

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU**  
**Faculté des Sciences économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion**  
**Département des Sciences économiques**



# *Mémoire de fin de cycle*

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences économiques

Option : Economie monétaire et bancaire

Thème :

Financement de la PME en  
Algérie par crédit d'investissement :  
Cas BDL Agence 147.

Réalisé par :

- KACED Salim
- OUAMARA Ahcene

Dirigé par :

- Mr. OUNASSI Hassene

Membres du jury :

- Président : Mr. KARA Rabah, MCA, UMMTO.
- Examineur : Mr. AMIRI Ramdane, MAA, UMMTO.
- Rapporteur : Mr. OUNASSI Hassene, MAA, UMMTO.

Promotion 2022/2023

# *Remerciements*

Je rends avant toute chose grâce à **Allah** le tout puissant de nous avoir donné la volonté et la patience nécessaire pour réaliser ce modeste mémoire.

Nous lui sommes redevables de nous avoir guidés et soutenus tout au long de nos études. Nous formons le vœu et l'espoir qu'il continuera à nous aider à réussir tout ce que nous entreprenons.

Nos sincères remerciements s'adressent ensuite à **Mr. OUNASSI Hassene**, notre promoteur, qui a supervisé, avec clairvoyance et rigueur, la préparation de ce modeste travail. C'est grâce à ses conseils qu'on a pu mener à bien nos recherches. Qu'il trouve ici l'expression de notre profonde gratitude.

Nous sommes très reconnaissants à l'ensemble du personnel de la banque "BDL Agence 147 de Tizi-Ouzou", particulièrement à **Mr DEHRI Kamal** qui nous a encadré tout au long du stage pratique.

On remercie également les membres du jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant de juger ce travail et de participer à la soutenance.

Notre reconnaissance va également à tous nos amis pour leurs aides précieuses. Sans oublier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de notre mémoire.

Nous terminerons ces remerciements par les personnes qui nous sont chères. Nos familles pour leur soutien et leurs encouragements.

 **Ahcene et Salim**

# *Dédicaces*

Tout d'abord je tiens à remercier Allah de m'avoir donné du courage et de la volonté afin de réaliser ce modeste travail

Je tiens à dédier ces mots de fin à tous ceux qui m'ont soutenu et encouragé tout au long de mes études. À mes parents et mon frère qui ont été présents à chaque étape de ce parcours, je vous suis infiniment reconnaissant pour votre amour et votre soutien inconditionnel.

À mes amis qui ont été mes compagnons de route, merci d'avoir partagé les joies, les peines, et toutes les expériences enrichissantes qui ont marqué ces années universitaires.

Je tiens également à adresser mes plus sincères remerciements à mes professeurs et mes mentors qui m'ont inspiré et guidé tout au long de mon apprentissage. Vos connaissances, conseils et encouragements m'ont permis de grandir et de me dépasser.

Enfin, je souhaite exprimer ma gratitude envers toutes les personnes qui ont contribué à la création de ce modeste travail.

 **Ahcene**

# *Dédicaces*

Je tiens à exprimer ma gratitude et mes remerciements à Allah, le Guide suprême, pour m'avoir comblé de la présence et du soutien inestimables de ma famille tout au long de ce parcours académique et dans l'élaboration de ce mémoire.

À ma mère, qui m'a enseigné les valeurs de persévérance et de détermination, je suis reconnaissant pour son amour inconditionnel, ses prières constantes et ses encouragements infatigables. Que Dieu la récompense abondamment pour son soutien indéfectible.

À mon père, dont la sagesse et les conseils avisés ont été une source d'inspiration, je rends grâce à Allah pour sa présence bienveillante et sa confiance en moi. Sa foi inébranlable et ses prières ferventes ont été un véritable soutien dans les moments de doute et de difficulté.

À ma sœur et mon frère, qui ont partagé cette aventure avec moi, je suis reconnaissant pour leur encouragement constant et leur compréhension. Leur soutien inconditionnel a renforcé ma détermination à aller de l'avant, et je prie pour leur réussite et leur bonheur dans tous leurs projets.

À mon binôme, qui a été un compagnon précieux tout au long de ce parcours académique, je remercie Allah pour cette collaboration fructueuse. Nos échanges d'idées, notre travail d'équipe et notre soutien mutuel ont grandement contribué à l'aboutissement de ce mémoire.

 Salim

## Liste des abréviations

<b>ANDI</b>	Agence nationale du développement de l'investissement
<b>ANGEM</b>	Agence nationale de gestion de micro crédit
<b>ANSEJ</b>	Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
<b>BDL</b>	Banque de développement local
<b>BFR</b>	Besoins en fonds de roulement
<b>BNA</b>	Banque nationale d'Algérie
<b>BOAL</b>	Bulletin officiel des annonces légales
<b>CF</b>	Cash-flow
<b>CFA</b>	Cash-flow actualisés
<b>CFC</b>	Cash-flow cumulés
<b>CAF</b>	Capacité d'autofinancement
<b>CLMT</b>	Crédit à long et moyen terme
<b>CMT</b>	Crédit à moyen terme
<b>CNAC</b>	Caisse nationale d'assurance chômage
<b>CP</b>	Capitaux propres
<b>CPA</b>	Crédit populaire d'Algérie
<b>DAB</b>	Distributeurs automatiques de billets
<b>DAP</b>	Dotations aux amortissements et provisions
<b>DCP</b>	Direction de crédit aux particuliers
<b>DCR</b>	Direction commerciale et du réseau
<b>DCT</b>	Dettes à court terme

<b>DFE</b>	Direction de financement des entreprises
<b>DLMT</b>	Dettes à long et moyen terme
<b>DRE</b>	Direction régionale d'exploitation
<b>HH</b>	Hors hydrocarbures
<b>FR</b>	Fonds de roulement net
<b>IP</b>	Indice de profitabilité
<b>PDG</b>	Président directeur général
<b>PME</b>	Petites et moyennes entreprises
<b>SCF</b>	Système comptable financier
<b>SARL</b>	Société à responsabilité limitée
<b>TR</b>	Trésorerie
<b>TRI</b>	Taux de rentabilité interne
<b>VAN</b>	Valeur actuelle nette
<b>VD</b>	Valeurs disponibles
<b>VE</b>	Valeurs d'exploitation
<b>VI</b>	Valeurs immobilisées
<b>VR</b>	Valeurs réalisables

# *Sommaire*

## Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
-----------------------------------	----------

### **Chapitre I : La PME et son financement en Algérie**

<b>Introduction .....</b>	<b>5</b>
<b>Section 1 : Généralités sur la PME.....</b>	<b>6</b>
<b>Section 2 : Les systèmes de financement des PME.....</b>	<b>13</b>
<b>Section 3 : La relation Banque-PME.....</b>	<b>26</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>30</b>

### **Chapitre II : Les crédits d'investissement**

<b>Introduction .....</b>	<b>31</b>
<b>Section 1 : Définition et rôle du crédit d'investissement .....</b>	<b>32</b>
<b>Section 2 : Les types de crédits d'investissement.....</b>	<b>44</b>
<b>Section 3 : Risques et garanties du crédit d'investissement.....</b>	<b>49</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>56</b>

### **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

<b>Introduction .....</b>	<b>57</b>
<b>Section 1 : Description et historique de la BDL.....</b>	<b>58</b>
<b>Section 2 : La structure et organisation de la BDL.....</b>	<b>64</b>
<b>Section 3 : Étude et analyse d'un dossier d'investissement au sein de la BDL.....</b>	<b>72</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>87</b>

<b>Conclusion générale .....</b>	<b>88</b>
----------------------------------	-----------

# *Introduction générale*

Depuis plusieurs décennies, les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle important dans le développement économique de l'Algérie. Elles contribuent à la création d'emplois, à l'innovation et à la croissance du secteur privé. Cependant, malgré leur importance, ces PME sont souvent confrontées à des obstacles majeurs, notamment en matière de financement.

Le financement constitue un enjeu majeur pour les petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie, qui rencontrent souvent des difficultés pour obtenir les ressources financières nécessaires à leur développement. Parmi les diverses options disponibles, le crédit d'investissement représente une solution essentielle pour soutenir la croissance et l'expansion de ces entreprises.

Cependant, avant d'envisager le crédit d'investissement comme un mécanisme de financement, il est important de comprendre le rôle fondamental des banques dans l'économie et leur relation avec les PME. Les banques jouent un rôle central en facilitant l'accès des PME aux fonds nécessaires à leur activité. Elles sont des acteurs clés du système financier, agissant en tant qu'intermédiaires entre les déposants et les emprunteurs, tout en assumant un rôle de surveillance et de gestion des risques.

En Algérie, le secteur bancaire occupe une place importante dans le financement de l'économie, avec des banques publiques et privées qui offrent une variété de produits et de services financiers. Les banques sont réglementées par la Banque d'Algérie, l'autorité monétaire du pays, qui veille à la stabilité et à la solidité du système financier.

Cependant, malgré l'importance des banques dans le financement des PME, l'accès au crédit reste un défi majeur pour de nombreuses entreprises en Algérie. Les critères d'octroi de crédit peuvent être stricts, les procédures administratives peuvent être complexes et les garanties demandées peuvent être élevées, ce qui rend difficile l'obtention de financements pour les PME. Ces obstacles sont souvent accentués par des contraintes structurelles et des lacunes dans le système financier algérien.

Face à ces défis, le crédit d'investissement émerge comme un outil crucial pour soutenir le développement des PME en Algérie. Il s'agit d'une forme de financement à moyen et long terme, spécifiquement conçu pour les besoins d'investissement des entreprises. Le crédit d'investissement permet aux PME d'acquérir des équipements, de moderniser leurs infrastructures, d'augmenter leur capacité de production et d'innover, contribuant ainsi à leur croissance et à leur compétitivité sur le marché.

## **Problématique de recherche :**

Afin d'acquérir une vision plus complète et approfondie du financement bancaire des petites et moyennes entreprises (PME), nous suggérons de nous concentrer sur la question principale suivante :

### **Comment se déroule le processus de financement d'une PME par crédit d'investissement au sein de la banque de développement local ?**

Afin de répondre à notre problématique, nous avons jugé utile d'évoquer les sous-questions ci-après :

- Quels sont les fondements théoriques qui définissent les petites et moyennes entreprises ?
- Quels sont les systèmes de financement des petites et moyennes entreprises ?
- Qu'est-ce qu'un crédit d'investissement ; et quels sont les différents types de crédits d'investissement ?
- Quels sont les risques liés au financement des petites et moyennes entreprises par crédit d'investissement ?
- Quelles sont les étapes nécessaires pour mettre en place un financement par crédit d'investissement pour une PME au sein de la BDL ?

## **Méthodologie de recherche :**

Pour répondre à cette problématique, nous adopterons une approche méthodologique basée sur le recueil d'informations et sur l'analyse des données disponibles. Nous nous appuierons sur des sources primaires et secondaires telles que des ouvrages, des textes réglementaires algériens, des mémoires ainsi que des sites internet.

Pour enrichir notre étude, nous comptons également mener des entretiens avec des experts du domaine, organiser des enquêtes auprès des parties prenantes clés, et examiner des études de cas pertinentes. Cette démarche nous permettra d'obtenir des données qualitatives et quantitatives, renforçant ainsi la solidité de notre analyse.

Par ailleurs, nous avons effectué un stage au niveau de la banque de développement local (BDL), direction régionale de Tizi-Ouzou (Agence 147) et suivi l'étude d'un dossier d'octroi de crédit d'extension pour une PME spécialisée dans la fabrication de matériel et équipements construits à base d'inox.

### **Motif de choix du thème :**

Entrant dans le cadre d'une formation de master spécialisé en Economie monétaire et bancaire, le thème de notre travail de recherche est motivé par les deux raisons suivantes :

- Le financement des PME est un sujet d'actualité, c'est donc un outil très pertinent qui peut nous aider à moderniser et mettre à jour les connaissances que nous avons acquises.
- Il est crucial de comprendre les défis financiers auxquels sont confrontées les PME.

### **Objectif de notre recherche :**

L'objectif de notre recherche est d'évaluer l'efficacité du crédit d'investissement en tant que mécanisme de financement pour les PME en Algérie. L'étude vise à analyser les avantages et les limites de ce type de financement, à évaluer son impact sur la croissance et le développement des PME, ainsi qu'à identifier les facteurs clés qui influencent la réussite de l'accès au crédit d'investissement.

L'objectif est également de formuler des recommandations pour améliorer les politiques et les pratiques de financement des PME par le crédit d'investissement, afin de favoriser leur développement sur le marché algérien.

### **La structure du travail :**

Pour répondre à notre problématique, nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres comme suit :

Le premier chapitre, intitulé " La PME et son financement en Algérie", il aborde les généralités sur les PME, les différents systèmes de financement disponibles et la relation entre les banques et les PME.

Le second chapitre, intitulé "Les crédits d'investissement", se concentre sur ce mode de financement crucial, en définissant le crédit d'investissement et ses différents types, tout en évaluant les risques et garanties associés.

Le troisième et dernier chapitre, intitulé "Etude d'un cas de financement d'une PME par crédit d'investissement au sein de la BDL", se concentre sur le processus de financement des PME par la BDL. Il aborde la description et l'historique de la BDL, en mettant en évidence son rôle dans le financement des PME. Il examine également sa structure et son organisation, décrivant comment elle opère pour soutenir les PME. Pour finir, nous avons fait une étude de cas d'un dossier de crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147), illustrant les différentes étapes du processus de demande, d'évaluation et d'octroi de financement.

## ***Chapitre I :***

# ***La PME et son financement en Algérie***

**Introduction :**

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle vital dans notre économie en créant des emplois et en stimulant l'innovation et également la croissance économique. De plus, elles jouent un rôle important dans le renforcement des liens communautaires et la promotion du développement régional. Les décideurs politiques reconnaissent donc l'importance des PME et prennent des mesures pour soutenir leur croissance et leur développement, créant un environnement dans lequel les PME peuvent prospérer en tant qu'entreprises dynamiques.

De plus, les petites et moyennes entreprises ont souvent recours à la banque comme l'une de leurs principales sources de financement. Ainsi, les banques sont devenues des partenaires privilégiés des PME et interviennent tout au long de leur existence. Frank Bancel (1996) argumente : « L'existence de liens étroits entre banques et entreprises a souvent été présentée comme facteurs expliquant l'émergence d'une industrie performante en Allemagne et au Japon »<sup>1</sup>. En effet, une forte relation banque-PME donnera à la PME une grande flexibilité financière et assurera la stabilité de l'équipe dirigeante et la mise en œuvre de projets à long terme sans rechercher à tout prix un retour sur investissement rapide.

Dans ce chapitre, nous allons élucider les particularités des PME, et leurs différents systèmes de financement particulièrement le financement bancaire. D'abord nous allons présenter la définition des PME, ensuite, nous allons étudier les caractéristiques, les atouts et les contraintes de financement des PME (section1), puis nous allons présenter les différents systèmes de financement des PME (section2) et enfin, confronter la relation entre la Banque et la PME (section 3).

---

<sup>1</sup> Bancal Frank, « Les stratégies de banque-industrie », Revue d'Economie Industrielle, Vol.77, 3<sup>ème</sup> trimestre 1996, P29.

## Section 1 : Généralités sur la PME.

La présente section vise à établir une définition claire des PME et à mettre en évidence leurs principales caractéristiques. Comprendre la nature spécifique de ces entreprises est essentiel pour mieux appréhender leurs besoins en matière de financement et les défis auxquels elles sont confrontées.

### 1. Définition de la PME :

En Algérie, la Petite et Moyenne Entreprise est définie par la loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME quel que soit son statut juridique, comme une entreprise de production de biens et/ou de services : Employant une (1) à (250) personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas (2) milliards de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars, et qui respecte les critères d'indépendance. Une entreprise indépendante est celle dont le capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25% et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs autres entreprises ne correspondant pas elles même à la définition de la PME<sup>2</sup>. Cette définition a été modifiée par la loi n°17-02 du 10 janvier 2017, en définissant la petite et moyenne entreprise, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes (employés salariés à temps plein pendant une année); et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de DA; et qui respecte le critère d'indépendance cité précédemment<sup>3</sup>.

Le tableau ci- dessous résume les trois catégories des PME, telle présentées ci-dessus :

**Tableau N° 01 : Catégories de PME en Algérie.**

Entreprise	Effectif	Chiffre d'affaires	Le total du bilan
<b>Micro entreprise</b>	1 à 9	Inférieur à 2 Millions DA	N'excède pas 10 Millions DA
<b>Petite entreprise</b>	10 à 49	N'excède pas les 20 Millions DA	Inférieur ou égale 100 Millions DA
<b>Moyenne entreprise</b>	50 à 250	20 Millions à 2 Milliards DA	De 100 à 500 Millions DA

**Source :** Revue Gestion et entreprises, janvier 2004, n 24.p ,13.

<sup>2</sup> Article n° 04 de la Loi n° 2001-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (P.M.E), p 04.

<sup>3</sup> Article n°05 de la Loi n°17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la PME, journal officiel de la république Algérienne, n°02, p 05.

**2. Caractéristiques de la PME :**

Les caractéristiques des PME/PMI, qu'elles soient qualitatives ou quantitatives, mettent en évidence la différence qui existe entre les petites et les grandes entreprises.

**2.1. La centralisation :**

Le système de gestion d'une PME est très centralisé et se concentre, le plus souvent, sur la personne de son propriétaire dirigeant à une telle ampleur qu'Olivier Torres propose le terme « Ego firme » pour désigner les entreprises de petite taille.

Généralement, il est admis que le niveau de centralisation dépend de la dimension de l'entreprise, du caractère du directeur et de la valeur de ses subalternes ; mais aussi, du contexte de gestion de l'entreprise, ce qui signifie que la petite dimension des PME facilite la multiplication des contacts directs et personnalisés qui renforcent l'autorité de la légitimité du propriétaire-dirigeant, et diminue l'intérêt de créer des échelons hiérarchiques intermédiaires. Par conséquent, apparaît l'absence de visibilité stratégique résultante de la centralisation du management général de la PME entre les mains du propriétaire-dirigeant<sup>4</sup>.

**2.2. La faible spécialisation du travail :**

La faible spécialisation du travail, à tel point que d'un côté, la direction assume plusieurs fonctions de gestion et parfois même des tâches opérationnelles, tandis que de l'autre, les employés possèdent souvent des compétences polyvalentes. Ceci conduit fréquemment à accorder un maximum d'autonomie aux individus, la détermination des charges de travail faisant même parfois l'objet de négociations avec les employés.

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.

**2.3. Un système d'information interne peu complexe :**

Le système d'information interne peu complexe, dû à un marché relativement proche, soit géographiquement, soit psychologiquement<sup>5</sup>. Ainsi, la petite et moyenne entreprise n'a le plus souvent nul besoin d'études de marché complexes, lourdes et souvent dépassées au

---

<sup>4</sup> O. TORRES, « Pour une approche contingente de la spécificité des PME », Revue international PME, vol 10, N°02, 1997, P9-40.

<sup>5</sup> Mémoire de fin d'étude, « Le financement des PME/PMI », UMMTO, promotion 2015, p, 24.

moment où elles sont terminées. C'est ainsi que la perception du changement sur leur marché traditionnel local ou régional peut être rapidement saisie par des entrepreneurs attentifs aux moindres bruits du marché : ce qui peut compenser jusqu'à un certain point les limites d'expertises ou le temps disponible à la réflexion.

#### **2.4. Un système d'information externe simple :**

Dans les entreprises artisanales, le propriétaire-dirigeant peut discuter directement avec ses clients, tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts, que pour expliquer les différents aspects du ou des produits, etc. La grande organisation doit faire des études de marché coûteuses et complexes, qui souvent d'ailleurs finissent par influencer sa stratégie. Cette nécessaire proximité dans les activités de services empêche les économies d'échelle et renforce la compétitivité des petites structures.

#### **2.5. Une stratégie intuitive ou peu formalisée :**

Les objectifs de base à long terme, les plans d'exécution, les raisons des choix restent, le plus souvent, implicites, dans « la tête du patron » et ne font que rarement l'objet de communication et d'explication autres que celles nécessitées par l'action immédiate, car le dirigeant est suffisamment proche de ses employés pour leur expliquer tout changement de direction. Alors que les grandes entreprises doivent préparer des plans relativement précis, des actions projetées, pour servir de référence à toute l'organisation.<sup>6</sup>

#### **2.6. La taille :**

Il n'est pas aisé de classer des entreprises par leur taille dans la mesure où il faut d'abord définir de quelle taille il s'agit<sup>7</sup>:

**Des facteurs de production :** Nombre de personne employés, montant du capital social.

**De l'importance de l'activité :** production, chiffre d'affaires.

**De la rentabilité :** Valeur ajoutée, Excédent brut d'exploitation, Bénéfice.

Le critère de taille le plus utilisé reste tout de même la taille des effectifs pour certains auteurs comme MARCHESNAY, les buts des PME sont spécifiques et distinct de ceux des autres entreprises de taille plus importante.

---

<sup>6</sup> <http://www.memoireonline.com/a/fr/cart/add/8288>

<sup>7</sup> JULIEN Pierre -André et MARCHESNAY Michel, « la petite entreprise » Edition Vuibert, Paris, 1987, p.57.

### 3. La place et le rôle des PME dans l'économie algérienne :

L'importance des PME en Algérie se mesure au regard du dynamisme de ce secteur. Sa contribution au développement économique se décline en termes d'importance numérique, de création de la création d'emplois, de produit intérieur brut et de la valeur ajoutée.

#### 3.1. La contribution des PME dans l'emploi :

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle économique et social très important, à la fois par leur importance dans le tissu économique et par la création d'emplois, un rôle fortement apprécié dans les périodes de crise et d'aggravation des chiffres du chômage. Donc, les PME semblent être les structures les plus appropriées pour permettre une « densification » du tissu productif, permettant d'atteindre une croissance économique plus forte. Une telle orientation ouvre aux PME la perspective d'occuper de nombreuses activités productives et créatrices d'emplois, étant entendu que la promotion de l'emploi est indissociable de la création d'entreprises.

En Algérie, les programmes de soutien de PME Algériennes ont insisté à encourager ces PME à créer plus des postes d'emploi par les exonérations et les réductions parafiscales ce qui va permettre d'intégrer plus de jeunes chômeurs dans le monde de travail et par conséquent de diminuer le taux de chômage comme objectif final. L'effectif global des PME, à la fin de l'année 2022, est de 3 307 821 agents, dont seulement 19 608 relèvent des PME publiques. A noter que l'effectif global des PME a progressé de 5.46% entre 2021 et 2022 comme il est montré dans le **tableau N° 02**.

Tableau N° 02 : Evolution des emplois déclarés pendant la période (2021-2022).

Types de PME	Année 2021		Année 2022		Evolution (%)
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
<b>PME Privées</b>					
Salariés	1 828 720	58,33	1 928 633	58,31	5,46
Employeurs	1 286 140	41,03	1 359 580	41,10	5,71
S/Total	3 114 860	99,36	3 288 213	99,41	5,57
<b>PME Publiques</b>	<b>20 108</b>	<b>0,64</b>	<b>19 608</b>	<b>0,59</b>	<b>5,51</b>
<b>Total</b>	<b>3 134 968</b>	<b>100,00</b>	<b>3 307 821</b>	<b>100,00</b>	<b>5,46</b>

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, édition avril 2023 n° 42 (p14).

D'après le **tableau N° 02**, le nombre de PME privées avec salariés est passé de 1 828 720 en 2021 à 1 928 633 en 2022, représentant une croissance de 5,46%. Cela indique une augmentation du nombre de PME privées qui ont des employés salariés, ce qui peut être considéré comme un signe de développement économique. Le nombre de PME privées avec des employeurs est passé de 1 286 140 en 2021 à 1 359 580 en 2022, montrant une croissance de 5,71%. Cela signifie que le nombre de PME privées qui créent des emplois et des opportunités d'embauche a également augmenté.

En analysant ces chiffres, on peut constater que les PME privées en Algérie ont connu une croissance positive en termes de nombre et de parts en pourcentage pour les deux catégories, à la fois pour les PME avec salariés et pour celles avec des employeurs. Cette tendance témoigne d'un dynamisme dans le secteur privé et peut indiquer une amélioration de l'environnement des affaires, ainsi que des opportunités de croissance économique.

Le nombre de PME publiques est passé de 20 108 en 2021 à 19 608 en 2022, ce qui correspond à une baisse de 0,59%. Cette diminution peut s'expliquer par divers facteurs, tels que des réorganisations au sein du secteur public ou des transformations d'entreprises publiques en sociétés privées. Cependant, malgré cette diminution, les PME publiques conservent une part relativement faible dans l'ensemble du paysage des PME en Algérie.

### 3.2. La contribution des PME au PIB :

Afin d'appréhender le rendement des entreprises dans une économie, l'indicateur valeur ajoutée est privilégié afin de mesurer la contribution de ces entreprises au privilégie Produit Intérieur Brut (PIB). La valeur ajoutée à l'échelle nationale est représentée par le PIB. En effet, Les PME contribuent fortement à la création de la valeur ajoutée, qui est un indicateur qui mesure la production créée et vendue par une entreprise (HASAINE & BADRI, 2021).

