



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES



ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master

Option: Economie Monétaire et Bancaire (EMB)

Thème :

*Analyse des déterminants d'octroi de crédits bancaires
aux PME en Algérie : Cas de la BADR-Banque agence
n°580 de Tizi-Ouzou*

Réalisé par :

- ✓ AKONZO CONSOLVIE RANYA
- ✓ MWACHIMWARU MOHAMED RAJABU

Dirigé par :

Mr. ABIDI Mohamed

Soutenu le 02/10/2019.

Devant le jury composé de :

Président : M^r OUALIKENE Selmi.....professeur à l'UMMTO

Examinatrice : Mlle LOUGGAR Rosa.....enseignante à l'UMMTO

Rapporteur : M^r ABIDI Mohamed.....maitre de conférence classe B à l'UMMTO

Promotion 2018/2019

Remerciements

Tout d'abord nous exprimons nos remerciements à Dieu le clément qui nous a donné la force, la volonté et le courage d'aller au bout de notre objectif.

Nous tenons à remercier notre encadrant Mr. Abidi, qui a dirigé notre travail, pour ses conseils précieux, ses orientations et remarques pertinentes ainsi que sa disponibilité qui ont permis de surmonter nos difficultés et de progresser dans notre étude.

Nous voudrions également exprimer nos sincères remerciements à Mme LYDIA, notre directrice dans le lieu de stage pour sa disponibilité et sa générosité ainsi qu'à l'ensemble du personnel de service crédit de la BADR pour leur accueil.

Nous remercions également les membres du jury d'avoir accepté d'examiner ce travail.

Enfin, nos vifs remerciements et notre profonde gratitude sont adressés à tous nos amis qui nous ont aidés durant notre recherche par leurs conseils et leurs encouragements et à tous ceux qui, de près ou de loin ont contribué à l'élaboration de ce présent travail.

Que Dieu les bénisse !

Dédicaces

Ce travail n'aurait pu aboutir sans la contribution de nombreuses personnes m'ayant donnée leur aide. C'est l'occasion de les remercier pour leurs précieux conseils qui ont enrichi ce travail.

Je dédie ce travail premièrement à ma petite fille ELVIE THEISSIA qui est une source de motivation pour moi, tu m'as permis de voir la vie sous un autre angle et de me battre jusqu'au bout rien que pour toi.

A mes très chers parents pour les sacrifices qu'ils ont eu à faire et qu'ils continuent de faire pour moi et pour la confiance placée en moi. Que le bon DIEU m'accorde la réussite et qu'il leur donne une vie saine et longue afin qu'ils puissent jouir de tous ces sacrifices.

A mon fiancé SAINT JAFET Pour son soutien morale et pour sa confiance à mon égard.

A mes frères et sœurs pour l'amour et le soutien morale qu'ils m'ont apportées durant toutes ces années passées malgré la longue distance qui nous sépare les uns des autres.

A ma nouvelle famille algérienne, mes promos grâce à vous j'ai beaucoup appris merci.

AKONZO CONSOLVIE RANYA !

Dédicaces

Je dédie ce travail :

A la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer ; Mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui m'est le plus chère, à ma douce maman. Puisse ce travail être la récompense de tes soutiens moraux et sacrifices. Que Dieu te garde et t'accorde santé et bonheur pour que tu restes la splendeur de ma vie.

A ma chère famille qui a payé de vingtaines d'années d'amour et de sacrifices le prix de ma façon de penser. Puisse ce travail constituer une légère compensation pour tous les nobles sacrifices que tu t'es imposés pour assurer mon bien être et mon éducation. Qu'il soit l'expression de ma profonde gratitude et ma grande considération pour le plus dévoué de famille que tu es. Que Dieu t'accorde une longue existence avec une forte consolidation.

A mes chères sœurs et frères Hawa, Salimu, Ally, Kassimu, Hassani et Hamisi.

Et à tous mes amis que je ne pourrais oublier.

MWACHIMWARU MOHAMED RAJABU !

Sommaire

Liste des tableaux.....	I
Liste de figure.....	II
Liste des annexes.....	III
Liste des abréviations.....	IV
Introduction générale.....	1
Chapitre I : La revue théorique sur les PME Algériennes.....	7
Introduction.....	8
Section 1 : Définition, caractéristiques et rôle des PME Algériennes.....	8
Section 2 : Les dispositifs d'aides aux PME.....	18
Section 3 : Contraintes et perspectives de création et de développement des PME en Algérie.....	26
Conclusion.....	34
Chapitre II : Analyse des déterminants d'octroi de crédits bancaires aux PME.....	36
Introduction.....	37
Section 1 : Les différents crédits bancaires accordés aux PME	37
Section 2 : Les déterminants d'octroi de crédit bancaire aux PME.....	47
Section 3 : La méthodologie du travail.....	65
Conclusion.....	68
Chapitre III : Analyse des déterminants d'octroi de crédit aux PME : Cas de la BADR-Banque agence n° 580 de Tizi Ouzou.....	70
Section 1 : Présentation générale de la BADR- Banque.....	71
Section 2 : Produits et services offerts par la BADR.....	77
Section 3 : Cas pratique.....	84
Conclusion générale.....	99
Les limites du travail.....	101
Résumé.....	102
Les annexes.....	103
Bibliographie.....	111
Table des matières.....	115

Liste de tableaux

N° de table	Titre de table	Page
01	Définition de PME selon la commission européenne	09
02	Définition de la PME algérienne par la loi n°17-02 du 10/01/2017	11
03	Evolution de la population des PME et des emplois déclarés par types de PME en Algérie de 2014 à 2018	15
04	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie (S1/2017 – S1/2018)	18
05	Le financement triangulaire (ANSEJ)	20
06	Le financement mixte (ANSEJ)	20
07	Le financement Triangulaire de la CNAC	22
08	Le financement Triangulaire de l'ANGEM	24
09	Structure d'Investissement et de Financement du projet	88
10	Compte de résultats données client	90
11	Compte de résultats données aménagées	95
12	Ressource et emplois	96
13	Flux nets de trésorerie actualisés cumulés	96

Liste de figures

N° de figure	Titre de figure	Page
01	Présentation du modèle d'analyse	66
02	Organigramme de la BADR-Banque	76

Liste des annexes

N° d'annexe	Titre d'annexe	page
01	Mise en demeure	103
02	Accuse de réception d'un dossier « demande de crédit d'investissement	104
03	Autorisation d'engagement	105
04	Autorisation de consultation de la centrale des risques	106
05	Convention de prêt	108

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
ANDI	Agence nationale de développement de l'investissement
ANGEM	Agence nationale pour la gestion du micro crédit
ANSEJ	Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
BADR	Banque de l'agriculture et de développement rural
BFPME	Banque de financement es petites et moyennes entreprises
BFR	Besoin en fonds de roulement
CA	Chiffre d'affaire
CAF	Capacité d'autofinancement
CNAC	Caisse nationale d'allocation chômage
CSVFP	Comité de Sélection et de Validation et de Financement des Projets
DA	Dinar algérien
DAIP	Dispositif d'Aide à l'Insertion Professionnelle
DLMT	Dettes à long et moyen terme
DRCI	Délai de récupération des capitaux investis
CDI	Contrat à durée indéterminée
EAGR	Entreprise Algérienne de Génie Rural
FDRMVTC	Fonds de Développement Rural et de mise en valeur des terres par la concession
FGMMC	Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits
FNDIA	Fonds National pour le Développement des Investissements Agricoles
IFU	Impôt Forfaitaire Unique
IBS	Impôts sur les bénéfices des sociétés
IP	Indice de profitabilité
IRG	Impôts sur le Revenu Global
MADR	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
ONS	Office National des Statistiques
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PNR	Prêt non rémunéré
SPM	Secteur public marchand
TAP	Taxe sur activités professionnelles
TIT	Taux interne de rentabilité
TPE	Très petites entreprises
UTA	Unité de travail-année
VAN	Valeur actuelle nette

Introduction générale

Introduction générale

L'activité principale des banques est la récolte de fonds des agents économiques ayant une capacité d'épargne pour les distribuer aux agents économiques qui ont un besoin de financement y compris les PME. L'évolution du monde des affaires et le développement économique ne peuvent s'effectuer aisément que si des opérateurs économiques ont la possibilité et la facilité d'avoir accès aux crédits. Cet accès dépend de la stabilité du secteur bancaire qui assume la disponibilité de financement pour les secteurs économiques, notamment pour les entreprises qui représentent un puissant levier de croissance, de création d'emploi et un relais des politiques publiques.

