou aux opérations. Du côté des PME, souvent plus vulnérables du fait de ressources limitées, une approche structurée de la gestion des risques favorise la pérennité de l'activité, renforce la résilience face aux aléas et soutient une croissance durable.

1.4. Les outils de gestion des risques

Les outils de gestion des risques aident les entreprises à anticiper et à répondre aux menaces de manière structurée, en identifiant, évaluant et traitant les risques pour mieux protéger les projets et objectifs. On peut citer 4 outils principaux :

- **ERM** : l'Enterprise Risk Management (ERM) est une méthodologie qui aborde la gestion des risques de manière stratégique, en adoptant une perspective globale de l'ensemble de l'entreprise ou de l'organisation. Il s'agit d'une stratégie descendante visant à identifier, évaluer et se préparer aux pertes potentielles, dangers, risques et autres menaces susceptibles d'interférer avec les opérations et les objectifs de l'organisation, ou de provoquer des pertes.⁸⁰
- **AMDEC** : l'Analyse des Modes de Défaillance, de leurs Effets et de leur criticité, destinée à l'origine à la gestion de la qualité, est très souvent utilisée pour la gestion des risques⁸¹, est une méthode structurée permettant d'identifier les modes de défaillance potentiels d'un système, d'en analyser les effets et d'évaluer leur criticité. Elle est largement utilisée pour améliorer la fiabilité et la sécurité des produits et processus industriels.
- **HAZOP** : est une méthode structurée pour analyser les risques et l'opérabilité des systèmes. Elle repose sur une théorie selon laquelle les événements à risque sont causés par des écarts par rapport aux intentions de conception ou d'exploitation.

L'identification de ces écarts est facilitée par l'utilisation de « mots-guides », qui constituent une liste systématique de perspectives de déviation. Cette approche, propre à la

⁸⁰ www.investopedia.com Consulté le 08/05/2025

⁸¹ <https://fr.scribd.com/document/488088605/Decouvrez-4-outils-de-la-Gestion-des-Risques-Nutcache>

méthodologie HAZOP, permet de stimuler l'imagination des membres de l'équipe lors de l'exploitation des déviations potentielles⁸².

- **ROAM** : le modèle ROAM est une approche de gestion des risques qui aide les organisations à identifier et traiter efficacement tous les risques potentiels. ROAM est l'acronyme de Resolve (résoudre), Own (prendre en charge), Accept (accepter) et Mitigate (atténuer), qui représentent les quatre actions à mener face à un risque potentiel.

Ce modèle favorise la collaboration et la responsabilité partagée dans la gestion des risques, impliquant toute l'organisation. Cela permet de gagner du temps, réduire les efforts, les coûts et le stress.⁸³

Tableau 9 : Résumé des outils de gestion des risques

Outil/méthode	Type	Domaine	Niveau
ERM	Cadre stratégique	Tous secteurs	Global
AMDEC	Technique	Industrie/Qualité	Approfondi
HAZOP	Technique	Industrie/Sécurité	Spécialisé
ROAM	Pratique agile	Gestion de projet	Simple et opérationnel

Source : Elaboré par nous-mêmes

2. Le rôle des garanties dans le financement des PME

Face aux risques identifiés, les garanties apparaissent comme des leviers majeurs dans la décision d'octroi de financement aux petites et moyennes entreprises.

2.1. Définition des garanties

Les garanties bancaires sont des engagements écrits émis par les banques pour garantir les partenaires de leurs clients dans les transactions ou contrats commerciaux qu'ils nouent ensemble⁸⁴.

Les garanties sécurisent les banques en réduisant les risques et leur permettent de récupérer une partie des fonds en cas de non-remboursement. Il existe deux types de garanties, selon le point de vue juridique :

⁸²<https://pqri.org/> consulté le 08/05/2025

⁸³<https://businessmap.io/>

⁸⁴ Lionel BOBOT Didier VOYENNE (2007) « le besoin en fonds de roulement » ed. ECONOMICA, Paris, p306

A. Les garanties personnelles

La garantie personnelle (ou sûreté personnelle) est un engagement pris par une autre personne (ou entreprise) de rembourser la dette si l'emprunteur ne le fait pas. La forme la plus courante est la caution, qui désigne à la fois la personne qui se porte garante et son engagement⁸⁵.

Elle se matérialise sous forme de caution ou aval.

- **Le cautionnement** est la principale forme de garantie personnelle.

C'est un contrat dans lequel une personne (la caution) s'engage à payer à la place du débiteur si celui-ci ne respecte pas ses obligations, selon les conditions prévues avec le créancier.⁸⁶

- **L'aval** est l'engagement pris par une personne de garantir le paiement total ou partiel d'une créance, le plus souvent représentée par un effet de commerce.⁸⁷ L'aval est une forme particulière de cautionnement qui concerne les effets de commerce (comme le billet à ordre ou la traite).

Il engage l'avaliste à payer si le débiteur principal ne le fait pas.

L'aval peut garantir plusieurs types d'engagements et être inscrit sur le document ou rédigé à part.⁸⁸

B. Les garanties réelles

Les garanties réelles reposent sur un bien (mobilier ou immobilier) donné en garantie au créancier pour assurer le remboursement d'une dette.

Ce bien peut appartenir au débiteur ou être fourni par un tiers, et peut prendre plusieurs formes : immeuble, fonds de commerce, matériel, marchandises, titres financiers, créances, etc⁸⁹.

On trouve essentiellement le nantissement et l'hypothèque.

⁸⁵ Farouk BOUYAKOUB, **l'entreprise & le financement bancaire** Edition CASBAH P 225

⁸⁶ Cité par HADJ SADOK Tahar (2007), « Les risques de l'entreprise et de la banque », Ed. DAHLAB, M'silla, P.116

⁸⁷ Article 409 du code de commerce du 2007

⁸⁸ HADJ SADOK Tahar (2007), Op. Cit., P.124.

⁸⁹ BERNET-ROLLANDE, op. cit. P129.

- **Le nantissement** est un contrat par lequel une personne remet un bien en garantie à un créancier.

Ce bien sert à garantir une dette (la sienne ou celle d'un tiers).

Le créancier a alors un droit réel sur ce bien : il peut le garder jusqu'au remboursement, et être remboursé en priorité en cas de vente du bien⁹⁰. Ce type de contrat se fait généralement par acte notarié et nécessite des formalités de publicité (pour le rendre opposable aux tiers).

Ces démarches sont en général simples et peu coûteuses.

- **L'hypothèque** est la sûreté réelle immobilière par excellence. Elle concerne uniquement les biens immobiliers et permet au créancier d'avoir un droit prioritaire pour se faire rembourser, même si le bien change de propriétaire.⁹¹ Bien qu'efficace, l'hypothèque est une garantie plus coûteuse que le nantissement. Elle sert surtout à couvrir des crédits d'investissement, mais peut aussi être demandée pour des crédits d'exploitation importants.

2.2. Le rôle des garanties dans la réduction du risque bancaire

Les garanties jouent un rôle fondamental dans la réduction du risque bancaire, notamment lors de l'octroi de crédits aux petites et moyennes entreprises (PME). Elles offrent à la banque une protection en cas de défaillance de l'emprunteur, en permettant de récupérer tout ou partie du montant prêté. Cela limite ainsi les pertes potentielles et sécurise l'opération de financement. En plus de renforcer la confiance du prêteur, les garanties facilitent l'accès au crédit pour les PME, dont le profil de risque est souvent jugé plus élevé⁹². Par ailleurs, en réduisant le risque associé au crédit, les garanties permettent aux établissements financiers d'optimiser leurs exigences en fonds propres, augmentant ainsi leur capacité à financer d'autres projets.

3. Le rôle du FGAR (fonds de garanties des crédits aux PME) en Algérie

3.1. Présentation du FGAR

⁹⁰ l'article 948 du Code civil Algérien.

⁹¹ Article 882 du code civil du 25/02/2008

⁹² <https://credipro.com/actualites/garanties-bancaires-types-role/> consulté le 09/05/2025

Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME, dénommé FGAR, a été créé par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002⁹³, en application de la loi d'orientation sur les PME. Ce décret fixe les statuts du Fonds. Placé sous la tutelle du Ministère de l'Industrie et des Mines, le FGAR est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Il a officiellement entamé ses activités le 14 mars 2004. Il dispose de quatre antennes régionales : à Alger (Centre), Annaba (Est), Oran (Ouest) et Ouargla (Sud), et collabore avec 19 partenaires bancaires.

En **2024**, le FGAR a accompagné 386 entreprises, avec des garanties couvrant des projets d'une valeur totale de 58 milliards de dinars, ce qui a permis la création de 8 307 emplois.

Depuis **2025**, conformément à l'article 188 de la loi de finances, la garantie délivrée par le FGAR est assimilée à une garantie de l'État. De plus, il a élargi son champ d'action en incluant également les crédits d'exploitation, en plus des crédits d'investissement.

3.2. L'objectif du FGAR

L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises (PME) aux financements bancaires à moyen terme, afin de soutenir leur démarrage et leur expansion. Pour ce faire, le FGAR accorde des garanties de crédits aux banques commerciales, complétant ainsi le montage financier de projets d'entreprises viables orientées vers la création et/ou le développement d'activités.⁹⁴

3.3. Les missions du FGAR

Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) intervient dans plusieurs domaines clés :

- Il garantit les crédits destinés aux projets de création d'entreprises, de rénovation d'équipements, d'extension des capacités de production, ou encore de prise de participation dans des structures existantes.
- Il assure la gestion des ressources qui lui sont confiées, conformément aux lois et réglementations en vigueur.

⁹³ <https://news.radioalgerie.dz/fr/node/58127> consulté le 05/05/2025

⁹⁴ www.industrie.gov.dz consulté le 07/05/2025

- Il évalue l'éligibilité des projets présentés ainsi que la pertinence des garanties sollicitées.
- Il joue un rôle de relais dans la mise en œuvre des programmes internationaux de soutien aux PME.
- Il propose des services de conseil et d'assistance technique aux entreprises bénéficiaires de ses garanties.
- Il établit des conventions avec les banques et institutions financières afin de répartir les risques entre les différents acteurs.
- Il développe des partenariats avec les institutions engagées dans la promotion de l'entrepreneuriat et le développement des PME.
- Il met en place des dispositifs d'évaluation et de suivi des systèmes de garantie.

3.4. Avantages et limites du FGAR pour les PME

Le recours au FGAR présente plusieurs avantages et limites pour les petites et moyennes entreprises en Algérie, on peut citer ⁹⁵:

Tableau 10 : Avantages et limites du FGAR

Avantages	Limites
Facilite l'accès au crédit bancaire (garantie jusqu'à 80 % du montant)	Coût élevé : frais de dossier (40 000 DA HT) + 1 % de commission sur le montant garanti
Garantie importante : jusqu'à 100 millions de DA par projet	Certaines activités exclues (commerce, import-export, immobilier, etc.)
Réduction des exigences en garanties réelles	Processus d'approbation rigoureux (business plan détaillé exigé)
Délai de traitement réduit (de 26 jours à environ 5 jours)	Nécessité d'un apport personnel du promoteur non couvert par le FGAR

Source : réaliser par nous même

⁹⁵ www.fgar.dz consulté le 08/05/2025

En résumé, le FGAR offre des avantages significatifs pour les PME en facilitant l'accès au financement et en réduisant les exigences en garanties réelles. Cependant, certaines limitations, telles que les coûts associés et les critères d'éligibilité stricts, peuvent restreindre l'accès à ce dispositif pour certaines entreprises.

4. Les dispositifs de soutien à l'investissement et à la création des PME

Les dispositifs de soutien à l'investissement et à la création des PME jouent un rôle essentiel dans le développement économique. Ils visent à accompagner les petites et moyennes entreprises en leur offrant des aides financières, techniques ou fiscales, afin de faciliter leur lancement, leur croissance et leur pérennité.

4.1. L'Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE)

L'Agence nationale pour le soutien et le développement de l'entrepreneuriat a été créée pour succéder à l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, comme indiqué dans le décret exécutif n ° 20-329 du 22 novembre 2020⁹⁶, qui modifie et a achevé le décret exécutif n ° 96-296 de 1996, une institution gouvernementale de nature particulière avec la personnalité juridique et l'indépendance financière, sous la supervision du ministre en charge des mini-entreprises, accompagnant les porteurs de projets afin de créer et de développer de petites entreprises produisant des biens et des services. Cette agence a 51 succursales réparties dans tous les États du pays.

4.1.1. Les missions de L'ANADE

L'ANADE a pour rôle principal de soutenir la création d'activités pour les jeunes. Pour cela, elle :

- Facilite l'utilisation des ressources financières extérieures pour financer les projets des jeunes.
- Élabore et met à jour une carte des activités économiques que les jeunes peuvent créer.
- Encourage le développement d'écosystèmes adaptés aux besoins du marché.

⁹⁶ Agence nationale pour le soutien et le développement de l'entrepreneuriat en tant que mécanisme de soutien et de développement des PME en Algérie, Dr. Leila YAMANI / Phd. Salima BENSEDAT Consulté le 10/05/2025.

- Modernise le processus de création, d'accompagnement et de suivi des micro-entreprises.
- Met en place des outils d'analyse et d'aide à la décision pour un développement économique équilibré.
- Numérise la gestion de l'agence et du dispositif de soutien aux micro-entreprises.
- Favorise les échanges d'expériences avec des organismes et agences internationales.
- Gère des espaces d'activités aménagés pour les micro-entreprises spécialisées.

4.1.2. Les avantages fiscaux et parafiscaux de l'ANADE

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE) en Algérie offre plusieurs avantages fiscaux et parafiscaux aux jeunes promoteurs d'investissement. Ces mesures visent à encourager la création d'entreprises et à soutenir le développement économique local.⁹⁷

Tableau 11 : Les avantages fiscaux, parafiscaux et les mesures d'accompagnement de l'ANADE

Catégorie	Nature des avantages
Phase de réalisation	- Exonération de la TVA sur les biens et services liés à l'investissement - Exonération des droits de douane sur les équipements importés - Exonération du droit de mutation (5 %) pour l'acquisition de biens immobiliers destinés à l'activité industrielle - Exonération des droits d'enregistrement pour les actes de constitution de sociétés. - Exonération de la taxe foncière pendant 10 ans sur les biens immobiliers du projet
Phase d'exploitation	- Exonération de l'IRG, de l'IBS et de la TAP pendant 3 ans. - Prolongation à 6 ans si le projet est situé en zone à promouvoir - Extension de 2 ans supplémentaires si au moins 3 emplois permanents sont créés. - Exonération de la taxe foncière sur les constructions utilisées, pour 3 ans à partir de leur achèvement.
Avantages	- Accompagnement juridique gratuit (conventions avec les notaires :

⁹⁷ www.nesda.dz consulté le 09/05/2025

parafiscaux accompagnement	et	rédaction de contrats, conseils, formation) - Mise à disposition de locaux professionnels - Financement sans intérêts pour les notaires éligibles souhaitant créer ou agrandir leur cabinet.
-------------------------------	----	--

Source : www.mfdgi.gov.dz consulté le 10/05/2025.

4.1.3. Le rôle de l'ANADE dans le financement des PME

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE) joue un rôle essentiel dans le soutien financier aux entrepreneurs souhaitant créer ou développer leur entreprise. Elle met à leur disposition plusieurs produits financiers adaptés aux besoins des petites et moyennes entreprises (PME), tels que des prêts sans intérêts, des crédits bancaires à taux bonifié, ainsi que des garanties facilitant l'accès au financement bancaire.

Grâce à ces dispositifs, l'ANADE contribue au développement des PME en Algérie, favorisant la création d'emplois, le dynamisme économique local et la croissance nationale.

Parmi les principaux produits financiers proposés, on trouve :

- **Le prêt non rémunéré (PNR)** : un financement direct accordé par l'ANADE pour la création ou l'extension d'une micro-entreprise. Son montant peut atteindre 100 000 dinars algériens.
- **Le prêt bancaire à taux bonifié** : octroyé par une banque partenaire, ce prêt bénéficie d'un taux d'intérêt réduit pouvant aller jusqu'à 0 % pour les jeunes entrepreneurs.
- **La garantie bancaire** : l'ANADE peut se porter garante auprès de la banque, facilitant ainsi l'accès au crédit pour les PME à des conditions avantageuses.

Pour être éligible à ces financements, l'entrepreneur doit remplir certaines conditions, notamment :

- Être âgé de moins de 40 ans,
- Présenter un projet viable et bien structuré,

- Être titulaire au minimum d'un diplôme de niveau bac +2.