En Algérie, La valeur ajoutée hors hydrocarbures (représentée par la valeur ajoutée générée par les PME) a connu un privilégie en croissance continue de 2016 à 2019. Elle a passée de 7580,43 milliards de dinars en 2013 à 11 540,6 milliards en 2019, soit une augmentation d'environ 430%. La contribution au PIB total du pays oscille entre 38 et 57% durant la période de l'étude (Tableau N° 03).

Tableau N° 03 : Evolution de la contribution des PME au PIB.

Année	VA Hors hydrocarbure des PME (En milliard de DA) <sup>8</sup>	PIB Total (En milliards de DA) <sup>9</sup>	Part des PME en % du PIB Total
2002	2184,1	4522,77	48,29
2003	2434,8	5252,32	46,36
2004	2745,4	6149,12	44,65
2005	3015,5	7561,98	39,88
2006	3444,11	8501,64	40,51
2007	3903,63	9352,89	41,74
2008	4237,92	11043,7	38,37
2009	4978,82	9968,02	49,95
2010	5509,21	11991,56	45,94
2011	6060,8	14588,97	41,54
2012	6606,4	16209,6	40,76

<sup>8</sup> Bulletins statistiques du ministère de l'industrie et des mines 2002 à 2020.

<sup>9</sup> (ONS, « Rétrospective des comptes économiques de 1963 à 2019 », collections statistiques n°221/2021, Série E, statistiques économiques n°108, Aout 2021).

<b>2013</b>	7580,43	16647,92	45,53
<b>2014</b>	8526,58	17228,6	49,49
<b>2015</b>	9237,87	16712,67	55,27
<b>2016</b>	9943,92	17514,63	56,77
<b>2017</b>	10106,76	18876,17	53,54
<b>2018</b>	10886,62	20452,32	53,23
<b>2019</b>	11540,6	20428,34	56,49

Source : Bulletins statistiques du ministère de l'industrie et des mines 2002 à 2020.

Les données du **tableau n°03** montrent que la part de la valeur ajoutée créée par les PME dans le PIB est importante, ce qui témoigne de la place des PME dans la création des richesses. Cette évolution a connu une augmentation lente de 2002 à 2019 avec des baisses enregistrées entre 2004 et 2014. L'évolution s'explique par l'augmentation du nombre de PME privées durant la période de l'étude.

### 3.3. Contribution des PME à la valeur ajoutée :

En 2021, le secteur privé HH, reste majoritaire en termes de valeur ajoutée avec un montant de 10 334,13 milliards de DA, soit une part de 87,87%.

Tableau N° 04 : Evolution de la VA (HH) par secteur juridique (2016-2021).

Secteur juridique	2016		2017		2018		2019		2020		2021	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Part du Public dans la VA	1414,65	14,23	1291,14	12,775	1362,21	12,51	1449,22	12,66	1299,91	12,233	1426,61	12,13
Part du Privé dans la VA	8529,27	85,77	8815,62	87,225	9524,41	87,49	10001,3	87,34	9326,55	87,767	10334,13	87,87
<b>TOTAL</b>	9943,92	100	10106,7	100	10886,62	100,00	11450,6	100	10626,46	100	11760,74	100

Source : ONS (p35)

**Section 2 : Les systèmes de financement des PME.**

Dans cette section, nous allons présenter d'une manière explicite les différents systèmes de financement des PME, qui sont principalement l'interne, notamment, l'autofinancement et l'externe constitué du système traditionnel qui est l'endettement et le marché financier.

**1. Le système de financement interne :**

Le financement interne est constitué notamment par l'autofinancement.

**1.1. L'autofinancement :**

Dans un sens large, l'autofinancement d'une petite et moyenne entreprise (PME) incorpore non seulement le bénéfice non distribué, mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser de côté dans l'entreprise afin de la financer. Cette pratique n'est pas rare. Elle se traduit soit par le recours à un compte courant créditeur, soit même par une rémunération du dirigeant nettement inférieure à celle du marché<sup>10</sup>.

**1.1.1. Le recours à l'autofinancement et la volonté d'indépendance de la PME :**

Le recours systématique et prioritaire à l'autofinancement s'explique notamment sur la base de variables subjectives telles que la volonté d'indépendance et l'identification du patrimoine de la famille au point d'y être assimilé. En effet, les bénéfices réalisés sont de fait réinvestis dans la PME. Cette assimilation a des conséquences défavorables pour la survie de la PME. Lors du décès du dirigeant, le patrimoine risque d'être insuffisant pour payer les droits de succession. Les héritiers sont alors confrontés à la vente ou à la liquidation de l'entreprise.

Par ailleurs, une autre variable de nature objective, réside dans la souplesse de l'autofinancement comme instrument de financement, d'où la décision relève généralement de la seule volonté du dirigeant. En outre, les dirigeants de PME semblent associer un coût nul à l'utilisation de l'autofinancement, ignorant en cela son coût d'opportunité. En effet, l'absence de coût explicite pousse les dirigeants de PME à privilégier cette source de financement<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Wtterwulghe Robert : Op.cit.126.

<sup>11</sup> Idem.

**1.1.2. Les limites de l'autofinancement :**

Le recours au système de l'autofinancement de la PME, limite la croissance de cette dernière à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats réalisés. En effet, « la croissance des fonds propres par dotation aux réserves suppose la mise en évidence d'un bénéfice qui subit un prélèvement fiscal ». Le dirigeant de PME peut être tenté de minimiser l'impact fiscal par divers biais comptables ou d'autres artifices.

De ce fait, la fiscalité a un impact néfaste sur les possibilités de croissance des PME. En induisant un comportement de limitation du bénéfice, la fiscalité réduit le potentiel de l'autofinancement de la PME, alors qu'il est la source de financement privilégiée du propriétaire-dirigeant. A défaut de pouvoir se financer à suffisance par autofinancement, la PME se tourne vers le crédit bancaire qui constitue la principale source de financement extérieure<sup>12</sup>.

Il est à signaler que le financement informel est important dans le financement des PME, notamment dans les pays en voie de développement.

D'ailleurs, certains constats peuvent être tirés au sujet du financement informel des PME à partir des études de cas effectuées en Afrique, en Amérique latine et en Asie<sup>13</sup>:

La finance informelle est omniprésente dans les pays à faible revenu. Elle se concentre à l'endroit où ont lieu les transactions commerciales portant sur des montants importants, quel que soit l'état de développement des marchés financiers formels.

Bien qu'un grand nombre de pauvres participent à la finance informelle, les emprunts et dépôts informels sont aussi courants à l'intérieur d'une classe sociale qu'entre différentes classes économiques. Le marché financier informel est très complexe, il ne s'agit pas seulement du cas où les riches prêtent aux pauvres,

Le secteur financier informel est souvent dynamique, innovateur et flexible, adapté à l'environnement économique et social,

La finance informelle améliore l'allocation des ressources, elle permet le redéploiement de prêt à des individus et à des entreprises qui ont une meilleure opportunité économique.

---

<sup>12</sup> Witterwulghe Robert: Op.cit.129.

<sup>13</sup> Adams W et Fichtta A, « Finance informelle dans les pays en développement », Edition presse université, Loyon, 1994, P19.

## 2. Le financement externe :

Il existe plusieurs types de financement externe, à savoir, le marché financier, le financement islamique, le capital-risque et le financement bancaire.

### 2.1. Le marché financier :

Une autre forme classique d'ouverture du capital de l'entreprise est l'introduction en bourse.

De point de vue de l'analyse économique, le coût du financement par appel aux capitaux s'établit sur des bases similaires à celles de l'autofinancement. Néanmoins, le recours au marché public et à la cotation entraîne des coûts de transactions complémentaires. La PME qui recourt à l'autofinancement réalise une opération interne et évite ainsi les coûts de transactions du marché. Ces derniers comprennent les commissions de courtage, les taxes et frais liés à la publicité et à l'impression des titres et des coûts résultant des contraintes légales d'information et de publicité<sup>14</sup>.

La cotation en bourse permet d'offrir à l'investisseur une source relativement fiable d'informations et de résorber l'asymétrie existant entre l'entreprise et le marché. Les exigences de transparence de la part des autorités boursières réduisent les possibilités pour le dirigeant de détériorer volontairement sa comptabilité en vue de réduire artificiellement le bénéfice ? Néanmoins, la liquidité des titres de PME sur des marchés boursiers est généralement inférieure à celle des grandes entreprises<sup>15</sup>.

La cotation sur le marché boursier peut offrir une série d'avantages aux PME tels que l'accélération de la croissance, une diversification des sources de financement, la facilitation des démarches de succession, l'obtention de capitaux à des conditions plus avantageuses ou encore l'accroissement de la notoriété de l'entreprise.

### 2.2. Le financement islamique :

D'après la définition de JOUABER « *La finance islamique est une forme de financement alternative à la finance conventionnelle qui fait appel à des techniques financières spécifiques des restructurations financières. Elle a de nombreux points communs, mais également de réelles différences avec la finance conventionnelle. En l'occurrence, elle poursuit les mêmes objectifs en*

---

<sup>14</sup> Wtterwulghe Robert: Op. Cit.P143.

<sup>15</sup> Idem.

*termes de performances financières. Sa spécificité provient du fait qu'elle veille au respect d'un ensemble de règles et de principes édictés par l'éthique musulman »<sup>16</sup>.*

Les sources de la finances islamiques sont au nombre de deux :

**Les sources principales :** Le CORAN, La SUNNA.

**Les sources secondaires :** AL-IJMA, AL-QIYAS. (AL-FIQH).

Le financement islamique des petites et moyennes entreprises (PME) se distingue par son adhésion stricte aux principes de la charia, la loi islamique. Pour comprendre en quoi il consiste, examinons de plus près les modalités couramment employées dans ce type de financement<sup>17</sup> :

**La Mourabaha (Financement commercial avec marge bénéficiaire) :**

Littéralement, la Mourabaha veut dire « prise de profit » (« profit taking » en anglais) dans le cadre d'une transaction commerciale.

La banque acquiert une marchandise (matières premières, produits semi-finis, autres...) pour le compte de son client, moyennant une marge bénéficiaire fixée à la signature du contrat. La banque transfère la propriété du bien au client après que celui-ci eut payé le prix total du bien ainsi que la marge fixée dans le contrat.

La Mourabaha est une opération à court terme et relativement peu risquée. Dans ce type de contrat, la marge bénéficiaire et le délai de paiement sont fixes, ce qui en fait une option très attrayante pour les entreprises. En particulier, en période d'inflation, les entreprises peuvent estimer plus précisément les coûts de leurs produits en raison de cette stabilité contractuelle.

**Mousharaka (Partenariat) :**

La Mousharaka représente un accord de partenariat entre un investisseur islamique et une entreprise, dans le but de financer un projet ou une activité spécifique. Les deux parties contribuent au capital, soit de manière égale, soit en fonction d'un arrangement préalablement établi. Les bénéfices et les pertes découlant de cette entreprise sont alors partagés proportionnellement en fonction de leurs contributions financières respectives. La Mousharaka est souvent utilisée pour soutenir des projets d'expansion ou d'autres besoins financiers des PME.

---

<sup>16</sup> Jouaber snousi. K. « La finance islamique : est-elle une finance alternative ». Option finance, 2009, P09.

<sup>17</sup> Mahmoud A. El gamal, Edition De boeck, « La banque et la finance islamique », 2012, P 85.

**Moudarabah (Gestion de fonds) :**

La Moudarabah est un contrat de gestion de fonds, où un investisseur islamique fournit des fonds (le capital) à une entreprise (le moudarib) pour un projet ou une entreprise particulière. L'investisseur apporte le capital nécessaire, tandis que l'entreprise prend en charge la gestion du projet. Les profits générés par ce projet sont ensuite partagés conformément à un accord préalable. Toutefois, en cas de pertes, c'est l'investisseur qui supporte ces pertes, tandis que l'entreprise perd le temps et l'expertise investis dans le projet<sup>18</sup>.

**Ijarah (Contrat de location) :**

Le contrat Ijarah est couramment utilisé pour le financement d'actifs tangibles, tels que des équipements, des véhicules ou des biens immobiliers. Dans ce cas, l'investisseur islamique achète l'actif en question, puis le loue à l'entreprise. L'entreprise effectue des paiements de location périodiques, qui peuvent également inclure une composante de remboursement du capital. À la fin du contrat, l'entreprise peut avoir la possibilité d'acheter l'actif à un prix convenu ou de continuer à le louer.

**Sukuk (Obligations islamiques) :**

Les Sukuk sont des titres de dette islamiques émis dans le but de mobiliser des fonds. Contrairement aux obligations conventionnelles, les Sukuk sont structurés de manière à respecter la charia. Ils reposent sur des actifs tangibles, tels que des biens immobiliers ou des projets, et les rendements sont générés par les flux de trésorerie associés à ces actifs. Les PME ont la possibilité d'émettre des Sukuk pour financer des projets spécifiques.

**Qard al-Hasan (Prêt bienveillant) :**

Le Qard al-Hasan désigne un prêt charitable exempt d'intérêts. Bien que l'investisseur ne réalise pas de profit direct grâce à ce prêt, il s'agit d'une option conforme à la charia qui peut être utilisée pour fournir un financement temporaire aux PME, sans les coûts associés aux intérêts conventionnels.

**Wakala (Mandat) :**

Le contrat de Wakala permet à une partie (le mandant) de désigner une autre partie (le mandataire) pour gérer un projet ou des fonds spécifiques en son nom. Le mandataire est rémunéré pour ses services, mais les modalités de rémunération sont en accord avec les principes de la charia.

---

<sup>18</sup> Idem.

**2.3. Le capital-risque :**

Le capital-risque est un sous-ensemble du capital-investissement et concerne les seules interventions par apport de fonds propres dans les entreprises nouvelles ou en phase de création. C'est un mode de financement de la croissance d'une entreprise à fort potentiel de développement. Des investisseurs (en général une société de capital-risque) apportent à une entreprise :

- Des ressources financières (prise de participations) ;
- Un partenariat dans son management (cette mission d'accompagnement et d'assistance peut être déterminante pour assurer la survie d'une jeune entreprise innovante)<sup>19</sup>.

Le capital-risque est une forme d'investissement qui revêt une grande importance pour les entreprises en phase de croissance rapide, notamment celles qui ont des besoins financiers importants. Ce type de financement est généralement fourni par des sociétés de capital-risque ou des investisseurs institutionnels plutôt que par des particuliers.

Ce qui distingue le capital-risque d'autres formes d'investissement en début de croissance, tels que l'investissement providentiel et le capital de proximité (qui provient de la famille et des amis), c'est qu'il est moins patient dans ses attentes de remboursement. Les investisseurs en capital-risque ont tendance à avoir des conditions de remboursement plus strictes.

Les investisseurs en capital-risque cherchent à acquérir une participation dans le capital propre des entreprises qu'ils financent, souvent sous forme d'actions ou de titres financiers. Leur objectif principal est de vendre ces participations à une date ultérieure afin de réaliser un profit substantiel ou un gain en capital. Ils ne sont généralement pas aussi intéressés par les rendements basés sur les bénéfices, tels que les dividendes.

En règle générale, les entreprises qui recherchent du capital-risque ne sont pas en mesure d'obtenir le financement dont elles ont besoin par le biais de prêts traditionnels. Elles doivent donc faire appel à des investisseurs externes qui joueront un rôle actif dans leur gestion et qui peuvent avoir l'intention de se retirer rapidement, que ce soit par le biais d'une vente commerciale à une autre entreprise du même secteur ou par une introduction en bourse initiale lorsque l'entreprise propose ses actions au public pour la première fois.

---

<sup>19</sup> Dictionnaire de science économique, Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO, Anne-Mary DRAI, P 43.

La durée typique d'un investissement en capital-risque est d'environ 7 à 10 ans. Outre l'argent qu'ils investissent, les investisseurs en capital-risque apportent également leur expertise et leur réseau de contacts aux entreprises. Ils contribuent à attirer de nouveaux investisseurs et membres du conseil d'administration, ce qui peut être essentiel pour la planification stratégique, financière et la gouvernance de l'entreprise.

Les investisseurs en capital-risque ont tendance à rechercher des entreprises qui sont bien positionnées sur des marchés à forte croissance et qui disposent d'équipes de gestion engagées et partageant des objectifs communs. Étant donné que ces critères peuvent être difficiles à satisfaire, le financement par capital-risque est moins fréquent que d'autres formes d'investissement<sup>20</sup>.

#### **2.4. Le financement traditionnel : le financement bancaire**

De par leur taille, les PME sont rarement en mesure de recourir directement aux marchés financiers et à leurs produits. Le banquier constitue leur première source de financement externe (la banque est le partenaire privilégié des PME).

En effet, plusieurs études démontrent qu'après l'autofinancement, les PME recourent prioritairement à l'endettement bancaire. Cette situation s'explique par plusieurs facteurs. Le recours direct au marché des capitaux, implique des coûts (coûts de transaction au sens de Williamson) supplémentaires. Ces coûts constituent une barrière à l'entrée pour les PME.

Aussi, face au rôle marginal joué par le capital-risque dans le financement des PME, Belletante, B et Levratto. N (1995) vont même jusqu'à affirmer qu'il « ne peut être considéré comme un mode de financement substituable au crédit bancaire ».

L'accès direct des PME au marché financier est aussi freiné par l'opacité de l'information du côté des PME. Le manque de transparence souvent voulue par le dirigeant crée une asymétrie d'information entre le propriétaire-dirigeant et le marché. Cette asymétrie se trouve à un degré moins dans la relation Banque-PME qui peut compenser le manque d'information par une connaissance personnalisée de l'entrepreneur (propriétaire-dirigeant) et par des garanties qui réduisent son risque<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/glossaire/capital-de-risque>, consulté le 19/09/2023.

<sup>21</sup> Wtterwulghe Robert: Op. Cit.P142.

**2.4.1. Le microcrédit :**

Selon VINCENT.F, « le microcrédit est à la mode. Conçu essentiellement comme une facilité de paiement, les organismes d'aide internationale mais aussi les banques privées l'utilisent pour en faire un moyen de financement du développement. Cependant, si ces crédits servent effectivement d'outil de développement, ceci dépend de plusieurs facteurs du montant ; il s'agit généralement de sommes entre 100 et 5000 Dollars, du taux d'intérêt appliqué, du choix du bénéficiaire ciblé et de la forme de garantie choisie »<sup>22</sup>.

Essentiellement, ces nouvelles stratégies de financement visent la création d'entreprises au sein des populations à faible revenus, en procurant à la fois un capital et de la formation.

Pour SERVON. L<sup>23</sup> : « cette nouvelle vague de développement économique local met au centre l'homme plutôt que le territoire, cible des populations spécifiques et se traduit de plus en plus par des partenariats publics/privés. Parmi les nouvelles stratégies, on trouve les programmes de développement des micro-entreprises ». Pour le cas de l'Algérie, ces programmes sont mis en œuvre par les dispositifs tel que : ANSEJ, CNAC et ANGEM.

Le microcrédit fait partie de la micro finance (qui englobe, outre le crédit, l'épargne et l'assurance). Il constitue un nouveau modèle bancaire basé sur la proximité culturelle et géographique entre le prêteur et l'emprunteur<sup>24</sup>.

En effet, il existe deux formes de microcrédit :

Le microcrédit professionnel destiné à la création d'entreprise ou d'activités par des personnes en difficulté. Ce type de financement s'inscrit dans une logique d'insertion professionnelle.

Le microcrédit social ou personnel, qui aide les ménages en difficulté à faire face à leurs besoins de consommation pour accéder à l'emploi (exemple : achat d'une voiture pour se rendre à son travail) et au logement, et favoriser l'insertion sociale.

---

<sup>22</sup> VINCENT.F, le système du micro-crédit, permet-t-il le développement ? In Revue Problèmes économiques, N°2666-24 Mai 2000, P25.

<sup>23</sup> SERVON.L, le microcrédit et la nouvelle vague de développement économique local aux Etats Unis, In DEMAZIERE, du local au global, les initiatives locales pour le développement économiques en Europe et en Amérique, édition, L'Harmattan., 1996, P 341.

<sup>24</sup> Michel ROUX, Master Banque de détail, édition ESKA, 2010, P380.

**2.4.2. Les incitations financières aux PME :**

Divers instruments d'incitations financières aux PME ont été initiés dans les différents pays développés et en développement, à des degrés différents, selon bien sûr la place ou l'importance qu'attribue la politique de chaque pays concerné à la promotion du secteur de la PME.

Pour promouvoir l'investissement (notamment privé) et le secteur des PME en particulier, un double système d'incitation financière et fiscale est appliqué. D'une part, l'instrument auquel on a le plus souvent recours pour orienter les ressources publiques vers la promotion de l'investissement réside dans les incitations fiscales basées principalement sur l'exemption de l'impôt, la réduction des barèmes de taxation des bénéficiaires, les crédits d'impôts sur certaines dépenses d'investissement, la libération et l'accélération des amortissements, le report sur plusieurs années des pertes<sup>25</sup>.

D'autre part, l'incitation financière en particulier basée sur des crédits à des taux bonifiés, constitue un facteur de promotion de l'investissement du secteur des PME. Donc, ce double système d'incitation fiscale et financière a pour objectif l'aide éventuelle et l'encouragement pour renforcer la structure productive des PME. D'ailleurs, c'est ce double système d'incitation qui est appliqué en Algérie dans le cadre des réformes et la politique de promotion de la PME<sup>26</sup>.

Plusieurs pays industrialisés ont procédé à moderniser leur système de crédit et engendrent de véritables crédits industriels. En effet, ils ont confié ces crédits à des institutions spécialisées autres que les banques commerciales. On peut citer les Instituts de Développement Régional (IDR) de France, les Small Business Administration (SBA) des USA, et les institutions financières spécialisées (IFS). Leurs contributions ne se limitent pas à la politique active de la création et la transmission des PME pour le renforcement de leur structure financière, ces institutions sont des partenaires des PME en fonds propres. Ce partenariat avec les PME prend la forme d'interventions en termes de conseils d'orientations au sujet de financement, de gestion<sup>27</sup>.

**2.4.3. Le financement de création des PME :**

La création d'entreprise relève d'une problématique qui consiste dans le financement d'un projet d'investissement sans pouvoir disposer d'éléments de références passés, ni actifs intrinsèques au projet capables de garantir les fonds prêtés, d'où la banque est réticente de miser sur le projet.

---

<sup>25</sup> Wtterwulghe Robert: Op. Cit.P142.

<sup>26</sup> Madouche Yacine, « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la Banque en Algérie », Thèse de Magister en sciences économiques », Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2009, P127.

<sup>27</sup> Madouche Yacine : Op. Cit.P127/128.

Pour le cas de PME innovante, la difficulté réside dans le financement de l'immatériel, en d'autres termes, la recherche et l'innovation, qui représentent pour une banque un risque trop élevé. Les intermédiaires financiers, en particulier les banques craignent une mortalité rapide du projet de création d'entreprises (PME), qui ne lui permette pas le remboursement des fonds prêtés, car la plupart des PME ne pouvant vivre au-delà de la troisième année de leur création<sup>28</sup>.

Face à de telles contraintes, les banques commerciales ne peuvent supporter seules, sans autres accompagnement, le poids lié à cette fertilisation. Les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer et les moyens sont multiples ; fiscalité, charges sociales, aides remboursables. Mais quelles qu'en soient les formes, l'intervention des pouvoirs publics doit être coordonnée avec les différentes banques (publiques et privées, d'affaires et commerciales et spécialisées, avec celles des investisseurs privés, en particulier avec les opérateurs du capital-risque.

#### **2.4.4. L'évolution de l'intermédiation bancaire classique vis-à-vis des PME :**

Les besoins en fonds propres et le poids de l'endettement à court terme constituent les deux principaux points de différence au sujet de la structure des PME à celle des grandes entreprises. Selon YOUNCOURT.B, et MAROIS.T pour un total d'endettement rapporté au fonds propres identiques, la part de l'endettement à court terme est beaucoup plus forte chez la petite et moyenne entreprise que chez la grande entreprise. Les causes de cette faiblesse sont difficiles à hiérarchiser, nous citons<sup>29</sup> :

- Méfiance ou réserve à l'égard de l'endettement à long terme considéré comme la manifestation la plus symbolique de l'endettement ;
- Hésitation à s'engager sur des créances lointaines au regard des incertitudes immédiates véhiculées par la conjoncture du moment ;
- Insuffisance des capacités techniques à l'entreprise à gérer précisément ses mouvements de fonds et à optimiser sa trésorerie ;
- Ou peut-être, il s'agit d'une conséquence du système et du comportement bancaire eux-mêmes, en termes du coût de crédit ou des garanties exigées.

Cette caractéristique en termes d'endettement à court terme de la PME. Reflète une

---

<sup>28</sup> Madouche Yacine : Op. Cit.P127/128.