Le secteur des PME en Algérie enregistre ces dernières années un saut quantitatif assez remarquable, force de constater que les petites entreprises sont loin de peser de tous leur poids dans l'économie nationale. Les détenteurs de capitaux en attente de placement imputent le blocage à l'administration publique et aux banques qui n'arrivent pas à s'adapter au système du marché. En dépit des réformes mises en œuvre, celles-ci continuent aujourd'hui encore à entretenir à l'égard des opérateurs privés une certaine méfiance, qui se traduit le plus souvent par des comportements bureaucratiques et de procédures de financement longues et compliquées qui dissuadent les investisseurs.

L'économie de marché est le milieu le plus naturel pour la promotion des PME, car ce système économique libère et encourage les initiatives individuelles (et les plus petites d'entre elles) d'entreprendre, même les pays les plus communistes tel que la Chine et le Vietnam reconnaissent de nos jours que l'économie de marché est une condition au moins nécessaire, pour une croissance économique durable. Dès lors si l'on veut promouvoir le développement des PME, il devient nécessaire et indispensable de promouvoir l'économie de marché.

Malgré l'émergence du marché des capitaux en Algérie, les banques restent la première source de financement. La taille du système bancaire du pays s'est considérablement améliorée au cours des dernières années soit un total de 20 banques, dont 6 banques publiques et 14 banques privées à nos jours.

Les crédits aux entreprises impliquent la bonne connaissance des dirigeants de l'entreprise, de son activité et des caractéristiques financières de cette dernière. Les banques ont donc dans ce

domaine une approche complète, en analyse financière, avant d'octroyer des crédits. Ce processus de distribution de crédit des banques constitue leur cœur de métier.

Aujourd'hui plus qu'hier, les banques et les établissements financiers sont de plus en plus intégrés dans la vie des affaires à tous les stades de la constitution des entreprises et sociétés, jusqu'au financement de leurs activités quotidiennes, sans oublier les divers investissements.

Lorsqu'une banque ou un établissement financier est sollicité pour apporter son appui à une entreprise en concourant à son financement sous une forme adaptée, il endosse d'une certaine façon les risques conjoncturels, humains, industriels, commerciaux, financiers, et juridiques même de l'entreprise. C'est à ce moment que les banquiers doivent maîtriser les risques et prendre des garanties pour la sûreté des crédits qu'ils octroient.

Toutefois, les taux élevés sur les crédits octroyés, ramènent les emprunteurs aux problèmes d'incapacité de rembourser. Ainsi les banques en Algérie se retrouvent aux problèmes de défauts de remboursement.

Cette situation vécue par les banques en Algérie, peut s'expliquer par :

- ✓ Une forte asymétrie d'information sur les demandeurs de crédits ;
- ✓ Un non-respect de l'orthodoxie en matière de crédit ;
- ✓ Un octroi de crédit sur la base de documents non-authentiques ;
- ✓ Une affectation du crédit par le client à un objet contraire à celui formulé initialement lors de la demande ;
- ✓ Des lacunes dans l'évaluation du risque de crédit ;
- ✓ Une absence de suivi de l'affectation des crédits octroyés

Les conséquences qui en découlent sont entre autres :

- ✓ Une dégradation de la qualité du portefeuille de crédit de la banque ;
- ✓ Un accroissement des provisions pour créances douteuses de la banque ;
- ✓ Une baisse des ressources de financement de la banque ;
- ✓ Une baisse de la rentabilité de la banque ;

Dans le contexte actuel d'accroissement des crédits bancaires aux entreprises relevé plus haut, et du poids de leur engagement dans le bilan des banques, certaines directives sauraient résoudre le problème :

- ✓ S'assurer de la véracité des informations collectées sur les entreprises sollicitant le crédit ;
- ✓ Respecter l'orthodoxie en matière d'octroi de crédit aux entreprises ;
- ✓ Faire le suivi des crédits octroyés aux entreprises pour veiller à ce que leurs affectations soient conformes à l'objet de leur demande ;
- ✓ Fonder la décision d'octroi de crédit aux entreprises sur des critères bien définis.

De toutes ces solutions possibles, nous retenons la dernière car elle suppose l'existence d'une politique de crédit aux entreprises fondamentale pour une gestion de risque de crédit sur cette clientèle. De plus, elle nous permettra de mettre en évidence la nécessité d'une gestion ex-ante du risque de crédit et la prise en compte de critères pertinents dans la décision de crédit par une banque.

C'est dans cette logique que se présente la question principale de la recherche à savoir : quels sont les critères qui déterminent la décision d'octroi de crédits bancaires aux PME en Algérie ?

Pour y répondre, il nous faut connaître :

- ✓ En quoi consiste les Petites et Moyennes Entreprises Algériennes ?
- ✓ Quels sont les crédits bancaires accordés aux PME?
- ✓ Quels sont les critères déterminant la décision de crédits bancaires aux PME?
- ✓ Comment la BADR procède à une décision de crédit aux PME Algériennes ?

Afin de répondre à ces questions, nous avons choisi comme thème : « Analyse des déterminants d'octroi de crédit bancaires aux PME algériennes: cas de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ».

L'objectif général de cette étude est de contribuer à l'amélioration des déterminants d'octroi de crédits aux entreprises par les banques.

Les objectifs spécifiques sont :

- ✓ Identifier les spécificités des crédits bancaires aux PME ;
- ✓ Identifier les éléments décisifs qui influencent la décision de la banque sur les crédits aux PME.

L'intérêt de cette étude vise plusieurs cibles :

- ✓ La BADR et les autres banques comme partenaires des PME

Cette étude leur permettra d'améliorer leur sélection de la clientèle entreprise à financer et par la même occasion la qualité de leur portefeuille crédit. Elle permettra également aux acteurs intervenants dans la décision d'octroi de crédits aux entreprises de mieux cerner les fondamentaux de leur avis sur une demande de concours.

- ✓ Les PME

Pour les entreprises qui souhaitent recourir aux financements bancaires, cette étude leur permettra d'appréhender les déterminants de la décision de crédits des banques de façon générale. De là, elle pourrait leur servir de support afin qu'elles travaillent à faciliter leur accès aux crédits bancaires.

- ✓ Nous-mêmes

Le financement bancaire des PME est un sujet d'actualité, il est en conséquence un outil très pertinent pour nous aider à moderniser et actualiser ce que nous avons acquis comme connaissance dans le domaine de la banque.

Méthodologie de recherche et structure du travail

Pour réaliser ce travail et apporter les éléments de recherche à notre problématique et aux questions posées nous nous sommes basés :

D'une part : sur une recherche documentaire par la consultation de différents documents nécessaires ayant rapport avec notre problématique (ouvrages, mémoires, thèses, revues, articles de travail etc.)

D'autre part : sur l'exploitation des divers documents publiés par la direction de l'industrie et des mines, ainsi que les entretiens réalisés au niveau de la BADR.

En ce qui concerne la structure du travail, nous avons divisé notre travail en trois chapitres. Nous présenterons tout au long de ces **trois chapitres** des contributions théoriques et empiriques en vue d'analyser les déterminants d'octroi du crédit bancaire aux PME en Algérie.