En plus du soutien financier, l'ANADE assure un accompagnement complet comprenant des formations, des conseils individualisés et un suivi du projet avant, pendant et après sa création.⁹⁸

4.2. L'agence algérienne de promotion de l'investissement (AAPI)

AAPI est un établissement public à caractère administratif, dotée de la personnalité morale et l'autonomie financière. Elle est placée sous la Tutelle du Premier Ministre, elle a compétence pour soutenir et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers dans la réalisation de leurs projets d'investissement.⁹⁹

4.2.1. Le rôle de l'AAPI dans la promotion de l'investissement

L'Agence Algérienne de Promotion de l'Investissement (AAPI), créée en remplacement de l'ancienne ANDI, a pour mission de dynamiser et de faciliter l'investissement en Algérie, conformément à la loi n°22-18 relative à l'investissement. Elle a plusieurs rôles clés :

- **Promouvoir l'investissement et l'attractivité de l'Algérie**, tant à l'intérieur qu'à l'international, en coordination avec les représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger ;
- **Informier et sensibiliser les milieux d'affaires** sur les opportunités d'investissement disponibles en Algérie ;
- **Gérer la plateforme numérique dédiée aux investisseurs**, en assurant un accès simplifié et centralisé aux services liés à l'investissement ;
- **Enregistrer et traiter les dossiers d'investissement**, en garantissant un traitement rapide et transparent ;
- **Accompagner les investisseurs** dans l'ensemble des démarches administratives relatives à leurs projets ;
- **Assurer le suivi de l'état d'avancement des projets d'investissement** jusqu'à leur concrétisation ;

⁹⁸ www.anade.dz

⁹⁹ www.aapi.dz consulté le 10/05/2025

- **Gérer les avantages fiscaux et parafiscaux**, y compris ceux liés aux projets déjà enregistrés ou déclarés avant l'entrée en vigueur de la nouvelle loi sur l'investissement.

Par ces missions, l'AAPI joue un rôle fondamental dans l'amélioration du climat des affaires et le développement économique du pays.

Tableau 12 : Avantages fiscaux offerts par l'AAPI

Catégorie	Avantages accordés
Phase réalisation	- Exonération des droits de douane pour les biens importés liés à l'investissement. - Franchise de TVA sur les biens et services importés ou achetés localement. - Exonération du droit de mutation et de la taxe de publicité foncière pour les acquisitions immobilières liées au projet. - Exonération des droits d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital. - Exonération des droits d'enregistrement, taxe de publicité foncière et rémunération domaniale sur les concessions de biens immobiliers (bâtis et non bâtis). - Exonération de la taxe foncière pendant 10 ans sur les biens immobiliers liés à l'investissement.
Phase d'exploitation	- Exonération de l'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS) pendant 3 à 5 ans. - Exonération de la Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP) pendant la même période. - Possibilité de prolongation selon le régime d'incitation applicable et les caractéristiques du projet.

Source : www.aapi.dz consulté le 11/05/2025.

4.3. Le rôle de l'ANADE et de l'AAPI dans la réduction du risque financier pour les banques

Les dispositifs publics tels que l'ANADE et l'AAPI jouent un rôle important dans la réduction du risque financier encouru par les banques lorsqu'elles financent des projets de création ou de développement de PME.

L'**ANADE**, en apportant des prêts non rémunérés, des taux d'intérêt bonifiés et surtout des garanties bancaires, limite l'exposition directe des banques au risque de non-remboursement. La garantie bancaire fournie par l'ANADE rassure les établissements financiers, car elle couvre une partie du prêt en cas de défaillance de l'entrepreneur.

De son côté, l'**AAP**, en offrant des avantages fiscaux et parafiscaux (exonérations de TVA, d'IBS, de droits de douane, etc.), allège les charges financières des entreprises nouvellement créées. Cela augmente leur rentabilité potentielle et diminue le risque de défaillance, ce qui constitue un facteur rassurant pour les banques au moment d'accorder un crédit.

En résumé, ces dispositifs publics agissent comme des mécanismes de sécurisation qui rendent les projets plus viables, et donc moins risqués pour les institutions bancaires, ce qui encourage l'octroi de crédits aux PME.

La gestion des risques financiers est un défi important pour les PME, qui rencontrent souvent des obstacles pour accéder au crédit. Les garanties sont essentielles pour sécuriser les prêts, offrant ainsi aux banques une assurance face aux risques. En Algérie, le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) joue un rôle clé en facilitant l'accès au financement en couvrant une partie de ces risques, ce qui soutient la croissance des PME et renforce leur développement dans un contexte économique difficile.

Conclusion

Le financement des PME représente un enjeu majeur pour la croissance économique, tant au niveau national qu'international. En abordant les caractéristiques des PME selon les normes européennes, américaines et algériennes, on constate que, malgré des différences contextuelles, ces entreprises partagent des besoins communs en termes de financement et de soutien. Le crédit d'investissement, bien qu'essentiel, demeure souvent difficile d'accès en Algérie en raison des conditions strictes imposées par les banques. Cependant, le recours aux garanties, en particulier à travers des mécanismes comme le FGAR, s'avère indispensable pour réduire les risques et faciliter l'accès des PME au financement. En somme, une meilleure gestion des risques et un système de garanties renforcé sont essentiels pour soutenir efficacement le développement des PME algériennes, en leur offrant les ressources nécessaires à leur expansion et à leur pérennité.

Pour aller plus loin, il serait judicieux de renforcer les dispositifs d'accompagnement financier et de sensibiliser les entrepreneurs aux outils disponibles. Une telle démarche permettrait de créer un environnement plus propice à l'innovation, à l'emploi et à la compétitivité.

Chapitre 3

**Etude de cas de financement de la
création d'une PME de fabrication de
porcelaine**

Introduction

Après avoir présenté la PME et le mode de financement bancaire de cette dernière, nous allons consacrer ce dernier chapitre à l'étude d'un cas pratique pour illustrer et voir la façon de traitement des dossiers de financement et de création d'une PME.

Ainsi, nous allons suivre dans ce chapitre les projets soumis à l'étude, depuis le dépôt du dossier, jusqu'à l'établissement final de la demande de crédit et la mise en place de celui-ci, mais avant de traiter le dossier de crédit, nous présenterons l'institution à laquelle été soumise la demande d'octroi de crédit à savoir la banque de développement local (BDL).

Notre étude sera organisée en 03 sections, dans la première section, nous allons présenter la BDL, la deuxième section portera sur la méthode d'évaluation et d'octroi de crédit d'investissement par la BDL, et la troisième section portera sur l'étude de cas de la « Sarl X ».

Section 1 : Présentation de la BDL

Dans cette section nous allons présenter la banque de développement local, son historique, ses missions et son organisation.

1. Présentation de la BDL

La banque de développement local, par abréviation BDL a été créée par le décret n°85/85 du 30 avril 1985 sous forme de société nationale de banque pour prendre en charge notamment le portefeuille des entreprises publiques locales. Elle est la seule banque publique à prendre en charge l'activité des prêts sur gage héritée des ex-caisses du crédit municipal et qu'elle continue de promouvoir au bénéfice des particuliers, des ménages qui trouvent dans ce crédit une réponse à leurs besoins de trésorerie en contrepartie de gage d'objets en or.

-Sa stratégie est orientée vers la participation active au développement de 'l'économie nationale et particuliers la relance de l'investissement à travers le financement des PME/PMI tous secteurs confondus, et la participation à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM).¹⁰⁰

¹⁰⁰Document interne de la BDL

1.1. Historique de la BDL

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

Jusqu'à 1995, ces entreprises ont participé pour 90% des emplois de la BDL, le reste étant constitué d'une clientèle diversifiée formée de petites entreprises privées et de bénéficiaires de prêts au gage. Avec l'avènement de la loi portant autonomie des entreprises, la BDL s'est transformée le 20/04/1989 en société par actions avec un capital de 1440 millions de Dinars Algériens.

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

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

La BDL qui a démarré son activité avec 39 agences héritées du CPA, a pu devenir une banque de proximité en développant progressivement son réseau pour atteindre 164 agences en 2023 réparties sur l'ensemble des wilayas du pays.

Son capital social a aussi subi des augmentations, la première en 2003 passant à 7140 millions de Dinars Algériens puis à 13390 millions de Dinars en 2006 et de 15800 Millions de Dinars Algériens puis à 13390 Millions de Dinars en 2006 et de 15800 Millions de Dinars en 2010 et enfin à 36800 millions de dinars en 2010.

À l'instar des autres banques publiques algériennes, la BDL traite toutes les opérations de la banque avec l'exclusivité des financements des prêts sur gage avec cinq agences spécialisées.¹⁰¹

¹⁰¹ Document interne de la BDL.

1.2. Identification et aperçu historique de la banque BDL

Principaux éléments d'identification :

- Raison sociale : banque de développement local-par abréviation BDL.
- Forme juridique : société par action -EPE/SPA.
- Capital social : 36.800.000.000, le capital social de la banque subi plusieurs augmentations, passant de 500.000.000 00 à la création à 15.800.000.000.00 en 2014 et à 36.800.000.000 DZD à la fin de septembre 2015, pour atteindre en fin 2021, un capital social de 73.000 millions DA par augmentation effectuée le 24/11/2021, et enfin 103 200 000 000 DA en 2024.
- Actionnaires : L'état représenté par Ministère des Finances.
- Siège social : 05, rue GACI Amar-STAOUELI Alger.
- Objet social : Banque universelle versée dans le financement particulièrement de la PME/PMI, les particuliers et professions libérales.
- Création : Décret n°85 /85du 30 avril 1985 sous forme de société Nationale de la Destinée au financement du développement local. La BDL est passé à l'autonomie et transformée en société par action-Spa-le 20 février 1989.
- Agrément Banque d'Algérie : Décision Banque d'Algie N°2002/03 du 23 septembre 2002.

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

1.3. Le capital social de la BDL

Le capital social de la BDL est passé successivement de 500 millions de dinars à sa création, à 720 millions de dinars en 1995, à 7140 millions en 2001 dinars à 13.390 millions en 2004, puis à 15.800 millions en 2009 puis à 36.800 millions en 2015, pour atteindre en fin 2021, un capital social de 73.000 millions DA par augmentation effectuée le 24/11/2021.

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Suite à l'assemblée générale extraordinaire tenue le 05/12/2024, il a été procédé à l'augmentation du capital social par incorporation des réserves par l'émission de 103 200 000 000 actions nouvelles d'une valeur nominale de 1000DA chacune, pour porter le montant global du capital social à 103 200 000 000 DA.

Cette augmentation du capital a été réalisée à travers un appel public à l'épargne et l'introduction à la bourse d'Algérie.

1.4. Stratégie et objectifs de la BDL

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

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

Il est primordial pour une banque installée dans un paysage concurrentiel de moderniser aussi son réseau commercial, améliorer ses services et bien prendre en charge sa clientèle devenue de plus en plus exigeante.

Les actions entreprises à cette fin sont les suivantes :

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

1.5. Les missions de la BDL

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

A- Banque de dépôt

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

B- Banque de développement

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

2. Structure et organisation de la banque

L'organigramme principal de la BDL est structuré autour de ses entités centrales et de réseaux de succursales, agences et inspections. Ces différentes entités entretiennent des relations fonctionnelles et hiérarchiques, chacune ayant des tâches pour assurer les missions attribuées à la banque par les autorités publiques.

La structure générale de la BDL se présente comme suit :

- La direction générale (DG) : (PDG - Direction centrale).
- Les directions régionales d'exploitation (DRE).
- Le réseau d'agences.

2.1. La direction générale

Elle a pour mission de concevoir, animer, soutenir et contrôler les structures du réseau.

Elle maintient des relations hiérarchiques et fonctionnelles avec les directions régionales et les agences du réseau. Elle est composée de :

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

- Président directeur général nommé par un décret sur proposition du ministre des finances pour assurer la responsabilité de gestion et de fonctionnement de la banque ;
- Le conseil d'Administration composé de président directeur général, d'administrateur, commissaire, commissaire aux comptes et représentant de ministère du commerce et collectivités locales ;
- Les directions centrales placées sous l'autorité du président de la direction générale

PDG qui assure, dans le cadre des orientations de la Direction Générale, des tâches de conception, de soutien, d'organisation et de contrôle des structures des réseaux.

2.2. Les directions régionales d'exploitation

Ce sont les organes intermédiaires entre les directions centrales et les agences. En effet chaque groupe est associé à un ensemble d'agences que ces directions régionales supervisent en leur fournissant animation, assistance et contrôle de leur fonctionnement. La direction régionale est organisée autour de quatre départements :

2.2.1. Le département d'exploitation et animation commerciale

Qui coordonne les activités des services suivant :

- Le service étude et crédit ;
- Le service suivis des engagements ;
- Le service animation commerciale.

2.2.2. Département des affaires administratives et du personnel

Constitué de deux services :

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

2.2.3. Département des affaires juridique et recouvrement des créances

Constitués de deux services :

- Le service des affaires juridiques ;

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

- Le service de recouvrement des créances.

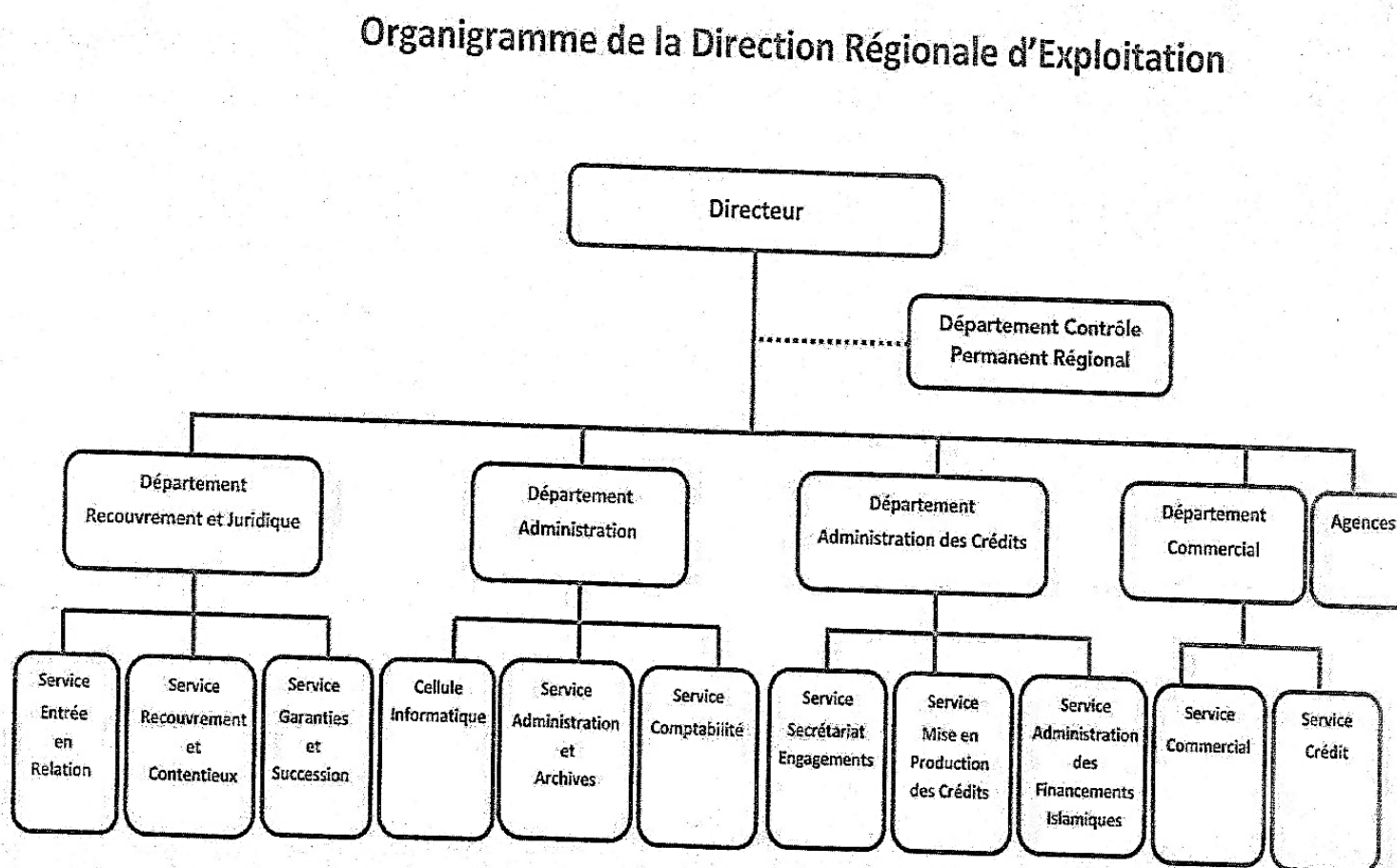
2.2.4. Département contrôle

Qui est constitué des services suivants :

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

L'organisation de la direction régionale d'exploitation est représentée par l'organigramme suivant :

Figure 5 : Organigramme de la Direction Régionale d'Exploitation



Source : Document interne de la BDL

2.3. Le réseau d'agences

L'agence constitue la cellule de base de l'organigramme de la banque et sa Première vitrine qui doit par conséquent être à la hauteur des attentes de la Clientèle.