<sup>29</sup> BizageutA « Les petites et moyennes entreprises, caractéristiques et financement des PME », Edition Berget Levraut, Paris, 1989, P65.

insuffisance de la maîtrise technique ainsi qu'une mauvaise organisation du passif qui n'est pas conforme aux principes financiers. Le poids excessif des crédits interentreprises et généralement reflété par l'importance des besoins en fonds de roulement. Il n'en demeure pas moins que les besoins d'une PME en ressources financières sont fort appréciables et indispensables, soit pour son démarrage, ou pour réaliser l'investissement nécessaire<sup>30</sup>.

Face à cette situation financière particulière des PME, le système bancaire a apporté des modifications, portant principalement sur trois axes, à savoir<sup>31</sup> :

- La mobilisation plus large et plus souple des financements à court terme ;
- Le développement direct, via les banques, des concours à moyen et long terme ;
- La création et l'élargissement de véritables gammes de prestations de services des banques.

En effet, l'intermédiation bancaire a évalué en termes de statut propre des banques elles-mêmes. C'est-à-dire les mutations économiques de ses trois dernières décennies ont engendré une multiplication des différents types de banque, notamment en banque d'affaires, banques commerciales, banques universelles...etc.

D'ailleurs, les banques commerciales ont entrepris le développement de leurs interventions « En haut du bilan », en élargissant leur champ d'interventions vers le financement de l'investissement nécessaire notamment dans la phase de démarrage des PME. Pour ce faire, il a fallu se doter de moyen financier. Contrairement à la banque d'affaire qui gère des portes feuilles de participations, la banque commerciale a pour mission d'accompagner les PME en croissance, en leur apportant le supplément en fonds propres nécessaire dont elles ont besoin aux étapes clés de leur existence, une intervention en capital ne peut être exclusive d'un développement des concours bancaires classiques, qu'ils s'agissent des concours à moyen et long terme ou de financement des besoins de trésorerie<sup>32</sup>.

Par ailleurs, pour l'emprunteur, le crédit bancaire présente plus d'avantages par rapport au marché financier. Cela en raison de deux principaux avantages, qui sont<sup>33</sup> :

---

<sup>30</sup> Bizageut A : Op. Cit.P65.

<sup>31</sup> Idem.

<sup>32</sup> Madouche Yacine : Op. Cit, P 130.

<sup>33</sup> En Algérie, le recours des emprunteurs ou des PME en particulier, au marché bancaire est beaucoup plus une évidence qu'un choix, en raison de non développement du marché financier.

- La souplesse des crédits bancaires on peut la constater dans les montants et les échéances modulables, ainsi que les formes diverses de crédit. L'emprunt sur le marché financier, ne présente aucune de ces facilités.
- Le crédit bancaire, est lié à la renégociation du contrat de crédit avec le banquier, on dit qu'il y a une supériorité du crédit bancaire par rapport aux dettes de marché.

#### 2.4.5. La rupture abusive de crédit :

Cette critique génère fréquemment des conflits entre les petites et moyennes entreprises (PME) et les banquiers, et il est souvent un signe précurseur de l'entreprise en situation de cessation de paiement. La PME qui est en situation de difficulté, voit sa banque réduire, voire interrompre le crédit. La PME reproche aux banquiers cette brutalité qui ne fait qu'amplifier les préjudices portés à son encontre, car au lieu de lui apporter un soutien lui permettant de dépasser les difficultés qu'elle traverse, ils optent généralement pour une rupture abusive du crédit, l'abandonnant dans une situation où elle ne peut pas trouver de solutions à sa gestion pour redémarrer, et ainsi payer ses échéances des crédits antérieurs<sup>34</sup>.

Au-delà des obligations légales, avant de retirer son soutien à une PME, le banquier doit d'abord expliquer à son entreprise les raisons de son retrait. S'il y a possibilité, procéder à un désengagement par palier. On constate que le banquier ou le prêteur, accordant un crédit supplémentaire à une entreprise en difficulté, donnera l'occasion à l'emprunteur de constater qu'il pourra toujours négocier son contrat de crédit *ex post*, ce qui l'amène à prendre beaucoup de risques. Ce phénomène est un effet négatif des relations de long terme, qui conduisent les banques à être plus laxistes<sup>35</sup>.

On peut dire que le banquier doit défendre la position de la PME méritante, en mesurant et appréciant sa situation, après une étude détaillée de son activité et de sa structure financière, tout en prenant en considération les secteurs risqués tels que, le domaine du textile, de la chaussure, du transport. Cet engagement peut porter préjudice au banquier, qui sera accusé de soutien abusif en faveur de son entreprise.

---

<sup>34</sup> Thierry APOTEKER, « Les relations Banques-PME : un éclairage théorique sur les stratégies pour les banques française », banque stratégique, Revue N°130, septembre 1999, P 01.

<sup>35</sup> Eber Nicolas, « les relations de long terme banque-entreprise », Edition Vuibert, Paris, 1999, P2.

#### 2.4.6. Le soutien abusif de crédit :

Ce soutien abusif apparaît lorsque le banquier accorde un crédit à une entreprise (une PME par exemple) dont la situation est irrémédiablement compromise. Il aura non seulement la difficulté ou l'impossibilité de récupérer le crédit (les fonds) accordé, mais en plus, être accusé de donner une apparence de solvabilité.

Face au dilemme de rupture abusive de crédit, et de soutien abusif à une entreprise en difficulté, le banquier adopte une attitude frileuse envers les PME, face au risque juridique qu'il encoure (responsabilité pénale du banquier).

« En Algérie, la problématique de la responsabilité pénale du banquier en matière d'opérations de distribution de crédits est ambiguë. Pour les magistrats, le banquier est un fonctionnaire, d'où l'application des articles 119 et 422 du code pénal lorsqu'il s'agit d'un crédit douteux. Pour la communauté bancaire, le banquier est soumis à une réglementation particulière, notamment prudentielle, et son métier est basé essentiellement sur le risque. Sa poursuite ne devrait avoir lieu que sur plainte de sa hiérarchie »<sup>36</sup>.

Le danger d'une réglementation très stricte en la matière, risque de conduire les banques à des comportements trop prudents à l'égard de certains risques, notamment le risque PME.

Les PME comme toutes les entreprises, sont financées par deux systèmes de financement, interne et externe. Dans le système de financement interne, les PME sont financées par leurs apports personnels (autofinancement), dans le système de financement externe les PME sont financées par l'augmentation de capital par l'émission des titres et l'introduction en bourse (le marché financier), ou bien par l'endettement (les crédits bancaire).

---

<sup>36</sup> ATMANIA. Mostefa, rapport du secrétariat général de l'ABEF, revue convergence éditée par la BEA, N°03-1999, P 5-8.

### Section 3 : La relation Banque-PME.

L'existence de processus de financement direct liant prêteurs et emprunteurs sur les marchés de capitaux et de processus de financement indirect caractérisés par des relations de financement intermédiaires soulève la question de la logique de traitement de la présence et du rôle des banques dans le financement des entreprises. Cependant, la valeur des relations banque-entreprise fait partie d'un débat plus large que l'existence des banques elles-mêmes.

La relation entre les banques et les PME repose sur un ensemble d'opérations et de liens plus ou moins standardisés. L'objectif est de créer un flux d'informations qui relie les deux principaux concepts de confiance et de temps. L'un des aspects les plus importants de la relation d'une banque avec une PME est le contrat de prêt. Cet engagement permet de combiner les intérêts uniques des deux parties. D'une part, le banquier s'intéresse à la rentabilité et à la solvabilité de l'entreprise, et d'autre part, le banquier cherche à rentabiliser l'argent emprunté par l'entreprise.

Ensuite, il convient d'identifier les principales mesures dans le cadre du contrat de prêt afin d'apprécier la solidité de la relation entre la banque et la PME, ainsi que les mesures qui permettent aux deux parties de maintenir et de poursuivre cette relation. À cette fin, nous esquissons d'abord la relation entre les banques et les PME. Nous détaillons ensuite la force de cette relation, ses déterminants transactionnels et les facteurs justifiant son maintien.

#### 1. Les mesures de force de la relation Banque-PME :

Les relations bancaires peuvent être mesurées et abordées à travers plusieurs variables, une variable bien connue dans la littérature est : la capacité à obtenir un avantage informationnel. La portée et l'exclusivité de la relation<sup>37</sup>.

##### 1.1. La capacité d'acquérir un avantage informationnel :

La supériorité de la banque comme intermédiaire financier repose sur sa capacité d'établir des relations avec ses clients, notamment dans un contexte informationnel opaque. La théorie bancaire souligne que la relation de long terme permet de réduire les inefficiences associées aux imperfections informationnelles entre prêteurs et emprunteurs.

---

<sup>37</sup> Mémoire de fin d'études, « La gestion des risques des crédits d'investissements. Cas BDL de Tizi-Ouzou », Promotion 2021/2022, P 23.

**1.2. L'étendue de la relation :**

L'un des plus importants indicateurs mesurant la force et le degré de l'intensité du lien entre la banque et la PME est la durée de la relation. Les différentes études traitant cet indicateur ont montré l'importance de son rôle, mais en aboutissant à des divergences concernant la durée moyenne de la relation bancaire d'un pays à l'autre.

Cet indicateur permet également de mesurer l'intensité de la relation bancaire en se basant sur les prestations de services fournies par la banque et utilisées par l'entreprise.

La durée de la relation bancaire est également considérée comme un facteur favorable à la disponibilité du crédit dans la mesure où la réitération des relations de prêt donne à la banque une meilleure information sur la capacité et la volonté de remboursement de l'entreprise.

**1.3. La monobancarité :**

Le choix de l'institution bancaire est également crucial pour influencer les modalités de financement<sup>38</sup>.

La monobancarité peut s'avérer le choix optimal en termes de coûts d'intermédiation, mais tout en présentant certains inconvénients dans la durée. Pratique et simple, cette situation pourrait être ingérable et critique en cas de difficultés financières. Si la relation est interrompue d'un seul coup, l'entreprise se verra privée de toute marge de manœuvre, car le banquier, par mesure de prudence, refuse toute relation d'affaires avec une entreprise qui rencontre des difficultés financières. Pour le banquier, la relation exclusive lui permet de disposer des flux informationnels privilégiés, mais, elle pourra par la suite, l'inciter à développer un comportement opportuniste envers ses clients, même les plus rentables, et ce, par leur imposer un taux d'intérêt plus important que celui proposé par les concurrents dans le cas où ces derniers bénéficieraient du même niveau d'information.

**2. Les déterminants transactionnels de la relation :**

Une large revue de la littérature sur l'approche transactionnelle a permis de mettre en évidence l'incertitude de l'environnement, les coûts de transfert et la dépendance vis-à-vis de la banque, comme facteurs expliquant la volonté d'une entreprise de faire perdurer relation avec sa banque principale. Ces déterminants sont dits transactionnels, car issus des principaux champs théoriques du paradigme transactionnel.

---

<sup>38</sup> Idem, P 24.

**2.1. L'incertitude de l'environnement :**

L'analyse de l'environnement est considérée, par l'approche transactionnelle, comme étant un aspect central dans l'analyse des relations interentreprises.

**2.2. Les coûts de transfert :**

Lorsqu'une banque et une entreprise établissent une relation, elles s'ajustent mutuellement pour répondre aux besoins de l'autre. Cela peut créer un sentiment de confiance et de satisfaction dans la relation. Cependant, si la relation prend fin ou si l'entreprise décide de changer de partenaire financier, cela peut entraîner des frais supplémentaires pour l'entreprise, que l'on appelle coûts de transfert ou coûts de mobilité financière.

**2.3. La dépendance :**

Lorsqu'une entreprise souhaite obtenir les ressources dont elle a besoin pour sa croissance, elle établit des relations de confiance avec d'autres organisations, notamment les banques. Cette dépendance découle du fait que l'entreprise a besoin de maintenir ces relations pour atteindre ses objectifs particuliers.

**3. Les déterminants du maintien de la relation :**

Une fois que la relation est établie, les deux parties impliquées doivent s'assurer que la relation reste stable. Pour ce faire, elles identifient les facteurs qui favorisent une gestion interactive de la relation. Après avoir examiné diverses études et recherches sur les échanges, nous avons pu regrouper ces facteurs en deux grandes catégories d'approches. Nous considérons généralement que ces deux approches, l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle, se complètent plutôt qu'elles ne s'opposent<sup>39</sup>.

Trois déterminants peuvent être considérés comme communs pour la littérature du marketing relationnel : la confiance, les relations interpersonnelles et la satisfaction des expériences précédentes.

---

<sup>39</sup> Idem, P 25.

**3.1. La confiance :**

Malgré sa complexité, la confiance est au cœur des problématiques des relations interentreprises. Elle est considérée comme un construit polysémique. La confiance est considérée comme un facteur critique dans le développement de toute relation entre une banque et l'entreprise. C'est aussi la seule variable permettant d'expliquer le comportement des organisations<sup>40</sup>.

La relation de confiance existe lorsqu'une partie croit en la fiabilité et l'intégrité de son partenaire dans l'échange. De ce fait, nous considérons que l'intention comportementale et le comportement sont des conséquences plutôt qu'une partie intégrante de la conceptualisation de la confiance.

**3.2. Les relations interpersonnelles :**

Si la relation de crédit est un lien professionnel pour certaines entreprises, il n'en demeure pas moins qu'il faut avoir le banquier comme un allié pouvant faire confiance à la viabilité économique de l'entreprise. Or, cette relation personnelle avec le banquier n'est pas une donnée, mais elle se construit. Quand le banquier et l'entreprise se connaissent depuis longtemps, une véritable relation personnelle de confiance se bâtit. Dans ce cas, la prise de décision ne sera pas uniquement basée sur l'information hard, mais entachée d'une complaisance personnelle.

**3.3. La satisfaction :**

La satisfaction est une variable déterminante au même titre que la confiance dans le développement d'une relation banque-entreprise à long terme.

Globalement, la satisfaction est définie comme une évaluation a posteriori d'un achat que le consommateur a effectué. Cette évaluation se fonde normalement sur plusieurs critères importants aux yeux du consommateur. Des auteurs ont relié les notions de la satisfaction, de continuité et de stabilité des relations.

Pour l'entreprise, la satisfaction joue un rôle déterminant dans le développement des relations de long terme. En effet, si elle est satisfaite de l'offre de sa banque et de son expertise, ceci peut augmenter sa confiance et par conséquent sa volonté de maintenir et de pérenniser sa relation bancaire, La fidélité peut être alors un indicateur de satisfaction.

---

<sup>40</sup> Anderson et Narus, Définition de la confiance, 1990.

**Conclusion :**

Au cours de ce chapitre, nous avons exploré les généralités des petites et moyennes entreprises (PME) et examiné les différents systèmes de financement auxquels elles ont recours, en mettant l'accent sur la relation entre la banque et la PME.

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle essentiel dans l'économie en créant des emplois, en favorisant l'innovation et en stimulant la croissance économique. Elles contribuent également au renforcement des liens communautaires et au développement régional. Il est donc crucial pour les décideurs politiques de soutenir leur croissance et leur développement en créant un environnement favorable où les PME peuvent prospérer en tant qu'entreprises dynamiques.

L'une des principales sources de financement auxquelles les PME ont recours est la banque. Les banques sont devenues des partenaires privilégiés des PME, intervenant tout au long de leur existence. Une relation solide entre la banque et la PME offre à cette dernière une flexibilité financière importante, assurant ainsi la stabilité de l'équipe dirigeante et la réalisation de projets à long terme sans la nécessité d'un retour sur investissement immédiat.

Dans ce chapitre, nous avons examiné en détail les particularités des PME, y compris leurs atouts et leurs contraintes en matière de financement. Nous avons également analysé les différents systèmes de financement disponibles pour les PME, en mettant l'accent sur le financement bancaire. En comprenant ces aspects, les PME peuvent prendre des décisions éclairées concernant leur financement, en recherchant les solutions les mieux adaptées à leurs besoins spécifiques.

La relation entre la banque et la PME revêt une importance cruciale. Une collaboration étroite et une communication transparente entre les deux parties peuvent favoriser un accès plus facile au financement et permettre aux PME de bénéficier d'un soutien financier adapté à leurs projets et à leur développement.

## ***Chapitre II :***

### *Les crédits d'investissement*

**Introduction :**

Après avoir vu précédemment la relation banque entreprise, nous allons aborder dans ce chapitre un volet important de cette relation celle de l'octroi de crédit, et précisément l'octroi de crédit d'investissement par les banques au profit des petites et moyennes entreprises.

Le financement des investissements fait, sans doute partie des décisions les plus importantes à prendre par le banquier, il s'agit en effet de mettre à la disposition des clients des montants élevés, ce qui augmente le risque inhérent à ce type de crédit.

Par conséquent le banquier est tenu de faire une étude très poussée de chaque demande crédit. Cette étude doit permettre la couverture de tous les aspects se rapportant au projet d'investissement qu'a son initiateur : aspect humain, comptables, financier, économique.

Le crédit d'investissement est un instrument financier crucial pour le développement et la croissance des petites et moyennes entreprises (PME) dans le secteur bancaire. En fournissant un accès aux ressources financières nécessaires pour réaliser des investissements stratégiques, il joue un rôle essentiel dans le renforcement de la capacité productive des PME, leur expansion sur de nouveaux marchés et leur amélioration de la compétitivité.

Dans ce chapitre, nous allons explorer en détail le crédit d'investissement, en nous concentrant sur son rôle, ses types, ainsi que les risques et les garanties qui y sont associés.

La première section de ce chapitre se concentrera sur la définition précise et le rôle du crédit d'investissement.

Dans la deuxième section, nous passerons en revue les différents types de crédits d'investissement disponibles pour les PME. Nous explorerons les crédits à long terme, les crédits-bails, les lignes de crédit rotatif et d'autres instruments financiers adaptés aux besoins spécifiques des entreprises en croissance. Nous analyserons les caractéristiques de chaque type de crédit, les critères d'éligibilité et les avantages qu'ils offrent aux PME.

La troisième section examinera les risques et les garanties associés au crédit d'investissement. Nous aborderons également les mesures que les PME peuvent prendre pour atténuer ces risques et les garanties qu'elles peuvent offrir pour renforcer leur crédibilité aux yeux des prêteurs.

**Section 1 : Définition et rôle du crédit d'investissement.**

L'une des sources de financement les plus importantes pour les PME qui ne peuvent pas investir avec leurs fonds propres et les fonds des associés est le crédit d'investissement, qui est d'une grande importance capitale pour toute PME à la recherche d'un financement en immobilisations.

La présente section a pour objet de présenter le crédit d'investissement à savoir, la définition, le rôle et les objectifs du crédit d'investissement.

**1. Définition du crédit d'investissement :****1.1. Définition du crédit :**

« Le crédit est une opération qui permet au débiteur de différer son paiement ou qui permet à un agent économique de disposer pendant un certain temps de fonds qui sont mis à sa disposition par un autre agent. Le plus souvent le créancier obtient une rémunération (intérêt) versée par le débiteur.

L'octroi d'un crédit suppose, de la part du débiteur, l'engagement de rembourser à l'échéance. Le créancier n'accorde donc le crédit que s'il a confiance dans la solvabilité du débiteur »<sup>41</sup>.

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

L'investissement est un flux qui permet d'accroître ou de renouveler un stock de capital. Investir c'est, pour une entreprise ou un pays, augmenter, le stock des moyens de production (machines, équipements de tous types) et développer les infrastructures, l'acquisition de connaissances et la formation des hommes (on peut donc prendre en compte l'investissement immatériel). Mais le terme investissement concerne le plus souvent le seul capital fixe : investir c'est alors créer ou acquérir des biens de production ou d'équipement<sup>42</sup>.

Plusieurs autres définitions ont été formulées pour clarifier ce que représente l'investissement, et elles varient en fonction de la conception adoptée :

---

<sup>41</sup> Dictionnaire de science économique, Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO, Anne-Mary DRAI, P108.

<sup>42</sup> Idem, P 266.

- **Selon la conception comptable :**

L'investissement représente un actif immobilisé que l'entité acquiert ou crée. Il englobe différents types d'actifs, notamment :

- Les actifs corporels, tels que les constructions, les équipements, et les installations techniques.
- Les actifs incorporels, comprenant les brevets, les marques, et les licences d'exploitation.
- Les actifs financiers, tels que les titres de participation et les valeurs mobilières de placements.

Ces actifs sont soumis à une période d'amortissement s'étendant sur plusieurs exercices.

Dans cette conception « *l'investissement est directement rattaché à l'affectation de la dépense ou rubrique de l'actif immobilier (immobilisations corporelles, incorporelles et financières), à l'exception des terrains, des actifs financiers et des biens incorporels dont l'usage est extrêmement limité* »<sup>43</sup>.

- **Selon la conception économique :**

L'investissement se réfère à l'action de consacrer des ressources comme de l'argent, du temps, de la main-d'œuvre et des biens dans le but d'acquérir ou de créer des actifs ou des capitaux qui peuvent être utilisés pour générer des revenus à l'avenir. En d'autres termes, investir signifie utiliser des ressources aujourd'hui en espérant obtenir des profits ou des avantages plus tard.

Il s'agit de « tout sacrifice de ressources fait aujourd'hui, dans l'espoir d'obtenir dans le futur, des résultats, certes établis dans le temps mais d'un montant total supérieur à la dépense initiale »<sup>44</sup>.

- **Selon la conception financière :**

L'investissement est défini comme un acte d'engagement de ressources financières durables dans une entreprise, dans l'anticipation de bénéfices futurs qui se déploient sur une période prolongée. L'objectif sous-jacent de cet engagement est la création de valeur, c'est-à-

---

<sup>43</sup> CONSO, P. La gestion financière de l'entreprise, édition DUNOD, Paris, 1989, P98.

<sup>44</sup> BOUGHABA.A, analyse et évaluation de projets, édition Berti, Alger 2005, P 01.

dire l'accroissement de la richesse ou de la rentabilité. Les investissements se matérialisent par un ensemble de dépenses initiales qui engendrent des revenus sur une période prolongée, que ces revenus prennent la forme de gains financiers ou d'avantages économiques, tels que les remboursements liés aux dépenses initiales. En somme, l'investissement est un ensemble de dépenses générant, sur une longue période des revenus (financiers ou économique) tels que les remboursements de dépense initiale<sup>45</sup>.

- **Selon la conception stratégique :**

L'investissement se réfère à l'allocation de ressources financières, humaines et matérielles dans le but de réaliser des objectifs stratégiques à long terme d'une organisation. Dans cette perspective, l'investissement permet à l'entreprise de se positionner sur un marché concurrentiel et s'adapter à son environnement, et ce en contribuant activement à l'augmentation de la valeur de la firme.

### **1.2.1. Les objectifs des investissements :**

L'investissement de l'entreprise suit quatre motivations essentielles :

- **Maintenir en état l'outil productif :**

En général, cette motivation est liée aux investissements de remplacement, qui ne sont que rarement effectués de manière identique en raison des avancées technologiques. Ces investissements sont souvent accompagnés d'une augmentation de la productivité, ce qui permet de réduire les coûts, notamment en réduisant la consommation de main-d'œuvre et/ou de capital. Bien que ces investissements soient essentiels pour la survie de l'entreprise, ils ont rarement un impact majeur sur la stratégie globale de l'entreprise en matière d'industrie ou de commerce.

- **Se moderniser :**

Son objectif principal est double : d'une part, augmenter significativement la productivité pour rester compétitif sur un marché concurrentiel, et d'autre part, apporter des modifications majeures à la production afin d'améliorer la gamme de produits proposés.

Il est important de noter que ce type d'investissement peut comporter des risques technologiques importants et avoir un impact significatif sur les besoins en fonds de roulement (BFR), notamment en cas de changement de politique ou de stockage en vue de la commercialisation.

---

<sup>45</sup> BOUGHABA.A, OP. Cite, P 02.

- **Se développer :**

L'investissement de croissance, en réalité, revient à un investissement visant à augmenter la capacité de l'entreprise, mobilisant ainsi de nombreuses ressources pour conquérir de nouvelles parts de marché. Il peut même conduire à la création de nouvelles filiales. Parfois, le choix de l'emplacement de ces filiales est motivé par des avantages fiscaux et sociaux offerts par la législation (comme des subventions, des exonérations diverses, des aides à l'embauche ou des exemptions de charges sociales, par exemple).

- **Investissement stratégique :**

En plus des raisons principales que nous avons déjà mentionnées, il peut arriver que les dirigeants de l'entreprise justifient certains investissements en les qualifiant de stratégiques. Ces investissements, dont la rentabilité est souvent incertaine, en raison de leur horizon à très long terme, sont généralement motivés par des facteurs contextuels. Cela se produit par exemple lorsque les entreprises décident de changer de secteur d'activité ou d'entrer sur un nouveau marché.

### 1.2.2. Typologie des investissements :

« Il est difficile de classer les investissements par type du fait que la problématique de L'investissement n'est pas la même selon les secteurs, la taille, la structure de l'entreprise, la nature et la durée de vie attendue des projets »<sup>46</sup>. Ils peuvent être regroupés en différentes catégories en fonction de leurs objectifs, leur nature comptable, tout comme ils peuvent être classés en fonction du besoin qu'ils servent à combler.