Notre **premier chapitre** s'intéressera à présenter les PME algériennes. Dans ce chapitre nous aborderons la définition et les caractéristiques des pme, rôle de la PME Algérienne, les dispositifs d'aide aux PME et nous terminerons par les contraintes et perspectives de développement de cette unité économique.

Le deuxième chapitre, quant à lui, sera consacré à la revue de la littérature destinée à enrichir notre connaissance théorique sur les déterminants d'octroi de crédits aux pme. Cet exercice nous permettra d'identifier les différents types de intervenant dans le financement des aux pme suivi par les déterminants que les banques prennent en considération lors du processus d'octroi des crédits aux PME.

Aussi, nous exposerons dans ce chapitre, la méthodologie suivie.

Le troisième chapitre, sera consacré à l'analyse pratique des déterminants d'octroi de crédit à la BADR. Dans ce chapitre nous présenterons la BADR et l'étude de cas sur une entreprise financée par la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (la BADR) en vue d'identifier les variables qui influencent la prise de décision d'octroi de crédit aux PME.

Chapitre I: La revue théorique sur les PME Algériennes

Introduction

Les petites et moyennes entreprises contribuent de manière importante au développement économique. Elles constituent la vaste majorité des entreprises dans l'ensemble des économies. Elles sont responsables de la création de la majorité des emplois et représentent un tiers jusqu'au deux tiers du chiffre d'affaire au sein du secteur privé. A l'heure actuelle en Algérie, l'amélioration de l'efficacité de PME demeure un enjeu essentiel car cette typologie d'entreprise est fortement pourvoyeuse de création d'emploi et de richesse.

Ce chapitre essaie de présenter la définition, les caractéristiques, les rôles des PME Algériennes dans l'économie du pays, les dispositifs d'aide à la création et au développement des PME, ainsi que les contraintes et perspectives de création et de développement des PME Algériennes.

Section 1 : Définition, caractéristiques et rôle des PME Algériennes

1.1 : Définition de la PME

Identifier et définir exactement la PME est important pour la mise en œuvre de mesures et de programmes efficaces visant à soutenir son développement et sa réussite. Le besoin de dissocier les PME de grandes entreprises s'est imposé afin de donner à la PME une définition qui devrait permettre la collecte des données exploitables pouvant servir à la mise en place des politiques de soutien à ces genres d'entreprises. Pour définir les PME, deux approches sont utilisées : l'approche quantitative et l'approche qualitative.

1.1.1: L'approche quantitative

La PME est souvent définie en adoptant une approche quantitative. Les principaux critères retenus sont l'effectif, le chiffre d'affaire et le total du bilan. Ces critères permettent d'apprécier l'importance de la PME dans la sphère économique.

L'union européenne a, dès avril 1996, adopté une recommandation établissant une première définition commune des PME qui repose sur l'effectif, le chiffre d'affaire, bilan annuel, et l'autonomie de l'entreprise. Ainsi :

- La micro-entreprise est celle qui emploie moins de 10 employés ;

- La petite entreprise est celle qui correspond aux critères de l'indépendance, emploie moins de 50 salariés, et réalise un chiffre d'affaire de moins de 07 millions d'euro, dont le bilan annuel ne dépasse pas 27 millions d'euro ;
- La moyenne entreprise est celle qui correspond aux critères d'indépendance, emploie moins de 250 salariés, et réalise un chiffre d'affaire annuel de moins de 40 millions d'euro ou dont le bilan annuel ne dépasse pas 27 millions d'euro.

Pour tenir compte des évolutions économiques intervenues depuis 1996, la commission a actualisé cette définition le 6 mai 2003. Cette nouvelle définition est rentrée en vigueur le 1^{er} janvier 2005 portant sur le seuil d'effectif et les seuils financiers. Selon la commission sont considérées comme PME, les entreprises ;

- Employant moins de 250 personnes ;
- Soit le chiffre d'affaire n'excède pas 50 millions d'euros, soit le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros¹.

Tableau n° 01 : Définition actuelle de la commission européenne de la PME

Catégorie d'entreprise	Employés	Chiffres d'affaires (en euro)	Total du bilan (en euro)
Moyenne	<250	≤50 millions	≤43 millions
Petite	<50	≤10 millions	≤10 millions
Micro	<10	≤2 millions	≤2 millions

Source : Bureau International du Travail, Genève « Manuel de formation sur l'évaluation et la gestion des risques au travail pour les petites et moyennes entreprises », 2013, P2.

Ainsi dans la catégorie des PME :

- Une micro-entreprise est celle qui emploie moins de 10 personnes et/ou dont le chiffre d'affaires et bilan annuel n'excèdent pas 2 millions d'euros ;
- Une petite entreprise est une entreprise qui occupe moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros ;

¹ . Nadine LEVRATTO, « Les PME : définition, rôle économique et politiques publiques », Ed de Boeck, Paris 2009, p22.

- La moyenne entreprise est une entreprise qui occupe moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 ou le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.

En ce qui concerne l'Algérie, jusqu'à l'adoption d'une loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise en décembre 2001, il n'existait aucune définition officielle de ce type d'entreprise. Avant cette date, l'office national des statistiques (ONS) a adopté de faire le critère de l'effectif pour le classement des entreprises.

La définition des PME algériennes est donc celle adoptée par l'Union Européenne depuis 1996. Elle est reprise par la loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME et qui définit la PME algérienne quel que soit son statut juridique comme étant « une entreprise de production de biens et de services, employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes à plein temps pendant une année, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas quatre (4) milliards de DA ou dont le total du bilan n'excède pas un (1) milliard de DA ».

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

- Personnes employées : le nombre de personnes qui correspond au nombre d'unités de travail-année(UTA), c'est-à-dire le nombre de salariés employés à temps plein pendant une année ;
- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaire ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois ;

Cette loi a donc définis trois types de PME :

- **La moyenne entreprise** est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 400 millions de dinars algériens et 4 milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens « article 10» ;
- **La petite entreprise** est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens « article 09 » ;
- **La très petite entreprise « TPE »** est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 personnes et réalisant un chiffre d'affaire annuel inférieur à quarante (40) millions

de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens « article 08 »².

Tableau n° 02: Définition des PME algériennes par la loi n°17-02 du 10 /01/2017

Catégorie d'entreprise	Effectifs	CA (D.A)	Total du bilan (D.A)
Moyenne	50 à 250	400 millions à 4 milliards	200 millions à 1 milliard
Petite	10 à 49	< 400 millions	≤ 200 millions
Très petite	1 à 9	< 40 millions	≤ 20 millions

Source : Tableau construit à partir des informations extraites de la loi n° 17-02 du 1 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.

1.1.2 : Approche qualitative

Cette dernière façon d'appréhender la PME permet de ressortir les traits généraux qui leur sont communs quelles qu'elles soient, formelles ou informelles, individuelles ou sociétaires, entre autre : la personnalité de la gestion, le processus de décision, le système d'information, des modes d'organisation, les stratégies et les objectifs de la direction et une gestion qui leur sont spécifiques.

Dans cette perspective, les PME sont définies comme étant « des entreprises juridiquement et financièrement indépendantes dans lesquelles le dirigeant assume la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés³ ». Au titre de la présente loi, il est entendu par une entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises.

1.2 : Les caractéristiques des PME

✓ Caractéristiques générales des PME

De manière générale, la PME se caractérise par des caractéristiques suivantes :

² . Voir la loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME, (disponible sur <https://.WWW.droit-Afrique.com>).

³ . Bernard Belletante, Nadine Levratto et Bernard Paraque, « Diversité économique et mode de financement des PME », Ed l'harmattan, Paris, 2012, p24.