Au niveau de la BDL, les agences sont classées en quatre catégories :

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

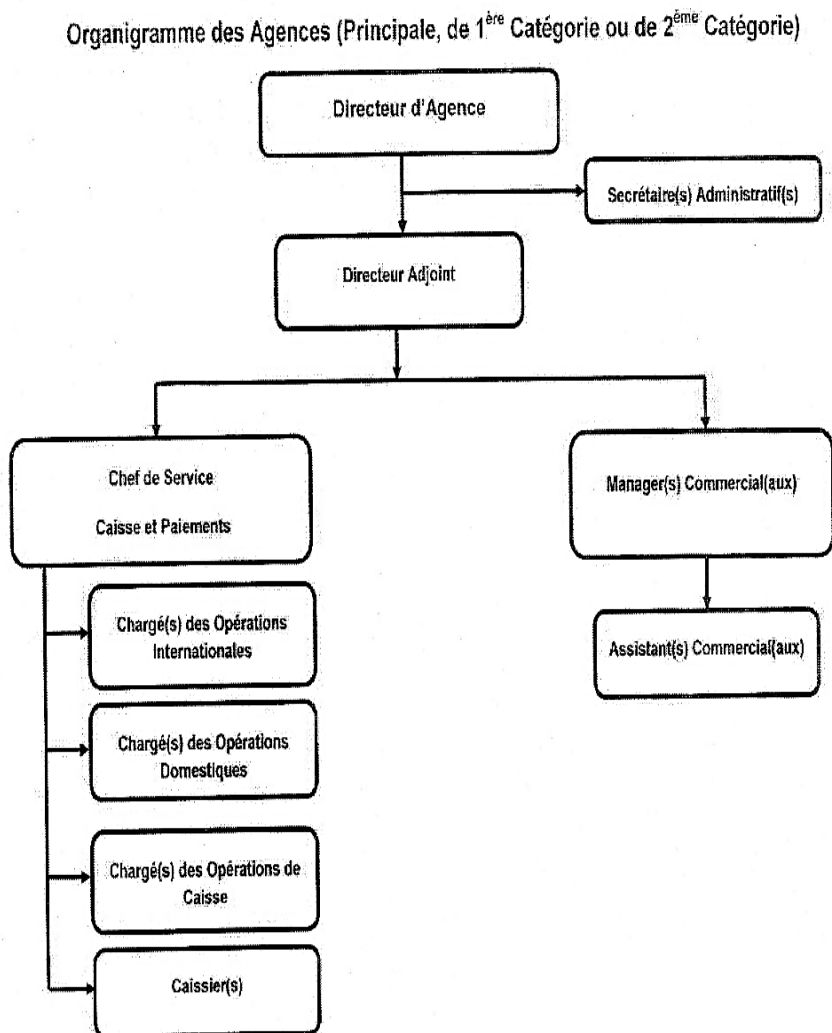
Sous l'autorité et le contrôle du chef d'agence, l'agence est organisée en différents services :

- Le service crédit et engagement ;
- Le service étranger et change ;
- Le service caisse ;
- Le service portefeuille et moyen de paiement.

L'organisation de l'agence BDL sera présentée par l'organigramme.¹⁰²

¹⁰² Document interne de la BDL.

Figure 6 : L'organisation de l'agence BDL



Source : document interne de la BDL

Section 2 : Méthode d'évaluation et d'octroi de crédit d'investissement par la BDL

Le financement d'un investissement nécessite une étude approfondie du projet en question. Le banquier s'engageant sur plusieurs années, Il s'appuie sur une documentation la plus large possible afin d'apprécier l'ensemble des aspects juridiques, comptables, économiques, financiers et humains se rapportant au projet. Nous présentons dans cette section, les étapes permettant l'octroi d'un crédit d'investissement, de l'étude de la demande de crédit à la prise de décision par la banque, selon les procédures de la BDL.

1. Constitution du dossier d'investissement

Le dossier de crédit d'investissement, déposé par le client, comporte une documentation conforme aux exigences de la banque. Cette documentation diffère d'un dossier à l'autre selon la nature de l'investissement et l'ancienneté de la relation banque-client. La liste des documents ci-dessous n'est, de ce fait, pas exhaustive. Ces documents sont d'ordres administratifs et juridiques, techniques et comptables.

1.1. Les documents administratifs et juridiques

Les principaux documents administratifs et juridiques sont les suivants :

- _ Demande de crédit chiffrée dûment signée par une personne habilitée
- _ Copier des statuts pour les personnes morales plus 78 les avenants éventuels
- _ Copie du bulletin officiel des annonces légales (BOAL)
- _ Copie de l'acte de propriété ou du bail de location, des locaux abritant l'activité
- _ Copie du registre de commerce dûment authentifié par le CNRC
- _ Cv des gérants et des principaux promoteurs
- _ Décision (API)
- _ Copie de la CNI du gérant.

1.2. Documents comptables et fiscaux

Concernant les documents comptables et fiscaux, on peut citer :

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

- _ Bilans fiscaux et annexes des trois derniers exercices
- _ Mise a jours CNAS, CASNOS, CACOBATH, EXTRAIT DE ROLE, ou échéancier de remboursement ces dettes en cas d'arriérés
- _ Etude technico-économique du projet
- _ Facture pro forma et contrat d'équipement à acquérir
- _ Devis descriptif et estimatif des travaux réalisés ou factures du matériel acquis.

1.3. Documents techniques

Concernant les documents techniques, on peut citer, notamment, les documents suivants :

- _ Permis de construction
- _ Plan d'architecture
- _ Autorisation de concession et étude géologique des projets d'extraction de matière première
- _ Planning de réalisation.¹⁰³

2. Etude du dossier de crédit d'investissement

Après recueil de toutes les pièces constituant le dossier de crédit, l'analyste chargée de l'étude au niveau de l'agence bancaire procèdera à des vérifications en suivant ces étapes :

2.1. Vérification de l'état de l'endettement du demandeur de crédit

La vérification de l'état d'endettement du demandeur de crédit s'effectue d'une part par les engagements en cours à la même banque d'autre part, par la consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie pour voir les engagements.

2.2. La vérification des antécédents de paiement

La vérification des antécédents de paiement s'effectue à travers la centrale des impayés, exemples de ces antécédents (engagements non honorés, émissions de chèque sans provision), indiquant la mauvaise foi et l'insolvabilité du client.

¹⁰³ Document interne de la BDL

2.3. La vérification de la situation fiscales et parafiscales du client

Les dettes du client, peuvent être sur impôt sur bénéfice de société (IBS), taxe sur Valeur ajoutée (TVA), taxe sur l'activité professionnelle (TAP) et des cotisations sociales. L'endettement fiscal et parafiscal constitue un risque majeur de par le statut privilégié de ses organismes qui peuvent à tout moment lancer des avis à tiers détenteurs (ATD) et des saisies arrêt (SA) pour bloquer les avoirs des clients et récupérer leurs dues.

2.4. La vérification de l'état de responsabilité juridique des associés

Cette étape consiste à étudier l'état de responsabilité financière édicté dans les statuts juridiques de l'entreprise pour chaque associé.

2.5. L'analyse de l'état de solvabilité

Cette étape consiste à étudier l'état de responsabilité financière édicté dans les statuts juridiques de l'entreprise pour chaque associé.

2.6. L'analyse et la vérification du contenu de garanties proposés par le client

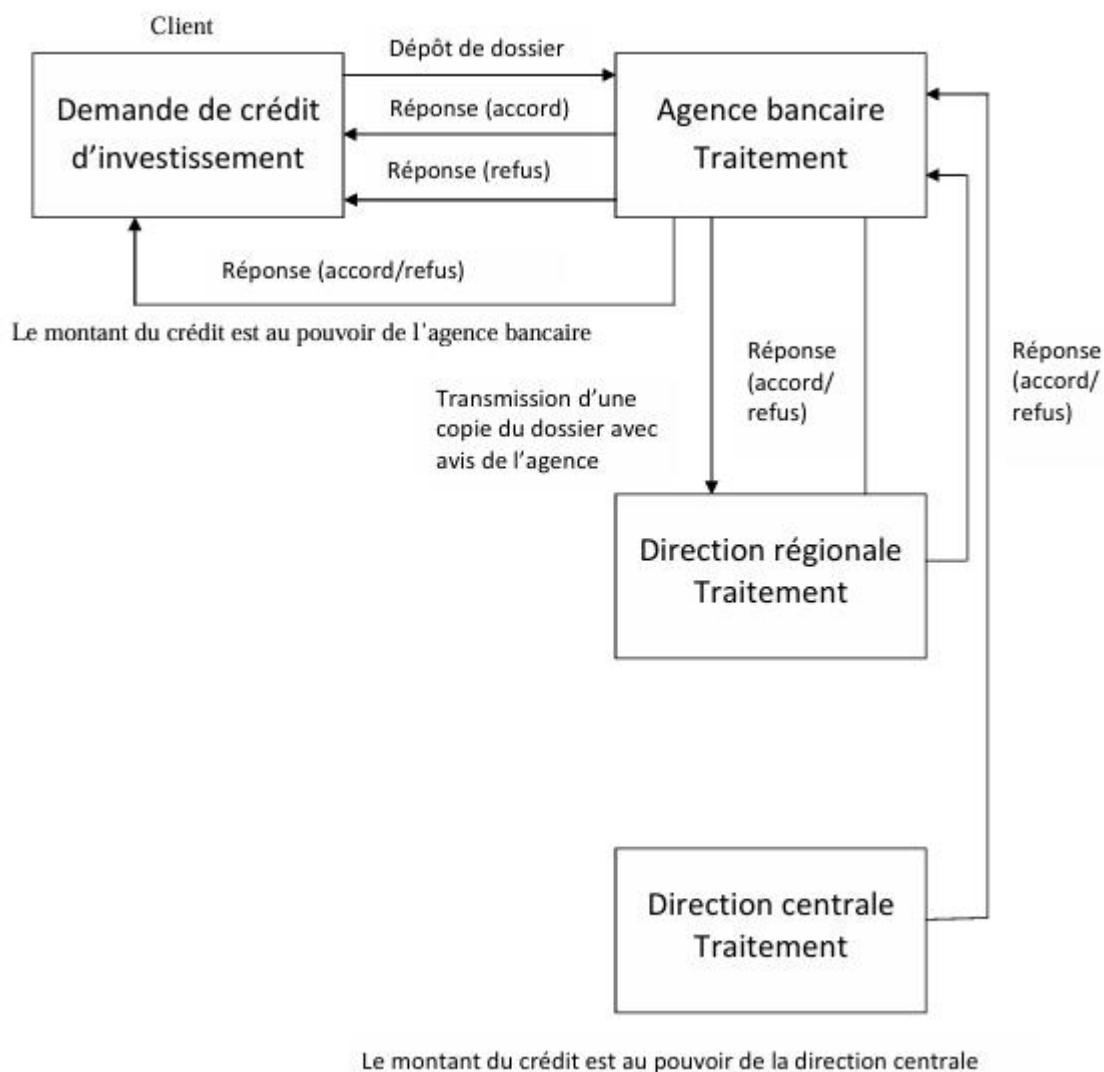
Cette étape détermine le niveau de couverture du risque sur le crédit à accorder en cas de défaillance de l'emprunteur.

2.7. La prise de décision

Suite à l'étude de la demande de crédit adressée au banquier, le dossier sera soumis à une commission habilitée à prendre une décision. Cette dernière, est composée du directeur de commission et chefs de services. Ainsi, si la décision est favorable elle sera matérialisée par une « autorisation de crédit » éditée en faveur du client renfermant la durée, le montant, la forme, les conditions et les garanties exigées pour l'utilisation du/ ou des crédits accordés.

Nous avons dans la figure ci-après (Figure n°01), un récapitulatif des étapes de traitement et de décision de la demande de crédit d'investissement :

Figure 7 : Récapitulatif des étapes de traitement et de décision de la demande de crédit d'investissement



Source : Document interne de la BDL

Le dossier de crédit d'investissement constitue des documents administratifs et juridiques, des documents techniques, des documents comptables et financiers et des documents fiscaux et parafiscaux. Après la constitution et l'étude du dossier de crédit d'investissement par le banquier, il passera à l'étude technico-économique, afin, d'octroyer ou ne pas octroyer le montant sollicité par le client.

3. Etude technico-économique

L'activité consiste à la réalisation d'une unité de production de porcelaine domestique et d'articles de décoration.

3.1. Présentation de l'entreprise et du gérant

3.1.1. Présentation de l'entreprise

La SARL « X » est située à Tademaït, Tizi Ouzou, Afin de réaliser le projet d'investissement, portant sur la création d'une unité industrielle de production de porcelaine domestique et d'articles de décoration, en 22/08/2024 une demande de crédit d'investissement à long terme a été présentée au service crédit de la banque de développement local d'Algérie.

Le crédit sollicité a pour objet le financement des travaux de construction restant à réaliser et les équipements de production, ce crédit est d'un montant de 243 122 555 DA à long terme remboursable sur 8ans dont 1an de différé avec un taux d'intérêt de 5,75%.

3.1.2. Présentation du gérant

- Nom& prénom : XX.
- Date et lieu de naissance : 29/06/1954 à Tighzert.
- Adresse personnelle : Tizi-Ouzou.
- Gérant : (XX) ayant déjà connu une longue expérience dans le domaine de l'industrie du verre et de la céramique de plus d'une trentaine d'années, cette expérience leur permettra de mieux appréhender les conditions nécessaires à la réussite de son projet.
- Activité : fabrication industrielle de porcelaine domestique et d'articles de décoration.
- Adresse de l'activité : Tademaït Tizi-Ouzou.

3.2. Etude d'opportunité et de rentabilité du projet

L'étude d'opportunité et de rentabilité d'un projet d'investissement est une étape cruciale dans le processus de prise de décision pour investir dans un projet. Elle permet d'évaluer si le projet est viable sur le plan financier et s'il offre des opportunités intéressantes pour l'investisseur.

3.2.1. Opportunité du projet

A. Sur le plan économique

Le projet contribuera à assurer la disponibilité de produits à un cout moindre au regard des avantages comparatifs dont jouit le projet (main d'œuvre, énergie, avantages fiscaux et parafiscaux...), mais aussi l'économie de devises. Il aura également comme impact, la dynamisation de l'économie locale par effet d'entraînement.

B. Sur le plan social

La réalisation de ce présent projet permettra à son achèvement la création de (34) postes d'emplois permanents directs pour atteindre 49 emplois permanents la 3ème année auxquels il y a lieu de rajouter les emplois indirects estimés à environ 100 à 150.

C. Au niveau du marché

Le marché de la vaisselle a connu ces dernières années une croissance significative, portée sur l'évolution des modes de vie des consommateurs, de l'augmentation du revenu disponible et de l'évolution des habitudes alimentaires. Les produits de vaisselles font partie désormais intégrante des ménages, des restaurants, des hôtels et des services de restauration du monde entier.

D. La demande

La demande de vaisselle en porcelaine dans l'industrie des services alimentaires est motivée par les entreprises qui recherchent des vaisselles de haute qualité qui améliorent la présentation de leurs plats, les restaurants, les hôtels et les cafés ont besoin de vaisselle durable pour créer une expérience culinaire positive pour leurs clients.

3. Présentation des états financiers liés au projet étudié

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Tableau 13 : Variation de flux de trésorerie

Unité : DA

Désignation	Début de période	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
Résultat net	-	30 784 994	97 897 442	161 079 016	182 729 180	191 378 831	205 510 963	220 121 700	235 391 241
(+) Dotations aux amortissements	-	30975252	30975252	30975252	30975252	30975252	27797468	27797468	27797468
(+ /-) Variation du BFR	41 620 645	44 052 890	47 654 259	65 683 107	50 157 714	14 516 723	13 261 009	13 921 295	14 614 540
Trésorerie issue des activités d'exploitation	41 620 645	17 707 356	81 218 436	126 371 161	163 546 718	207 837 360	220 047 423	233 997 873	248 574 169
Acquisition d'immobilisation	412 209 406	-	-	-	-	-	-	-	-
Cession d'immobilisations		-	-	-	-	-	-	-	-
Trésorerie issue des activités d'investissement	-412 209 406	-	-	-	-	-	-	-	-
Financement obtenu	284 743 201	-	-	-	-	-	-	-	-
Apport du promoteur	169 086 851	-	-	-	-	-	-	-	-
Remboursement des crédits en cours	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Remboursement d'emprunt CLT	-	-	40 677 600	40 677 600	40 677 600	40 677 600	40 677 600	40 677 600	40 677 600
Remboursement du CC des associés	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendes	-	-	7 696 249	24 474 361	40 269 754	45 682 295	47 844 708	51 377 741	55 030 425
Trésorerie issue du financement	453 830 052	-	-48 373 849	-65 151 961	-80 947 354	-86 359 895	-88 522 308	-92 055 341	-95 708 025
Variation des flux de trésorerie	-	177 073 56	32 844 587	61 219 200	82 599 364	121 477 465	131 525 115	141 942 532	152 866 144
Trésorerie initiale	-	-	17 707 356	50 551 943	111 771 143	194 370 507	315 847 972	447 373 087	589 315 619
Trésorerie fin de période	-	17 707 356	50 551 943	111 771 143	194 370 507	315 847 972	447 373 087	589 315 619	742 181 763

Source : Réaliser par nous-mêmes à travers les données de la BDL

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

❖ Interprétation du tableau de variation de flux de trésorerie

Le tableau montre que le projet génère une trésorerie d'exploitation en amélioration continue chaque année, ce qui reflète une bonne rentabilité et une gestion efficace. L'entreprise a investi massivement au début (412 millions DA), ce qui représente la phase de lancement du projet.