#### 1) Typologie des investissements suivant leurs objectifs :

Une façon de classer les investissements est en fonction de leurs objectifs spécifiques. Cette approche permet de distinguer trois catégories principales d'investissements<sup>47</sup> :

**Investissements productifs :** Cette première catégorie se réfère à un type d'investissement qui a pour objectif principal d'accroître la capacité de production d'une entreprise ou de diminuer les coûts liés à la production. En d'autres termes, ces investissements sont conçus pour rendre l'entreprise plus performante et compétitive sur le marché. Ils visent à améliorer

---

<sup>46</sup> BANCAL. F, RICHARD. A, le choix d'investissement, édition Economica, Paris 2002, P 21.

<sup>47</sup> Mémoire de fin d'études, MENASRI DOUNIA et SLIMANI FERIEL, « Le financement bancaire d'un crédit d'investissement Cas de la BADR agence 361, Bejaia », P18.

les opérations de l'entreprise de manière à ce qu'elle puisse produire davantage de biens ou de services de manière plus rentable. Cette catégorie d'investissements est essentielle pour la croissance et le développement d'une entreprise, car elle lui permet d'augmenter sa productivité et d'optimiser ses ressources, ce qui peut avoir un impact significatif sur sa compétitivité et sa rentabilité à long terme.

**Investissements obligatoires :** La deuxième catégorie concerne les investissements qui sont essentiellement imposés à l'entreprise en raison de diverses contraintes réglementaires, environnementales ou liées à la sécurité. Un exemple concret pourrait être l'installation d'un dispositif anti-pollution, que l'entreprise doit mettre en place pour se conformer aux lois en vigueur.

**Investissements improductifs :** La dernière catégorie comprend les investissements qui, bien qu'ils ne soient pas strictement nécessaires du point de vue de la rentabilité financière, présentent néanmoins un intérêt. Ces investissements peuvent être motivés par des considérations telles que la satisfaction du personnel ou l'amélioration de l'image de marque de l'entreprise. Par exemple, la construction d'un restaurant d'entreprise ou l'achat d'un siège social prestigieux peuvent être considérés comme des investissements improductifs.

Il est important de noter que dans la plupart des grands programmes d'investissement, il existe une composante qui relève de la catégorie des investissements improductifs. Enfin, il convient de souligner que les calculs de rentabilité financière s'appliquent principalement aux investissements productifs, qu'ils soient de nature technique ou financière, car il est possible d'estimer les gains financiers potentiels associés à ces investissements.

## 2) Typologie des investissements suivant leur nature comptable :

Ce critère permet de distinguer<sup>48</sup>:

### ➤ **Les investissements matériels :**

Les investissements matériels revêtent une importance fondamentale dans le fonctionnement continu d'une entreprise tout au long de son existence. Ces investissements se justifient généralement par trois motifs principaux, chacun ayant un impact significatif sur la gestion et la performance de l'entreprise :

---

<sup>48</sup> F.X SIMON et M. TRABELSI, M « Préparer et défendre un projet d'investissement », Edition Dunod, Paris, 2005, P 43.

**Le maintien du potentiel :** L'un des objectifs majeurs des investissements matériels est de maintenir le potentiel de l'entreprise en renouvelant régulièrement ses immobilisations. Cela découle de la réalité que ces actifs subissent une dépréciation au fil du temps en raison de l'usure ou de l'obsolescence. Cette dépréciation peut être accélérée par les avancées technologiques ou les évolutions des goûts et des préférences du marché. Ainsi, pour demeurer compétitive et opérationnelle, l'entreprise doit investir dans la modernisation et la mise à jour de ses actifs.

**L'expansion du potentiel :** Les investissements matériels peuvent également viser à accroître le potentiel de l'entreprise en réalisant des investissements d'extension. Ces investissements permettent à l'entreprise d'augmenter sa capacité de production pour répondre à la demande croissante du marché. Ils ouvrent de nouvelles opportunités de croissance et d'expansion, renforçant ainsi la position de l'entreprise sur son secteur d'activité.

**La recherche de gains de productivité :** Une autre motivation importante derrière les investissements matériels réside dans la recherche de gains de productivité. Cela signifie que l'entreprise vise à réduire ses coûts en modernisant ses techniques et en automatisant ses équipements. La mécanisation et l'automatisation peuvent améliorer l'efficacité des opérations, ce qui se traduit par une réduction des coûts de production et une meilleure compétitivité sur le marché.

En plus de ces investissements orientés vers des considérations de rentabilité directe, il existe d'autres types d'investissements que l'entreprise doit également prendre en compte dans sa stratégie globale :

Certains investissements ont une rentabilité indirecte. Par exemple, les investissements sociaux sont destinés à améliorer les conditions de vie et de travail du personnel. Bien que leur impact sur la rentabilité financière puisse ne pas être immédiat, ils peuvent contribuer à renforcer l'engagement et la satisfaction des employés, ce qui peut avoir un effet positif sur la performance globale de l'entreprise.

D'autres investissements peuvent être imposés par la réglementation. L'entreprise doit se conformer à des lois et des règlements qui exigent parfois des investissements spécifiques, tels que des dispositifs de sécurité ou des mesures environnementales.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Idem.

➤ **Les investissements incorporels :**

Les investissements incorporels jouent un rôle crucial dans le fonctionnement des entreprises. Il est fréquent que les entreprises aient besoin d'acquérir des brevets, qui sont essentiellement des découvertes réalisées par d'autres entreprises, pour maîtriser les techniques nécessaires à leurs activités. Dans d'autres cas, notamment dans le secteur commercial, l'acquisition d'un fonds de commerce est indispensable. Un fonds de commerce englobe divers éléments immatériels tels que la clientèle, le droit au bail, le nom commercial et la marque, qui sont essentiels pour le bon déroulement des opérations commerciales de l'entreprise<sup>50</sup>.

Les brevets et les fonds de commerce sont des actifs qui doivent être constamment disponibles pour l'entreprise. Cependant, ils ne sont pas matérialisés sous forme de biens physiques ou de créances, mais plutôt sous la forme d'actifs incorporels. En d'autres termes, leur valeur réside dans leur nature immatérielle.

Plutôt que d'acheter ces actifs incorporels sur le marché, une entreprise a également la possibilité de les créer en interne. Cela implique que l'entreprise engage des dépenses considérables en recherche et développement pour découvrir de nouveaux produits ou processus, ou pour améliorer ceux qui sont déjà à sa disposition. De la même manière, une entreprise peut investir des sommes importantes dans la création d'une clientèle et d'un réseau commercial, en réalisant des études de marché approfondies ou en lançant des campagnes publicitaires stratégiques.

Pour améliorer la productivité de son personnel, une entreprise peut également allouer un budget conséquent à la formation et au perfectionnement de ses employés. Il est important de noter que tout investissement de capitaux à long terme est considéré comme un investissement, qu'il s'agisse d'acquérir des actifs matériels ou incorporels, ou de les développer en interne. Ces investissements sont essentiels pour la croissance et la pérennité des entreprises dans un environnement concurrentiel.

---

<sup>50</sup> Mémoire de fin d'études, MENASRI DOUNIA et SLIMANI FERIEL, « Le financement bancaire d'un crédit d'investissement Cas de la BADR agence 361, Bejaia », P 19.

Ce genre d'investissement se compose principalement des éléments suivants<sup>51</sup> :

- **Investissements en Recherche** : Cela englobe à la fois la recherche appliquée, qui vise à appliquer les découvertes scientifiques à des produits ou des processus, et la recherche-développement, qui consiste à créer de nouvelles innovations ou à améliorer les existantes. Ces investissements alimentent l'innovation et le développement de nouvelles technologies.
- **Investissements dans les Ressources Humaines** : Il s'agit de tout ce qui concerne l'amélioration des compétences et du potentiel des employés au sein de l'entreprise. Cela inclut la formation pour développer de nouvelles compétences, l'optimisation de l'organisation interne et d'autres initiatives visant à renforcer les ressources humaines de l'entreprise.
- **Investissements en Marketing et Publicité** : Ces investissements concernent la mercatique, qui englobe l'étude du marché, la promotion des produits et les stratégies de vente, ainsi que la publicité pour accroître la visibilité de l'entreprise et de ses produits.
- **Les investissements en logiciels et en technologies de l'information** : consistent à allouer des ressources pour acquérir, développer ou améliorer les outils informatiques et les systèmes numériques essentiels à une entreprise, afin d'optimiser ses opérations, de faciliter la prise de décision basée sur les données et de renforcer la sécurité informatique. Ils sont fondamentaux dans l'environnement économique actuel axé sur la numérisation.

L'importance croissante de ces investissements incorporels, qui peuvent souvent surpasser les investissements matériels, nécessite une gestion budgétaire attentive et un suivi rigoureux pour en contrôler les coûts et maximiser les avantages. Ces investissements contribuent à la croissance, à l'innovation et à la compétitivité globale de l'entreprise.

➤ **Les investissements financiers :**

Les investissements financiers représentent un volet essentiel de la stratégie de développement d'une entreprise. Ils englobent diverses approches visant à tirer parti des opportunités de croissance externe. Ces opportunités peuvent se présenter sous différentes formes, et la prise de décision pour y participer nécessite une analyse rigoureuse et une compréhension approfondie des avantages potentiels et des risques associés<sup>52</sup>.

---

<sup>51</sup> Idem, P 20.

<sup>52</sup> Idem.

L'une de ces approches consiste à envisager des prises de participation dans des entreprises existantes. Cette démarche implique d'acquérir une partie du capital d'une autre entreprise pour établir une présence stratégique dans un secteur d'activité donné ou pour renforcer la position concurrentielle de l'entreprise. Cela peut être un moyen efficace de diversifier les opérations et d'accéder à de nouveaux marchés.

Parfois, l'entreprise peut également être confrontée à des situations où sa propre activité dépend étroitement de celle d'autres entreprises. Dans de tels cas, il peut être nécessaire de fournir des financements sous forme de prêts à ces entreprises partenaires pour soutenir leurs opérations. Ces prêts, souvent à long terme, sont considérés comme des immobilisations financières, car ils représentent un engagement financier significatif sur une période prolongée.

### 3) Typologie des investissements suivant le besoin satisfait :

Dans cette optique, on distingue<sup>53</sup> :

- **Investissements de Remplacement** : Ces investissements sont principalement axés sur le maintien de la capacité de production. Ils interviennent lorsque les équipements existants deviennent obsolètes ou usés. L'objectif est de remplacer ces équipements vieillissants par de nouvelles technologies ou des installations plus modernes pour garantir la continuité de la production.
- **Investissements de Productivité** : Ces investissements sont étroitement liés à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle. Ils visent à augmenter le volume de production sans augmenter proportionnellement la consommation de ressources (comme la main-d'œuvre) ou à réduire les coûts, en particulier les coûts de main-d'œuvre. Ils peuvent inclure l'automatisation des processus de production ou l'adoption de nouvelles technologies pour rendre l'entreprise plus efficiente.
- **Investissements d'Extension** : Ces investissements ont un impact plus significatif sur la structure globale de l'entreprise. Ils peuvent prendre différentes formes, notamment :
  - Le développement de la production et de la commercialisation de produits existants, visant à accroître les ventes de produits déjà en portefeuille.

---

<sup>53</sup> Idem.

- La diversification des produits ou de l'activité de l'entreprise, sans apporter de changements majeurs à la structure fondamentale de l'entreprise. Cela peut impliquer la création de nouveaux produits ou l'exploration de nouveaux marchés.
- Le changement de la structure d'exploitation de l'entreprise, par exemple, en créant ou en supprimant des branches d'activité.
- Parfois, ces investissements peuvent même entraîner un changement de la structure juridique de l'entreprise, comme l'acquisition de filiales ou la création de nouvelles entités pour soutenir la croissance.

#### **4) Typologie des investissements suivant leurs durées :**

En fonction de leur durée, nous pouvons distinguer deux grandes catégories d'investissements, chacune ayant des implications spécifiques<sup>54</sup>:

- **Investissements à Moyen Terme :** Ces investissements sont caractérisés par une durée de vie estimée comprise entre 1 et 7 ans. Ils englobent principalement des équipements légers tels que les moyens de transport et d'autres actifs similaires. Les investissements à moyen terme sont généralement conçus pour répondre à des besoins à moyen terme de l'entreprise. Ils impliquent une période de planification relativement courte et une gestion plus immédiate de ces actifs. Cependant, ils restent essentiels pour maintenir l'efficacité opérationnelle et la compétitivité de l'entreprise.
- **Investissements à Long Terme :** En revanche, les investissements à long terme sont des projets dont la durée de vie s'étend sur une période allant de 7 à 20 ans, voire plus. Plus la durée s'étend dans le temps, plus les prévisions deviennent incertaines en raison des nombreuses variables qui peuvent évoluer. Ces investissements concernent généralement des actifs lourds et importants pour l'entreprise, tels que des installations de production de grande envergure, des infrastructures majeures ou des projets de développement à long terme. La planification et la gestion de ces investissements exigent une analyse approfondie des facteurs à long terme, notamment les tendances du marché, les évolutions technologiques et les considérations financières à long terme<sup>55</sup>.

---

<sup>54</sup> 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.

<sup>55</sup> Idem.

Le crédit d'investissement est une forme de financement à long terme destinée à aider les entreprises à réaliser des investissements productifs. Il s'agit d'un prêt émis par une institution financière telle qu'une banque ou une société de financement pour financer l'acquisition d'un bien, la mise en place d'une activité ou la réalisation d'un projet précis.

## **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<sup>56</sup>:

**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.

**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.

---

<sup>56</sup> Idem.

**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 caractéristiques du crédit d'investissement :**

Il existe quatre caractéristiques d'un crédit d'investissement<sup>57</sup> :

- **La confiance :** C'est la base de toute opération d'octroi de crédit, la confiance que le prêteur doit avoir dans la solvabilité et l'honnêteté de l'emprunteur parce qu'il lui donne l'assurance qu'il sera payé à l'échéance. Cette confiance repose sur une appréciation des besoins.
- **La durée :** La durée d'un crédit d'investissement varie selon l'objectif visé. Nous pouvons distinguer :
  - Un crédit d'une durée comprise entre 2 à 7 ans, qui est un crédit à moyen terme.
  - Un Crédit d'une durée supérieur à 7 ans qu'on appelle un crédit à long terme.
- **Le risque :** La confiance n'a de sens que dans une situation de risque potentiel. Les risques sont divers ; risque d'immobilisation des fonds avancés, le risque d'insolvabilité et risque de débiteur
- **L'absence de spéculation :** Le crédit exclu normalement la spéculation. Le créancier doit uniquement percevoir une rémunération correspondant au loyer de l'argent avancé.

---

<sup>57</sup> BOUARABA Smail et DEHMAS Yazid, Mémoire : Financement bancaire des entreprises par le crédit d'investissement, 2020/2021, page 31.

**Section 2 : Les types de crédits d'investissement.**

Il existe deux types de crédit d'investissement qui sont : les crédits classiques et les crédits spéciaux.

**1. Les crédits classiques :**

Les crédits d'investissement classiques servent à financer les actifs durables de l'entreprise, et ils peuvent être de durée moyenne ou longue<sup>58</sup>:

**1.1. Les crédits d'investissement à moyen terme :**

Les crédits à moyen terme sont des crédits d'investissement d'une durée comprise entre deux (02) et sept (07) ans. Ils sont généralement destinés à financer l'achat d'équipements légers, c'est-à-dire d'équipements dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits. La réalisation d'un tel crédit se fait sous la forme d'une avance sur compte, donc financée par la trésorerie propre de la banque.

En se fondant sur la possibilité de refinancement, les crédits à moyen terme peuvent être scindés en trois catégories :

**1.1.1. Le crédit à moyen terme réescomptable :**

Pour pouvoir faire face à l'immobilisation des fonds décaissés à l'occasion de la réalisation du crédit, la banque est obligée de recourir au réescompte auprès de la banque d'Algérie.

L'opération de réescompte des effets relatifs aux crédits à moyen terme est régie par l'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, qui stipule : « La banque centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en ; représentation de crédit à moyen terme »<sup>59</sup>.

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

---

<sup>58</sup> BERNET-ROLLANDE L., Principes de technique bancaire, 25<sup>ème</sup> édition, édition Dunod, Paris, 2008, p343.

<sup>59</sup> <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist1.htm>, consulté le 17/06/2023.

**1.1.2. Le crédit à moyen terme mobilisable :**

Dans ce type de crédit, la banque ne s'adressera pas à la banque d'Algérie pour se refinancer, mais cherchera plutôt à mobiliser son crédit sur le marché financier.

La mobilisation est une opération par laquelle un créancier retrouve auprès d'un organisme mobilisateur la disponibilité des sommes qu'il a prêté à son débiteur sur la base du papier constatant sa créance sur ce dernier.

L'obtention d'un accord préalable de la part de l'organisme mobilisateur est assez souvent nécessaire pour avoir accès à cette mobilisation.

**1.1.3. Le crédit à moyen terme non mobilisable :**

Le crédit à moyen terme non refinançable appelé aussi le crédit à moyen terme direct (CMT), c'est un crédit qui n'offre pas de possibilité de refinancement à la banque ; il est alimenté par la propre trésorerie de cette dernière. Il en résulte que le taux d'intérêt débiteur appliqué à ce type de crédit est plus élevé que celui appliqué au CMT refinançable.<sup>60</sup>

**1.2. Le crédit d'investissement à long terme :**

Le Crédit d'Investissement à Long Terme sert à financer des immobilisations importantes (généralement des immeubles) avec une durée d'amortissement fiscal supérieure à sept (07) ans. Il a généralement une durée de huit (08) à vingt (20) ans, avec des différés allant de deux (02) à quatre (04) ans. Ce crédit est alloué par des institutions financières spécialisées : banques commerciales et banques de crédit à moyen et long terme. Le crédit à long terme est très risqué en raison de sa durée et de son montant élevé.

**1.3. Le crédit-bail (ou leasing) :**

Le crédit-bail est un contrat de location qui promet de vendre ou de restitution, et qui sert à financer des biens mobiliers ou immobiliers.

Le mot anglais "to Lease" signifie louer. Il s'agit d'un contrat de location avec promesse de vente ou d'une technique de financement de l'achat de biens de consommation durables ou de biens manufacturés.

---

<sup>60</sup> www.droit-algerie.com,17/06/2023 à 16:12.

Les sociétés de crédit-bail sont des établissements spécialisés dans le financement des ventes à terme avec ou sans option d'achat. Les sociétés de leasing mettent en œuvre une nouvelle technologie qui, malgré ses coûts, présente de nombreux avantages pour l'activité économique, notamment l'investissement.

Pour le preneur, il ouvre la possibilité de financer la totalité de l'investissement, contrairement aux crédits de mobilisation classiques, qui ne couvrent qu'une partie des charges de ce dernier, obligeant les investisseurs à apporter un apport minimum en fonds propres.

En se finançant par un crédit acheteur ou fournisseur auprès d'une banque qui est généralement la maison mère de la société de crédit, cette dernière décharge le crédit preneur de toutes les formalités et négociations avec la banque, dont il reste inconnu.

Sur le plan international cette intermédiation facilite les transactions dans la mesure où pour l'exportateur, l'opération équivaut à une vente au comptant, et n'a de ce fait à se préoccuper ni du financement de ses exportations, ni de s'inquiéter du risque de change. Il est également débarrassé du risque commercial, car c'est la société de crédit-bail qui achète le bien et assume les difficultés associées au client.

L'importateur de son côté, n'a pas besoin d'immobiliser des fonds pour payer les biens importés. Il lui suffit de payer un loyer, qui peut au demeurant, être modulé dans le temps en fonction de sa situation financière.

## **2. Les crédits spéciaux :**

Les crédits spéciaux sont des instruments financiers qui s'inscrivent dans le cadre de programmes de développement établis par les autorités gouvernementales. Ils ont pour objectif de financer des activités considérées comme prioritaires et nécessitant un soutien financier public<sup>61</sup>.

### **2.1. Les crédits de soutien à l'emploi des jeunes :**

Dans le souci de lutter contre le fléau du chômage, qui touche une grande partie de la population algérienne, les pouvoirs publics ont collaboré avec le secteur bancaire pour mettre en place un mécanisme de financement appelé "crédit à l'emploi des jeunes" (ANSEJ). Ce programme vise à soutenir la création de micro-entreprises par de jeunes promoteurs âgés de

---

<sup>61</sup> Mémoire de fin d'études, Mr : AFETTOUCHE Hakim et Melle : DAHMANE Fadila, « Etude de l'octroi de crédit d'investissement et la gestion de son risque. Cas de : BADR », Promotion 2014/2015, P 40.

19 à 35 ans. Le financement de ce programme repose sur une participation tripartite : l'ANSEJ, les banques et les promoteurs. En général, les banques financent entre 70 % et 80 % du coût total du projet, tandis que le Trésor public, par le biais de l'ANSEJ, prend en charge entre 20 % et 25 %, et le promoteur contribue avec 5 % à 10 % du coût total du projet. Les taux d'intérêt bancaires bénéficient d'un soutien de l'État, atteignant parfois 50 %, 75 %, voire 90 % en fonction des zones géographiques. De plus, le remboursement du crédit ANSEJ n'est exigible qu'après le remboursement intégral du crédit bancaire.

### **2.2. Les micro-crédits (Dispositif ANGEM) :**

Les micro-crédits (ANGEM) sont des prêts accordés à des catégories de citoyens qui n'ont pas de revenus stables ou qui disposent de revenus modestes et irréguliers. Ce dispositif a été mis en place par les autorités publiques avec des décrets présidentiels et exécutifs spécifiques. Il vise à soutenir financièrement des citoyens confrontés à des difficultés économiques.

### **2.3. Les crédits aux chômeurs promoteurs :**

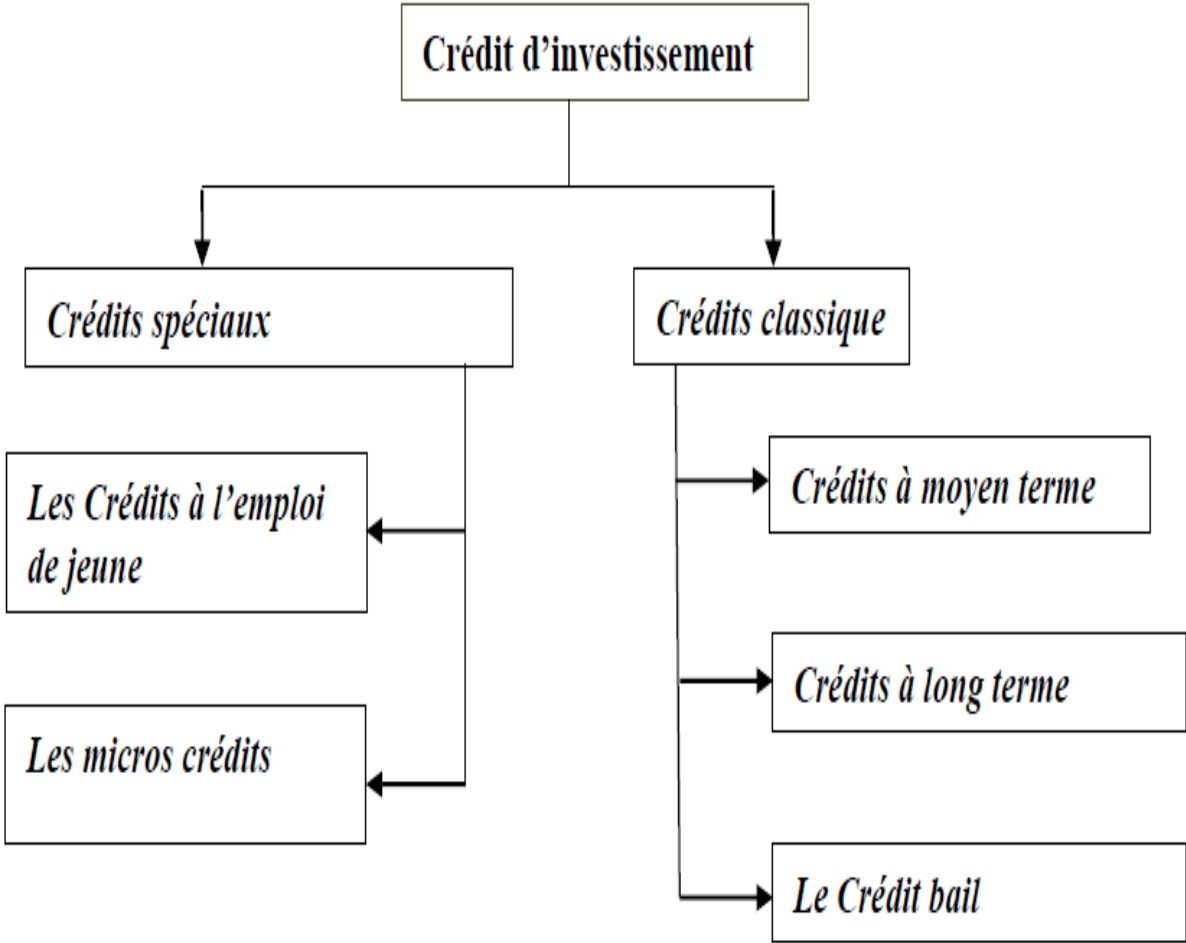
Un autre dispositif de soutien à la création d'activités a été initié par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), en partenariat avec le système bancaire national, pour les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans. Pour être éligibles à ce type de crédit, les promoteurs indépendants doivent remplir certaines conditions, notamment présenter une attestation d'éligibilité délivrée par la CNAC, justifier d'un apport personnel requis (5 % à 10 %), et répondre à d'autres critères tels que l'âge requis et la qualification dans l'activité projetée<sup>62</sup>.