- **La concentration de la gestion et de la décision.** La petite taille s'accompagne d'une « personnalisation de la gestion », c'est-à-dire d'une centralisation de la direction, où le dirigeant assume la responsabilité technique et financière, et par conséquent contrôle le développement de celle-ci. La compréhension des structures et du fonctionnement des petites et moyennes entreprises passe par la connaissance des profils de leurs dirigeants (traits de la personnalité, buts fondamentaux, valeurs, etc.) on peut aussi trouver une forte centralisation dans les moyennes entreprises des secteurs traditionnels⁴. De même, dans les entreprises de petite dimension, les décisions peuvent être assimilées à celles des seuls dirigeants, cela devient bien entendu de moins en moins vrai au fur et à mesure que la taille de l'organisation augmente ;
- **Une faible spécialisation,** tant au niveau de la direction (celle-ci assumant des tâches de direction et d'exécution, surtout lorsqu'elle est petite) que des employés et des équipements la spécialisation vient avec l'augmentation de la taille, le passage de production variée, sur commande ou de très petites séries à une production en série et répétitive. C'est ainsi qu'à mesure que la firme grossit, elle doit mettre sur pied plusieurs niveaux organisationnels, normalement dans les fonctions comptables et de production, ensuite, dans la fonction marketing puis dans celles des achats, de la R&D et enfin du personnel. En outre, les chefs propriétaires de l'entreprise expriment une certaine aversion au risque du marché, et face à l'incertitude du marché. De ce fait, la petite entreprise répond en se spécialisant dans des créneaux, stratégies de niche ;
- **Une stratégie intuitive ou peu formalisée.** Alors que les grandes entreprises doivent préparer des « plans » relativement précis des actions à venir pour que toute la direction puisse s'y référer, dans les petites entreprises, le propriétaire dirigeant est suffisamment proche de ses employés clés pour leur expliquer aux besoins tout changement de direction ;
- **Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé.** Les petites organisations fonctionnent par dialogue ou par contact direct. Les grandes doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisant le bruit et en favorisant le contrôle. Les très grandes entreprises vont même produire un « journal » de la compagnie pour diffuser l'information générale et empêcher que les rumeurs nuisent à l'efficacité de l'entreprise ;

⁴. Julien pierre –André, « Les PME : bilan et perspectives », Ed Economica, Paris, 1994, p34.

- **Un système d'information externe simple.** Dans les entreprises artisanales, le propriétaire-dirigeant peut communiquer directement avec ses clients tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts qu'expliquer 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 la stratégie alors que la réalité a déjà changé. Il arrive cependant que certaines petites entreprises fassent face à des oligopsones (par exemple les groupements d'achat qui servent de tampon entre les PMI et les consommateurs) qui les coupent de leur marché véritable et ainsi de cette information directe⁵ ;
- **Elles sont caractérisées aussi, par un nombre réduit de niveaux hiérarchiques,** et une polyvalence élevée des personnes. La prise en compte simultanée des diverses dimensions de l'innovation par un individu ou une équipe se trouve ainsi favorisée. De plus, la décision mise en œuvre du projet, ainsi que la mobilisation et l'organisation des ressources, peuvent se réaliser rapidement à partir de l'engagement du chef d'entreprise⁶ ;
- **L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement,** les apports de capitaux sont de type familial, de voisins et fait moins recours aux capitaux étrangers. Il existe plusieurs sources de financement pour les petites entreprises qui fonctionnent depuis longtemps, on sait que ces sources sont limitées pour le démarrage, à cause du risque supérieur et du caractère conservateur du milieu financier (banque,...) par rapport à ce risque.

✓ **Les caractéristiques des PME algériennes**

Aujourd'hui, considérées comme un acteur majeur des performances économiques du pays, les PME algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation. Globalement, on peut dire que, les PME en Algérie se distinguent, en plus de celles partagées par leurs homologues des pays en développement, citées précédemment par les caractéristiques suivantes :

- Une structure financière souvent fragile et prédominance du capital familial ;

⁵. Ibid. P36.

⁶. LOUIS JACQUES FILION, « Management des PME de la création à la croissance » éd du nouveau pédagogique, Inc 2007, p49.

- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches de la production des biens de consommation et des services ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ceci leur a donné des positions confortables de monopoles, et elles sont de ce fait rentières et peu génératrices d'innovation jusque là⁷ ;
- Prépondérance des micros-entreprises, la population globale de la PME en 2018 est composée de 97,7% de très petite entreprise TPE (effectif de moins de 10 salariés) qui demeure fortement dominante dans le tissu économique⁸ ;
- Compétence et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale) ;
- Les techniques de croissances (cessions, fusion, regroupement...) sont non maîtrisées et non utilisées ;
- Faiblesse de l'accumulation technologique ;
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité ;
- Manque d'informations fiables, pertinentes et actualisées ;
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation ;
- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement) ;
- Le marché des entreprises est principalement local et national, très rarement international ;
- La collaboration entre entrepreneurs et avec les autorités publiques n'est pas assez développée ;
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.⁹

1.3 : Rôle de la PME dans l'économie Algérienne

Il existe un consensus parmi les politiciens, les économistes et les experts d'entreprises que les PME constituent un moteur clé de la croissance économique.

⁷ . MEKBEL MEBROUK et YOUSFI ABDELKADER, « le financement des PME en Algérie : contraintes et perspectives, cas de la willaya de Bejaïa », mémoire, 2013 /2014, p23.

⁸ . Ministère de l'industrie et des Mines « bulletin d'information statistique n°33 de la PME» éd juin 2018, p8. (disponible sur, www.mdipi.go.dz).

⁹ . Djemai Sabrina, « les PME exportatrices : Croissances Economiques hors hydrocarbures », doctorante à l'université de Bejaïa, 2013, p9.

En fait, le secteur des PME contribue notablement à l'économie à travers la création d'emploi, la génération d'un volume supérieur de production, l'augmentation des exportations et l'introduction de l'innovation et les compétences entrepreneuriales.

Les PME jouent un rôle important au niveau économique et social, mais également en réduisant l'économie informelle ce qui les rend vitaux au développement économique. Leur contribution dans l'économie algérienne peut être résumée par les points suivants :

✓ **Contribution à la création d'emploi**

La contribution mondiale des PME au développement économique et social est significative. Globalement, les observations provenant de nombreuses économies mettent en évidence le rôle des PME dans la création d'emploi, mais la situation varie selon la taille et le type de PME ainsi que les économies.

L'Algérie comme beaucoup d'autres pays, a pris conscience de l'importance des PME pour son apport important dans la création d'emploi. En termes d'emplois et toujours avec la prise en compte des personnes physiques exerçant dans les professions libérales assimilées aux PME privées, comparativement aux PME publiques, les PME privées apparaissent comme les plus créatrices d'emplois que les PME publiques.

Tableau n° 03 : Evolution de la population des PME et des emplois déclarés par types de PME en Algérie de 2014 à 2018.

Année	2014	2015	2016	2017	2018
Nombre de PME publiques	542	532	390	264	262
Nombre de PME Privées	851 511	934 037	1 022 231	1 060 025	1 092 908
Population totale des PME	852 053	934 569	1 022 621	1 060 289	1 093 170
Emplois déclarés par PME Publiques	46 567	43 727	29 024	23 679	22 073
Emplois déclarés par PME privée	2 110 665	2 327 293	2 511 674	2 578 279	2 668 173
Total d'emplois déclarés	2157 232	2 371 020	2 540 698	2 601 958	269 0246

Source : Tableau construit à partir des données extraites des bulletins d'informations économiques et statistiques du ministre de l'industrie et des mines.

Commentaire : l'emploi cumulé dans les PME tous types confondus à la fin de l'année de 2018 est de 2 690 246 employés. Ce chiffre inclut les employeurs des PME (personnes morales) et les chefs entreprises privées relèvent des fonctions libérales ainsi que les artisans. Selon ce tableau, le nombre d'emploi a eu une série d'augmentation successive de 2014 jusqu'à 2018. Malgré ce rythme d'augmentation annuelle, la contribution des PME publiques dans la création d'emploi a connu une tendance décroissante. Cette baisse est due essentiellement à la restructuration de certains portefeuilles du secteur public marchand (SPM) qui faisait baisser le nombre des PME publiques¹⁰.