Le financement a été assuré par un emprunt bancaire et un apport personnel important du promoteur. Malgré les remboursements annuels du crédit et la distribution progressive de dividendes, la trésorerie reste toujours positive.

En conclusion, le projet est financièrement équilibré, bien géré, et permet de dégager une trésorerie nette croissante sur les 8 années, ce qui prouve sa viabilité.

Tableau 14 : Amortissement du crédit

Année	Principal	Intérêts à la charge du trésor 2 %	Intérêts à la charge du client 3,75 %	TVA	Annuité	Capital restant dû
N1	-	5 694 864	106 77 870	-	10 677 870	284 743 201
N2	40 677 600	5 389 782	10 1058 41	-	50 783 441	244 065 601
N3	40 677 600	4 576 230	85 804 31	-	49 258 031	203 388 001
N4	40 677 600	3 762 678	70 55 021	1 340 454	47 732 621	162 710 400
N5	40 677 600	2 949 126	5 529 611	1 050 626	46 207 211	122 032 800
N6	40 677 600	-	6 139 775	1 166 557	46 817 375	81 355 200
N7	40 677 600	-	3 800 813	722 155	44 478 413	40 677 600
N8	40 677 600	-	1 461 851	277 752	42 139 451	-
Totaux	284743201	22 372 680	53 351 215	4 557 544	338 094 416	

Source : Réaliser par nous-mêmes à travers les données de la BDL

Commentaire

Ce tableau présente le détail du remboursement du crédit bancaire contracté auprès de la BDL, réparti sur 8 années. L'entreprise rembourse chaque année un montant fixe de principal de 40 677 600 DA, ce qui montre qu'il s'agit d'un crédit à amortissement constant. Cela signifie que la part du capital remboursé reste identique chaque année, tandis que les intérêts diminuent progressivement, ce qui est logique puisque le capital restant dû baisse au fil du temps. Les intérêts sont répartis en deux parties :

2 % à la charge du Trésor, qui représente une aide publique ou un taux bonifié ;

3,75 % à la charge du client, qui représente le coût réel supporté par l'entreprise.

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

On remarque que les intérêts à la charge du client diminuent d'année en année, passant de 10 677 870 DA la première année à 1 557 544 DA en N7. Cela confirme que le montant d'intérêts est calculé sur le capital restant dû, qui diminue chaque année. La TVA applicable sur les intérêts est également précisée, augmentant légèrement selon les montants d'intérêts. Le capital restant dû passe de 284 743 201 DA en début de période à 0 DA à la fin de la huitième année (N8), ce qui prouve que le crédit est entièrement amorti sur la période.

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Tableau 15 : Tableau compte résultat (TCR)

Unité : DA

Rubriques	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
Ventes de marchandises	-	-	-	-	-	-	-	-
Produits fabriqués	191 979 832	309 300 840	415 956 303	522 611 765	5 57 274 790	585 138 529	614 395 456	645 115 229
Prestations de services	-	-	-	-	-	-	-	-
Vente de travaux	-	-	-	-	-	-	-	-
Production vendue	-	-	-	-	-	-	-	-
Produits annexes	-	-	-	-	-	-	-	-
Rabais, remises, ristournes accordés	-	-	-	-	-	-	-	-
Chiffre d'affaire net des rabais, remises, ristournes	191 979 832	309 300 840	415 956 303	522 611 765	557 274 790	585 138 529	61 4395 456	645 115 229
Production stockée ou déstockée	12 259 249	6 129 624	6 129 624	6 129 624	1 532 406	1 609 026	1 689 478	1 773 952
Production immobilisée	-	-	-	-	-	-	-	-
Subventions d'exploitation	-	-	-	-	-	-	-	-
1- Production de l'exercice	204 239 080	31 543 0465	4 220 85927	5 28 741 389	558 807 196	586 747 556	616 084 934	646 889 180
Achats de marchandises vendues	-	-	-	-	-	-	-	-
Matières premières	64 617 584	96 929 376	129 235 168	1 61 543 960	169 621 158	178 102 216	187 007 327	196 357 693
Autres approvisionnements	14 633 291	18 291 614	22 864 518	28 500 647	35 725 809	37 512 099	39 387 704	41 357 090
Variations des stocks	-	-	-	-	-	-	-	-
Achats d'études et de prestations de services	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres consommations	2 885 250	3 007 755	3 135 950	3 270 111	3 410 527	3 557 503	3 711 356	3 872 421
Rabais, remises, ristournes obtenues sur achats	-	-	-	-	-	-	-	-
Sous-traitance générale	4 500 000	5 490 000	6 313 500	7 260 525	8 349 604	8 767 084	9 205 438	9 665 710
Locations	473 697	473 697	473 698	473 698	473 698	473 698	473 698	473 699
Entretien, réparations et maintenance	4 050 000	4 171 500	4 338 360	4 511 894	4 692 370	4 880 065	5 026 467	5 177 261
Primes d'assurances	1 178 656	1 214 016	1 250 436	1 287 949	1 326 588	1 366 385	1 407 377	1 449 598
Personnel extérieur à l'entreprise	-	-	-	-	-	-	-	-
Rémunération d'intermédiaires et honoraires	2 614 535	2 719 117	2 827 882	2 940 997	3 058 637	3 180 982	3 308 221	34 40 550
Publicité	6 000 000	7 500 000	9 375 000	11 718 750	14 648 438	15 380 859	16 149 902	16 957 397
Déplacements, missions et réceptions	3 722 152	4 057 146	4 178 860	4 304 226	4 433 353	4 566 353	4 703 344	4 844 444
Autres services	5 010 000	5 078 100	5 239 893	5 407 012	5 579 641	5 757 970	5 942 196	6 132 522
Rabais, remises, ristournes obtenues sur services extérieurs	-	-	-	-	-	-	-	-

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

2- Consommation de l'exercice	109 685 166	148 929 321	189 233 265	231 299 770	251 319 822	263 545 215	276 323 030	289 728 387
3- Valeur ajoutée d'exploitation (1-2)	94 553 914	166 501 144	232 852 662	297 441 619	307 487 374	323 202 340	339 761 903	357 160 794
Charges de personnel	20 196 000	24 429 600	28 058 400	28 593 648	29 139 601	29 696 473	30 264 482	30 843 852
Impôts et taxes et versements assimilés	1 919 798	3 093 008	4 159 563	5 226 118	5 572 748	5 851 385	6 143 955	6 451 152
4- Excédent brut d'exploitation	72 438 116	138 978 536	200 634 699	263 621 853	272 775 025	287 654 482	303 353 466	319 865 789
Autres produits opérationnels	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres charges opérationnelles	-	-	-	-	-	-	-	-
Dotation aux amortissements	30 975 252	30 975 252	30 975 252	30 975 252	30 975 252	27 797 468	27 797 468	27 797 468
Provision	-	-	-	-	-	-	-	-
Pertes de valeur	-	-	-	-	-	-	-	-
Reprise sur pertes de valeur et provisions	-	-	-	-	-	-	-	-
5- Résultat opérationnel	41 462 864	108 003 284	169 659 447	232 646 601	241 799 773	259 857 014	275 555 998	292 068 321
Produits financiers	-	-	-	-	-	-	-	-
Charges financières	10 677 870	10 105 841	8 580 431	7 055 021	5 529 611	61 39 775	3 800 813	1 461 851
6- Résultat financier	-10 677 870	-10 105 841	-8 580 431	-7 055 021	-5 529 611	-6 139 775	-3 800 813	-1 461 851
7- Résultat ordinaire (5+6)	30 784 994	97 897 442	161 079 016	225 591 580	236 270 162	253 717 239	271 755 185	290 606 470
Éléments extraordinaires (produits) (*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Éléments extraordinaires (charges) (*)	-	-	-	-	-	-	-	-
8- Résultat extraordinaire	-	-	-	-	-	-	-	-
Impôts exigibles sur résultats	-	-	-	-	-	-	-	-
Impôts différés (variations) sur résultats	-	-	-	42 862 400	44 891 331	48 206 275	51 633 485	55 215 229
9- RÉSULTAT NET DE L'exercice	30 784 994	97 897 442	161 079 016	182 729 180	191 378 831	205 510 963	220 121 700	235 391 241

Source : Réalisé par nous même à travers les données de la BDL

Commentaire :

Sur la période allant de l'exercice N1 à N8, l'entreprise affiche une évolution remarquable de sa performance financière. Le chiffre d'affaires a connu une croissance continue, passant de 191,9 millions à 645,1 millions DA, ce qui témoigne d'une activité commerciale dynamique et d'une expansion soutenue.

En parallèle, la rentabilité opérationnelle s'est consolidée, comme le montre l'évolution positive du résultat d'exploitation, traduisant une bonne maîtrise des charges et une efficacité de gestion. Malgré la persistance d'un résultat financier négatif, dû à des charges d'intérêt constantes, l'entreprise parvient à maintenir un résultat net chaque année, atteignant 235 millions DA en N8, soit près du double du niveau enregistré en N1.

Ainsi, on peut conclure que l'entreprise a su renforcer sa rentabilité et sa solidité financière, tout en poursuivant une croissance stable, ce qui constitue un signe d'un bon choix du projet.

Section 3 : Traitement de la PME « X » par la BDL

Notre cas pratique a été fait au niveau de la Banques de développement local d'Algérie (BDL), de Tizi Ouzou sur une unité de production de porcelaine domestique et d'articles de décoration.

1. L'étude technique

En matière d'analyse technique, le gérant « X » passe à une étude détaillée sur le choix de ces différentes composantes, pour réaliser son projet.

1.1. L'analyse des couts

L'acquisition de la machine et les matériaux vont coûter l'entreprise une somme de 412 209 407 DA

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Tableau 16 : Détermination du coût de l'investissement

Désignation	VA en USD	Mt HT en dinars, 1euro=135DA
Frais préliminaires		5 600 000
Terrain		15 632 000
Construction		205 427 611
Equipement de production	141 906 600	142 648 841
Equipement annexes	6 982 200	6 982 200
Matériel roulant		8 638 000
Matériel et mobilier de bureau		1 650 919
Frais de transit et assurances MRE et TR véhicules		25 629 836
Total		412 209 407

Source : Établi par nos-soins à partir des données de la banque BDL.

1.2. Structure de financement

La structure de financement représente le montant des fonds avec lequel l'entreprise va financer le projet, composé de l'apport personnel, ainsi que la somme du crédit sollicité à la banque. Pour la réalisation du projet envisagé par la SARL « X », dont le montant global est estimé 412 209 407 DA, son financement sera ventilé entre un financement bancaire de 59% donc 243 122 555 DA et un apport propre en guise d'autofinancement de 41% l'équivalent de 169 086 852 DA.

Tableau 17 : Structure de financement

Financement	Montant	%
Auto financement	169 086 852	41
Emprunt bancaire	243 122 555	59
Total	412 209 407	100

Source : Etabli par nos soins à partir des données de la BDL.

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Tableau 18 : Plan de financement à moyen terme

Unité : DA

Désignation	Début de période	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
Immobilisations	412 209 406	-							
Variation du besoin en fonds de roulement	41 620 645	44 052 890	47 654 259	65 683 107	50 157 714	14516723	13 261 009	13 921 295	14 614 540
Remboursement des crédits en cours	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Remboursement du principal	-	-	40 677 600	40 677 600	40 677 600	40677600	40 677 600	40 677 600	40 677 600
Distribution de dividendes	-	-	7 696 249	24 474 361	40 269 754	45682295	47 844 708	51 377 741	55 030 425
Total des besoins	453 830 052	44 052 890	9 628 107	130 835 068	131 105 068	100 876 618	101 783 317	105 976 636	110 322 565
Apport personnel	169 086 851	-							
Emprunts	284 743 201	-	-						
Subventions	-	-							
Autres financements	-	-							
Trésorerie de départ	-	-							
CAF	-	61 760 246	128 872 694	192054268	213 704 432	222354083	233 308 432	247 919 168	263 188 709
Total des ressources	453 830 052	61 760 246	128 872 694	192054268	213 704 432	222354083	233 308 432	247 919 168	263 188 709
Variation de trésorerie	-	17 707 356	32 844 587	61219200	82 599 364	121477465	131 525 115	141 942 532	152 866 144
Solde de Trésorerie	-	17 707 356	50 551 943	111771143	194 370 507	315847972	447 373 087	589 315 619	742 181 763

Source : Etabli par nos soins à partir des données de la BDL.

Interprétation du plan de financement à moyen terme :

Ce tableau montre que l'investissement en immobilisations est réalisé uniquement au début du projet, pour un montant total de 41 620 645 DA. Il n'y a pas d'achats supplémentaires d'immobilisations durant les années suivantes, ce qui signifie que l'entreprise dispose dès le départ des équipements nécessaires à son activité.

En revanche, la variation du besoin en fonds de roulement (BFR) devient significative à partir de N4, ce qui montre une montée en charge de l'exploitation. Les remboursements de crédits démarrent en N3 et restent constants jusqu'en N8 (40 677 600 DA par an).

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

La distribution de dividendes commence tôt (dès N1) et augmente régulièrement, ce qui témoigne d'une rentabilité croissante.

Du côté des ressources, l'entreprise est financée au départ par un apport personnel de 169 086 851 DA et un emprunt de 284 743 201 DA.

La CAF (capacité d'autofinancement) augmente chaque année, ce qui reflète une bonne performance financière.

Le solde de trésorerie reste positif et augmente nettement à partir de N5, garantissant un bon équilibre financier à moyen terme.

2. Etude financière du projet

Une analyse financière est une étude évaluant la situation financière d'une entreprise à un moment donné. Pour effectuer l'analyse financière, il y a lieu de suivre les étapes suivantes : Présentation des bilans financiers condensés, analyse des paramètres financiers, calcul et interprétation des ratios.

2.1. Analyse des bilans prévisionnels sur 8ans

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Tableau 19 : Bilan prévisionnel sur 8ans (ACTIF)

ACTIF	Unité : DA							
	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
ACTIFS NON COURANTS								
Écart d'acquisition – goodwill positif ou négatif	-	-	-	-	-	-	-	-
Immobilisations incorporelles	5 600 000	5 600 000	5 600 000	5 600 000	5 600 000	5 600 000	5 600 000	5 600 000
Immobilisations corporelles	406 609 406	406 609 406	406 609 406	406 609 406	406 609 406	406 609 406	406 609 406	406 609 406
Terrains	15 632 000	15 632 000	15 632 000	15 632 000	15 632 000	15 632 000	15 632 000	15 632 000
Bâtiments	205 427 611	205 427 611	205 427 611	205 427 611	205 427 611	205 427 611	20 542 761	205 427 611
Autres immobilisations corporelles	185 549 795	185 549 795	185 549 795	185 549 795	185 549 795	185 549 795	185 549 795	185 549 795
Immobilisations en concession	-	-	-	-	-	-	-	-
Immobilisations encours	-	-	-	-	-	-	-	-
Immobilisations financières	-	-	-	-	-	-	-	-
Titres mis en équivalence	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres participations et créances rattachées	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres titres immobilisés	-	-	-	-	-	-	-	-
Prêts et autres actifs financiers non courants	-	-	-	-	-	-	-	-
Impôts différés actif	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL BRUT ACTIF NON COURANT	412 209 406	412 209 406	412 209 406	412 209 406	412 209 406	412 209 406	412 209 406	412 209 406
Amortissements, provisions et pertes de valeurs	30 975 252	61 950 504	92 925 756	123 901 008	154 876 260	182 673 728	210 47 1196	238 268 664
TOTAL NET ACTIF NON COURANT	381 234 154	350 258 902	319 283 650	288 308 398	257 333 147	229 535 678	201 738 210	173 940 742
ACTIFS COURANTS								
Stocks et encours	44 568 041	66 852 061	110 675 276	138 344 095	145 261 299	152 524 364	160 150 583	168 158 112
Créances et emplois assimilés	52 251 168	81 666 544	108 417 237	135 169 665	143 925 756	150 983 832	158 392 048	166 167 855
Clients	47 994 958	77 325 210	103 989 076	130 652 941	139 318 697	146 284 632	153 598 864	161 278 807
Autres débiteurs	4 256 210	4 341 334	4 428 161	4 516 724	4 607 059	4 699 200	4 793 184	4 889 047
Impôts et assimilés	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres créances et emplois assimilés	-	-	-	-	-	-	-	-
Disponibilités et assimilés	1 707 356	50 551 943	111 771 143	194 370 507	315 847 972	447 373 087	589 315 619	742 181 763
Placements et autres actifs financiers courants	-	-	-	-	-	-	-	-
Trésorerie	17 707 356	50 551 943	111 771 143	194 370 507	315 847 972	447 373 087	589 315 619	742 181 763
TOTAL ACTIF COURANT	144 526 565	199 070 548	330 863 655	467 884 267	605 035 028	750 881 284	907 858 249	107 650 729
TOTAL GÉNÉRAL ACTIF	495 760 719	549 329 451	650 147 306	756 192 666	862 368 174	980 416 962	1 109 596 459	1 250 448 471

Source : Réalisé par nous même à travers les données de la BDL.