Les banques peuvent participer jusqu'à hauteur de 70 % du coût de l'investissement, pour une période de remboursement pouvant aller jusqu'à sept ans. La CNAC accorde également un crédit non rémunéré de 20 % à 25 %, qui doit être remboursé après l'extinction de l'emprunt bancaire.

---

<sup>62</sup> Idem.

Figure N° 01 : Schéma représentant les types de crédits d'investissement.



Source : Elaboré par nos soins suite à nos différentes lectures.

**Section 3 : Risques et garanties du crédit d'investissement.**

Le développement des projets d'investissement est réalisé sous l'hypothèse d'un avenir certain, où chaque décision est liée à une série de situations futures parfaitement déterminées, mais l'investissement est caractérisé par l'incertitude.

Par conséquent, parmi les différents projets, certains projets sont plus risqués que d'autres, ce qui affecte la décision des banquiers. En effet, en accordant un crédit à une entreprise, la banque partage le risque avec elle ; c'est pourquoi le banquier, en plus de procéder à une analyse économique et financière de l'entreprise, doit également évaluer le risque et les moyens de se protéger à travers des garanties appropriées<sup>63</sup>.

**1. Les risques des crédits :**

Les risques liés aux crédits sont une préoccupation majeure pour les institutions financières, les entreprises et les particuliers. Lorsqu'on emprunte de l'argent, que ce soit pour des besoins personnels ou professionnels, il existe toujours des incertitudes et des dangers potentiels associés au remboursement de ces prêts.

**1.1. Définition :**

Le risque de crédit (ou risque de contrepartie) est le risque auquel s'expose un créancier dans le cas où un débiteur (sa contrepartie) se révèle incapable de respecter ses engagements, c'est-à-dire de rembourser sa dette ou de payer les intérêts de cette dette. Plus le risque de contrepartie est élevé, plus le créancier exigera un taux d'intérêt élevé<sup>64</sup>.

**1.2. Les différents types de risques :**

Le risque bancaire est présent à toutes les étapes de la relation entre une banque et ses clients, que ce soit lors de la sélection des demandes de prêt ou tout au long de la relation contractuelle.

Le risque de crédit est le plus préoccupant pour les institutions bancaires. Il se manifeste lorsque les emprunteurs ne parviennent pas à rembourser leurs dettes à l'échéance prévue, entraînant ainsi des pertes financières. Parmi les risques attachés au crédit, on peut citer le risque de non remboursement, le risque d'immobilisation, le risque de taux, le risque de change, opérationnel, concentration, management, garantie.

---

<sup>63</sup> <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist1.htm>, consulté le 18/06/2023

<sup>64</sup> Dictionnaire de science économique, Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO, Anne-Mary DRAI, P408.

**1.2.1. Les risques de non remboursement :**

Le risque de non remboursement des créances nuit aux intérêts des banques lorsque les clients n'ont plus la capacité financière de rembourser les crédits qui leur sont accordés en raison de la détérioration de la situation financière de leurs projets d'investissement ou de mauvaise foi.

**1.2.2. Les risques d'immobilisation :**

Ce risque survient lorsque les clients ne remboursent pas le crédit qu'ils ont reçu à l'échéance, c'est-à-dire les retards de remboursement au-delà de l'échéance prédéfinie par la banque.

En conséquence, les banques ne sont pas en mesure de mobiliser leurs portefeuilles de dettes auprès des banques émettrices par des techniques de refinancement (notamment réescompte et rachat d'avoir), car les banques savent qu'un crédit arrivant à échéance non remboursé à l'échéance ne sera pas considéré comme un risque de liquidité. Éligible au réescompte.

Dans une telle situation où les liquidités sont bloquées, les banques devront recourir au marché monétaire "interbancaire" au lieu de payer des taux d'intérêt plus élevés, et le dernier recours si ce marché s'assèche est pour la Banque d'Algérie : des taux, appelés «taux d'Enfer», qui sont au moins égaux ou supérieurs aux taux d'intérêt de découvert que les banques accordent aux entreprises.

**1.2.3. Le risque de taux :**

Ce risque découle d'une détermination médiocre des taux débiteurs par rapport au coût des ressources, ou de la différence entre les variations du taux de rendement de l'emploi et les variations du coût des ressources. Cela pourrait nuire à la rentabilité de la banque. À cette fin, les banques utilisent des crédits à taux variable. L'évolution dépend du taux de référence fixé par la banque centrale.

**1.2.4. Le risque de change :**

Ce risque est lié à l'évolution du taux de change par rapport à la monnaie nationale. Une augmentation d'une devise étrangère par rapport à cette devise correspond à une perte de change, tandis qu'une diminution d'une devise étrangère par rapport à cette devise correspond à un gain de change.

Le banquier est un métier à hauts risques, il convient donc qu'il analyse et prend les précautions afin d'éviter leurs réalisations.

**1.2.5. Le risque opérationnel :**

Ce risque concerne toutes les erreurs de traitement qui interviennent au cours du cycle de vie d'un dossier de crédit, d'origines diverses : ignorance, négligence, omissions, malentendus... On peut citer l'exemple du déblocage des fonds avant l'encaissement des garanties<sup>65</sup>.

**1.2.6. Le risque de concentration :**

Il s'agit du risque de crédit résultant de la concentration des engagements sur un seul client, un petit groupe de clients, un secteur d'activité ou une zone géographique.

Ce risque est géré en veillant à ce que chaque crédit ne représente qu'une petite partie des engagements totaux de la banque.

**1.2.7. Le risque de management :**

Ce risque, également appelé risque stratégique, est au plus haut niveau du métier de la banque. C'est une erreur dans l'orientation stratégique de l'activité bancaire.

Ces erreurs se produisent lorsque des informations incorrectes sont fournies à la direction en raison d'erreurs dans les systèmes de collecte et de traitement des informations.

**1.2.8. Le risque de garantie :**

Le risque de garantie est le risque qu'une entreprise prend en fournissant une garantie pour ses produits ou services. Lorsqu'une entreprise accorde une garantie à ses clients, elle s'engage à réparer ou à remplacer les produits défectueux pendant une période déterminée.

**2. Les garanties :**

Aussi rigoureuses et pertinentes que soient les recherches menées, les banquiers ne pourront jamais éliminer tous les risques liés à leurs engagements. Pour cela, le recours aux garanties bancaires est nécessaire.

Cependant, l'acceptation de la garantie ne constitue pas l'objet de la banque, elle reste une garantie subsidiaire à la garantie principale, qui existe dans la valeur du personnel dirigeant de l'entreprise, qui se traduit par ses compétences, son honnêteté, son éthique, sa conformité, son respect des engagements et la valeur de l'entreprise elle-même, qui est déterminée par sa solvabilité et sa rentabilité.

---

<sup>65</sup> DESRVINGNY Armand, « le risque de crédit, Edition Doumod, paris, 2003, p, 88.

Ces garanties ne peuvent être remplacées par des garanties complémentaires qui se répartissent en deux (02) groupes du point de vue juridique : les garanties réelles et les garanties personnelles.

### **2.1. Les garanties réelles :**

« La garantie réelle est un bien mobilier ou immobilier donné en gage par un débiteur à son créancier. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers. Les biens les plus divers peuvent être donnés en garanties, notamment les immeubles, les fonds de commerce, le matériel, les marchandises, les valeurs mobilières et les créances »<sup>66</sup>.

Les garanties réelles peuvent être classées en 3 catégories à savoir : L'hypothèque, le nantissement et le droit de rétention.

#### **2.1.1. L'hypothèque :**

Le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du code civil comme étant : « Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe »<sup>67</sup>.

L'hypothèque est donc l'acte par lequel le débiteur cède les droits sur l'immeuble au créancier. La loi exige un acte notarié, c'est-à-dire une inscription au Registre des Hypothèques établi au siège du tribunal d'instance où se situe l'immeuble concerné.

Une hypothèque donne au créancier des droits de priorité et de suite. La priorité suppose qu'à défaut de paiement et de poursuites, le créancier liquide le bien en forçant la vente de l'immeuble saisi aux enchères publiques. Le droit de suite suppose que le débiteur ne peut vendre l'immeuble hypothéqué sans rembourser au préalable le créancier car la garantie est attachée à l'immeuble.

Les hypothèques peuvent être constituées par acte réel (hypothèque conventionnelle), jugement (hypothèque judiciaire) ou loi (hypothèque légale).

---

<sup>66</sup> BERNET-ROLLANDE, op. cit. P129.

<sup>67</sup> Idem, P130.

**2.1.2. Le nantissement :**

Selon l'article 984 du code civil : « Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang »<sup>68</sup>.

Le nantissement peut être établi afin de sécuriser une créance qui est conditionnelle, future, éventuelle, un crédit ou l'ouverture d'un compte courant, à condition que le montant de la créance garantie ou le maximum qu'elle pourrait atteindre soit spécifié dans l'accord initial.

Le nantissement est indissociable de la créance qu'il protège, et sa validité et son extinction en dépendent.

**2.1.3. Le droit de rétention :**

Le droit de rétention fait référence au droit du créancier de retenir les biens corporels du débiteur jusqu'à leur paiement.

Les droits de rétention sont soumis à certaines conditions, à savoir que la dette doit être certaine (non contestée) et remboursable (pas de termes ou de conditions), et que le bien doit être corporel, détenu par le créancier et lié à la créance.

**2.2. Les garanties personnelles :**

Une garantie personnelle est un engagement pris par une personne physique ou morale, sans référence à un bien spécifique, de satisfaire aux obligations du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas à échéance.

Les garanties personnelles peuvent être réalisées sous deux formes juridiques : le cautionnement et l'aval, qui n'est qu'une forme de cautionnement particulière créée par la législation sur les effets de commerce.

---

<sup>68</sup> Code civil algérien, op. cit, art n°882

**2.2.1. Le cautionnement :**

L'article 644 du code civil algérien stipule que :

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »<sup>69</sup>.

Selon l'article 645 du code civil, le cautionnement est un acte consensuel, c'est-à-dire qu'il ne peut être constaté et prouvé que par écrit.

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement<sup>70</sup> :

**Le cautionnement simple :**

Dans le cautionnement simple, la caution peut requérir le bénéfice de discussion. Le créancier ne peut exécuter sur les biens de la caution qu'après avoir discuté le débiteur dans ses biens.

**Le cautionnement solidaire :**

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

**2.2.2. L'aval :**

Aux termes de l'article 409 du code de commerce :

« Le paiement d'une lettre de change peut être garanti pour tout ou partie de son montant, par un aval.

Cette garantie est fournie par un tiers ou même par un signataire de la lettre.

L'aval est donné soit sur la lettre de change ou sur une allonge, soit par un acte séparé indiquant le lieu où il est intervenu.

Il est exprimé par les mots "bon pour aval" ou par toute autre formule équivalente ; il est signé par le donneur d'aval.

---

<sup>69</sup> Code civil algérien, op. cit, art n°644.

<sup>70</sup> BOUARABA Smail et DEHMAS Yazid, Mémoire : Financement bancaire des entreprises par le crédit d'investissement, 2020/2021, Page 23.

Il est considéré comme résultant de la seule signature du donneur d'aval apposée au recto de la lettre de change, sauf quand il s'agit de la signature du tiré ou de celle du tireur.

L'aval doit indiquer pour le compte de qui il est donné. A défaut de cette indication, il est réputé, donné pour le tireur. Le donneur d'aval est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant. Son engagement est valable, alors même que l'obligation qu'il a garantie serait nulle pour toute cause, autre qu'un vice de forme.

Quand il paye la lettre de change, le donneur d'aval acquiert les droits résultant de la lettre de change, contre le garanti et contre ceux qui sont tenus envers ce dernier en vertu de la lettre de change »<sup>71</sup>.

La banque exige des garanties réelles dont on distingue, telles que l'hypothèque, le nantissement et le droit de rétention, ou des garanties personnelles telles que le cautionnement et l'aval, car le financement des projets par un crédit d'investissement encourt des risques tels que le risque bancaire, le risque de taux et le risque de change.

---

<sup>71</sup> Livre IV des effets de commerce, Titre I de la lettre de change et du billet à ordre, Chapitre I de la lettre de change, Section V de l'aval, Art.409, Page 97/98.

**Conclusion :**

En permettant aux emprunteurs de concrétiser leurs projets d'investissement à long terme, le crédit d'investissement joue un rôle important dans l'économie. Ce précieux outil financier permet aux particuliers et aux entreprises d'accéder aux ressources nécessaires pour atteindre leurs objectifs d'expansion, de modernisation et d'acquisition d'actifs.

Cependant, le crédit d'investissement ne doit pas être utilisé à la légère. Il est important que les investisseurs effectuent une évaluation attentive des risques liés à leur projet d'investissement, en prenant en compte l'instabilité économique, les variations des taux d'intérêt et les éventuels imprévus opérationnels. Pour garantir le succès de l'investissement, une analyse approfondie de la viabilité financière du projet et la mise en place de stratégies de gestion des risques sont nécessaires.

Les prêteurs doivent également tenir compte des risques associés au crédit d'investissement. Ils doivent évaluer la capacité de remboursement des emprunteurs, évaluer leur solidité financière et prendre des mesures de protection appropriées. Les garanties, comme les sûretés réelles ou les sûretés personnelles, sont essentielles pour réduire les risques et protéger les prêteurs.

## ***Chapitre III :***

*Etude d'un cas de financement d'une PME  
par un crédit d'investissement au sein de la  
BDL (Agence 147)*

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

### **Introduction :**

L'action d'investir consiste à immobiliser des capitaux c'est-à-dire à engager une dépense immédiate, dans le but de retirer un gain sur plusieurs périodes successives. Le terme projet fait l'objet d'une utilisation fréquente partant d'une définition étymologique ; du latin qui signifie un ensemble d'activités coordonnées interdépendantes qui vise à l'accomplissement d'une fin spécifique. L'investissement est présenté par des immobilisations nouvelles corporelles ou incorporelles.

Un projet d'investissement représente l'acquisition d'un ensemble d'immobilisation permettant de réaliser ou de développer une activité donnée.

La formulation des projets d'investissement implique des compétences techniques et stratégiques, leur évaluation fait aussi intervenir une compétence financière, quand à la décision final, elle est sans nul doute multicritère, mais pour la survie de l'entreprise, il est important d'accorder une attention toute particulière au critère financier ou critère de valeur, a priori, un investissement productif n'est souhaitable que s'il permet de créer une valeur économique du moins égale à la valeur des ressources qui nécessite sa réalisation.

Pour réaliser un projet d'investissement, il est nécessaire de faire appel à des ressources de financement qui s'avèrent indispensable pour assurer la couverture de ses dépenses, ainsi qu'à des méthodes et des outils d'aide à la décision fondée sur l'application des techniques quantitatives et qualitatives.

La fonction de financier est d'évaluer les projets d'investissement et de s'assurer que leurs rentabilités sont suffisantes, ce rôle lui est assigné dans la mesure où il a en charge de trouver les moyens de financement.

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

### **Section 1 : Description et historique de la BDL.**

La banque de développement local est une banque commerciale, et qui dit banque dit réseau d'agences pour accueillir et prendre en charge la clientèle. L'armature d'une banque est son réseau.

Créée en 1985, la BDL s'est fixée l'objectif de mettre en place un réseau digne d'une grande banque nationale. Pour se faire, elle a fourni de grands efforts pour consentir, construire et développer ce réseau.

Elle est issue de la reconstruction du « crédit populaire algérien », la BDL ne disposait que de 39 agences que ce dernier lui a déléguées. Aujourd'hui, elle a en compte **(164)** agences couvrant tout le territoire national.

La BDL a simplifié le passage à l'économie de marché, grâce à ses capacités de réussir l'indispensable mise à niveau avec ses homologues étrangères.

#### **1. Présentation de la banque BDL :**

La banque de développement local par abréviation BDL est un organisme financier, public, économique qui a été créé par décret n°86 /85<sup>1</sup> du 30 avril 1985 suite à la restructuration du Crédit Populaire Algérien (CPA) sous la forme de Société Nationale de Banque. Elle a été créée pour un objectif précis qui est la spécialisation dans le financement des entreprises publiques locales.

Son siège social est établi à Staouali (wilaya d'Alger). A sa création, la BDL a hérité d'une partie du CPA en restructuration, d'un siège social, de 39 agences et du transfert de 700 agents. Elle a également hérité, en 1986, des activités et des biens des caisses de crédit municipaux d'Alger, d'Oran, Constantine et Annaba (prêts sur gages).

En effet, elle est la seule banque qui prend en charge l'activité de prêt sur gages (OR), ainsi parmi les agences que compte la BDL, six (06) sont spécialisées dans cette activité.

La BDL sera transformée dans le cadre de l'autonomie entreprises publiques, en de société par action le 20 Février 1989 avec un capital social détenu exclusivement par l'Etat. En tant qu'instrument de planification financière.

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

Les champs d'action de la BDL demeuraient restreints jusqu'à 1990 avec les changements que la loi sur la monnaie et le crédit a apportés au système financier algérien, cette loi lui ayant attribué l'autonomie financière.

### **1.1 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 :** 73.000.000.000 DZD.

**Actionnaires :** L'Etat 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'Algérie 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.

Jusqu'à 1995, ces entreprises ont participé pour 90% emplois de la BDL, le reste étant constitué d'une clientèle diversifié formé de petites entreprises privés el des bénéficiaires de prêts sur gage.

Avec l'avènement de la loi portant autonomie des entreprises<sup>4</sup>, In BDL, s'est transformé le 20/04/1989 en société par actions avec un capital de 1440 Millions de Dinars Algériens.

### **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

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 144 agences en 2010 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.

A l'instar des autres banques publiques algériennes, la BDL traite toutes les opérations de la banque avec l'exclusivité des financements prêts sur gages avec 5 agences spécialisées.

#### **Son Activité :**

Après avoir été banque des entreprises publiques locales, la BDL se distingue aujourd'hui en étant banque des PME/PMI, des professions libérales, des micros entreprises créés dans le cadre des différents dispositifs de soutien à l'emploi, des promoteurs immobiliers et des particuliers.

En outre, 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, en effet la BDL aujourd'hui dispose de **(06)** agences en charge du prêt sur gage.

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**).

## Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

---

La BDL joue un rôle important dans le financement de l'habitat à travers différents produits notamment le crédit immobilier et la promotion immobilière.

Enfin, la BDL est adhérente à la monétique nationale (carte de retrait, de paiement, visa et au système de télé compensation ainsi que les nouveaux produits lancés récemment à savoir le e-paiement, la banque à distance 2m génération, la BDL a lancé aussi le mobile Banking (une application mobile+ SMS Banking) et un service **Moneygram** pour le transfert d'argent de l'étranger vers l'Algérie.

### 2. 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 chaînes et pages publicitaires sur les réseaux sociaux.
- La BDL va se doter d'un nouveau système d'information annoncé pour février 2017.

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

### **3. Les missions de la BDL :**

La banque de développement local a spécialement pour missions, et ce conformément aux lois et règlements en vigueur, l'exécution de toutes opérations bancaires et l'octroi de prêts et de crédits sous toutes ses formes, à savoir :

- De contribuer au financement des activités d'exploitation et d'investissement des (PME/PMI) ;
- De financer des projets à caractère économique des collectivités locales ;
- De financer toutes activités économiques industrielles et commerciales ;
- De participer à la collecte de l'épargne ;
- De traiter toutes opérations ayant trait aux prêts sur gages ;
- De consentir à toute personne physique ou morale selon les conditions et formes autorisées, des prêts et avances sur effets publics et des crédits à court, moyen et long terme ;
- D'effectuer et de recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements et domiciliation ;
- Et enfin, d'établir des mises à disposition, des lettres, des crédits et autres opérations de banque.

L'objectif de la banque de développement local (BDL) en tant que banque commerciale et banque à réseau, est confrontée à défendre sa part de marché et d'améliorer sa marge d'intermédiation bancaire pour consolider ses équilibres financiers, seuls gages de sa prospérité et de sa pérennité.

Sur le plan de l'activité, l'accroissement et la diversification de son portefeuille clientèle privé, industrielle et commerciale constitue désormais pour la BDL un impératif de développement. En ce qui concerne le financement d'importants investissements nécessitant la mobilisation des ressources importantes, la BDL reste disponible à participer avec d'autres banques à des financements de types consortiaux lorsque l'opportunité se présente.

En parallèle, la BDL à l'instar des autres banques publiques, s'est impliquée dans le financement des micros entreprises dans le cadre des dispositifs ANSEJ, CNAC, et ANGEM.

### **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

Le financement des professions libérales (médecins, pharmaciens, cliniques, avocat) est un autre créneau financé par la BDL, du fait qu'il s'agit d'une clientèle dont les besoins en financement sont à sa portée et qu'elle constitue, en même temps, une clientèle pourvoyeuse de ressources stables.

Le financement des particuliers et des ménages qui présente une perspective prometteuse de rentabilité à moyen terme est un autre créneau que la BDL vient d'investir, à travers le crédit immobilier.

Nous rappelons également que la BDL est la seule institution financière accordant des prêts sur gages. Cette activité à caractère social héritée des ex-caisses du crédit municipal consiste à financer une frange de la population « non bancable » (ménage et particuliers) qui y trouve un palliatif attrayant pour répondre à ses besoins conjoncturels de trésorerie, en contrepartie du gage d'objets en or.

## **Section 2 : La structure et organisation de la BDL.**

L'organigramme général de la BDL s'articule autour des structures centrales et de réseaux de succursales, agences et inspection. Agences et inspection. Elles entretiennent entre elles entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques en dotant chacune d'un ensemble de tâches pour assurer les millions fixés à la banque par les pouvoirs publics.

### **1. L'organisation de la direction générale (DG) :**

La structure générale de la BDL se présente comme suit :

- La Direction générale DG : (PDG-Direction centrales) ;
- Les Direction Régionales d'Exploitation (DRE) ;
- Le réseau d'agences.

#### **1.1. Le cabinet du Président directeur général (PDG) :**

Le cabinet du PDG se compose de conseillers et d'un secrétariat et de quatre (04) directions générales adjointes (DGA), à savoir :

- Direction générale adjointe chargée des engagements ;
- Direction générale adjointe chargée de l'exploitation ;
- Direction générale adjointe chargée de l'administration et de moyen des ressources humaines ;
- Direction générale adjointe chargée de l'organisation et de système d'information.

Ces directions générales adjointes exercent leur autorité hiérarchique sur les directions centrales qui leur sont rattachées par décisions du PDG).

#### **1.2. Les directions centrales**

Il existe neuf (09) directions centrales, à savoir :

- La direction commerciale et du réseau (DCR) ;
- La direction de l'inspection générale (DIG) ;

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

- Les directions des inspections régionales (DIR) ;
- La direction de la trésorerie et des marchés de capitaux (DTMC) ;
- La direction du crédit aux particuliers (DCP) ;
- La direction de financement des entreprises (DFE) ;
- La direction centrale du réseau prêt sur gages (DCR « PSG ») ;
- La direction des moyens de paiement ;
- Direction de l'audit et de l'organisation.