✓ **L'augmentation de productivité et de l'innovation**

La créativité et l'innovation sont essentielles à la perspective de succès des PME. Dans le contexte actuel, la compétitivité dépend de la capacité de l'entreprise d'améliorer et modifier ses produits, processus, et modes d'opération de manière continue et de s'adapter aux changements continuels du marché. Cela exige un solide esprit entrepreneurial, ainsi que la créativité et la flexibilité. La compétitivité des PME industrielle est étroitement liée à la capacité d'améliorer leurs produits et leurs performances.

Les PME sont efficaces dans l'innovation de produits de secteurs d'activité nouveaux, elles innoveront plus dans l'innovation de produit que celles de procédé. Par contre, les grandes entreprises sont plus présentes au plan d'innovation du matériel de production.

Les forces des PME dans l'innovation sont dues à leur décentralisation, à la participation de leurs salariés, à leur comportement systémique, à leurs relations directes et informelles avec le marché pour capter des idées, à leur système de communication rapide à base d'informations tacites particulièrement propices pour l'innovation et ainsi leur flexibilité particulière favorisant l'initiative et la créativité¹¹.

✓ **La création des valeurs ajoutées**

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

¹⁰. Le ministère de l'industrie et des mines, « bulletin d'information statistiques de la PME n°33 », nov 2018, p10 (disponible sur, www.mdipi.go.dz).

¹¹. MEKBEL MEBROUK et YOUSFI ABDELKADER, op.cit, P22.

administrations¹². Elle se mesure par la différence des biens que l'entreprise vend et ceux qu'elle a dû acheter pour produire ses ventes.

Pour l'Algérie, en 2016 le taux de croissance du PIB hors hydrocarbures est en décélération avec 2,3% par rapport à 2015. Selon l'analyse de l'ONS, la tendance au relancement de la croissance hors hydrocarbures a débuté en 2014. L'activité économique nationale n'a pas enregistré des performances extraordinaires, le secteur agricole par exemple a affiché en 2016 une croissance de sa valeur ajoutée de 1,8% par rapport à celle de 2015. La valeur ajoutée industrielle, a été évaluée à 975,5 milliards de dinars en 2016 contre 904,6 milliards de dinars en 2015 soit une hausse nominale de 7,4%. Des efforts restent à fournir dans un pays où les importations des biens atteignent 42,78 milliards de dollars en 2016 et une baisse de 9,85% par rapport au résultat de 2015 et où plus de 90% de la croissance sont générés par les hydrocarbures.

La valeur ajoutée servira :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes et d'intérêts) ;
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particuliers en versant des impôts.

Il est clair donc l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en distribuant ses surplus sous des formes diverses aux agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays. Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus de fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions attribuées : sociale, humaine, culturelle etc¹³.

✓ **La contribution des PME Algériennes au commerce extérieur**

Par rapport au premier semestre 2017, la balance du commerce extérieur algérien en premier semestre 2018 a enregistré :

- Un volume des importations de **22,78** milliards de dollars US soit une baisse de **2,1%** par rapport au résultat du premier semestre 2017 ;

¹². Ali Nabil BELOUARD et Salim Seder, « Structure du capital et de la performance des PME algériennes » p5.

¹³. Samia GHARBI, « les PME/PMI en Algérie : ETAT DES LIEUX » mars 2011, p10.

- Un volume global des exportations de **19,83** milliards de dollars US, soit une hausse de **12,56%** par rapport au résultat du premier semestre 2017.

Cela s'est traduit par un déficit de la balance commerciale au premier semestre 2018 de l'ordre de **2,96** milliards de dollars US, affichant ainsi une baisse de **47,75%** par rapport à celui enregistré au 1^{er} semestre 2017.

Tableau n° 04 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie (S1/2017 –S1/2018)

Valeurs en millions se dinars et dollars US					
	1 ^{er} Semestre 2017		1 ^{er} Semestre 2018		Evolutions (%)
	Dinars	Dollars	Dinars	Dollars	
Importations	2 548 640	23 273	2 617 644	22 784	-2,10
Exportations	1 929 014	17 616	2 278 601	19828	12,56
Balance commerciale	-619 626	-5 657	-339 043	-2 956	

Source : Bulletin d'informations statistiques n°33, novembre 2018

Section 2 : Les dispositifs d'aide aux PME

A part le ministère des petites et moyennes entreprises, il y a des organismes, institutions et programmes gouvernementaux mis en place depuis le début des années 1990 qui jouent un rôle capital dans la création et le développement des petites et moyennes entreprises en Algérie.

Ces organismes existants en Algérie sont des structures d'aide, sous formes d'agences nationales chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et de soutien à la création d'entreprises. Parmi eux nous présentons les principaux, à savoir : L'ANSEJ, la CNAC, l'ANGEM et l'ANDI.

2.1: L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ)

✓ Présentation de l'ANSEJ

Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, est un organisme public à caractère spécifique créé en 1996, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre chargé de l'emploi.

Elle est chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs (19-35 ans) porteurs de projet pour la création et l'extension des micro-entreprises de production de biens et de services.

Le processus d'accompagnement assuré par ce dispositif couvre les étapes de création de lancement et d'extension de l'entreprise. Il concerne des projets de création dont le coût global ne dépasse pas 10 Millions de dinars.

✓ **Le montage financier**

Le dispositif propose deux modes de financement :

- **Financement triangulaire**

Le financement triangulaire est constitué de :

- Apport personnel du jeune promoteur de 1% à 2% du coût global du projet ;
- Prêt non rémunéré de l'ANSEJ de 28% à 29% du coût global du projet ;
- Crédit bancaire de 70% du coût global du projet, bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activités, garanti par le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs¹⁴.

Tableau n° 05: Le financement triangulaire (ANSEJ)

L'investissement	Apport personnel	Prêt non rémunéré	Crédit bancaire
Jusqu'à 5.000.000 DA	1 %	29 %	70 %
5.000.000 à 10.000.000 DA	2 %	28 %	70 %

Source : Tableau construit à partir des informations du site officiel de l'ANSEJ

- **Financement mixte**

Le financement mixte est constitué de :

- Apport personnel du jeune promoteur de 71% à 72% du coût global du projet ;
- Prêt non rémunéré de l'ANSEJ de 28% à 29% du coût global du projet.

¹⁴ . www.ansej.org.dz

Tableau n° 06 : Le financement mixte (ANSEJ)

Investissement	Apport personnel	Prêt non rémunéré (PNR)
Jusqu'à 5.000.000 DA	71 %	29 %
5.000.000 à 10.000.000 DA	72 %	28 %

Source : Tableau construit à partir des informations du site officiel de l'ANSEJ

✓ **Avantages accordés par l'ANSEJ**

Les avantages fiscaux sont accordés en deux phases :

• **Durant la phase de réalisation de l'investissement**

-Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle ;

-Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés ;

-Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements entrant dans la réalisation de l'investissement¹⁵.

• **Durant la période d'exploitation et à partir du démarrage de l'activité**

-Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de « 03 ans, 06 ans ou 10 ans », selon le lieu de l'implantation du projet, et ce, à compter de la date de sa réalisation ;

-Exonération totale de l'Impôt Forfaitaire Unique (IFU) ou de l'imposition d'après le régime du bénéfice réel pour une période de « 03 ans, 06 ans ou 10 ans », selon le lieu de l'implantation du projet, et ce, à compter de la date de sa mise en exploitation.