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Tableau 20 : Bilan prévisionnel sur 8ans (passif)

Unité : DA

PASSIF	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
CAPITAUX PROPRES								
Capital émis	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Capital non appelé	-	-	-	-	-	-	-	-
Primes et réserves- Réserves consolidées	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecart de réévaluation	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecart d'équivalence	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat net – Résultat net part du groupe	30 784 994	97 897 442	161 079 016	182 729 180	191 378 831	205 510 963	220 121 700	235 391 241
Autres capitaux propres – Report à nouveau	-	23 088 746	96 511 827	2 173 215 089	354 367 974	497 902 097	652 035 320	817 126 595
Part de la société consolidante	-	-	-	-	-	-	-	-
Part des minoritaires	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL 1	31 784 994	121 986 188	258 590 843	401 050 269	546 746 805	704 413 061	873 157 019	105 351 7835
PASSIFS NON-COURANTS								
Emprunts et dettes financières	284 743 201	244 065 601	203 388 001	162 710 400	122 032 800	81 355 200	40 677 600	-
Impôts (différés et provisionnés)	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres dettes non courantes (C/C Associés)	168 086 851	16 808 6851	168 086 851	168 086 851	168 086 851	168 086 851	168 086 851	168 086 851
Provisions et produits constatés d'avance	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL 2	452 830 052	412 152 452	371 474 852	330 797 251	290 119 651	249 442 051	208 764 451	168 086 851
PASSIFS COURANTS								
Fournisseurs et comptes rattachés	8 077 198	12 115 797	16 154 396	20 192 995	21 202 645	22 262 777	23 375 916	24 544 712
Impôts	1 197 500	1 199 800	2 012 015	2 216 350	2 335 621	2 335 621	2 335 621	2 335 621
Autres dettes	1 870 975	1 875 214	1 915 200	1 935 800	1 963 452	1 963 452	1 963 452	1 963 452
Trésorerie Passif	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL 3	11 145 673	15 190 811	20 081 611	24 345 145	25 501 718	26 561 850	27 674 989	28 843 785
TOTAL PASSIF (1+2+3)	49 576 0719	54 932 9451	65 0147 306	75 619 2666	862 368 174	980 416 962	1 109 596 459	1 250 448 471

Source : Réalisé par nous même à travers les données de la BDL.

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

2.1.1. Analyse des bilans de grande masse

Les tableaux ci-dessous représentent l'analyse des bilans de grandes masses durant huit ans

Tableau 21: Bilan grande masse N1

Actif			Passif		
Désignation	Montant	%	Désignation	Montant	%
VI	381 234 154	76.90	FP	31 784 994	6.41
VE	44 568 041	8.99	DLMT	452 830 052	91.34
VR	52 251 168	10.54	DCT	11 145 673	2.25
VD	17 707 356	3.57			
Total	495 760 719	100,00%	Total	495 760 719	100,00%

Source : Etabli par nos-soins à partir du bilan prévisionnel

Tableau 22 : Bilan grande masse N2

Actif			Passif		
Désignation	Montant	%	Désignation	Montant	%
VI	350 258 902	63.76	FP	121 986 188	22.21
VE	66 852 061	12.17	DLMT	412 152 452	75.03
VR	81 666 544	14.87	DCT	15 190 811	2.76
VD	50 551 943	9.20			
Total	549 329 451	100,00%	Total	549 329 451	100,00%

Source : Etabli par nos soins à partir du bilan prévisionnel

Tableau 23 : Bilan grande masse N3

Actif			Passif		
Désignation	Montant	%	Désignation	Montant	%
VI	319 283 650	49.11	FP	258 590 843	39.77
VE	110 675 276	17.02	DLMT	371 474 852	57.14
VR	108 417 237	16.67	DCT	20 081 611	3.09
VD	111 771 143	17.19			
Total	650 147 306	100 %	Total	650 147 306	100 %

Source : Etabli par nos soins à partir du bilan prévisionnel

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Tableau 24 : Bilan grande masse N4

Actif			Passif		
Désignation	Montant	%	Désignation	Montant	%
VI	288 308 398	38,13	FP	401 050 269	53,03
VE	138 344 095	18,29	DLMT	330 797 251	43,74
VR	135 169 665	17,87	DCT	24 345 145	3,22
VD	194 370 507	25,70			
Total	756 192 666	100 %	Total	756 192 666	100 %

Source : Etabli par nos soins à partir du bilan prévisionnel

Tableau 25 : Bilan grande masse N5

Actif			Passif		
Désignation	Montant	%	Désignation	Montant	%
VI	257 333 147	29.84	FP	546 746 805	63.40
VE	145 261 299	16.84	DLMT	290 118 651	33.64
VR	143 925 756	16.69	DCT	25 501 718	2.96
VD	315 847 972	36.63			
Total	862 368 174	100%	Total	862 368 174	100 %

Source : Etabli par nos soins à partir du bilan prévisionnel

Tableau 26 : Bilan grande masse N6

Actif			Passif		
Désignation	Montant	%	Désignation	Montant	%
VI	229 535 678	23.41	FP	704 413 061	71.85
VE	152 524 364	15.56	DLMT	249 442 051	25.44
VR	150 983 832	15.40	DCT	26 561 850	2.71
VD	447 373 087	45.63			
Total	980 416 962	100,00 %	Total	980 416 962	100,00 %

Source : Etabli par nos soins à partir du bilan prévisionnel

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Tableau 27 : Bilan grande masse N7

Actif			Passif		
Désignation	Montant	%	Désignation	Montant	%
VI	201 738 210	18.18	FP	873 157 019	78.69
VE	160 150 583	14.43	DLMT	208 764 451	18.81
VR	158 392 048	14.27	DCT	27 674 989	2.49
VD	589 315 619	53.11			
Total	1 109 596 459	100 %	Total	1 109 596 459	100 %

Source : Etabli par nos soins à partir du bilan prévisionnel

Tableau 28 : Bilan grande masse N8

Actif			Passif		
Désignation	Montant	%	Désignation	Montant	%
VI	173 940 742	13,91	FP	1 053 517 835	84,25
VE	168 158 112	13,45	DLMT	168 086 851	13,44
VR	166 167 855	13,29	DCT	28 843 785	2,31
VD	742 181 763	59,35			
Total	1 250 448 471	100%	Total	1 250 448 471	100 %

Source : Etabli par nos soins à partir du bilan prévisionnel

❖ Interprétation des données

Pour l'actif

- **Valeurs d'immobilisation (VI) :**

D'après la représentation des bilans en grandes masses, on constate que les valeurs immobilisées ont connu une baisse, elle était de 76,90% en première année, de 63,76% en 2ème année, 49,11 % en 3ème année, 38,13% en quatrième année et elles sont réduites jusqu'à 13,91 % dans la 8ème année. Cette baisse est due essentiellement aux amortissements des immobilisations corporelles (bâtiments, équipements...) et l'augmentation de l'activité d'exploitation suite au CA.

- **Valeurs d'exploitation (VE) :**

Pour les valeurs d'exploitation, on constate une augmentation de l'année N1 (8,99%) à l'année N4 (18,29%) traduisant une montée progressive de l'activité de l'entreprise, avec une

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

hausse des créances d'exploitation. A partir de N5, cette part commence à diminuer progressivement jusqu'à atteindre 13,45% en N8. Cette baisse peut refléter une amélioration dans la gestion des éléments d'exploitation ou une stabilisation après la phase de lancement.

- **Valeurs réalisable (VR)**

La valeur réalisable est passée de 10,54 % à 17,87 % entre N1 et N4, avant de redescendre progressivement à 13,26 % en N8. Cette évolution reflète d'abord une hausse des créances ou de l'activité commerciale, suivie d'une amélioration du recouvrement ou d'une baisse d'activité. La stabilité autour de 13 % montre une gestion globalement maîtrisée, mais un suivi reste important.

- **Valeurs disponibles (VD)**

Une croissance très attirante des valeurs disponibles, on passe de 3,57% à la première année jusqu'à 59,35% à la 8eme année, cette évolution peut s'expliquer par une bonne gestion des encaissements, et l'entreprise semble accumuler de la trésorerie.

Pour le passif

- **Les capitaux propres (FP)**

D'après les résultats de ces bilans, on constate une augmentation très attirante des fonds propres, à la première année il est de 317 849 994 DA et à la 8eme année à 1 053 517 835 DA, en effet une augmentation de 735 667 841. Ce qui explique la rentabilité de l'activité.

- **Dettes à long moyen terme (DLMT)**

L'étude du bilan en grandes masses montre une réduction significative des dettes à long et moyen terme, passant de 452,8 millions DA en N1 à 168,1 millions DA en N8. Cette tendance reflète un désendettement progressif, synonyme d'une meilleure autonomie financière et d'un allègement du poids des charges financières. Toutefois, elle pourrait également indiquer un ralentissement du recours à l'endettement pour financer les investissements à long terme, ce qui mérite une évaluation en fonction des besoins de croissance de l'entreprise.

- **Les dettes à court terme (DCT)**

L'analyse des dettes à court terme révèle une croissance continue sur toute la période étudiée. Cette progression traduit un recours accru au financement de court terme, potentiellement pour soutenir les besoins d'exploitation. Bien qu'efficace à court terme, cette stratégie accroît la pression sur la trésorerie et peut augmenter le risque de liquidité si elle n'est pas accompagnée d'une amélioration des actifs circulants et de la rentabilité.

2.1.2. Analyse des équilibres financiers

L'équilibre financier de l'entreprise peut résulter de la confrontation permanente entre la liquidité des actifs et l'exigibilité du passif. L'analyse des conditions de l'équilibre financier à long terme repose sur l'indicateur principal que constitue le fonds de roulement net global, le besoin de fonds de roulement (BFR) et l'équilibre immédiat (trésorerie nette). L'appréciation de cet équilibre financier de l'entreprise nous pousse à calculer : le FR, le BFR et la trésorerie.

➤ **Le fonds de roulement (FR)**

Le fonds de roulement sert à apprécier l'équilibre financier de l'entreprise, cependant cette appréciation est liée à l'endettement réel de l'entreprise. L'équilibre financier dépend de la vitesse de rotation de l'actif circulant, notamment les stocks, ce qui implique que l'appréciation par le fonds de roulement ne peut être efficiente si l'on ne possède pas tous les renseignements qui permettent son calcul avec exactitude¹⁰⁴

$$\text{FR} = \text{capitaux permanents} - \text{valeurs immobilisables}$$

$$\text{FR} = (\text{Capitaux propres} + \text{DLMT}) - \text{VI}$$

Tableau 29 : Fonds de roulement

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
Fonds propres	31 784 994	121 986 188	258 590 843	401 050 269	546 746 805	704 413 061	873 157 019	1 053 517 835
DLMT	452 830 052	412 152 452	371 474 852	330 797 251	290 119 651	249 442 051	208 764 451	168 086 851
VI	381 234 154	350 258 902	319 283 650	288 308 398	257 333 147	229 535 678	201 738 210	173 940 742
FR	103 380 892	18 389 738	310 782 045	443 539 122	279 533 309	724 319 434	880 183 260	1 047 663 944

Source : Etabli par nos soins à partir des bilans prévisionnels des huit années.

¹⁰⁴ CHIHA.K, Gestion et stratégie financière, éd distribution Houma, 1ère édition 2005, Alger, p 31

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Commentaire :

De la 1^{ère} année à la 7^{ème}, on constate que le FR est positif et en constante augmentation, donc elle couvre largement ses (VI) par ses fonds permanents et une partie de l'actif circulant, donc elle est équilibrée à long terme.

➤ Le besoin de fonds de roulement (BFR)

Le besoin en fonds de roulement est la partie des emplois (ressources) d'exploitation, autrement dit, il est la différence entre le besoin de financement du cycle d'exploitation et la ressource de financement du cycle d'exploitation.

$$\text{BFR} = (\text{VE} + \text{VR}) - (\text{DCT} - \text{CBT})$$

Tableau 30 : Besoin de fonds de roulement

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
VE	44 568 041	66 852 061	110 675 276	138 344 095	145 261 299	152 524 364	160 150 583	168 158 112
VR	52 251 168	81 666 544	108 417 237	135 169 665	143 925 756	150 983 832	158 392 048	166 167 855
DCT	11 145 673	15 190 811	20 081 611	24 345 145	25 501 718	26 561 850	27 674 989	28 843 785
BFR	85 673 536	133 327 794	199 010 902	249 168 615	263 685 337	276 946 346	290 867 642	154 139 882

Source : Réaliser par nos soins à partir des bilans prévisionnels des huit années.

Commentaire

Le BFR est en augmentation durant toutes les années, donc le FR dégagé couvre largement le BFR de l'entreprise dès la 1^{ère} année, son augmentation est liée à la croissance du CA.

➤ La trésorerie nette (TN)

Les notions de fonds de roulement net global et besoins en fonds de roulement sont deux indicateurs financiers parfaitement complémentaires, le premier représente l'effort fait par l'entreprise pour faire face au financement des besoins générés par son activité d'exploitation avec des capitaux stables, le second représente le montant des besoins d'exploitation et hors exploitation non couvert par les ressources cycliques d'exploitation et hors exploitation¹⁰⁵

¹⁰⁵ CHIHA.K, Gestion et stratégie financière, édition distribution Houma, 1^{ère} édition 2005, Alger, p38

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Tableau 31 : Trésorerie nette

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
FR	103 380 892	18 389 738	310 782 045	443 539 122	279 533 309	724 319 434	880 183 260	1 047 663 944
BFR	85 673 536	133 327 794	199 010 902	249 168 615	263 685 337	276 946 346	290 867 642	154 139 882
TN	17 707 356	114 939 856	111 771 143	194 370 507	15 847 972	447 373 088	589 315 618	893 524 062

Source : Réaliser par nos soins à partir des bilans prévisionnels des huit années.

Commentaire

On observe que la TN est en augmentation durant les 2 première années, puis connaît une baisse durant la 3eme années, une autre augmentation durant la 4eme années et enfin une totale augmentation pour le restant des années, la trésorerie de l'entreprise est positive ce qui signifie que l'entreprise dégage une trésorerie nette excédentaire ce qui nous donne une situation saine et équilibré.

Après avoir calculé et vérifié que les équilibres financiers sont positifs, on constate que la situation financière de cette entreprise est équilibrée, on appui notre analyse par le calcul des ratios.

2.1.3. Analyse des ratios

A. Ratio de productivité de l'exercice

Tableau 32 : Ratio de productivité de l'exercice

	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
VA ajoutée d'exploitation	94 553 914	166 501 144	232 852 662	297 441 619	307 487 374	323 202 340	339 761 903	357 160 794
Production de l'exercice	204 239 080	315430465	422 085 927	528 741 389	558 807 196	586 747 556	616 084 934	646 889 180
Productivité	46.29	52.78	55.17	56.25	55.02	55.08	55.15	55.21

Source : Réalisé par nos soins à partir des bilans prévisionnels.

Commentaire :

La productivité qui mesure la valeur ajoutée d'exploitation par rapport à la production de l'exercice, connaît une tendance oscillante autrement dit un comportement cyclique avec des phases de croissance et de décroissance successive

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

B. Ratio d'endettement

Tableau 33 : Ratio de l'endettement

	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
Dettes totales	463 975 725	427 343 263	391 556 463	355 142 396	315 621 369	276 003 901	236 439 440	196 930 636
Total bilan	495 760 719	549 329 451	650 147 306	756 192 666	862 368 174	980 416 962	110 959 459	1 250 448 471
Endettement	93.59	77.79	60.22	46.96	36.60	28.15	21.31	15.75

Source : Réalisé par nos soins à partir des bilans prévisionnels.