### **1.3. Les directions régionales d'exploitation (DRE) :**

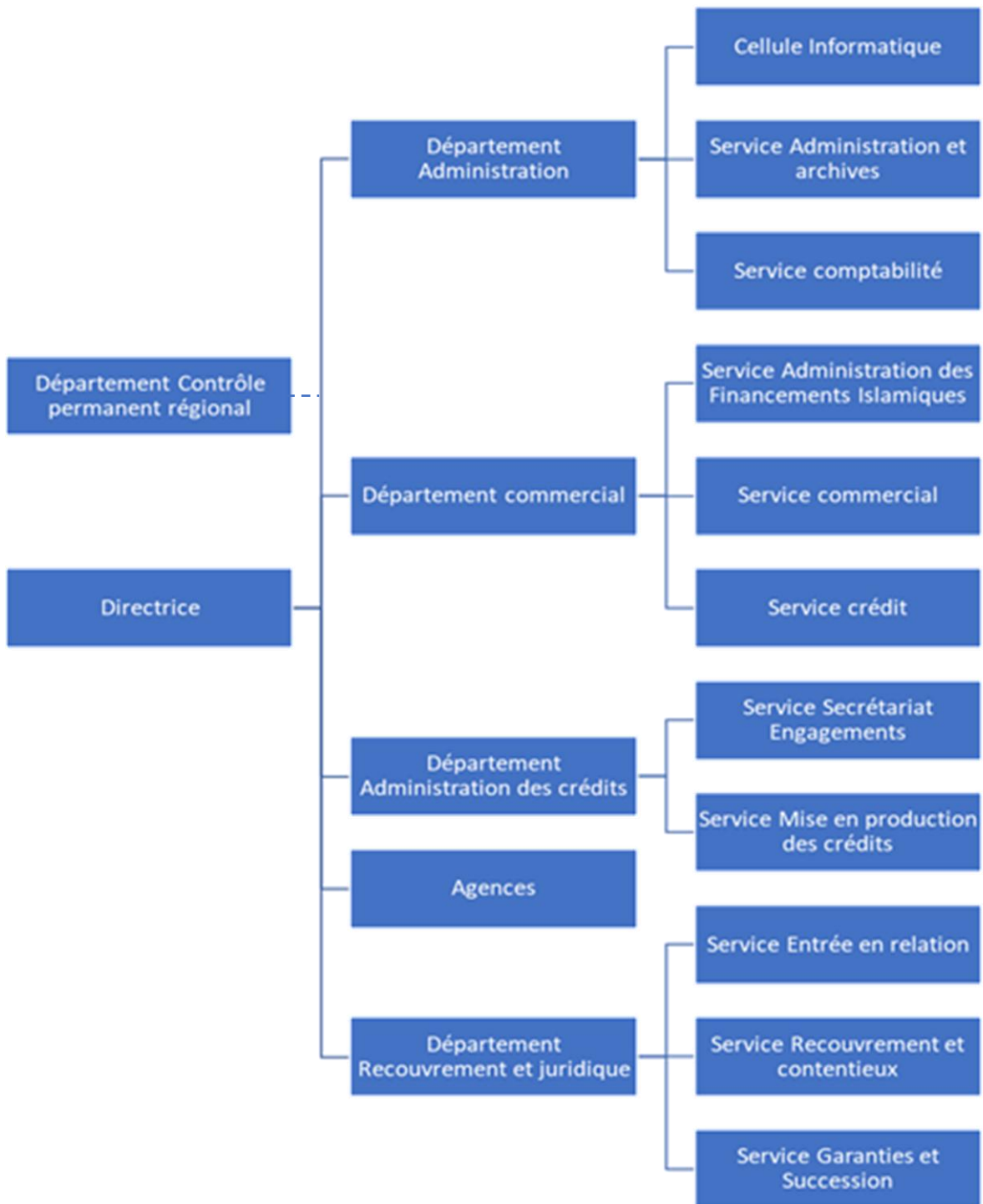
Les directions régionales d'exploitation sont l'organe intermédiaire entre les services centraux et les agences. Elles ont pour fonction essentielle d'animer, d'assister, de coordonner et de superviser le fonctionnement des agences qui leur sont attachées. A cet effet, chaque succursale est constituée de plusieurs agences et peut rayonner sur plusieurs wilayas.

#### **1.3.1. L'organisation de la direction régionale d'exploitation (DRE) de Tizi-Ouzou :**

La direction régionale d'exploitation a pour fonction essentielle d'animer, d'assister, de contrôler, de coordonner et de superviser le fonctionnement des agences qui leur sont rattachées, elles sont au nombre de seize (16) installées respectivement à : Alger, Mostaganem, Annaba, Tizi-Ouzou, Tlemcen, Boumerdes, Blida, Bejaia, Chlef, Constantine, Sétif, Batna, Oran, Sour El Ghozlane, Ghardaïa et Bechar. (Voir la figure n°2, ci-après) :

### Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

Figure N° 02 : Organigramme de la direction générale de l'BDL de Tizi-Ouzou.



Source : Etablis par nos soins à partir des données internes de la BDL de Tizi-Ouzou.

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

### **a) Le département contrôle permanent :**

Missions et attributions principales :

- Assurer le pilotage, l'animation, la coordination et la supervision des activités de contrôle permanent réalisées dans son périmètre de compétence ;
- Veiller à l'encadrement du personnel placé sous sa responsabilité, que ce soit contrôleurs composant le département ou les contrôleurs affectés et positionnés au niveau des agences rattachées ;
- Décliner, à périodicité régulière, un programme de missions de contrôle permanent (spécifiques et thématiques) devant être exercées auprès des structures activant dans son périmètre d'intervention, le proposer à sa hiérarchie pour sa validation, et veiller à son application ;
- Veiller à la définition et à la détermination des points de contrôles en adéquation avec l'activité d'exploitation et des agences des directions régionales.

### **b) Le département administratif :**

Missions et attributions principales :

- Assurer le pilotage, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités liées à la gestion administrative et des archives, le volet informatique et comptabilité ;
- S'assurer que les registres légaux et réglementaires sont bien tenus ;
- Veiller à la bonne prise en charge du volet ressources humaines ;
- Suivre et gérer le budget de la structure.

#### **• Service administration et archives :**

Le service administration et archives a pour principales missions :

- Diriger, animer et coordonner les activités du service relatives à la gestion des archives ;
- Tenir les dossiers administratifs du personnel de la Direction Régionale d'Exploitation ;
- Gérer les mouvements de mobilité et du personnel en relation avec la direction du capital humain.

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

- **Cellule informatique régionale :**

La cellule informatique régionale a pour principale missions :

- Apporter assistance et prendre en charge la maintenance et le dépoilement des équipements et des logiciels anti-virus ;
- Installer les nouveaux équipements monétiques, informatique, télécoms les solutions de sécurité informatique ;
- Intervenir, dans les délais requis, auprès des agences rattachées en cas d'incidents techniques.

- **Service comptabilité :**

Le service comptabilité a pour principale missions :

- Diriger, animer et coordonner les activités du service ;
- Veiller à l'élaboration par les agences de rattachement des différents états demandés par la DCC notamment ceux relatifs à l'arrêt des comptes ;
- Analyser l'exhaustivité et la conformité des états élaborés par les agences et les adresser à la direction centrale de la comptabilité.

**c) Le département commercial :**

Missions et attributions principales :

- Assurer le pilotage, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités relative à l'analyse des demandes de financement et des actions commerciales ;
- Traiter les dossiers relevant du comité de crédit Régionale central ;
- Lancer et coordonner les actions de prospection et mettre en place des actions de fidélisation à destination de clientèle ;
- Reconquérir les clients ayant déserte partiellement ou totalement nos guichets ;

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

- **Service crédit :**

Le service crédit a pour principales missions :

- Traiter les dossiers de crédit dont la délégation de pouvoir relève du comité de crédit Régional ou Central ;
- Présenter les dossiers au Comité de Crédit Régional ;
- S'assurer de la complétude des dossiers de crédit à envoyer en central pour examen par le comité central.

- **Service commercial :**

Le service commercial a pour principales missions :

- Coordonner et encadrer la force de vente au niveau des agences pour réaliser les objectifs fixés en matière de vente de produits et de collecte de ressources ;
- Mettre en place des opérations visant la fidélisation de la clientèle, gérer et suivre les opérations de prospection et démarches commerciales ;
- Lancer des opérations spécifiques des ventes de produits en collaboration avec le département animation commerciale de la direction de la banque classique en exploitant notamment les fichiers cibles envoyés par ladite structure.

### **d) Le département administration des crédits :**

Missions et attributions principales :

- Assurer le pilotage, de l'animation, la coordination et la supervision des activités ayant trait à l'administration des crédits ;
- Veiller à l'exécution sur le système d'information des décisions prises par différents comités de crédit ;
- S'assurer de la mise en production des crédits conformément aux autorisations de crédit ;
- Veiller avant toute mise en production, à la réalisation des conditions préalables exigées sur les autorisations de crédit.

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

- **Service mise en production :**

Le service mise en production a pour principale missions :

- La saisie des autorisations de crédit sur le système d'information ;
- Vieller avant toute mise en production à la réalisation des conditions préalables et à la validation des garanties bloquantes par le service « service garanties et successions » dans le strict respect des décisions contenues dans les autorisations de crédits ;
- Assurer la validation des mises à disposition des fonds et des crédits par signature conformément aux autorisations de crédit.

- **Service secrétariat et engagements :**

Le service secrétariat et engagement a pour principales missions :

- Assurer le secrétariat du comité de crédit régionale ;
- Procéder au suivi permanent de la mise en place de l'ensemble des autorisations de crédit (comité de crédit régionale, comité de crédit central, comité de crédit agence rattachée) ;
- Suivre le rythme des consommations de chaque crédit d'investissement et alerter l'agence concernée en cas de rythme ne permettant pas la consommation totale du crédit avant la fin de la période d'utilisation.

**e) Le département recouvrement et juridique :**

Missions et attributions principales :

- Assurer le pilotage, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités du recouvrement de créances et la gestion des garanties et des dossiers de successions ainsi que le suivi des entrées en relations ;
- Assurer la gestion, le suivi des créances classées en collaboration avec les services de la Direction du recouvrement de créances, et avec la direction du juridique et du contentieux pour les créances classées et transférées au chapitre contentieux ;

### **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

- Apporter assistance et conseil aux agences en matière de recouvrement des créances impayées des différents segments de la clientèle ;
- Emettre des avis motivés sur les demandes de règlements à l'amiable émanant de la clientèle.

- **Service entrée en relation :**

Le service entré en relation a pour principales missions :

- Assurer la validation des EER en analysant les données saisies sur le système d'information et en confortant aux documents scannés et joints sur le système ;
- Lancer et suivre des campagnes de fiabilisation des données à son initiative ou celle de structures centrales ;
- Veiller à l'actualisation régulière des fiches clients.

- **Service recouvrement et contentieux :**

Le service recouvrement et contentieux a pour principales missions :

- Assurer la gestion des créances dans toutes leurs phases ;
- Assister les agences dans leurs actions en matière de recouvrement à l'amiable des créances accrochées au titre des différents types de crédit ;
- Assurer la gestion et le suivi du recouvrement des créances classées.

- **Service garanties et succession :**

Le service garanties et succession a pour principales missions :

- Etudier la conformité juridique, l'authenticité et la validité des garanties recueillies par les agences dans le cadre de la mise en place des crédits autorisés ;
- S'assurer de la conformité des garanties recueillies par rapport aux exigences portées sur les autorisations de crédits ;
- Veiller à la conservation et à la gestion des actes de garanties recueillies et des actifs financiers remise en garanties par la clientèle.

## **Section 3 : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement au sein de la BDL.**

### **1. Procédure à suivre pour l'octroi de crédit d'investissement par la BDL :**

Le financement d'un investissement nécessite au préalable une étude approfondie du projet en question. Le banquier s'engageant sur plusieurs années, il s'appuie sur une documentation le 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.

#### **1.1. Constitution du dossier de crédit 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, (annexe 02). Ces documents sont d'ordres administratifs et juridiques, techniques et comptables.

##### **- Documents administratifs et juridiques :**

Les principaux documents administratifs et juridiques sont les suivants :

- Demande de crédit adressée à l'agence bancaire,
- Copies de pièce d'identité et résidence,
- Copies certifiées conformes du registre de commerce et de la carte fiscale,
- Copies certifiées conformes des statuts, pour les personnes morales,
- Procès-verbal de l'assemblée générale autorisant le gérant à contracter des crédits et aliéner les biens sociaux.

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

### **- Documents techniques :**

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

- Permis de construction en cours de validité,
- Plan de masse et de situation du projet à réaliser,
- Plan d'architecture et charpente,
- Étude géologique du site et autorisation de concession délivrée par l'autorité compétente pour les projets de carrière,
- Étude et analyse de la qualité du gisement pour les projets de production de matériaux de construction et autres.

### **- Documents comptables et financiers :**

Les documents comptables et financiers sont les suivants :

- Curriculum vitae (cv) des gérants et des principaux promoteurs,
- Les trois derniers bilans de l'entreprise,
- Rapport du commissaire aux comptes pour les sociétés de capitaux (SARL/SPA),
- Un état des créances et de stocks,
- Étude technico économique portant sur le dossier d'octroi de crédit d'investissement,
- Facture pro formas ou devis.

### **- Documents fiscaux et parafiscaux :**

Les documents fiscaux et parafiscaux, doivent être datés de (moins de trois mois), il s'agit notamment des documents suivants :

- Mise à jour CNAS et CASNOS,
- Mise à jour CACOBAT, EXTRAIT DE ROLE,
- La demande de consultation de la centrale des risques (banque d'Algérie),

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

- Versement des frais d'études,
- Un compte rendu de visite (généralement pour les unités de production).

Après avoir fourni les documents par le client au (banquier chargé de clientèle), au niveau de l'agence, le banquier procède à l'étude du dossier.

### **2. Etude du dossier de crédit d'investissement :**

Au niveau de l'agence, la fonction crédit est prise en charge par le service crédit.

#### **2.1. Réception et montage du dossier de crédit :**

- **Validation** : S'assure de la validation du dossier caisse.
- **Montage** : S'assure de la présence de tous les documents constitutifs exigés.
- **Réception** : Le dossier doit être complet pour accuser sa réception.
- **Perception de commissions** :
- Prélever la commission d'ouverture du dossier.
- Joindre la pièce comptable dans le dossier
- **Consultation du CRI** :
- Renseignement de la demande
- Signature du client

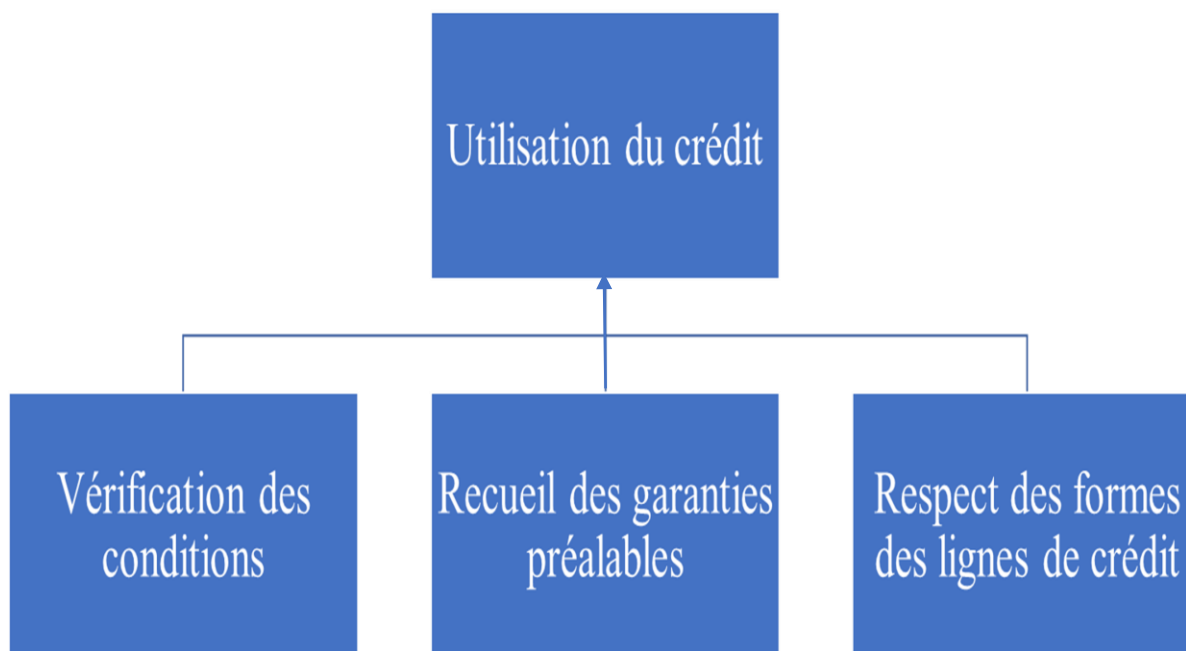
#### **2.2. Etude de dossier (les supports d'étude) :**

- Respecter sa forme et son contenu.
- Le bien renseigné (ne jamais exclure un champ pour indispensabilité de l'information).
- Respecter la forme.
- Signature des membres prévus par la note PDG avec apposition des griffes.

## Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

### 2.3. Suivi du dossier (utilisation du crédit)

Figure N° 03 : Suivi du dossier (utilisation du crédit).



Source : Documents internes de la BDL.

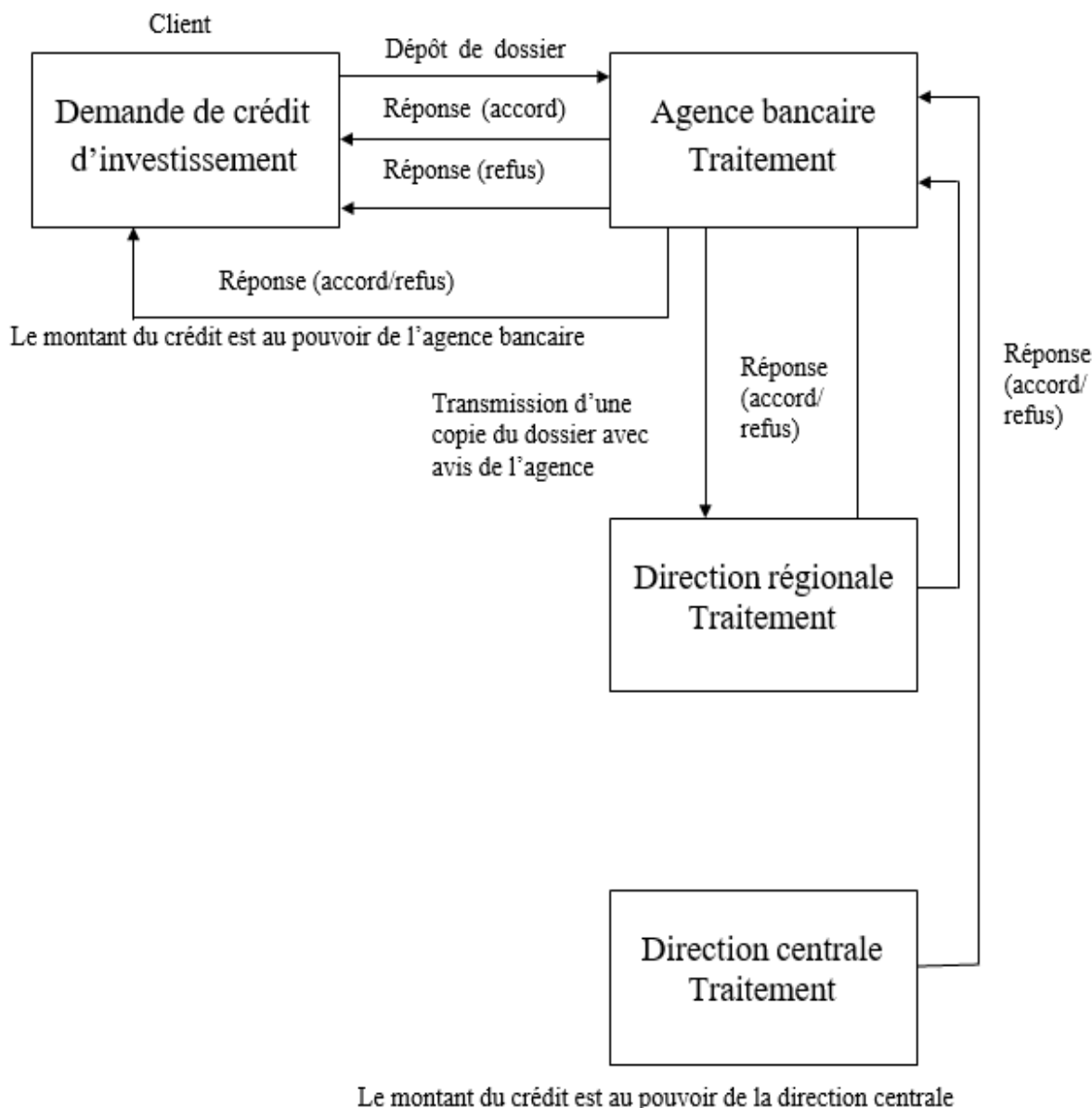
### 2.4. La prise de décision :

Suite à l'étude de la demande de crédit adressé 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°04), un récapitulatif des étapes de traitement et de décision de la demande de crédit d'investissement :

### Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

Figure N° 04 : Récapitulatif des étapes de traitement et de décision de la demande de crédit d'investissement.



Source : Document interne de la BDL de Tizi-Ouzou.

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. Ce que on va voir dans la section qui suit.

### **3. Etude technico-économique de l'octroi d'un crédit d'investissement pour une entreprise spécialisée dans la fabrication de matériel et équipement construis à base d'inox :**

Pour l'étude technico-économique de l'entreprise « S.A » spécialisée dans la fabrication de matériel et équipement construis à base d'inox, le banquier procède à une analyse financière, qui se base notamment, sur le calcul des indicateurs liés au projet et sa rentabilité, sur la base des trois (03) bilans prévisionnels présenté par le client.

- **Suggestion :**

L'étude technico-économique du banquier se limite aux données du projet et les indices de sa rentabilité. Pour notre part et pour mettre en œuvre nos acquis en termes de méthode pour l'étude de la situation financière de l'entreprise, nous avons appuyé l'étude du banquier par le calcul des indicateurs et ratios des équilibres financiers pour les trois (03) années.

#### **3.1. Présentation de la nature de l'investissement :**

Le projet consiste à la réalisation d'une unité de fabrication d'équipements et matériels en acier inoxydable pour le C H R et l'industrie agroalimentaire.

##### **3.1.1. Consistance du projet :**

**Promoteur :** S.A

**Nature du projet :** Fabrication de matériels et équipements construis à base d'inox.

**Type de prêt :** Prêt à moyen terme pour une période de trois ans.

**Zone de réalisation du projet :** Tizi-Ouzou.

**Forme juridique :** Société à responsabilité limitée (SARL).

**Effectif :** 181.

**Localisation :** Le projet se situe à Draâ Ben Khedda, zone industrielle, T.O.

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

### **3.1.2. Identification du promoteur :**

**Dénomination sociale :** Fabrication de matériels et équipements construits à base d'inox.

**Date de création :** Février 2006

**Capital social :** 45.670.230 DA.

**NIS :** 0006xx78xx09xx.

**R.C N° :** 0045xx6 B07\_17/00.

**C.B N° :** 00500xx3300xx77xx044, BDL.

**Adresse :** Draâ Ben Khedda, Zone industrielle, T.O.

**Gérant :** Belkacem.

**Tel :** 077xx26201.

### **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 :**

La création de cette entreprise de fabrication de matériel pour la restauration et l'agroalimentaire répondra à la demande largement supérieure à l'offre, qu'expriment pour leurs besoins les agents économiques pour ce type d'activité (hôtellerie, café, restaurant, collectivités locales et le secteur agroalimentaire).

La rentabilité sera sans aucun doute profitable grâce à l'ouverture du marché qui a fait subir une profonde mutation de l'activité économique du pays, notamment celle de l'hôtellerie et l'agroalimentaire d'où l'état s'est impliqué directement en consacrant une dépense importante, qui sera étalée sur une dizaine d'années, pour soutenir la relance économique.

## **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

### **B- Sur le plan social :**

De nombreux emplois devraient être créés (une estimation de 350 emplois), ce qui contribuera à la résorption du chômage en recrutant un personnel constitué notamment par des jeunes, avec ou sans qualifications.

### **C- Au niveau du Marche :**

Le marché concerné est en train de connaître une très grande croissance ces cinq dernières années. En raison des projets prévus dans le cadre du programme du gouvernement durant les années à venir, notamment dans les domaines de l'industrie agroalimentaire et le tourisme, ce marché présente des signaux encourageants.

#### **- Le positionnement de l'entreprise :**

L'entreprise ambitionne de se positionner et de développer son activité sur les différentes régions du pays.

Le savoir-faire et l'expérience de ses dirigeants dans le domaine du management des affaires, la surface financière assez appréciable, la possession d'un réseau relationnel dans le secteur de la restauration, hôtellerie et secteur agroalimentaire et la maîtrise du processus à travers la mise en place d'un programme de formation, sont autant d'atouts qui permettent à l'entreprise une telle ambition.

#### **- La Demande :**

Provient principalement des entreprises de distribution de matériel et équipement pour café, hôtel, restaurant et collectivités locales et les distributeurs de matériel pour l'industrie agroalimentaire tels que les centres de collecte de lait et les promoteurs dans le cadre de l'ANSEJ et le CNAC.

### **3.2.2. Etude de la rentabilité du projet :**

Cette étude vise à déterminer si le projet générera un rendement financier suffisamment attractif pour justifier l'investissement.

## Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

### 3.2.2.1. Tableau de flux de trésorerie :

Le calcul des cash-flows, aussi appelés flux de trésorerie, joue un rôle crucial lorsque l'on examine si un projet d'investissement est rentable. En fait, ces cash-flows traduisent simplement les mouvements financiers, c'est-à-dire les sommes d'argent qui entrent et sortent d'un projet sur une période donnée, en général tout au long de sa vie. C'est un peu comme un relevé de compte bancaire pour le projet, où l'on peut voir ce qui entre et ce qui sort en termes d'argent.

$$\text{Cash-flow} = \text{R.NET} + \text{Amortissement}$$

Tableau N° 05 : Tableau de flux de trésorerie (Cash-flow) en DA.