✓ **Condition d'éligibilité**

Lors de la création de leurs activités, le ou les jeunes promoteurs doivent pour le bénéfice de l'aide du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, remplir les conditions suivantes :

- Etre âgé (s) de 19 à 35 ans. Lorsque l'investissement génère au moins trois (3) emplois permanents (y compris les jeunes promoteurs associés dans l'entreprise) l'âge limite du gérant de l'entreprise créée pourra être porté à quarante (40) ans ;

¹⁵ . Abderrahmane A, Ahmed B, Michel L et Mohamed M, « PME, EMPLOI ET RELATIONS SOCIALES », Ed L'Harmattan, 2007, 62.

- Etre titulaire d'un diplôme, d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir faire reconnu ;
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres qui varie selon le type de financement et le niveau de l'investissement ;
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction du formulaire d'inscription pour bénéficier de l'aide ¹⁶;
- Etre inscrit auprès des services de l'Agence Nationale de l'Emploi comme chômeur demandeur d'emploi ;
- Ne pas être inscrit au niveau d'un centre de formation, institut ou université au moment de l'introduction de la demande d'aide, sauf s'il s'agit d'un perfectionnement dans son activité ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.

2.2 : La caisse nationale d'allocation chômage (CNAC)

✓ Présentation de la CNAC

La caisse nationale d'allocation chômage prend en charge le dispositif de soutien à la création et l'extension d'activité réservé aux chômeurs promoteurs de 30-50 ans, en offrant plusieurs avantages pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA.

✓ Montage financier

Les investissements à réaliser dans ce cadre reposent exclusivement sur un mode de financement de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC à travers le montage suivant :

- Apport personnel de 1% à 2% du coût global du projet ;
- Financement non rémunéré de la CNAC de 28% à 29% du coût global du projet ;
- Financement bancaire de 70% du coût global du projet, intérêts bonifiés¹⁷.

¹⁶ . Ibid. P56.

¹⁷ . [Www.cnac.dz](http://www.cnac.dz)

Tableau n° 07 : Le financement Triangulaire de la CNAC

Investissement	Inférieur ou égal à 5.000.000 DA	Supérieur à 5.000.000 et inférieur à 10.000.000 DA
Apport personnel	1 %	2 %
Prêt non rémunéré	29 %	28 %
Crédit bancaire	70 %	70 %

Source : Conception personnelle à partir des informations du site officiel de la CNAC

✓ **Les avantages accordés par la CNAC**

- Franchise de la TVA pour l'acquisition des biens d'équipements et des services entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- L'application du taux réduit de 5% en matière de droit de douanes pour les biens d'équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions mobilières effectuées dans la création de l'activité ;
- Exonération de droit d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises ;
- Exonération totale de l'IBS, l'IRG et de la TAP ;
- Exonération de la taxe foncière sur la construction et additions des constructions destinées aux activités des micro-entreprises¹⁸.

2.3 : L'agence nationale pour la gestion du Micro-crédit (ANGEM)

✓ **Présentation de l'ANGEM**

Créé en 2004, l'ANGEM est un dispositif visant le développement des capacités individuelles des personnes à s'auto prendre en créant leur propre activité.

Le micro crédit est un prêt permettant l'achat d'un petit équipement et des matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier. Ce dispositif est destiné à tout citoyen de plus de 18 ans sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers ainsi que les femmes au foyer. Il vise l'intégration économique et sociale à travers la création d'activité de production de biens de services.

¹⁸. IGUER Dyhia et OUKARA Kahina « le financement de l'emploi à travers les dispositifs d'aide à la création des entreprises (ANSEJ, CNAC, ANGEM, ANDI) : Cas de la wilaya de Tizi- Ouzou », Mémoire 2019, P58.

✓ **Formules de financement**

Le dispositif permet deux formules de financement, dont une avec le concours d'une cinq (05) banques publiques partenaires :

- **Financement achat des matières premières (ANGEM- Promoteur)**

Il s'agit de micros-crédits non rémunérés octroyés directement par l'ANGEM au titre de l'achat de matières premières. Ils ne dépassent pas les 100.000 DA. Ils sont destinés à financer ceux ou celles disposant d'un petit équipement et outillage mais sont dépourvus de moyens financiers pour l'achat de matières premières pour entreprendre et/ou relancer une activité. Ce montant est élevé à 250.000 DA au niveau de dix wilayas du sud. La durée de remboursement ne peut dépasser 36 mois.

- **Financement Triangulaire (ANGEM- Banque- Promoteur)**

Concerne des crédits octroyés par la banque et l'ANGEM au titre de création d'activité par l'acquisition de petits matériels, matières premières de démarrage et au paiement des frais nécessaires au lancement de l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1.000.000 DA. Le financement se présente comme suit :

Tableau n° 08 : Financement Triangulaire de l'ANGEM

L'investissement	Apport personnel	Prêt non rémunéré (PNR)	Crédit bancaire (Bonifié à 100%)
1.000.000 DA	1 %	29 %	70 %

Source : Tableau construit par nous-mêmes à partir des données du site officiel de l'ANGEM

✓ **Conditions d'éligibilité**

- Etre âgé de 18 ans et plus ;
- Etre sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers ;
- Avoir une résidence fixe ;
- Disposer d'une qualification matérialisée par un diplôme, ou un titre équivalent reconnu ou bien, posséder un savoir faire prouvé en relation avec l'activité projetée ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activité ;
- Mobiliser un apport personnel de 1% du coût global de l'activité, au titre de l'acquisition de petits matériels et matières de démarrage de l'activité ;

- Cotiser eu FGMMC dans le cas où le promoteur sollicite un crédit bancaire ;
- S'engager à rembourser le montant du prêt à la banque selon un échéancier arrêté ;
- S'engager à rembourser à l'ANGEM, le montant du PNR selon un échéancier arrêté ;

✓ **Aides d'accompagnement accordées par l'ANGEM aux PME**

- Formation, soutien, conseil, assistance technique et accompagnement des promoteurs sont assurés par l'ANGEM, à titre gracieux, dans le cadre de la mise en œuvre de leurs activités ;
- Le crédit bancaire est bonifié à 100% ;
- Un PNR, équivalent à 29% du coût global de l'activité au titre de la création d'activité par l'acquisition de petits matériels et matières premières de démarrage de l'activité, qui ne saurait dépasser 100.000 DA ;
- Pour l'achat de matières premières, le PNR est fixé à 100% du coût global du projet qui ne saurait dépasser les 100000 DA. Ce montant est porté à 250.000 DA dans les wilayas du sud.

✓ **Les avantages fiscaux par l'ANGEM**

- Une exonération totale de l'IRG, l'IBS et TAP pendant une période de 03 années ;
- Une exonération de la taxe foncière sur les constructions servant aux activités exercées, pour une durée de 03 ans ;
- Sont exemptés du droit de mutation, les acquisitions mobilières effectuées par les promoteurs, en vue de la création d'activités industrielles ;
- Les actes portant constitution de sociétés créés par les promoteurs sont exonérés de tous droits d'enregistrement ;
- Un abattement de l'IRG ou de l'IBS, ainsi que sur la taxe sur la TAP, dus à l'issue de la période des exonérations, pendant les trois premières années d'imposition, comme suit :

-1^{ère} année d'imposition : un abattement de 70% ;

-2^{ème} année d'imposition : un abattement de 50% ;

-3^{ème} année d'imposition : un abattement de 25%¹⁹.

¹⁹ . www.angem.dz

2.4 : Agence Nationale de Développement de l'investissement (ANDI)

✓ Présentation du dispositif ANDI

L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement est un établissement public dotant d'une personnalité morale et d'une autonomie financière créée en 2001. Elle est chargée de la promotion, le développement et la continuation des investissements en Algérie.