Commentaire

L'endettement qui est le rapport entre les dettes totales et le total bilan, affiche une baisse continue au fil des exercices, traduisant une amélioration notable de la structure financière de l'entreprise. Ce désendettement progressif renforce son autonomie financière et réduit sa dépendance aux financements extérieurs, ce qui constitue un signe de bonne santé financière et de gestion rigoureuse.

C. Ratio de la rentabilité financière

Tableau 34 : Ratio de la rentabilité financière

	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
Résultat de l'exercice	30 784 994	97 897 442	161 079 016	182 729 180	191 378 831	205 510 963	220 121 700	235 391 241
Capitaux propres	31 784 994	121 986 188	258 590 843	40 1050 269	546 746 805	70 4413 061	873 157 019	105 3517 835
Rentabilité financière	96.85	80.25	62.29	45.56	35.00	29.17	25.21	22.34

Source : Réalisé par nos soins à partir des bilans prévisionnels.

Commentaire

La rentabilité financière c'est le rapport entre le résultat de l'exercice et les capitaux propres, on remarque qu'elle diminue au fil des années passant de 96,85 à la première année à 22,34 à la 8eme année, cela peut indiquer une diminution de la rentabilité par rapport aux ressources propres investis dans l'entreprise.

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

D. Ratio de liquidité

Tableau 35 : Ratio de liquidité

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
Actif circulant	11 452 565	199 070 548	330 863 656	467 884 267	605 035 027	750 881 283	90 785 8250	1 076 507 730
DCT	11 145 673	15 190 811	20 081 611	24 345 145	25 501 718	26 561 850	27 674 989	28 843 785
Liquidité	10,27	13,1	16,47	19,22	23,72	28,27	32,8	37,32

Source : Réalisée par nos soins à partir des bilans prévisionnels.

Commentaire

Le ratio de liquidité mesure la capacité d'une entreprise à rembourser ses dettes à court terme, on remarque l'augmentation de ce ratio qui signifie une meilleure capacité de l'entreprise à honorer ses dettes à court terme, cela montre qu'il y a une gestion prudente et une bonne santé financière à court terme.

E. Ratio d'autonomie

Tableau 36 : Ratio d'autonomie

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
Capitaux propres	31 784 994	121 986 188	258 590 843	401 050 269	546 746 805	704 413 061	873 157 019	1 053 517 835
Dettes totales	463 975 725	42 7343 263	391 556 463	355 142 396	315 621 369	276 003 901	236 439 440	196 930 636
Autonomie	6.85	28.54	66.04	112.93	173.23	255.22	369.29	534.97

Source : Réalisé par nous même à partir des bilans prévisionnels.

Commentaire

L'autonomie qui représente la proportion des capitaux propres par rapport aux dettes totales, on remarque une augmentation significative, passant de 6,85% à la 1ère année à 534,79 à la 8ème année, cela indique qu'elle devient de plus autonome financièrement et de moins en moins dépendant de l'endettement.

2.1.4. Etude de rentabilité

Une fois l'étude de la viabilité et l'étude financière ont démontré que ce projet possède des chances certaines de réussite, la banque procédera à l'analyse de la rentabilité du projet, qui a pour objectif de s'assurer que le projet est rentable. L'appréciation de la rentabilité de ce projet se fait à partir des flux de trésorerie générés par ce projet.

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

- La capacité d'auto financement

$$\text{CAF} = \text{R.NET} + \text{Amortissement}$$

Tableau 37 : La capacité d'auto financement

Années	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
R.net	30 784 994	97 897 442	161 079 016	182 729 180	191 378 831	205 510 963	220 121 700	235 391 241
Amortissement	30 975 252	30 975 252	30 975 252	30 975 252	30 975 252	27 797 468	27 797 468	27 797 468
CAF	61 760 246	128 872 694	192 054 268	213 704 432	222 354 083	233 309 431	247 919 168	263 188 709

Source : Etablie par nos soins à partir des données de la BDL.

2.1.5. Le calcul des indicateurs de rentabilité du projet

Ce calcul se fait à travers les cash-flows actualisés

Tableau 38 : Tableau de cash-flows actualisés, cumulés

Années	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8
CAF	61 760 246	128 872 694	192 054 268	213 704 432	222 354 083	233 308 431	247 919 168	263 188 709
CAF actualisé	53 704 561,7	97 446 271,4	126 278 798,7	122 186 202,6	110 549 277,1	100 865 673,1	93 201 998,1	86 036 855,8
CAF cumulés	53 704 561,7	151 150 833,1	277 429 631,8	399 615 834,4	510 165 111,5	611 030 784,6	704 232 782,7	790 269 638,5

Source : réalisé par nos soins à partir des données de la BDL.

Remarque : le taux d'actualisation est 15%.

A. Le calcul de la valeur nette actuelle (VAN)

La VAN est un indicateur financier utilisé pour évaluer la rentabilité des projets d'investissement ou des décisions financières. Il permet de déterminer si un investissement générera des rendements positifs ou négatifs en considérant la valeur temporelle de l'argent.

Il se calcule par la formule suivante :

$$\text{VAN} = \sum \text{CFNa} - \text{I0}$$

$$\text{VAN} = 790\,259\,638,5 - 412\,209\,407$$

$$\text{VAN} = 378\,060\,231,5 \text{ DA}$$

La VAN est supérieure à 0 ($\text{VAN} > 0$). Donc ce projet est rentable. La VAN de ce projet est positive, le projet est donc rentable et peut être réalisé. Cela signifie que le projet a

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

permis de rembourser les fonds investis en tenant compte d'un taux de rémunération de 15% et qu'il a généré un surplus. Ce surplus représente la valeur créée par le projet.

B. Le calcul de la durée de récupération (DR)

Le délai de récupération du capital est une mesure utilisée pour évaluer le temps nécessaire pour récupérer l'investissement initial dans un projet ou une entreprise grâce aux flux de trésorerie générés par ce projet. En d'autres termes, il représente la période de temps qui s'écoule avant que les revenus générés par le projet ne couvrent les coûts initiaux de l'investissement.

Il se calcule par la formule suivante :

$$DR = \text{ans} + \frac{IO - \text{CFNa cumulés avant récupération}}{\text{CFNa après récupération}}$$

Le montant investi par la SARL « X », est de 412 209 407 DA, selon le tableau précédent ce montant est compris entre la 4^{ème} et la 5^{ème} année, ainsi à la 4^{ème} année la SARL aura récupéré 399 615 834,4 DA et à la 5^{ème} année 510 165 111,5 DA, ce qui dépasse le montant du capital investi.

$$DR = \text{ans} + \frac{412209407 - 399615834,4}{110549277,1}$$

$$DR = 4\text{ans} + 0,11\text{ans}$$

Par la règle de trois on aura la date de récupération :

$$1\text{an} \rightarrow 12\text{mois}$$

$$0,11 \rightarrow X$$

$$X = 0,11 \times 12 / 1 = 1,32 \text{ donc } 1\text{mois}$$

$$1\text{mois} \rightarrow 30 \text{ jours}$$

$$0,32 \text{ mois} \rightarrow X$$

$$X = 0,32 \times 30 / 1 = 9,6 \text{ donc } 9\text{jours}$$

$$DR = 4\text{ans}, 1\text{mois et } 9 \text{ jours}$$

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

Après ces calculs, le banquier constate que la SARL va récupérer son capital investi en quatre ans, 1 mois, et 9 jours puisque cette durée est inférieure à 8 ans, alors ce projet est rentable

C. Le calcul de l'indice de profitabilité (IP)

L'Indice de Profitabilité est une simple reformulation de la Valeur Actuelle Nette (VAN) qui permet d'estimer la rentabilité d'un projet par dinar (1 DA) investi. En d'autres termes, la VAN mesure le profit relatif, c'est-à-dire la création de la valeur créée par « 1DA » du capital investi.

Il se calcule par la formule suivante :

$$IP = 1 + \frac{VAN}{I_0}$$

$$IP = 1 + \frac{379060\ 231,5}{412\ 209\ 407}$$

$$IP = 1,92\ DA$$

Cela veut dire que pour chaque dinar investi dans ce projet, l'entreprise dégage un bénéfice net égal à 1,92 DA.

2.2. Etude de risque

Au terme de notre étude qui porte sur la viabilité et la rentabilité du projet de création d'unité industrielle de porcelaine domestique et d'articles de décorations, nous pouvons conclure que ce dernier est économiquement Viable et financièrement rentable.

De ce fait, l'activité très rentable vue qu'elle répond aux besoins de l'humanité et qui est relativement hors fluctuations des marchés. En plus de ces avantages,

Par ailleurs, l'étude n'a été faite que sur la base des données prévisionnelle (de huit années) fournis par le client, ce qui nous laisse dans l'incertitude.

3. Décision de la banque et la comparaison entre les deux études

3.1. Décision de la banque

La banque a émis un avis favorable pour le financement du projet pour un crédit à long terme d'un montant de : 243 122 555 DA, pour une durée de 8ans dont 1an de différé avec un

Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine

taux d'intérêt de 5,75%. En raison de la capacité de l'entreprise à respecter ses engagements financiers à long terme. La banque a exigé au promoteur les garanties suivantes :

- Hypothèque 1^{er} rang sur terrain et constructions évaluées par le rapport d'expertise SAE EXACT à 326 357 805 DA soit un taux de couverture de risque net de 108%
- Nantissement spécial des équipements à acquérir d'une valeur de 176 911 796 DA
- Gages véhicules d'une valeur de 8 638 000 DA
- Délégation assurance multirisques professionnelle 284 743 201 DA
- Délégation assurance tous risques/ véhicules 7 615 014 DA
- Cautions solidaires des associés 284 743 201 DA.

3.2. La comparaison entre les études

Au terme de notre étude, nous avons abouti à une conclusion presque similaire à celle de la banque, mais il diffère par rapport à l'étude.

En effet, l'étude effectuée au niveau de l'agence et très succincte et moins approfondie contrairement à notre étude qui été détaillée et approfondie.

On note particulièrement :

- L'absence totale de l'étude de la rentabilité du projet
- l'absence du calcul du FR et du BFR

Conclusion

Dans ce chapitre consacré à l'étude de cas pratique, nous avons tenté de mettre en application les méthodes déjà présentées.

À l'issue de notre analyse, une comparaison des résultats avec ceux obtenus par la banque nous a permis de constater que l'évaluation d'un projet d'investissement se base principalement sur un dossier de crédit qui accompagne la demande formulée par le client.

Dans notre cas, nous avons fait une étude sur une unité de production industrielle de porcelaine domestique et d'articles de décorations

Cette étude se déroule en deux étapes : l'étude de viabilité de projet et l'étude de la rentabilité. L'étude de viabilité de projet vise à assurer que le projet est techniquement réalisable, et dans l'étude de la rentabilité nous avons appuyé sur le calcul de différents indices de rentabilité telle que : la valeur actuelle nette, le délai de récupération et l'indice de profitabilité indiquent une rentabilité sûre du projet, ainsi l'analyse financière de l'entreprise,

Une fois que l'étude se termine, il sera présenté et sanctionné par le comité de crédit, dans notre cas (SARL X), la banque a décidé de lui accorder le crédit à long terme, sous conditions de garantis et échéancier de remboursement. Après le stage pratique que nous avons effectué au niveau de la Banque de développement local d'Algérie, direction régionale de Tizi-Ouzou, du 05/01/2025 jusqu'au 15/03/2025. Nous avons constaté que : La Banque de développement local d'Algérie a accordé le crédit à long terme en raison de :

- La capacité de cette SARL à respecter ses engagements financiers à long terme,
- la note de l'ABEF qui interdit l'importation de porcelaine,
- l'expérience du gérant dans le domaine.

Conclusion générale

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent un pilier fondamental du développement économique, tant par leur capacité à générer de l'emploi que par leur contribution à l'innovation et à la croissance. Toutefois, leur accès au financement, en particulier au crédit d'investissement, demeure un défi majeur en Algérie.

Ce mémoire s'est intéressé aux mécanismes de financement actuels, en particulier le crédit d'investissement, afin d'évaluer s'ils répondent réellement aux besoins des PME en phase de création et de développement. Il a permis, en effet, de mettre en lumière le rôle important des banques dans le financement des PME en Algérie, et plus précisément de la Banque de Développement Local (BDL), dans l'accompagnement de des entreprises, surtout en phase de création et de développement.

Dans un premier lieu, nous avons étudié la relation entre la banque et l'entreprise. Ce lien est fondamental, car il conditionne la confiance nécessaire pour initier un partenariat financier durable. Nous avons présenté les rôles des banques dans l'économie, les différents types de banques ainsi que les alternatives de financement. Nous avons également abordé les besoins financiers liés aux projets de création d'entreprises, en les situant dans le cycle de vie de l'entreprise, tout en soulignant l'importance d'un business plan pour structurer la demande de financement.

En deuxième lieu, nous avons approfondi le rôle du financement bancaire des PME en analysant leurs caractéristiques spécifiques, les sources de financement disponibles en Algérie (dont le crédit d'investissement), et le rôle déterminant des instruments de garantie comme le FGAR. Ce qui nous a permis de mieux comprendre les contraintes que vivent les PME et les conditions dans lesquelles les banques prennent leurs décisions de financement.

Par ailleurs, bien que les PME algériennes jouent un rôle essentiel dans le développement économique et la création d'emplois, elles rencontrent encore de nombreuses difficultés, en particulier pour accéder au financement bancaire, qui demeure pourtant leur principale source de financement. La création et le développement des PME se heurtent à plusieurs obstacles, notamment liés à l'accès au crédit. Ces difficultés sont souvent dues à une gestion insuffisante, à un manque de transparence et à l'absence d'informations complètes dans les dossiers de demande de prêt.

Cependant, Pour pallier ces problèmes, l'État algérien a mis en place plusieurs dispositifs de soutien, tels que l'AAPI (Agence Algérienne de Promotion de l'Investissement)

et l'ANADE (Agence Nationale d'Appui au Développement de l'Entrepreneuriat), qui visent à accompagner les porteurs de projets dans les différentes étapes de création et de financement de leurs entreprises. Mais il en demeure que malgré ces aides, l'accès au financement bancaire reste un défi majeur pour la majorité des PME.

Justement, notre mémoire s'est intéressé empiriquement à l'étude de cas au niveau de l'agence BDL de Tizi-Ouzou. Pour examiner concrètement le fonctionnement d'une banque publique dans l'accompagnement des PME. Nous avons analysé la méthode d'évaluation et le processus d'octroi du crédit d'investissement, et étudié un cas réel de financement d'un projet de création d'entreprise. Cela nous a illustré comment la BDL applique sur le terrain les procédures et les outils dans l'octroi d'un crédit.

D'après l'analyse et la recherche que nous avons établies au cours de notre mémoire sur le financement bancaire des PME en Algérie, le cas d'un crédit d'investissement au sein de la Banque de Développement Local, nous pouvons confirmer les hypothèses que nous avons proposées au début de notre recherche.

En ce qui concerne la première hypothèse dont l'énoncé : « le financement de la création d'une PME est soumis à des conditions plus complexes que le financement d'une entreprise déjà en activité. », les résultats de notre étude confirment que le financement d'une PME en création est généralement soumis à des conditions plus complexes que celui d'une entreprise déjà en activité, en raison de l'absence d'historique financier, au manque de garanties à offrir et à la perception plus élevée du risque par les institutions financières. Mais certaines formes de financement, comme les aides publiques ou le capital-risque, peuvent être plus accessibles aux entreprises en création, ce qui apporte une clarification à cette hypothèse.

En ce qui concerne la deuxième hypothèse dont l'énoncé : « pour bénéficier d'un crédit d'investissement, la PME doit présenter un projet rentable et accompagné des garanties nécessaires. » D'après les résultats, on confirme qu'en effet les établissements financiers exigent une rentabilité claire du projet pour s'assurer de la capacité de remboursement, ainsi que les garanties pour se prémunir contre le risque de non-paiement. Ces deux critères sont essentiels dans le processus d'octroi de crédit aux PME.

En ce qui concerne la troisième hypothèse dont l'énoncé : « la BDL bien qu'elle soit très active en matière de financement des PME, exige un certain nombre de conditions et de critères financiers pour accorder ce crédit », D'après les résultats, on confirme que la banque

Conclusion générale

exige les conditions avant d'accorder le financement tels que : la capacité financière de la PME à respecter ses engagements financiers et les garanties offertes. La banque accorde également une importance particulière à l'apport personnel du porteur de projet, à la rentabilité prévisionnelle de l'activité, au profil et à l'expérience du promoteur, ainsi qu'au secteur d'activité visé. D'ailleurs, le projet financé par la BDL, en l'occurrence, la porcelaine domestique a bénéficié d'une protection de la part des pouvoirs publics à travers son interdiction à l'importation (voir la note de l'ABEF N° 64/FDG/2024 du 18/01/2014). Ces critères, ainsi que d'autres, visent à limiter le risque de non-remboursement et à s'assurer de la viabilité du projet financé.