Années	2019	2020	2021
<b>R.NET</b>	19.457.017	10.996.635	24.809.365
<b>Amortissement</b>	7.575.128	7.739.719	7.221.502
<b>Cash-flow</b>	27.032.145	18.736.354	32.030.867

Source : Etabli par nos soins à partir du tableau de compte de résultat (TCR)

### 3.2.2.2. Calcul de la VAN :

**La Valeur actuelle nette (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. Voici la formule pour calculer la VAN :

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{CF^t}{(1+r)^t}$$

### Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

$$VAN = \frac{27.032.145}{(1 + 0,06)^1} + \frac{18.736.354}{(1 + 0,06)^2} + \frac{32.030.867}{(1 + 0,06)^3} - 45.670.230$$

$$VAN = \frac{27.032.145}{1,06} + \frac{18.736.354}{1,06^2} + \frac{32.030.867}{1,06^3} - 45.670.230$$

$$VAN = 25.502.023,58 + 16.675.288,36 + 26.893.733,59 - 45.670.230$$

$$VAN = 23.400.815,53 \text{ DA}$$

➡ La VAN est supérieure à 0 ( $VAN > 0$ ). 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 permis de rembourser les fonds investis en tenant compte d'un taux de rémunération de 6% et qu'il a généré un surplus. Ce surplus représente la valeur créée par le projet.

#### 3.2.2.3. Indice de profitabilité :

L'Indice de Probabilité 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.

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

$$IP = 1 + \frac{23.400.815,53}{45.670.230}$$

$$IP = 1 + 0,51$$

$$IP = 1,51$$

Cela veut dire que pour chaque dinar investi dans ce projet, l'entreprise dégage un bénéfice net égal à **1,51 DA**. Donc le projet doit être accepté.

## Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

### 3.2.2.4. Le délai de récupération du capital :

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.

#### A- Le délai de récupération simple (DRS) :

Tableau N° 06 : Calcul du délai de récupération simple (DRS) en DA.

Années	2019	2020	2021
Flux net	27.032.145	18.736.354	32.030.867
Cumul des flux	27.032.145	45.768.499	77.799.366

Source : Etabli par nos soins à partir du tableau de compte de résultat (TCR)

A la lecture du tableau nous constatons que le délai de récupération est compris entre la 1<sup>ère</sup> année (2019) et la 2<sup>ème</sup> année (2020). Cette indication est le plus souvent suffisante, on peut néanmoins l'affiner en procédant à une interpolation linéaire :

$$\text{DRS} = 2 \text{ ans} + p. \text{ Année}$$

$$\text{DRS} = 1 + 45.670.230 - 27.032.145 / 18.736.354 = 1,99 \text{ année.}$$

$$\text{DRS} = 1 \text{ ans} + 11 \text{ mois} + 26 \text{ jours.}$$

### Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

#### B- Le délai de récupération actualisé (DRC) :

Tableau N° 07 : Calcul du délai de récupération actualisé (DRC) en DA.

Années	2019	2020	2021
Flux nets	27.032.145	18.736.354	32.030.867
Flux actualisés	25.215.104	18.688.202	30.677.328
Cumul flux actualisés	25.215.104	43.903.306	72.580.634

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

Le délai de récupération actualisé est compris entre 2 ans et 3 ans et plus précisément égale à :

$$\text{DRC} = 2 + 45.670.230 - 43.903.306 / 30.677.328 = 2,05$$

**DRC = 2 ans + 18 jours.**

Le résultat indique que le délai de récupération est court, à seulement 2 ans et 18 jours, donc le projet est supposé être intéressant. Cependant, après cette analyse le principal souci du banquier réside dans la rentabilité du projet jugé viable, et même la capacité de l'entreprise à faire face au remboursement des crédits à mettre en place.

Au terme de l'étude, nous avons comparé le résultat avec ceux de la banque. Et c'est grâce à cette étude que nous avons remarqué que l'évaluation d'un projet d'investissement fait sur la base d'un dossier de crédit venant appuyer la demande formulée par le client. Elle se déroule en deux étapes : Une étude de viabilité et une étude de rentabilité.

Celle-ci vise à conférer le banquier et lui assurer que le projet est techniquement réalisable et financièrement rentable, nous avons remarqué aussi l'indispensabilité de l'information et la difficulté qu'éprouve le banquier pour accéder à cette dernière ainsi les données présentées par les clients comportent souvent des anomalies et des contradictions. En effet, il faudrait mettre à jour les supports au niveau des banques, en introduisant les méthodes et les techniques d'analyse et notamment la pratique d'évaluation de projet pour les crédits d'investissement.

### **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

Cette évolution s'appuie sur la détermination des ressources financières prévisionnelles et l'étude des critères de décision.

Une évaluation son prise en compte du schéma de financement permet de savoir si les ressources générées par la mise en compte en exploitation du projet sont suffisantes, tandis que l'évolution avec prise en compte schéma de financement cherchera à identifier. L'origine des ressources et les emplois que lui liés, ses lors, il sera possible au banquier de répondre aux questions de solvabilité et de rentabilité du projet.

#### **3.2.2.5. Le taux de rentabilité interne (TRI) :**

T1 = 18%.....VAN = 4.212.147 DA.

T2 = 23%.....VAN = - 1.245.621 DA.

TRI = dernier taux donnant une VAN positive + (différence des taux \* (VAN positive/ VAN positive + VAN négative).

**TRI = 20,35%.**

Le TRI est de 20,35%. Cela signifie que le projet devrait générer un rendement d'environ 20,35% pour égaler la valeur actuelle nette (VAN) de 23 400 815,53 DA avec un taux d'actualisation de 6% sur la période de 3 ans. Le projet semble donc rentable avec un TRI supérieur au taux d'actualisation.

#### **3.2.3. Ratios de l'équilibre financier :**

L'équilibre de l'entreprise sera apprécié par trois éléments caractéristiques, le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie. Pour le cas de S.A les résultats seront appréciés et interprétés comme suit :

##### **3.2.3.1. Calcul de fonds de roulement (FR) :**

Le fonds de roulement d'une entreprise est constitué de la part des fonds permanents qu'elle consacre au financement de son cycle d'exploitation. De même cette notion reste liée aux «liquidités des actifs » et aux « exigibilités des dettes ». Ainsi, elle résulte du rapprochement entre les éléments d'actif les plus liquides et ceux du passif les moins exigibles (ceux non affectés au financement des éléments d'actif immobilisé). Il se présente comme suit :

## Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

**Tableau N° 08** : Calcul du fonds de roulement (FR) en DA.

Désignation	2019	2020	2021
Capitaux + DLT (1)	66.106.539	60.239.119	72.526.600
<b>Total (1)</b>	<b>66.106.539</b>	<b>60.239.119</b>	<b>72.526.600</b>
VI (2)	36.559.028	32.051.902	34.869.329
<b>Total (2)</b>	<b>36.559.028</b>	<b>32.051.902</b>	<b>34.869.329</b>
<b>Total (1) + (2) = (3)</b>	<b>102.665.567</b>	<b>92.291.021</b>	<b>107.395.929</b>

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

### 3.2.3.2. Calcul de besoin de fonds de roulement (BFR) :

Le besoin en fonds de roulement (BFR) est la mesure des ressources financières qu'une entreprise doit mettre en œuvre pour couvrir le besoin financier résultant des décalages des flux de trésorerie correspondant aux décaissements (dépenses et recettes d'exploitation nécessaires à la production) et aux encaissements (commercialisation des biens et services) liés à son activité. Le besoin en fonds de roulement est généralement appelé « ressource en fonds de roulement » lorsqu'il est négatif. Il se présente comme suit :

**Tableau N° 09** : Calcul de besoin de fonds de roulement (BFR) en DA.

Désignation	2019	2020	2021
VR + VE (1)	246.952.542	300.134.978	313.659.038
<b>Total (1)</b>	<b>246.952.542</b>	<b>300.134.978</b>	<b>313.659.038</b>
Dettes à court terme (2)	164.480.168	215.223.027	222.641.458
<b>Total (2)</b>	<b>164.480.168</b>	<b>215.223.027</b>	<b>222.641.458</b>
<b>Total (1) – (2) = (3)</b>	<b>82.472.374</b>	<b>84.911.951</b>	<b>91.017.580</b>

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

### Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)

**Commentaire :** Pour les trois années, le BFR dégagé est différent mais positif, cela signifie que les capitaux permanents (fonds propres + dettes à moyen et long terme) sont supérieurs aux immobilisations (capitaux permanents > immobilisations). Donc les capitaux permanents sont disponibles pour financer les besoins d'exploitation. En d'autres termes, les ressources stables financent les immobilisations. Donc, dans ce cas le BFR traduit un besoin de financement d'exploitation.

#### 3.2.3.3. Le calcul de TR :

Tableau N° 10 : Calcul de la trésorerie en DA.

Désignation	2019	2020	2021
FR (1)	102.665.567	92.291.021	107.395.929
BFR (2)	82.472.374	84.911.951	91.017.580
<b>Total (1) – (2) = (3)</b>	<b>20.193.193</b>	<b>7.379.070</b>	<b>16.378.349</b>

**Source :** Etabli par nos soins à partir des documents internes de la BDL.

**Commentaire :** Au cours de ces trois années la trésorerie réalisée est positive, ce que signifie que l'entreprise a dégagé un excédent de liquidité qui se trouve en trésorerie, dans ce cas la situation financière de l'entreprise traduit une essence de trésorerie puisque l'entreprise dispose de liquidité (VD) suffisante qui lui permet de rembourser ses dettes à l'échéance. On peut alors parler d'une autonomie financière à court terme. L'étude de l'équilibre financier conclut que S.A est en équilibre financier, car les indicateurs étudiés (FR, BFR, TR) ont montré que l'entreprise est en bonne situation financière.

### **Chapitre III : Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

---

#### **Conclusion :**

Au cours de la réalisation de ce chapitre, notre principal objectif était de répondre à une question cruciale : « Est-ce que l'investissement réalisé par la société "S.A" dans des équipements fabriqués en acier inoxydable est économiquement justifié ? ». Pour y parvenir, nous avons exploré divers concepts et notions liés à la gestion d'un projet d'investissement, tout en examinant comment les entreprises prennent leurs décisions en la matière.

L'évaluation financière d'un projet d'investissement s'est révélée être un élément crucial qui aide les décideurs à évaluer la viabilité et la rentabilité potentielle d'un tel projet. Pour ce faire, nous avons étudié plusieurs méthodes et indicateurs, notamment la valeur actuelle nette (VAN), le délai de récupération (DR), et l'indice de profitabilité (IP). Ces méthodes d'évaluation nous ont permis de mettre en lumière l'importance et la complexité des décisions d'investissement.

Dans le contexte du financement des projets d'investissement, nous avons également souligné que différentes options s'offrent aux entreprises, allant de l'autofinancement à l'emprunt auprès de banques ou de particuliers. Notre stage à la Banque de Développement Local (BDL) nous a offert l'opportunité de proposer des solutions à nos problèmes grâce aux outils pédagogiques à notre disposition et à l'encadrement avisé de notre mentor. Nous avons finalement opté pour le projet de construction d'unités de fabrication, que nous considérons comme bénéfique pour la société "S.A".

En fin de compte, notre recherche nous a permis de mettre en pratique les méthodes d'évaluation que nous avons abordées dans nos travaux de recherche. Elle a également contribué à nous donner un aperçu du monde professionnel tout en complétant nos connaissances théoriques grâce à une expérience concrète.

Il est essentiel d'ajouter que dans l'évaluation d'un projet d'investissement, les ratios d'équilibre financiers tels que le fonds de roulement (FR), le besoin en fonds de roulement (BFR), et le trésorerie (TR) jouent un rôle vital. Ces indicateurs offrent une perspective complémentaire pour évaluer la santé financière d'un projet et garantir sa viabilité à long terme. Ils sont donc indispensables dans le processus de prise de décision en matière d'investissement.

## *Conclusion générale*

Au cours de cette étude modeste, nous avons scruté en détail divers aspects liés au financement des PME en Algérie, en mettant un fort accent sur les crédits d'investissement.

Dans le premier chapitre, nous avons posé les bases en introduisant les PME et en mettant en exergue leur rôle crucial dans l'économie et l'emploi en Algérie. Nous avons également abordé les mécanismes de financement disponibles pour les PME et la relation essentielle qu'elles entretiennent avec les institutions bancaires.

Le deuxième chapitre a approfondi notre compréhension en explorant le concept et le rôle des crédits d'investissement dans le contexte des PME. Nous avons étudié les différentes catégories de crédits d'investissement qui s'offrent aux entreprises et analysé les risques et garanties qui les accompagnent.

Enfin, dans le troisième chapitre, nous sommes allés plus loin en examinant de près un cas concret, en l'occurrence la Banque de Développement Local (BDL), et son rôle essentiel dans le financement des PME au moyen de crédits d'investissement. Nous avons décortiqué l'histoire et la structure de la BDL, avant de plonger dans l'analyse d'un dossier de crédit d'investissement au sein de l'agence 147 de la BDL.

Globalement, notre étude met en lumière l'importance cruciale du financement des PME en Algérie, tout en soulignant le rôle central des crédits d'investissement dans cette dynamique. Les PME représentent un pilier fondamental de l'économie nationale, et leur croissance et leur développement sont intrinsèquement liés à leur accès à des ressources financières adéquates. La relation entre les PME et les banques, particulièrement en ce qui concerne les crédits d'investissement, joue un rôle déterminant pour garantir la disponibilité de ces ressources essentielles.

En effet, le crédit bancaire représente l'une des solutions privilégiées par les entreprises algériennes pour financer leurs différents projets d'investissement. Cependant, comme notre étude l'a démontré, ce processus comporte des risques potentiels pouvant mettre en péril la stabilité financière de la banque.

C'est pourquoi il est impératif que toute demande de crédit fasse l'objet d'une analyse préalable approfondie et rigoureuse. Les données financières liées à l'octroi du crédit bancaire englobent une évaluation du passé, du présent et du futur de l'entreprise. Cette démarche permet au banquier d'évaluer la solvabilité et la capacité de remboursement de l'emprunteur, ainsi que la viabilité et la rentabilité des projets d'investissement envisagés.

Pour l'avenir, il est vivement recommandé de promouvoir des politiques et des initiatives visant à faciliter l'accès des PME au financement, tout en mettant l'accent sur la sensibilisation, la formation et le soutien aux entrepreneurs. Une meilleure coordination entre les acteurs du secteur financier et les autorités gouvernementales demeure une nécessité impérieuse pour créer un environnement favorable au développement continu des PME en Algérie.

# *Bibliographie*

### Bibliographie :

#### Ouvrages :

- Adams W et Fichtta A, « Finance informelle dans les pays en développement », Edition presse université, Loyon, 1994.
- Alain. B, Antoine. C, Anne Mary. D, dictionnaire des sciences économiques, Armand Colin, Paris, 2001.
- Bancal Frank, « Les stratégies de banque-industrie », Revue d'Economie Industrielle, Vol.77, 3eme trimestre1996.
- BizageutA « Les petites et moyennes entreprises, caractéristiques et financement des PME », Edition Berget Levraut, Paris, 1989.
- DESRVINGNY Armand, « le risque de crédit, Edition Doumod, paris, 2003.
- Eber Nicolas, « les relations de long terme banque-entreprise », Edition Vuibert, Paris, 1999.
- JULIEN Pierre –André et MARCHESNAY Michel, « la petite entreprise » Edition Vuibert, Paris, 1987.
- Michel ROUX, Master Banque de détail, édition ESKA, 2010.
- O. TORRES, « Vingt-cinq ans de recherche en pme : une discipline entre courant et contre-courant » Edition ECONOMICA Paris 1998.
- O. TORRES « Les PME », domino FLAMMARION. In [www.scholar.google.com](http://www.scholar.google.com).
- R. WTTTERWULGHE, avec collaboration de Jansen F « La PME une Entreprise Humaine » DeBoeck Université, Paris 1998.
- SERVON.L, le microcrédit et la nouvelle vague de développement économique local aux Etats Unis, In DEMAZIERE, du local au global, les initiatives locales pour le développement économiques en Europe et en Amérique, édition, L'Harmattan., 1996.
- Thiarry APOTEKER, « Les relations Banques-PME : un éclairage théorique sur les stratégique pour les banques française », banque stratégique, Revue N°130, septembre1999.

- Torres. O, « PME : DE nouvelles approches », Edition Economica, Paris, 1998.
- VINCENT.F, « Le système du micro-crédit, permet-t-il le développement ? » In Revue Problèmes économiques, N°2666-24 Mai 2000.

### Mémoires et thèses :

- BOUARABA Smail et DEHMAS Yazid, Mémoire de fin d'études : « Financement bancaire des entreprises par le crédit d'investissement », Promotion 2020/2021.
- Madouche Yacine, « Le problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la Banque en Algérie », Thèse de Magister en sciences économiques », Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2009.
- Mémoire de fin d'études, « La gestion des risques des crédits d'investissements. Cas BDL de Tizi-Ouzou », UMMTO, Promotion 2021/2022.
- Mémoire de fin d'études, « Le financement des PME/PMI », UMMTO, Promotion 2015.

### Webographie :

- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist1.htm>
- <http://www.droit-algerie.com>
- <http://www.memoireonline.com/a/fr/cart/add/8288>

### Articles et lois :

- Article n° 04 de la Loi n° 2001-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (P.M.E).
- Article n°05 de la Loi n°17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la PME, journal officiel de la république Algérienne, n°02.
- Livre IV des effets de commerce, Titre I de la lettre de change et du billet à ordre, Chapitre I de la lettre de change, Section V de l'aval, Art.409.

# *Annexes*

## COMPTE DE RESULTAT/NATURE

LIBELLE	2019	2020	2021
Ventes et produits annexes	42.652.400	26.115.130	51.844.320
<b>I-PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>42.652.400</b>	<b>26.115.130</b>	<b>51.844.320</b>
Achats consommés	11.212.516	9.657.788	16.522.132
Services extérieurs et autres consommations	5.110.420	2.863.890	2.987.624
<b>II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE</b>	<b>16.322.936</b>	<b>12.521.678</b>	<b>19.509.756</b>
<b>III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)</b>	<b>26.329.464</b>	<b>13.593.452</b>	<b>32.334.564</b>
Charges de personnel	11.521.220	10.809.148	13.486.527
Impôts, taxes et versements assimilés	408.434	101.502	809.400
<b>IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>14.399.810</b>	<b>4.462.802</b>	<b>20.038.637</b>
Autres produits opérationnels	206.704	632.421	346.792
Autres charges opérationnelles	725.411	157.165	11.221.357
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	7.575.128	7.739.719	7.221.502
<b>V-RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>29.575.588</b>	<b>46.221.534</b>	<b>46.998.229</b>
Produits financiers	40.212	18.654	92.662
Charges financières	10.125.103	21.124.751	16.452.653
<b>VI-RESULTAT FINANCIER</b>	<b>4.481.138</b>	<b>28.893.146</b>	<b>13.882.014</b>
<b>VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPÔTS (V+VI)</b>	<b>25.094.450</b>	<b>17.328.387</b>	<b>33.116.215</b>
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	5.637.433	4.041.171	7.732.325
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires	-	2.290.582	574.525
<b>X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>19.457.017</b>	<b>10.996.635</b>	<b>24.809.365</b>

**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 société
- 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) dûment authentifié par le CNRC.
- CV des gérants et des principaux promoteurs.
- Copie de l'agrément ou de l'autorisation légalement requis.
- Décision ANDI.
- 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 de ces dettes en cas d'arriérés.
- Études technico-économique du projet.
- 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.

**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**

**BANQUE D'ALGERIE****AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA  
CENTRALE DES RISQUES DE LA BANQUE D'ALGERIE****(Art. 160 lois 90 - 10 du 14 avril 1990 relatives à la monnaie et au crédit)**

Je soussigné (e) Mr, Mme :.....

Agissant au nom de la société (1) :.....

Date de création (2) : ..... Lieu : .....

En qualité de (3) :.....

Adresse :.....

N° Identification banque d'Algérie (Clé BA) (4) :.....

Registre de commerce N° :.....

N° identification ONS :.....

Autorise la banque (ou établissement financier) : LA BANQUE DEVELOPPEMENT  
LOCAL à consulter la centrale des risques de la banque d'Algérie et autorise celle-ci à  
lui communiquer les renseignements enregistrés à notre nom.

FAIT A TIZI OUZOU LE.....  
CACHET ET SIGNATURE DE L'ENTREPRISE

- (1) indiquer le sigle ou à défaut la raison Sociale de la société.
- (2) Date de création figurant sur les statuts de la société pour les entreprise individuelle affaire personnelles et profession libérales ; indiquer la date et le lieu de naissance à relever sur une pièce d'identité officielle.
- (3) Formation du mandataire dans la société
- (4) N° matricule de l'entreprise auprès de la centrale des risques à indiquer s'il est connu

**PROCES – VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE  
EXTRAORDINAIRE AUTORISANT LE GERANT  
A EMPRUNTER ET A ALIENER LES BIENS SOCIAUX**

L'an deux mil .....et le .....

Les associés de la société ..... (dénomination).....constituée  
le ....., immatriculée au R.C de .....sous le N°.....B  
.....se sont réunis au siège de la société sise à .....  
Sur convention de M.....(Qualité).....

L'ordre du jour de cette assemblée concerne l'octroi de pouvoirs pour contracter des  
emprunts et pour aliéner les bien sociaux.

Tous les actionnaires étaient présents et on ont donné leur accord pour déléguer au  
gérant, M.....le pouvoir de contracter des emprunts  
auprès de la banque de développement local au nom et pour le compte de la société  
.....et pour aliéner les bien sociaux .

L'ordre du jour étant épuisé, la séance a été levée à .....h.....mn.

Fait à ..... le .....  
Cachet de la société et signature  
Du représentant de la société

Identité des associés et leur signature :

- .....
- .....
- .....
- .....

## اتفاقية قرض متوسط المدى

تم فيما بين الموقعين أدناه ،

بنك التنمية المحلية، شركة مساهمة برأسمال قدره , 73 000 000 000 ج تلي تسميته "البنك" الكائن مقره الرئيسي ب 05 شارع قاسي عمار سطاوالي المقيد في السجل التجاري تحت رقم 054B0014 و الممثل من طرف السيدة : \*\*\*\*\* بصفتها مدير . \*\*\*\*\*

المفوض للتصرف كما يلي :

من جهة ،

و شركة، \*\*\*\*\*

تلي تسميته "المقترض" الكائن مقره \*\*\*\*\*

المسجلة في السجل التجاري تحت رقم \*\*\*\*\*

الممثلة من طرف السيد \*\*\*\*\* القاطن ب : \*\*\*\*\* صاحب رخصة السياقة رقم \*\*\*\*\* المسلمة بتاريخ 16 أكتوبر 2016 من طرف \*\*\*\*\*

من جهة أخرى،

■ نظرا لطلب تمويل المؤرخ بـ \*\*\*\*\* المقترض الذي يطلب قرض من البنك ، نظرا للموافقة بالقرض رقم \*\*\*\*\* 1. بتاريخ \*\*\*\*\* الصادرة عن \*\*\*\*\*

تم الاتفاق و إقرار ما يلي :

### المادة 1: موضوع هذه الاتفاقية

بمقتضى هذه الاتفاقية و وفقا للشروط التي تنص عليها ،يوافق البنك على وضع لفائدة المقترض الذي يوافق ،قرض متوسط المدى ، موجه لتمويل العملية التالية : شراء عتاد الاستغلال وعتاد النقل

### المادة 2: مبلغ القرض

يقدر مبلغ القرض موضوع هذه الاتفاقية بـ \*\*\*\*\* دج (بالحروف و \*\*\*\*\*

### المادة 3: شروط القرض

يمنح القرض وفقا لشروط المدة و الفوائد التالية :

1.3 مدة القرض : يمنح القرض لمدة \*\*\*\*\* سنوات بما فيها فترة مؤجلة الدفع بـ \*\*\*\*\* شهر. و بإنقضاء الفترة المؤجلة هذه و إن لم يشرع في استهلاك القرض ،تصبح هذه الاتفاقية لاغية إلا في حالة ما يوافق البنك على تمديدتها.

**2.3 شروط النسبة ، العمولات و الرسوم :****(أ) - نسبة الفائدة :**

تحدد نسبة الفائدة المطبقة على هذا القرض بـ .....%. سنويا و تراجع هذه النسبة بالارتفاع أو الانخفاض وفقا لتغير الشروط العامة للبنك.

في هذه الحالة ،تطبق النسبة الجديدة عند سريانها على الجزء من القرض المتبقي استعماله أو تسديده كما ستكون موضوع ملحق تعديلي على هذه الاتفاقية.

و يتم إعلام المقترض حول أي تغير في النسبة ،التي يوافق عليها دون تضييق أو تحفظ.