Elle a remplacé l'APSI, pour accomplir les missions suivantes :

- Réduire la durée d'octroi des licences à 30 jours au lieu de 60 jours ;
- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements ;
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non résidents ;
- Fournir les prestations administratives à travers un guichet unique ;
- L'octroi des avantages liés à l'investissement dans le cadre du système existant ;
- Gérer le Fonds d'Appui à l'Investissement ;
- Assurer le respect des engagements pris par les investisseurs au cours de la période d'exemption.

✓ Avantages accordés aux PME par l'ANDI

- Exonération de la cotisation globale jusqu'à trois mois pour tout employeur qui engage des actions de formation ou de perfectionnement en faveur de ses travailleurs ;
- Mesures en faveur des employeurs et maîtres artisans qui recrutent dans le cadre du Dispositif d'Aide à l'Insertion Professionnelle (DAIP) : Prise en charge par l'Etat de la quote-part patronale de sécurité sociale fixée à 7% de la rémunération brute ;
- Octroi pendant trois ans d'une subvention mensuelle à l'ordre de 1000 dinars aux employeurs ayant procédé au recrutement de demandeur d'emploi à durée indéterminée (CDI) ;
- Exonération de la TAP en faveur des opérations réalisées entre les sociétés membres relevant d'un même groupe de sociétés et suppression de la conduite de la limitation autorisée pour la déduction des charges²⁰ ;
- Réaménagements des déductions autorisées pour la détermination des bénéfices imposables à l'IBS;
- Autorisation de dédouanement à l'impôt de chaînes de production renouvelées ;

²⁰ . www.andi.dz

- Exonération temporaire en matière de l'IBS ou de l'IRG et de la TAP pour une durée de cinq ans au profit des investissements relevant de certaines filières industrielles, et bonification de 3% du taux d'intérêt applicable aux prêts bancaires au profit des investissements relevant de certaines filières industrielles ;
- Exonération de la TVA et droit de douanes pour les produits importés à être transformés pour exportation ;
- ✓ Octroi de crédit bancaire n'excédant pas 70% du montant global de l'investissement.

Section 3 : Contraintes et perspectives de développement des PME en Algérie

3.1 : Contraintes de création et de développement des PME en Algérie

Malgré la multiplicité des dispositifs et structures d'appui à la création d'entreprises, les résultats de la création d'entreprise restent encore faibles. C'est d'ailleurs l'objet de cette section où nous essayerons d'énumérer les principales contraintes à la fois économiques et sociales qui freinent l'activité entrepreneuriale en Algérie.

En effet les contraintes les plus souvent relevées et dénoncées par tous les opérateurs économiques que toutes les enquêtes nationales ou locales permettant de dire que le territoire algérien, en même temps ,qu'il confère des opportunités pour l'implantation et donc la création des entreprises de manière générale et privée de façon particulière présentent également des forces répulsives dont la typologie se fixe autour des contraintes suivantes .

✓ Les contraintes géographiques ²¹

Celles-ci sont issues de la nature même du territoire. Elles représentent des obstacles préliminaires que les promoteurs de projets industriels subissent avant d'entamer leurs démarches pour la mise en œuvre de leur projet d'investissement.

Les contraintes géographiques peuvent être appréhendées à travers deux principaux critères : le relief et l'état du foncier.

²¹. BERRAH Kafia, BOUKRIF Moussa, « la problématique de la création des entreprises : une application sur les PME Algériennes », conférence internationale sur l'économie et gestion des réseaux, université ibn zohr et hôtel de robinson Agadir Maroc novembre 21-23, 2013, p 07.

- **Le relief**

Pour ce qui est du relief, l'espace algérien se caractérise par un ensemble de montagnes et quelques plaines au nord tandis que le sud est complètement désertique. Les autres éléments (climat réseau hydrique ...) sont aléatoires surtout ces dernières années. Ceci rend difficile le processus d'implantation des activités économiques en général et industrielles en particulier. Le relief hostile engendre un déséquilibre spatial en termes d'entreprises et une hypertrophie au niveau des espaces urbains.

Il s'avère que la majorité est concentrée au nord-centre avec une moyenne de 9,3 PME /1000 habitants, ce qui demeure encore insuffisant ; la bonne norme serait de 20PME /1000 habitants. Les PME privées sont à un taux de près de 39% au nord centre, de 11,6% dans la région est des hauts plateaux et de 5,2% au sud-est.

En effet les caractéristiques du relief plutôt désavantageuses pour la localisation des activités économiques fait que l'état du foncier industriel, considéré comme l'un des principaux facteurs recherchés par les entreprises est une ressource rare.

- **La problématique du foncier industriel**

Le foncier constitue une ressource clé limitée et un élément déterminant dans toutes les politiques de développement économique. Il est l'un des plus importants problèmes socioéconomiques rencontrés dans la création des PME en Algérie et il demeure incontestablement une contrainte majeure pour les investisseurs. L'historique de la propriété foncière en Algérie dénote une extrême confusion de la situation physique et juridique des biens fonciers, aggravée par la défaillance du système de publicité foncière et l'absence d'un cadastre général.

En dépit de la diversité et de la multiplicité des mesures et des réformes multidimensionnelles qui sont menées au pas de charges en faveur du secteur de la PME, les résultats ne sont pas encore à la hauteur des attentes du secteur dus essentiellement à la persistance de certaines entraves qui sont souvent dénoncés par les porteurs de projets. Parmi celles-ci, la contrainte du foncier fait l'unanimité et représente, selon une analyse effectuée par le ministère de la PME à ,35% des requêtes des investisseurs. Ces derniers portent, notamment sur la difficulté

d'accès au foncier, l'absence d'information sur les disponibilités foncières, la gestion obsolète des zones industrielles et d'activités, la non régulation des titres de propriétés, les prix inaccessibles.

✓ **Les contraintes administratives**²²

Malgré les premiers effets de la stratégie de la libéralisation prônée dans le cadre de l'ajustement structurel, l'économie algérienne reste très contrôlée : l'assouplissement du cadre administratif dans lequel fonctionnent les PME apparaît comme processus graduel dans un environnement très marqué par l'expérience socialiste.

- Les contraintes administratives qui se traduisent par la nature des règles formelles, et les dossiers exigés par les différents structures (le registre de commerce par la CNRC, autorisation d'exploitation par les services de la wilaya ,l'attestation d'hygiène ,l'attestation d'éligibilité ,l'attestation de conformité et autres) et surtout le manque de coordination entre ces structures poussent parfois les promoteurs à détourner leur projet de son objectif initial ou à le localiser dans d'autres territoires ou carrément à abandonner leur initiative ;
- Ces difficultés sont accentuées par le manque de transparence ou l'inexistence d'informations entre les différents partenaires qui sont intégrés dans le processus de création d'entreprises : le promoteur, l'ANSEJ, l'ANDI, le trésor, la banque, la caisse ou le fonds de garantie etc. L'opacité de l'information au niveau de ces organismes laissent sans réponse les diverses interrogations des jeunes promoteurs qui, découragés n'aspirent qu'à fuir vers un pays étranger développé où les circuits administratifs paraissent plus adéquats, sans doutes plus accueillant ;
- Par ailleurs, la logique de protection de l'environnement et la nécessité d'aménagement du territoire se trouvent controversées par les attentes des entrepreneurs privés. A titre d'exemple, les interventions des pouvoirs publics empêchent l'implantation des projets portant atteinte à l'environnement, c'est le cas de localisation d'unités industrielles à proximité de cours d'eau, d'ateliers de fabrication à coté des habitations.

²². Mlle FILALI Sarra, « Compétitivité et contrainte de développement des PME EN Algérie », p8.