En conclusion, pour que les PME puissent jouer pleinement leur rôle dans le tissu économique national, il est indispensable de renforcer les dispositifs de financement existants, d'encourager l'innovation bancaire, et d'améliorer l'accompagnement des entrepreneurs. La réussite de ces entreprises passe par un partenariat solide et durable entre les banques et les porteurs de projets, fondé sur la transparence, la confiance mutuelle et la simplification des procédures.

La poursuite des réformes bancaires, notamment à travers la digitalisation, constitue également un levier prometteur pour favoriser l'inclusion financière des PME et stimuler leur développement à long terme.

Bibliographie

Ouvrages

- Abdeljalil, N. I. Evaluation et financement des investissements de l'entreprise : manuel & études de cas. Edit Consulting. (2002).
- Adair, P., & FHIMA, F. (2013). Le financement des PME en Tunisie : dépendance à l'égard des banques
- Barneto, P., & Gregorio, G.
- Barreau, J. et les autres Gestion financière : DECF 4 (14e édition). Dunod (2005).
- Belkahia, R., & Oudad, H. (2007).
- Bernard. A. (2008) l'essentiel des techniques bancaire. Paris. Eyrolles édition d'organisation.
- Cabane, P. L'essentiel de la finance à l'usage des managers : Maîtriser les chiffres de l'entreprise (2ème édition revue et augmentée). Eyrolles éditions d'organisation. (2014).
- CHEHRIT, K. (2003). Techniques et pratiques bancaires financières et boursières. Alger : Grand Alger Livres.
- DARMON Jacques (1998), « Stratégie bancaire et gestion de bilan », Ed. Economica, Paris.
- Desroches, J et les autres. La PME et le financement public : attrait, décision, impact. IRPP (1991).
- DESRVINGNY Armand, « le risque de crédit, Edition Doumod, paris, 2003.
- F. Simon & Mr TRABELSI, « préparer et défendre un projet d'investissement », DUNDOD, paris, 2005.
- Farouk Bouyacoub, (2000) l'entreprise et le financement bancaire. Alger, Casbah éditions.
- GARSNAULT P. et PRIANI S. (1997), « La banque fonctionnement et stratégie », Ed. Economica, Paris.
- Gharbi, les PME/PMI en Algérie : états des lieux, cahier de laboratoires de recherche sur l'industrie et l'innovation université du littoral coté d'opale, documents de travail n°238, mars 2011.
- HADDAD, S., & MOKHTARI, S. (2015). Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement. Bouira : Pages Bleues Internationales.
- HADJ SADOK Tahar (2007), « Les risques de l'entreprise et de la banque », Ed. DAHLAB, M'silla.

Bibliographie

- Ilham Kaldy, « la méthodologie de l'évaluation financière », Ecole Supérieure de Commerce, Finance 2006/2007.
- JULIEN P.A. et MARCHESNAY M. (1988).
- Keiser, A.-M. Gestion financière. ESKA (1995).
- Legros, G. Mini manuel de finance d'entreprise cours + Exos. Dunod. (2010)
- Lionel BOBOT Didier VOYENNE (2007) « le besoin en fonds de roulement » ed. ECONOMICA, Paris.
- LUC Bernet-Ralland (2008), « Principe des techniques bancaires », Ed. Dunod, 25ème édition, Paris.
- MONNET, P. (2007). Technique bancaire-historique.
- Noredine Ch, L'audit Interne tant qu'un outil d'amélioration de la performance des PME –Cas CFAO Technologies, mémoire de magistère en science commerciale, option management commerciale, Institut National Du Commerce, Alger, 2006/2007.
- Pierre, André Julien, "les PME à forte croissance", presses de l'université du Québec, 2003.
- Raymond T « Traité de gestion bancaire ». 2 -ème édition, Presse de l'Université de Québec, (1999).
- ROUACH Michel, NAVLLEAU Gérard (1998).
- SAINT-PIERRE, J., & BENNAMARA, S. (s. d.). Finance islamique et capital-risque. Université LAVAL.
- Sauvageot, G. Précis de finance. NATHAN. (2003).
- Sebastien Ristori, 2019 « les clés du business plan »
- STYLVIE De Coussergues. Gestion de la banque, ed ; Dunod, Paris, 2002.
- WITTERWULGHE Robert (1998).

Revues et mémoire

- Agence nationale pour le soutien et le développement de l'entrepreneuriat en tant que mécanisme de soutien et de développement des PME en Algérie, Dr. Leila YAMANI / Phd. Salima BENSEDAT
- Dietsch, M., & Kremp, E. Le crédit interentreprises bénéficie plus aux grandes entreprises qu'aux PME.
- Documents internes de la BDL

Bibliographie

- Mémoire de fin d'études, Melle. ABDENOURI Tiziri et Melle. ALLAOUA Hanane, « Etude comparative de financement bancaire d'un crédit d'investissement et d'un crédit d'exploitation. Cas : BNA, Agence 589 d'Aokas ».
- RAHMANI YAMINA & BENYAHIA-TAIBI GHALIA Les PME privées ; Un levier pour le développement économique en Algérie
- US Small Business Administration (2009) SBA Size Standard Methodology; Table of Small Size Standards
- Yahiaoui Ammar, le capital investissement en Algérie : état des lieux et contraintes, mémoire en magister en sciences économiques, UMMTO, 2011.
ZIAR.N, « La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie », université d'Oran, Algérie

Textes juridiques

- Article 2 du règlement n°2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et les établissements financiers en Algérie
- Article 409 du code de commerce du 2007
- Article 882 du code civil du 25/02/2008
- Article 948 du Code civil Algérien.
- L'article 188 de la loi de finances,
- La loi n°01-18 du 12 décembre 2001
- La loi n°22-18 relative à l'investissement
- Le décret exécutif n ° 20-329 du 22 novembre 2020
- Le décret exécutif n ° 96-296 de 1996
- Le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002
- Le décret n°85/85 du 30 avril 1985
- Le règlement n° 23-01 du 12 avril 2023

Sites web

- <https://asana.com/fr/resources/project-management-phases>
- <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/business-life-cycle/>
- <https://credipro.com/actualites/garanties-bancaires-types-role/>
- <https://droit-finances.commentcamarche.com/entreprise/guide-entreprise/4139-credit-bail-definition/>

Bibliographie

- <https://formation-compta-tpe.fr/business-plan-complet/>
- <https://news.radioalgerie.dz/fr/node/58127>
- <https://the-big-win.com/risque-de-taux/>
- <https://unlimitd.com/financement-alternatif-quelle-definition/>
- <https://workinglands.vermont.gov>
- <https://www.affectassur.com/definition/risque-d-insolvabilite.html>
- <https://www.aps.dz/economie/>
- <https://www.karmen.io/revenue-based-financing/capital-damorage>
- <https://www.labanquepostale.com/a-propos/risques-conformite/actus-risques/risque-de-marche.html>
- <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers/produits-financiers/actions-2/les-risques-associes-aux-actions/>
- https://www.mcours.net/cours/pdf/econm/cours_entrepreneuriat.pdf
- <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/market-analysis>
- <https://www.ouvrir1compte.fr/types-banques>
- <https://www.studysmarter.fr/resumes/economie-et-gestion/culture-financiere/risques-de-liquidite/>
- www.aapi.dz
- www.anade.dz
- www.fgar.dz
- www.industrie.gov.dz
- www.nesda.dz

annexes

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
Direction régionale d'exploitation 839
Agence 147

DOCUMENTS CONSTITUTIFS DU DOSSIER DE CREDIT
D'INVESTISSEMENT (PERSONNE MORALE)

- ✓ - Demande de crédit chiffré dûment signé par une personne habilitée.
- ✗ - Copier des statuts pour les personnes morales plus 78les avenants éventuels. ✓
- ✓ - PV de l'assemblée des associés autorisant le gérant à -contracter des emprunts et aliéner les biens de la so
- ✗ - Copie du bulletin officiel des annonces légales (BOAL). ✓
- ✗ - Copie de l'acte de propriété ou du bail de location des locaux abritant l'activité. ✓
- ✗ - Situation patrimoniale de l'entreprise et de chacun des associés avec descriptif exhaustif adossé au rapport d'expertise SAE ou EXAL.
- ✗ - copie du registre de commerce (inscription principale et secondaire) dument authentifié par le CNRC. ✓
- CV des gérants et des principaux promoteurs.
- Copie de l'agrément ou de l'autorisation légalement requis.
- Décision [ANDI] API
- Copie de la CNI du gérant ; ✓
- ✗ - Deux photos.
- Consultation de la centrale des risques ;
- Signature d'un ordre de virement pour les frais d'étude du dossier : 23 800.00 DA.

3. Documents comptables et fiscaux

- ✓ Bilans fiscaux et annexes des trois derniers exercices quand il s'agit d'extension ou d'un renouvellement d'équipements pour les entreprises en activité.
- ✓ Mise à jours CNAS, CASNOS, CACOBAPTH, EXTRAIT DE ROLE. Ou échéancier de remboursement ces dettes en cas d'arriérés.
- Études technico-économique du projet. (bilan TCA)
- ✓ Facture pro forma et/ou contrat d'équipement à acquérir.
- Devis descriptif et estimatif des travaux déjà réalisés ou factures du matériel acquis.
- Plan de charge en cours (marché/convention/devis...etc.)+fiches signalétiques par marché + les ODS
- Certificat de qualification et classification professionnelle ;
- Liste des moyens humains et matériels. - attaché le dossier de crédit nouveau

4. Documents techniques.

- Permis de construction.
- Plan d'architecture.
- Autorisation de concession et étude géologique pour projets d'extraction de matière premier.
- Planning de réalisation.

5. Autre : - les garanties financières éventuelles

SARL ~~XXXXXXXXXX~~

Tizi-Ouzou, le 22/08/2024

Lieudit Bouilef, Ilot N° 694 Section 5
Zone d'activité de Tadmait Wilaya de
Tizi-Ouzou

Monsieur le Directeur de la BDL
Agence DBK 163

Objet : Demande d'un financement à moyen terme CLT.

Monsieur le Directeur,

Dans le cadre de la réalisation de notre projet d'investissement, portant sur la création d'une unité industrielle de production de porcelaine domestique et d'articles de décoration d'une capacité de production de 650 Tonnes/An correspondant à 2 742 500 pièces/an conditionnées en services ou en Vrac, par la présente nous avons l'honneur de solliciter votre haute bienveillance de bien vouloir nous accorder :

- Un CLT d'un montant de 284 743 201 DA représentant 62,74% du coût global de notre projet d'investissement estimé à 453 830 052 DA et destiné :
 - Au financement des travaux de construction restant à réaliser et les équipements de production pour un montant de 243 122 555 DA,
 - Au financement du FDR de démarrage représentant 3 mois d'activité pour un montant de 41 620 645 DA,

Sur une durée de 8 ans dont 1 année de différé partiel au taux en vigueur 5,75% bonifié à hauteur de 2% pendant les 5 premières années conformément aux dispositions de l'article 44 de l'ordonnance N° 21-07 du 08/06/2021 portant loi de finance complémentaire 2021.

En couverture du financement sollicité, nous vous proposons les garanties énumérées ci-après :

- Hypothèque 1^{er} rang sur terrain et constructions évaluées par le rapport d'expertise SAE EXACT à 326 357 805 DA soit un taux de couverture du risque net de 108% ;
- Nantissement spécial des équipements à acquérir d'une valeur de 176 911 796 DA
- Gages véhicules d'une valeur de 8 638 000 DA
- Délégation assurance multirisques professionnelle 284 743 201 DA
- Délégation assurance tous risques/véhicules 7 615 014 DA
- Cautions solidaires des associés 284 743 201 DA

A cet effet, vous trouverez ci-joint, l'étude technico-économique et financière, accompagnée de l'ensemble des documents nécessaires pour l'examen de notre demande.

Nous restons à votre entière disposition pour toute information complémentaire que vous jugerez nécessaire.

Dans l'attente, veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de notre parfaite considération.

Signature 

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
الوزارة المالية
الديوانة العامة للضرائب
مركز الضرائب لولاية تيزي وزو
مركز الضرائب لولاية تيزي وزو
مركز الضرائب لولاية تيزي وزو

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
CDI
EXTRAIT DES RÔLES

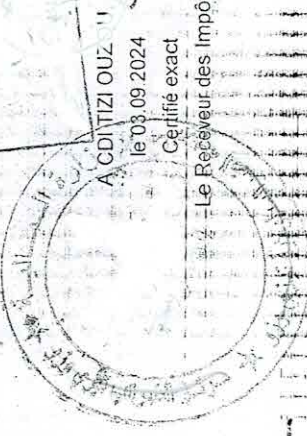
RECETTE DES IMPOTS: CDI TIZI OUZOU

03.09.2024 à 08:41:20

IDENTIFICATION DU CONTRIBUABLE	NIF: ~~XXXXXXXXXX~~
	Nom ou Raison soc: ~~XXXXXXXXXX~~
	Adresse: ~~XXXXXXXXXX~~

COTISATIONS ÉMISES							VERSEMENT EFFECTUES						
Nature cot.	Année impos	N° de Rôle / Déclaration	Date mise en recouv.	Principal à payer	pénalités d'Assiette	fénalité de Recouvrement	Total	Date de versement	Principal payé	Pénalités d'Assiette	Pénalité de Recouvrement	Total	Reste dû
COTISATIONS TOTALES				0,00	0,00	0,00	0,00	TOTAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

N.B: En application des dispositions combinées des articles 291 du Code des Impôts Directes et Taxes Assimilées et 184 de la loi de finances pour 2002, la délivrance des extraits de rôles aux contribuables est gratuite. Ils ne peuvent demander des extraits de rôles aux titres de l'IRG, IBS, VF, qui concerne leurs cotisations.



Références des échéanciers, éventuellement accordés:
Date de signature de l'engagement.....
Montant du versement initial exigé.....
Montant de la mensualité fixée en principal.....
N° et Date sursis legal de paiement.....

Etabli par l'Agent:
M. ~~XXXX~~
Fonction: ~~XXXX~~

Le Releveur des Impôts



AUTORISATION DE CREDIT N° 7 / 2025

COMITE DE CREDIT CENTRAL

DATE DE DECISION: 30/12/2024

Destinataire:

Draa Ben Khedda

TIZI OUZOU

NOM OU RAISON SOCIALE: SARL

GROUPE D'AFFAIRE: /

AGENCE: Draa Ben Khedda

N° DE COMPTE: 00 163

REGISTRE COMMERCE:

ADRESSE:

ACTIVITE: Fabrication Industrielle de Porcelaine Domestique et d'Articles de décoration

ID Client:

NIF/NIN:

PROFESSION: //

Code APE:

044 / 2025
26 JAN. 2025

CETTE AUTORISATION ANNULE ET REMPLACE LES PRECEDENTES. ELLE N'EST VALABE QUE DANS LA MESURE OU LES GARANTIES PRESCRITES SONT PRISES ET LES CONDITIONS REUNIES.

I. CREDITS ACCORDES:

N°ligne	Nature de Prêt	Code Prêt	Rôle	Code Auto	Montant en DA	Echéance
01	CMT BONIFIE 2% EXONERE	BE2	C	AME	243 122 555,00	31/12/2031
02	CREDOC	CDI	C	CDI	148 888 800,00	Réalisation
03	CREDIT FOND DE ROULEMENT	BFD	C	BIL	41 620 645,00	31/12/2026
04	CREDOC	CDI	C	CDI	19 102 500,00	31/12/2026

TOTAL : 284 743 200,00

TOTAL EN LETTRE: Deux Cent Quatre-vingt-Quatre Millions Sept Cent Quarante-Trois Mille Deux Cents Dinars Algériens

III- GARANTIES:

N°ligne	Nature de Garantie	C/Garantie	Rôle	Préalable	Etat	Montant exigé en DA	Montant valorisé en DA
01	HYPOTHEQUE CONVENTIONNELLE	HYPCON	C	OUI	E	284 743 200	249 937 293
02	DELEGATION ASSURANCE CAT NAT	DASCNT	C	OUI	E	Valeur batiment	/
03	DELEGATION ASSURANCE MULTIRISQUE	DASMRS	C	OUI	E	284 743 200	/
04	CAUTION SOLIDAIRE DES ASSOCIES	CAUCSA	C	OUI	E	284 743 200	/
05	NANTISSEMENT SPECIAL MATERIEL	NTSSPM	C	NON	E	Montant matériel	/
06	GAGE VEHICULE	GAGVHC	C	NON	E	Montant véhicule	/
07	DELEGATION ASSURANCE TOUT RISQUE	DASTRS	C	NON	E	Montant véhicule	/
08	CGCI	GICGCI	C	OUI	E	Montant garantie	/

IV- CONDITIONS ET OBSERVATIONS :

Objet de financement :

Accord pour :

1. Un CMT de 243 122 555 DA, relayant un Credoc de 1 102 880 Dollars, soit une CV/DA de 148 888 800 DA

(1 Dollars = 135 DA) sur une durée de 07 ans dont 01 de différé, destiné à financer les rubriques suivantes :

NOM OU RAISON SOCIALE:

N°:

- Construction : 57 572 760 DA,
- Equipement à importer : 148 888 800 DA,
- Equipement locaux : 742 241 DA,
- Matériel roulant : 8 638 000 DA,
- Mobilier de bureau : 1 650 919 DA,
- Frais d'approche : 25 629 836 DA.