**(ب) - العمولات :**

يدفع المقترض للبنك العمولات التالية :

■ **عمولة التسيير :** تدفع مرة واحدة على المبلغ الإجمالي للقرض و قبل الاستعمال الأول و تحدد بـ 01.....%

■ **عمولة الالتزام :** تحصل كل ثلاثة أشهر على المبلغ الغير مستعمل بسعر الفائدة...0.5..% سنويا.

**(ج) - الرسوم :**

يتحمل المقترض الرسم على القيمة المضافة حسب النسبة الرسمية و السارية المفعول حين الدفع ،مع أي رسم آخر قد يضاف وفقا للنصوص القانونية و التنظيمية.

**المادة 4 : الشروط و الضمانات المطلوبة**

لتغطية القرض الممنوح ،يلتزم المقترض بصفة لا رجعية بتسليم البنك الضمانات العينية و / أو الشخصية الحقيقية التالية :

\*\*\*\*\*

مع الاستجابة للشروط التالية :

■ التعهد بالتسليم رقم الاعمال الخاص بالنشاط

**المادة 5 : تخصيص القرض**

يلتزم المقترض بتخصيص القرض للموضوع المذكور في المادة الأولى من هذه الاتفاقية. و يمكن للبنك مراقبة في أي وقت ،استخدام و توجه المبالغ المعارة.

**المادة 6 : كفيات استخدام القرض**

1.6 لا يمكن استخدام القرض موضوع هذه الاتفاقية إلا بعد تحصيل الضمانات التي تنص عليها المادة 4 أعلاه مع أداء كافة الإجراءات القانونية (التسجيل و القيد) المتعلقة بذلك

2.6 يستخدم القرض بخصم من حساب الاستثمار المفتوح لهذا الغرض في حسابات البنك و ذلك ،عند تقديم الثبوتات المطلوبة.

يتم حساب الفوائد كل ثلاثة أشهر حسب النسبة الاتفاقية المشار إليها أعلاه وفقا لنظام الرسملة المحسوبة كل ثلاثة أشهر هو كذلك و المدرج في أصل الدين.

3.6. و بانتهاء فترة الاستخدام التي لا تفوق فترة تأجيل الدفع المحددة في المادة 3 ، يتم تسجيل من طرف البنك للمبالغ المستعملة من طرف المقترض ، و يعد جدول الاستحقاقات للمبلغ الأصلي للدين و الفوائد ، حيث يثبت بسلسلة لسندات أمر التي يكتبها المقترض.

#### المادة 7 : كفيات التسديد

يتعهد السيد \*\*\*\*\* مسيرها السيد \*\*\*\*\* بتسديد المبلغ الأصلي للدين ، الفوائد ، العمولات ، المصروفات ، و الملحقات كل ثلاثة ، ستة أشهر وفقا لجدول الاستحقاقات ، جزء ملحق من هذه الاتفاقية ، كما يتعهد بدفع عند الاقتضاء ، عقوبة التأخير التي تنص عليها المادة 13 من هذه الاتفاقية.

و تتم هذه التسديدات عبر خصم الحساب الجاري للمقترض ، رقم \*\*\*\*\* مفتوح على دفاتر الوكالة الوطنية.

#### المادة 8 : تخصيص التسديدات

تخصص كل التسديدات المدفوعة من طرف المقترض حسب الأولوية التالية :

(أ) - لدفع الفوائد المتطلبة و التي أصبحت واجبة الأداء.

(ب) - لدفع الضرائب القانونية.

(ج) - لدفع المبلغ الرئيسي للدين المستحق.

(د) - لدفع مسبق للقرض.

#### المادة 9 : فوائد التأخير

في حالة عدم دفع أو عدم تسديد أي مبلغ مستحق بقيمته الأصلية ، الفوائد أو العمولات ، توضع المبالغ واجبة الأداء في حساب اللامدفعات ، منتج لفوائد بالنسبة المحددة في قرض الاستغلال و حيث تعلق بنقطتين.

هذا الاشتراط لا يعرقل وجوب الأداء الفوري للدين و لا يعتبر اتفاق على مهلة لأجل الدفع.

#### المادة 10 : التسديد المسبق

يمكن للمقترض أن يقوم بالتسديد الجزئي أم الكلي للقرض بصفة مسبقة.

في هذا الاحتمال ، تخصص التسديدات الجزئية للاستحقاقات الأبعد ، و التي تطبق عليها بنسبة فائدة تبلغ 1 %.

#### المادة 11 : التزامات أخرى للمقترض

كما يتعهد المقترض كذلك ب :

- تقديم كافة الوثائق و المستندات التي يجدها البنك ضرورية كما يرسل الحصيلات السنوية و جداول حسابات النتائج و هذا ، طول فترة عدم تسديد القروض الممنوحة.

- تسهيل كل الزيارات التي يقوم بها أعوان البنك على مستوى المحلات و التواجدات.

- يسهل للبنك كل زيارة يقوم بها أعيانه على مستوى الأماكن موضوع التمويل البنكي.
- أن يعلم البنك عن أي تغيير في القانون الأساسي للمقترض و / أو كل الأمور المهمة و التي يمكنها أن تؤثر على ماله و توسيع حجم التزامات البنك.
- يعلم البنك على مجموع رقم أعماله المنجز عن طريق المشروع الممول منذ دخوله حيز التنفيذ.

### **المادة 12 : شروط العدول**

يمكن لأي طرف أن يعدل على هذه الاتفاقية في الحالات التالية :

#### **1.12 العدول من طرف البنك :**

- إذا استخدم القرض لغايات غير تلك التي تنص عليها هذه الاتفاقية.
- في حالة عدم الدفع عند الاستحقاق للمبلغ الرئيسي للقرض ، الفوائد ، العمولات و أي لا مدفوع و هذا فيما يخص أي تسهيل تحصل عنه من البنك.
- عند عدم تحصيل الضمانات المشترطة في الأجل المحددة و في حالة عدم احترام لشرط من شروط الاتفاقية.
- عند ظهور أي طارئ يجعل البنك غير قادر على تعريض القروض الموضوعه للنهاية الحسنة أو الإخلال بتوازن السعة المالية للمقترض (توقف النشاط ، الإفلاس ، التسوية القضائية).
- في حالة التسوية الودية المصادقة و توقف الدفع أو أي حالة مشابهة لذلك.
- في حالة البيع الودي أو القضائي ، هبة الدفع ، الهبة أو استبدال العقار ، المحل التجاري أو العتاد و الآلات الموضوعه كضمان.
- في حالة نقص تغطية القرض بالتأمين المشترط و هذا ، دون إلغاء.
- في حالة الوفاة ، يعتبر القرض بمبلغه الرئيسي ، الفوائد ، فوائد التأخير ، المصاريف و الملحقات واحد و غير قابل للتقييم و يمطن أن يطالب به لدى كل وريث بصفة فردية.
- في كافة الحالات التي يحددها القانون.

#### **2.12 العدول من طرف المقترض :**

- في حالة ما يقرر المقترض تسديد دينه بصفة مسبقة.

### **المادة 13 : شرط العقوبة**

في حالة ما إذا باشر البنك في إجراءات قضائية أيا كانت ، بغية استرجاع دينه ، بمبلغه الرئيسي ، العمولات ، المصروفات و الملحقات ، يطبق بقوة القانون ب 0,5 % من المبلغ الإجمالي للدين الذي لا يزال واجب الأداء.

### **المادة 14 : اكتتاب و تجديد التأمينات**

يتعهد المقترض بصفة لا رجعية باكتتاب وثيقة التأمين للأملك الموضوعه كضمان و / أو وثيقة تأمين على الحياة وفقا للحالة.

يجب أن تسلم وثيقة (وثائق) التأمين المكتتبة بصفة إجبارية إلى البنك بنسختها الأصلية، بعد حلولها أو تفويضها استثنائيا لصالح البنك.

كما يجب تسليم النسخ الأصلية لمحاقيات الحلول أو تفويض التأمين الحاليين و المستقبليين في صيغتها الأصلية.

و يجب أن يبلغ هذا الشرط إلى شركة التأمين المعنية.

يتعهد المقترض بصفة قطعية، على تجديد وثيقة / أو وثائق التأمين المحالة لصالح البنك، عند حلول الأجل.

### **المادة 15: وضعية الرهن العقاري. TY**

يصرح المقترض تحت طائلة القانون:

بأنه غير خاضع لرهن قانوني على ممتلكاته.

■ بأنه غير خاضع لوصي قضائي.

■ بأن العقار موضوع الرهن، خالص، حر و برئ من كل دين، رهن، أو أي تكاليف فعلية أي كانت، بحيث أن التسجيل المتعلق بالرهن العقاري، المأخوذ وفقا للرهن القانوني مؤسس لصالح المقترض بموجب المادة 96 من القانون رقم 11/02 المؤرخ في 2002.12.24.

### **المادة 16: الوثائق التعاقدية.**

تتمثل الوثائق التعاقدية فيما يلي:

■ الاتفاقية الحالية.

■ أي ملحق تعديلي موقع من الأطراف.

■ جدول الإهتلاكات المرفق.

### **المادة 17: تسوية النزاعات.**

ترفع كافة النزاعات الناتجة عن تنفيذ هذه الاتفاقية أو تفسيرها في حالة انعدام تسوية ودية، أمام القسم التجاري لمحكمة تيزي وزو.

المادة 18: اختيار الموطن.

يختار الطرفان لتنفيذ هذه الاتفاقية و ما يتبع الموطن التالي:

البنك، لدى وكالة: \*\*\*\*\*

الكاننة بـ: \*\*\*\*\*

المقترض \*\*\*\*\*

المقر أو العنوان \*\*\*\*\* :

### **المادة 19: الإجراءات الشكلية.**

لا يمكن تحقيق القرض موضوع هذه الاتفاقية إلا بعد أداء كافة إجراءات التسجيل و تلك المتعلقة بالقيود للضمانات الممنوحة لصالح المقترض تحت طائلة الاستحقاق الفوري (15) يوم بعد إرسال

بقي بدون جدوى لإعداد يستدعى من خلاله، الزبون لتسوية وضعيته، خصوصا لغرض تسجيل من طرف البنك للمبالغ المستعملة من طرف المقترض أو تقديم الضمانات المتفق عليها.

يجب أن تكون هذه الاتفاقية المعدة 04 نسخ مدمغة وفقا للقانون ساري المفعول موضوع التسجيل.

حرر في 04 نسخ أصلية في..... ب: تيزي وزو

البنك

(1) المقترض

(الختم و التوقيع)

(الختم و التوقيع)

1- يجب أن يكتب المقترض بيده العبارة التالية :

"تلي و صودق عليه، صالح للمبلغ المقدر ب.....(بالأرقام و الحروف) بالإضافة إلى الفوائد، العمولات، و المصروفات و الملحقات للتذكير".



DIRECTION REGIONALE D'EXPLOITATION TIZI-OUZOU 839 »

TIZI OUZOU LE . \*\*\*\*\*

**NOTIFICATION D'ACCORD BANCAIRE**

Destinataire : \*\*\*\*\*  
 Adresse : \*\*\*\*\*  
 Agence : \*\*\*\*\*  
 N° de Compte : \*\*\*\*\*

**Objet : A/S DE VOTRE DEMANDE DE FINANCEMENT**

En réponse à votre demande de financement, nous avons le plaisir de vous informer que notre banque consent à vous accorder un crédit d'Investissement à hauteur de \*\*\*\*\* DA ci-dessous détaillé, sous réserve des garanties et des conditions qui suivent :

**I. CREDIT OCTROYES**

Nature des crédits	Montant	Echéance
*****	*****	*****

**II. GARANTI EXIGEES**

Nature des Garanties	Montant

**III. OBSERVATIONS ET CONDITION**

- Durée : \*\*\*\*\* ;
- Taux d'intérêt : \*\*\*\*\*
- Règlement des commissions selon les conditions de banque en vigueur ;
- Respect strict des formes et seuils des crédits accordés ;
- Signature de la convention de crédit ;
- Centralisation de la totalité du chiffre d'affaires.

Veuillez agréer, Monsieur, nos cordiales salutations.

LA DIRECTION

Adresse : BD STITI ALI Axe Nouveau. Lycée Tizi-Ouzou  
 Tél : 026 19.85.10/85.29/85.09  
 Fax : 026 19.85.07

Tizi-Ouzou le \*\*\*\*\*  
Destinataire : Destinataire : \*\*\*\*\*

**Autorisation de crédit N° \*\*\*\*\***

**Comité de crédit DRE**

Date de décision : \*\*\*\*\*

Nom ou raison sociale : \* \*\*\*\*\*  
Groupe d'affaires : /  
Adresse : \*\*\*\*\*  
NIF : \*\*\*\*\*  
Agence : \*\*\*\*\*  
ID client : \*\*\*\*\*  
N° de compte : \*\*\*\*\*  
N° registre de commerce : \*\*\*\*\*

Activité : \*\*\*\*\*  
Code d'activité \*\*\*\*\*  
Code APE :  
profession :  
NIN : /

**I. Crédits accordés :**

N°	Nature de prêt	Code prêt	Code autorisation	Rôle	Montant	Date échéance
	*****	*****	*****	*****	*****	*****
<b>Total</b>					*****	

Total en lettre : \*\*\*\*\*.

Cette autorisation est valable pour une période d'une année. Elle ne pourra pas être utilisée au-delà.

**II. Rappel des crédits en cours :**

N°	Nature du prêt	Code prêt	Réf autorisation	Date de décision	Numéro dossier	Montant autorisé	Encours	Date d'échéance
*****	*****		*****	*****		*****		*****

**III. Garanties :**

N°	Nature de la garantie	Code garantie	Rôle	Préalable	N° dossier	Etat	Montant exigé	N° sous-jacent	Montant valorisé
01									

\*N\* Dossier (SI NASR) : pour les garanties déjà existantes

**Conditions et observations :**

- Objet : \*\*\*\*\*
- ECHEANCE : \*\*\*\*\*
- Taux : \*\*\*\*\* ;
- Centralisation du CA.

LE CHEF DEPARTEMENT COMMERCIAL

LA DIRECTRICE REGIONALE D'EXPLOITATION

## **Liste des figures**

<b>Figure N° 01 :</b> Schéma représentant les types de crédits d'investissement .....	48
<b>Figure N° 02 :</b> Organigramme de la direction générale de l'BDL de Tizi-Ouzou. ....	66
<b>Figure N° 03 :</b> Suivi du dossier (utilisation du crédit) .....	75
<b>Figure N° 04 :</b> Récapitulatif des étapes de traitement et de décision de la demande de crédit d'investissement .....	76

## Liste des tableaux

<b>Tableau N° 01</b> : Catégories de PME en Algérie .....	6
<b>Tableau N° 02</b> : Evolution des emplois déclarés pendant la période (2021-2022).....	10
<b>Tableau N° 03</b> : Evolution de la contribution des PME au PIB.....	11
<b>Tableau N° 04</b> : Evolution de la VA (HH) par secteur juridique (2016-2021).....	12
<b>Tableau N° 05</b> : Tableau de flux de trésorerie (Cash-flow) en DA .....	80
<b>Tableau N° 06</b> : Calcul du délai de récupération simple (DRS) en DA .....	82
<b>Tableau N° 07</b> : Calcul du délai de récupération actualisé (DRC) en DA.....	83
<b>Tableau N° 08</b> : Calcul du fonds de roulement (FR) en DA.....	85
<b>Tableau N° 09</b> : Calcul de besoin de fonds de roulement (BFR) en DA .....	85
<b>Tableau N° 10</b> : Calcul de la trésorerie en DA .....	86

# Table des matières

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : La PME et son financement en Algérie</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>5</b>
<b>Section 1 : Généralités sur la PME .....</b>	<b>6</b>
1. Définition de la PME.....	6
2. Caractéristiques de la PME .....	7
2.1. La centralisation .....	7
2.2. La faible spécialisation du travail.....	7
2.3. Un système d'information interne peu complexe.....	7
2.4. Un système d'information externe simple.....	8
2.5. Une stratégie intuitive ou peu formalisée.....	8
2.6. La taille.....	8
3. La place et le rôle des PME dans l'économie algérienne.....	9
3.1. La contribution des PME dans l'emploi.....	9
3.2. La contribution des PME au PIB.....	11
3.3. Contribution des PME à la valeur ajoutée.....	12
<b>Section 2 : Les systèmes de financement des PME.....</b>	<b>13</b>
1. Le système de financement interne .....	13
1.1. L'autofinancement.....	13
1.1.1. Le recours à l'autofinancement et la volonté d'indépendance de la PME .....	13
1.1.2. Les limites de l'autofinancement .....	14
2. Le financement externe .....	15

2.1. Le marché financier.....	15
2.2. Le financement islamique .....	15
2.3. Le capital-risque .....	18
2.4. Le financement traditionnel : le financement bancaire .....	19
2.4.1. Le microcrédit .....	20
2.4.2. Les incitations financières aux PME .....	21
2.4.3. Le financement de création des PME.....	21
2.4.4. L'évolution de l'intermédiation bancaire classique vis-à-vis des PME .....	22
2.4.5. La rupture abusive de crédit .....	24
2.4.6. Le soutien abusif de crédit.....	25
<b>Section 3 : La relation Banque-PME.....</b>	<b>26</b>
1. Les mesures de force de la relation Banque-PME .....	26
1.1. La capacité d'acquérir un avantage informationnel .....	26
1.2. L'étendue de la relation .....	27
1.3. La monobancarité.....	27
2. Les déterminants transactionnels de la relation.....	27
2.1. L'incertitude de l'environnement .....	28
2.2. Les coûts de transfert.....	28
2.3. La dépendance.....	28
3. Les déterminants du maintien de la relation.....	28
3.1. La confiance .....	29
3.2. Les relations interpersonnelles .....	29
3.3. La satisfaction .....	29

<b>Conclusion.....</b>	<b>30</b>
------------------------	-----------

## **Chapitre II : Les crédits d'investissement**

<b>Introduction .....</b>	<b>31</b>
---------------------------	-----------

<b>Section 1 : Définition et rôle du crédit d'investissement.....</b>	<b>32</b>
---	-----------

1. Définition du crédit d'investissement.....	32
---	----

1.1. Définition du crédit .....	32
---------------------------------	----

1.2. Définition de l'investissement.....	32
--	----

1.2.1. Les objectifs des investissements .....	34
--	----

1.2.2. Typologie des investissements .....	35
--	----

2. Rôle du crédit d'investissement .....	42
--	----

3. Les caractéristiques du crédit d'investissement .....	43
--	----

<b>Section 2 : Les types de crédits d'investissement.....</b>	<b>44</b>
---	-----------

1. Les crédits classiques .....	44
---------------------------------	----

1.1. Les crédits d'investissement à moyen terme.....	44
--	----

1.1.1. Le crédit à moyen terme réescomptable.....	44
---	----

1.1.2. Le crédit à moyen terme mobilisable .....	45
--	----

1.1.3. Le crédit à moyen terme non mobilisable .....	45
--	----

1.2. Le crédit d'investissement à long terme.....	45
---	----

1.3. Le crédit-bail (ou leasing) .....	45
--	----

2. Les crédits spéciaux.....	46
------------------------------	----

2.1. Les crédits de soutien à l'emploi des jeunes .....	46
---	----

2.2. Les micro-crédits (Dispositif ANGEM) .....	47
---	----

2.3. Les crédits aux chômeurs promoteurs .....	47
--	----

<b>Section 3 : Risques et garanties du crédit d'investissement .....</b>	<b>49</b>
1. Les risques des crédits.....	49
1.1. Définition .....	49
1.2. Les différents types de risques .....	49
1.2.1. Les risques de non remboursement .....	50
1.2.2. Les risques d'immobilisation .....	50
1.2.3. Le risque de taux .....	50
1.2.4. Le risque de change.....	50
1.2.5. Le risque opérationnel.....	51
1.2.6. Le risque de concentration .....	51
1.2.7. Le risque de management.....	51
1.2.8. Le risque de garantie .....	51
2. Les garanties.....	51
2.1. Les garanties réelles .....	52
2.1.1. L'hypothèque.....	52
2.1.2. Le nantissement.....	53
2.1.3. Le droit de rétention .....	53
2.2. Les garanties personnelles.....	53
2.2.1. Le cautionnement .....	54
2.2.2. L'aval.....	54
<b>Conclusion.....</b>	<b>56</b>

## **Chapitre III : Étude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement au sein de la BDL (Agence 147)**

<b>Introduction .....</b>	<b>57</b>
<b>Section 1 : Description et historique de la BDL.....</b>	<b>58</b>
1. Présentation de la banque BDL .....	58
1.1 Identification et aperçu historique de la banque BDL .....	59
2. Stratégie et objectifs de la BDL.....	61
3. Les missions de la BDL.....	62
<b>Section 2 : La structure et organisation de la BDL .....</b>	<b>64</b>
1. L'organisation de la direction générale (DG).....	64
1.1. Le cabinet du Président directeur général (PDG).....	64
1.1.1. Les directions centrales .....	64
1.1.2. Les directions régionales d'exploitation (DRE).....	65
1.1.3. L'organisation de la direction régionale d'exploitation (DRE) de Tizi-Ouzou .....	65
<b>Section 3 : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement au sein de la BDL .....</b>	<b>72</b>
1. Procédure à suivre pour l'octroi de crédit d'investissement par la BDL .....	72
2. Etude du dossier de crédit d'investissement.....	74
2.1. Réception et montage du dossier de crédit.....	74
2.2. Etude de dossier (les supports d'étude) .....	74
2.3. Suivi du dossier (utilisation du crédit) .....	75
2.4. La prise de décision.....	75
3. Etude technico-économique de l'octroi d'un crédit d'investissement pour une entreprise spécialisée dans la fabrication de matériel et équipement construis à base d'inox .....	77

3.1. Présentation de la nature de l'investissement.....	77
3.1.1. Consistance du projet .....	77
3.1.2. Identification du promoteur.....	78
3.2. Etude d'opportunité et de rentabilité du projet.....	78
3.2.1. Opportunité du projet .....	78
3.2.2. Etude de la rentabilité du projet .....	79
3.2.2.1. Tableau de flux de trésorerie .....	80
3.2.2.2. Calcul de la VAN.....	80
3.2.2.3. Indice de profitabilité .....	81
3.2.2.4. Le délai de récupération du capital .....	82
3.2.2.5. Le taux de rentabilité interne (TRI).....	84
3.2.3. Ratios de l'équilibre financier .....	84
3.2.3.1. Calcul de fonds de roulement (FR) .....	84
3.2.3.2. Calcul de besoin de fonds de roulement (BFR) .....	85
3.2.3.3. Le calcul de TR .....	86
<b>Conclusion.....</b>	<b>87</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>88</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	

## **Résumé :**

Le financement des PME en Algérie par le biais du crédit d'investissement est essentiel, et les banques jouent un rôle central dans ce processus. Les PME, étant des acteurs cruciaux de l'économie, bénéficient du soutien financier des banques, qui proposent des crédits d'investissement adaptés à leurs besoins spécifiques. Ces prêts visent à financer tant le fonctionnement que les investissements des PME, favorisant ainsi la création d'entreprises et la réduction du chômage des jeunes, en cohérence avec les initiatives de développement appuyées par l'État algérien. Notamment, notre stage pratique effectué au sein de la BDL nous a permis de constater de près l'importance de ce processus. Cependant, il est important de noter que ces prêts comportent des risques, et les banquiers de la BDL doivent respecter des normes prudentielles et législatives tout en évaluant attentivement les aspects techniques et économiques des projets des PME.

**Mots clés :** PME, banques, financement, crédit d'investissement, risques.

## **Abstract :**

Financing SMEs in Algeria through investment credit is crucial, with banks playing a central role in this process. SMEs, being vital players in the economy, benefit from financial support offered by banks, which provide investment credits tailored to their specific needs. These loans aim to finance both the operation and investments of SMEs, thereby promoting business creation and reducing youth unemployment, in line with development initiatives supported by the Algerian government. Notably, our practical internship experience at BDL allowed us to closely observe the significance of this process. However, it is important to note that these loans come with risks, and BDL bankers must adhere to prudential and legislative standards while carefully assessing the technical and economic aspects of SME projects.

**Keywords :** SMEs, banks, financing, investment credit, risks.

## **ملخص:**

تمويل الشركات واحدة من وظائف النظام المالي الأساسية، سواء من منظور الشركة ككيان فردي أو من منظور الاقتصاد ككل، تلعب المصارف دوراً حاسماً في دعم الشركات في مشاريعها الاستثمارية والتشغيلية، بدورها، تسهم هذه الشركات في خلق الثروة وتوليد فرص عمل للأمة.

هدف عملنا هو تقديم تمويل مصرفي للشركات، استناداً إلى دراسة حالة استثمارية تمت خلال فترة التدريب لدينا في بنك التنمية المحلية (BDL) نرغب أيضاً في الحصول على مزيد من المعلومات حول تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. طوال هذه الدراسة، سنأخذ في الاعتبار الخصوصيات الاقتصادية ومرحلة تطوير النظام المالي الجزائري ومكوناته.

**الكلمات المفتاحية:** الشركة، النظام المالي، قرض الاستثمار، التمويل، المخاطر، التأمين، الجزائر.