2.Un Fonds de Roulement de démarrage de 41 620 645 DA, relayant un Credoc de 141 500 Dollars, soit une CV/DA de 19 102 500 DA, (1 Dollars =135 DA).

Sous réserve du Recueil de la garantie CGCI.

Durée de remboursement :

- 07 ans dont 01 an de différé, pour le CMT.
- 02 ans, pour le fonds de roulement.

Taux d'intérêt :

- 05.25%(HT), non soumis à la TVA, bonifié de 02% sur une durée de 03 ans, pour le CMT.
- 07.50%(HT), pour le Fonds de Roulement.

Conditions et Garanties :

- Recueil 1er rang sur droit réel immobilier résultant de la concession + la construction, à hauteur de nos engagements,
- Recueil de l'assurance CATNAT y afférente avec avenant de subrogation au profit de la banque,
- Recueil de l'assurances DPMAR, à hauteur des engagements, avec avenant de subrogation au profit de la banque ;
- Recueil de la CSA à hauteur de nos engagements, adossée à une fiche patrimoniale, au préalable ;
- Nantissement des équipements, objet du financement, dans le mois de leurs acquisitions ;
- Recueil du gage du matériel roulant, objet de financement, dans le mois de son acquisition,
- Recueil de l'assurance DATR, dans le mois d'acquisition des véhicules,
- Recueil de la garantie CGCI, au préalable,
- Versement/constation de la part d'autofinancement, soit 38% du coût global du projet, au préalable,
- Paievements directs aux fournisseurs ;
- Engagement de la relation à prendre en charge tous les surcoûts éventuels et/ou équipements Supplémentaires à acquérir ;
- Signature de la convention de crédit, au préalable ;
- Suivi de l'aspect fiscal et parafiscal ;
- Centralisation intégrale du chiffre d'affaires à nos guichets.

Observations :

- La validité de cet accord est limitée à une durée de 12 mois à compter de la date de sa signature, Dépassé ce délai, et sauf dérogation de la banque, l'accord est annulé et devient sans objet.



NOM OU RAISON SOCIALE:

Autorisation de crédit saisie par

N°: / / 2025

Les rubriques objet de financement : (284 743 200 DA)

Reste à réaliser des constructions : (57 572 760 DA)

N° Facture	Entreprise	Désignation	Prix (DA)	DATE
/	SARL YASSIN HIDRAULIQUE	Reste à réaliser des constructions	57 572 760	/

Equipement à importer : (1 102 880 Dollars, soit 148 888 800 DA (1 Dollars = 135 DA).

N° Facture	Entreprise	Désignation	Prix (USD)	Cout en DA
NR.107	MAGIC ELEGANCE HOLDING LIMITED JAPAN	Ligne de production porcelaine	1 051 160	141 906 600
NR.107	MAGIC ELEGANCE HOLDING LIMITED JAPAN	Groupe électrogène, Klark 3t, Compresseur et Transpalette	51 720	6 982 200
TOTAL			1 102 880	148 888 800

Equipements locaux et équipements annexes : (742 241 DA)

N° Facture	Entreprise	Désignation	Prix (DA)	DATE
FP 24/0069	SARL KDCM TIZI OUZOU	Equipements de nettoyage Equipement de sécurité	597 180 145 110	18/05/24
TOTAL			742 241	

Matériel roulant : (8 638 000 DA)

N° Facture	Entreprise	Désignation	Prix (DA) en TTC	DATE
24 F-03016	FIAT EL DJAZAIR, OUED SMAR ALGER	DUCATO L2H2 sans CAL et DRL	8 638 000	18/05/24

Matériel de bureau et informatique : (1 650 919 DA)

N° Facture	Entreprise	Désignation	DATE	Prix (DA)
N°00461/24	EUROL ALTEA	Mobilier de bureau	19/05/24	567 900
N°00461/24	TIZI OUZOU	Matériel informatique		1 083 019
TOTAL				1 650 919

Frais d'approche et assurances : (25 629 836 DA)

N° Facture	Entreprise	Désignation	DATE	Prix (DA)
/	TRANSIT BAAZIZ DERRADJI	TRANSIT	/	24 588 416
N°2025/12149	SAA TIZI OUZOU	Assurance Multi Risque Entreprise	29/05/24	717 162
Devis N°02025/12152	Société d'assurance TIZI OUZOU	02 assurances tout risque véhicule	29/05/24	324 258
TOTAL				25 629 836

Fonds de Roulement : (41 620 645 DA)

N° Facture	Entreprise	Désignation	DATE	Prix (USD)	Prix (DA)
NR.107	MAGIC ELEGANCE HOLDING LIMITED JAPAN	Décalco, Pate, Email, Oxyde, Or liquide	/	141 500	19 102 500
/	/	Emballage, Salaires et charges extérieurs	/	/	22 518 145
TOTAL					41 620 645

NOM OU RAISON SOCIALE: 

N°: 



Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non Salariés

ATTESTATION D'AFFILIATION ET DE MISE A JOUR PERSONNE MORALE

Article 14 Bis du décret n° 85-35 du 9 février 1985, modifié et complété, relatif
à la sécurité sociale des personnes exerçant une activité professionnelle non salariée.

Agence Régionale : **T.ouzu**
Antenne de Wilaya : **TIZI OUZOU**

N° Série : **N XXXXX** (DUPLICATA)

Le Directeur de l'Agence atteste que :

Numéro de la personne morale : **XXXX**

Numéro de registre de commerce : **XXXXXX**

Identifiant fiscal :

Raison sociale : **SARL XXXXXXXXXX**

Adresse siège sociale : **XXXXXXXXXXXXXXXXX TADMAIT TO**

Activité : **SARL XXXXXXXXXX**

Adresse siège administratif : **XXXXXXXXXXXXXXXXX TADMAIT TO**

Nombre d'associés : **deux (2)**

L'ensemble des associés est affilié à notre caisse et à jour des cotisations
de Sécurité Sociale majoration et pénalités de retard au : **31/12/2024**

Cette attestation est délivrée pour servir et faire valoir ce que de droit.

(Sous réserve de modification)

Etablie par

XXXXXXXXXX

Le : **07/02/2024**

Vérifiée par

XXXXXXXXXX

Le Directeur
CASNOS

Table des matières

Table des matières

Remerciements	
Dédicace	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : Relation entre la banque et l'entreprise	5
Introduction	5
Section 1 : Le rôle des banques dans le financement de l'économie.....	5
1. Banque, typologie et techniques de financement	5
1.1. Définition de la banque	5
1.2. Fonctions de la banque	7
1.3. Typologies des banques	7
2. Les différents types de crédits	9
2.1. Le crédit d'exploitation	9
2.2. Crédit d'investissement	9
2.3. Crédit-bail.....	10
3. Les modes de financement alternatifs	10
3.1. Le financement participatif (le crowdfunding)	10
3.2. Le capital investissement	11
3.2.1. Le capital risque	11
3.2.2. Le capital amorçage	12
3.3. Le business Angels.....	12
Section 2 : Les besoins financiers des projets de création d'entreprise	12
1. Le cycle de vie de l'entreprise.....	13
1.1. La phase de création	13
1.2. La phase de lancement (démarrage).....	13
1.3. La phase de croissance	13
1.4. La phase de maturité	13
1.5. La phase de déclin	14
2. Les besoins financiers	14
2.1. Les investissements initiaux.....	15
2.2. Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)	17
2.2.1. Les stocks à constituer.....	17
2.2.2 Les décalages entre les paiements fournisseurs et les encaissements clients.....	18
2.2.3 Les charges courantes.....	19
Section 3 : Gestion du cycle de projet d'investissement et élaboration d'un business plan	20
1. Le cycle de projet d'investissement	20
1.1. Définition du projet d'investissement	20
1.2. Les phases du cycle de projet d'investissement	21
1.2.1. Planification stratégique	21
1.2.2. Conception des investissements	21
1.2.3. Mise en œuvre et suivi	22
1.2.4. Evaluation et exploitation.....	22
2. L'élaboration d'un business plan	22
2.1. Définition d'un business plan.....	22

Table des matières

2.2. L'utilité d'un business plan	23
2.3. Les grandes parties d'un business plan	23
2.3.1. Le résumé	23
2.3.2. Présentation du porteur.....	23
2.3.3. Étude de marché	24
2.3.4. La stratégie commerciale	25
2.3.5. La stratégie marketing.....	25
2.3.6. Organisation juridique et administrative	26
2.3.7. Le plan de financement	26
2.3.8. Plan de trésorerie prévisionnel	26
Conclusion.....	27
Chapitre 2 : Le financement bancaire des PME	28
Introduction	28
Section 1 : Caractéristiques des PME (selon les normes européennes et les normes américaines)	28
1. Entreprise : concept et définition	28
2. Définition des PME	29
2.1. Définition selon l'Union Européenne	29
2.2. Définition selon les Etats-Unis.....	30
2.3. Définition en Algérie.....	32
3. Les principales spécificités des PME	34
3.1. La centralisation de la gestion	34
3.2. Faible spécialisation de travail	35
3.3. Un système d'information et communication	35
3.4. La forte proximité avec la clientèle.....	35
3.5. Un processus de décision peu formalisé	35
4. L'importance des PME dans l'économie Algérienne	36
4.1. Le rôle de la PME dans la création d'emploi	36
4.2. Le rôle de la PME dans la création de la valeur ajoutée	37
4.3. Le rôle de la PME dans l'attractivité du territoire.....	37
4.4. Le rôle des PME dans la distribution des revenus et la lutte contre la pauvreté.....	38
Section 2 : Les sources de financement des PME en Algérie (crédit d'investissement) 39	39
1. Définition du crédit d'investissement	39
1.1. Le crédit à moyen terme (CMT)	39
1.2. Le crédit à long terme (CLT)	40
1.3. Le crédit-bail (leasing)	40
2. Rôle du crédit d'investissement	41
3. Les principales sources de financement bancaire des PME en Algérie	42
3.1. Le financement par fonds propres	43
3.2. Financement par endettement.....	45
Section 3 : Gestion des risques de financement des PME et les garanties (FGAR)	54
1. Les risques liés au financement des PME	54
1.1. Définition des risques financiers	54
1.2. Les différents types de risques dans le financement des PME.....	54
1.3. Importance de la gestion des risques pour les banques et les PME	58
1.4. Les outils de gestion des risques	58
2. Le rôle des garanties dans le financement des PME	59
2.1. Définition des garanties.....	59

Table des matières

2.2. Le rôle des garanties dans la réduction du risque bancaire	61
3. Le rôle du FGAR (fonds de garanties des crédits aux PME) en Algérie	61
3.1. Présentation du FGAR	61
3.2. L'objectif du FGAR	62
3.3. Les missions du FGAR	62
3.4. Avantages et limites du FGAR pour les PME.....	63
4. Les dispositifs de soutien à l'investissement et à la création des PME.....	64
4.1. L'Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE). 64	
4.1.1. Les missions de L'ANADE.....	64
4.1.2. Les avantages fiscaux et parafiscaux de l'ANADE	65
4.1.3. Le rôle de l'ANADE dans le financement des PME.....	66
4.2. L'agence algérienne de promotion de l'investissement (AAPI)	67
4.2.1. Le rôle de l'AAPI dans la promotion de l'investissement	67
4.3. Le rôle de l'ANADE et de l'AAPI dans la réduction du risque financier pour les banques.....	68
Conclusion.....	69
Chapitre 3 : Etude de cas de financement de la création d'une PME de fabrication de porcelaine	70
Introduction	70
Section 1 : Présentation de la BDL	70
1. Présentation de la BDL	70
1.1. Historique de la BDL	71
1.2. Identification et aperçu historique de la banque BDL.....	72
1.3. Le capital social de la BDL	72
1.4. Stratégie et objectifs de la BDL	73
1.5. Les missions de la BDL	74
2. Structure et organisation de la banque	74
2.1. La direction générale	74
2.2. Les directions régionales d'exploitation	75
2.2.1. Le département d'exploitation et animation commerciale	75
2.2.2. Département des affaires administratives et du personnel	75
2.2.3. Département des affaires juridique et recouvrement des créances	75
2.2.4. Département contrôle	76
2.3. Le réseau d'agences	77
Section 2 : Méthode d'évaluation et d'octroi de crédit d'investissement par la BDL ..	79
1. Constitution du dossier d'investissement.....	79
1.1. Les documents administratifs et juridiques.....	79
1.2. Documents comptables et fiscaux	79
1.3. Documents techniques.....	80
2. Etude du dossier de crédit d'investissement	80
2.1. Vérification de l'état de l'endettement du demandeur de crédit	80
2.2. La vérification des antécédents de paiement.....	80
2.3. La vérification de la situation fiscales et parafiscales du client	81
2.4. La vérification de l'état de responsabilité juridique des associés	81
2.5. L'analyse de l'état de solvabilité.....	81
2.6. L'analyse et la vérification du contenu de garanties proposés par le client	81
2.7. La prise de décision.....	81
3. Etude technico-économique	83
3.1. Présentation de l'entreprise et du gérant	83

Table des matières

3.1.1. Présentation de l'entreprise	83
3.1.2. Présentation du gérant	83
3.2. Etude d'opportunité et de rentabilité du projet.....	83
3.2.1. Opportunité du projet	84
3. Présentation des états financiers liés au projet étudié	84
Section 3 : Traitement de la PME « X » par la BDL.....	90
1. L'étude technique	90
1.1. L'analyse des coûts	90
1.2. Structure de financement.....	91
2. Etude financière du projet	93
2.1. Analyse des bilans prévisionnels sur 8ans	93
2.1.1. Analyse des bilans de grande masse	96
2.1.2. Analyse des équilibres financiers.....	100
2.1.3. Analyse des ratios.....	102
2.1.4. Etude de rentabilité.....	104
2.1.5. Le calcul des indicateurs de rentabilité du projet	105
2.2. Etude de risque	107
3. Décision de la banque et la comparaison entre les deux études.....	107
3.1. Décision de la banque	107
3.2. La comparaison entre les études.....	108
Conclusion.....	109
Conclusion générale	110
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé :

Ce mémoire porte sur le financement bancaire des petites et moyennes entreprises (PME), reconnues pour leur contribution essentielle à l'économie nationale. En Algérie, ces structures représentent un levier important de création d'emplois, de dynamisation du tissu productif et d'innovation. Cependant, elles rencontrent encore de nombreux obstacles, notamment lors de leur phase de lancement, où l'accès au financement bancaire qui s'avère souvent complexe. À travers cette recherche, nous avons mis en évidence le rôle fondamental des banques, et en particulier celui de la Banque de Développement Local (BDL), dans l'accompagnement financier des PME. Nous avons également analysé les mécanismes de crédit disponibles, les conditions d'octroi ainsi que les garanties exigées. Le travail insiste sur l'importance d'identifier les besoins financiers selon le cycle de vie de l'entreprise, et sur la nécessité d'un business plan structuré pour obtenir un soutien bancaire ce que nous avons vérifié dans ce travail et à travers la confirmation des hypothèses proposées. L'étude de cas réalisée vient illustrer concrètement les pratiques d'évaluation bancaire appliquées sur le terrain. Ce mémoire montre ainsi que, malgré les efforts des institutions financières, un renforcement des dispositifs reste indispensable pour répondre aux attentes des entrepreneurs et encourager durablement la création d'entreprises en Algérie.

Mots-clés : PME, banque, financement bancaire, création d'entreprise, obstacles.

Abstract:

This thesis focuses on the banking financing of small and medium-sized enterprises (SMEs), which are recognized for their essential contribution to the national economy. In Algeria, these entities represent a significant lever for job creation, the stimulation of the productive fabric, and innovation. However, they still face numerous challenges, especially during their launch phase, when access to bank financing often proves to be complex.

Through this research, we have highlighted the fundamental role of banks—particularly the Local Development Bank (BDL)—in the financial support of SMEs. We have also analyzed the available credit mechanisms, the conditions for granting loans, as well as the required guarantees. The study emphasizes the importance of identifying financial needs according to the company's life cycle and the necessity of a structured business plan in order to secure banking support, which we have verified in this work through the confirmation of the proposed hypotheses.

The conducted case study concretely illustrates the banking evaluation practices applied in the field. This thesis thus shows that, despite the efforts of financial institutions, a strengthening of support mechanisms remains essential to meet entrepreneurs' expectations and to sustainably encourage business creation in Algeria.

Key words: SMEs, bank, bank financing, business creation, obstacles.