✓ **Les contraintes relatives au marché**

D'une part, l'accès au marché en amont et en aval d'une part constitue l'un des principaux objectifs de l'entrepreneur lors du lancement de son projet. En amont, l'essentiel de ses approvisionnements que se soit en matières premières, fournitures ou en biens d'équipement proviennent de l'extérieur. Ceci occasionne non seulement des paiements en devise qui parfois, faute d'obtention dans les circuits formels, les entrepreneurs subissent l'emprise du marché informel. Ils font face également à des multiples tracasseries au niveau des services douaniers et des réseaux de financement qui induisent des irrégularités de livraison et de longs délais dans le traitement des dossiers. En aval, c'est-à-dire, sur le marché d'écoulement des produits, les entreprises font face à une double concurrence : d'une part, entre elles et d'autre part subissent la concurrence des produits étrangers importés légalement ou par le secteur informel.

D'autre part, en Algérie le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer les plus importantes énumérées par les dirigeants des PME enquêtées :

- Manques de personnel qualifié : (9,4% seulement font recours à l'embauche par qualification) ;
- La majorité des propriétaires dirigeants des entreprises enquêtées préfèrent réserver les postes de confiance dans l'entreprise à leurs enfants ou à leurs proches ;
- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés ;
- L'embauche se fait souvent de bouche à oreille même si cela se fait au détriment de l'intérêt de l'entreprise ;
- L'inexistence d'instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière de techniques modernes de management, gestion et de marketing ;

- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés²³.
- ✓ **Contraintes technologiques**

Tout processus de création d'entreprise nécessite une technologie et les équipements qui, en Algérie s'acquièrent généralement auprès des pays étrangers notamment le marché européen (France Allemagne Espagne Italie ...) ce qu'implique la maîtrise de la technologie incorporant des systèmes informatiques et électroniques nécessitent des compétences adéquates, les porteurs de projets sont limités par leur expérience, non seulement, en matière commerciale et managériale mais surtout dans le domaine technologique²⁴

- ✓ **Contraintes d'ordre financier**

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de se développer et d'investir. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Les contraintes d'ordre financier se résument comme suit :

- Sur le plan financier, il faut noter que la PME algérienne se caractérise par une faiblesse des fonds propres qui est compensé par un surendettement à court terme, ce qui produira ce qu'on appelle en gestion financière, un fond de roulement négatif ou besoin de financement global ;
- Ces dernières rencontrent des obstacles à l'accès au financement notamment à cause des taux d'intérêts élevés, le manque et l'insuffisance du montant accordé par rapport à la taille du projet, des lourdeurs dans l'octroi de crédit et l'absence d'institutions de micro-finance ; lenteurs dans la décisions d octroi de crédit ; consistance de garantie etc.

A cet effet, les banquiers algériens sont toujours réticents à accorder leurs concours aux PME. Certes, la banque intervient dans le financement des projets des PME suivant une étude de faisabilité laquelle fondée sur des données techniques et économique-financières.

²³. Mme MOUMOU OUERDIA, « Les déterminants et les obstacles à l'internationalisation des pme familiales algériennes », p 15.

²⁴. BERRAH Kafia et BOUKRIF moussa, op.cit. p8.

Si le projet est viable, la banque finance, elle est instituée pour financer les projets et non pour refuser le financement.

- La faiblesse, des petites et moyennes entreprises dans le domaine de gestion de trésorerie vient pour accentuer les problèmes financiers dont elles souffraient déjà. Cette ignorance de la gestion de trésorerie commence souvent par l'absence d'un responsable clairement identifié pour assurer cette fonction. Elle se traduit par un défaut de prévision des besoins nettes de trésoreries et une absence de suivi en valeur des positions des comptes en banques ;
- D'autre part, la plus part des petites et moyennes entreprises nationales ne remplissent pas les conditions d'accès au marché boursier. De ce fait, les chances de voir une petite et moyenne entreprise bénéficiaire des avantages accordés par le financement auprès du marché boursier sont extrêmement minimales ;
- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement de PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre)²⁵.

✓ **Les contraintes d'information**

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information. Un déficit d'information fiable et actualisée, à caractère économique, financier et commercial, est à souligner :

- Absence de banques de données statistiques et d'un système d'informations national ;
- Manque de données et des études de marchés (national régional et local) ;
- Difficultés d'accès aux sources de d'informations spécialisées et à internet qui est jusque-là peu utilisé dans le monde des affaires (80% des PME algériennes n'ont pas accès à internet) ;
- Indisponibilité des données et d'orientation sur les opportunités d'investissement ;

²⁵. CHEBINE SABAH ET BENREZZOU LILA « l'apport des PME à la création d'emplois dans la willaya de Bejaia », Mémoire, 2016, p37.

- Manques d'informations sur la concurrence et les pratiques des opérations économiques²⁶.

Face à toute ses lacunes, il nous semble qu'il est impératif pour l'émergence du secteur privé et le développement des PME, de mettre en place un système efficace de collecte, d'analyse et de diffusion des informations économiques. La création d'un établissement d'observation de la PME apportera plus de connaissance et de visibilité sur ce secteur de petites entités, qui demandent un suivi et un appui particulier à chaque étape de leurs vies.

3.2 : Perspectives de développement des PME Algériennes

Tous les programmes et les efforts pour la promotion des PME ne valent pas, mais l'observation de leurs bilans nous enseigne qu'ils sont sérieux, même si leurs résultats réels ne sont pas vraiment satisfaisant, fautes des gaspillages d'énergie et d'argent, par conséquence des efforts restent à faire .

Face à l'étendu des enjeux des PME dans le développement économique du pays, il est plus que jamais nécessaire de lever toutes contraintes et les handicapes structureaux qui pèsent sur leur épanouissement. Un déficit que les autorités ont tenté de relever (depuis des années) sans vraiment atteindre les objectifs escomptés. Des mesures et des actions demeurent et doivent être entrepris, puisqu'il existe un potentiel énorme de nouveaux porteurs de projets. Nous proposons les plus importantes :

- Moderniser le système bancaire en l'impliquant d'avantage dans le financement des petits entrepreneurs, en développant des instruments adaptés aux besoins spécifiques des PME et en décentralisant la décision d'octroi de crédit ;
- Renforcer la capacité de financement des entreprises par la création d'une banque spécialisée dans le financement des PME comme OSEO en France ou BFPME en Tunisie .Qui aura pour vocation d'accompagner le développement de ces entreprises dans toutes les étapes de leurs croissances et leur faciliter l'accès aux financements ;
- Développer le financement par le capital-risque, qui reste très peu répondu, mais aussi le microcrédit, un instrument susceptibles d'allumer le moteur économique des individus qui n'ont pas les moyens financiers et éveillera la créativité qui existe en

²⁶. Ibid. P38.

chaque personne ; le microcrédit peut en outre apporter une réponse aux difficultés financières que rencontrent les promoteurs chômeurs pour reconstituer le fameux apport personnel (5% ou 10% du cou du projet) que réclame l'ANSEJ et les banques ;

- Reforme l'administration publique et ses institutions, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de bureaucratie et de la corruption ;
- Former les dirigeants des PME en organisant des séminaires sur l'organisation du travail, la gestion, l'utilisation de l'outil informatique, avec la création d'un réseau de centre de formation des dirigeants des PME, comme celui existant en Tunisie depuis 1980 ;
- La vulgarisation des aides financières et des garanties existantes pour maximiser l'utilisation des PME pour les lignes de crédits ouvertes ;
- Impliquer d'avantage les collectivités locales (APC et Daïras) dans le processus de la promotion des PME .leur permettre d'apporter des orientations et des aides techniques, par leur proximité, des entrepreneurs grâce à des budgets spécifiques ;
- Permettre l'accès au foncier au meilleur cout et faciliter l'installation des porteurs de projets de création d'entreprise ;
- La mise en place d'un système national efficace de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières et l'encouragement de l'utilisation des techniques de communication nouvelles comme internet ;
- Encourager l'apprentissage des langues étrangères chez les chefs d'entreprises et les nouveaux diplômés, quand on sait que près de 80% du contenu d'internet est rédigé en anglais ;
- Encourager la diversification du tissu des PME-PMI par la promotion de la sous traitance et le soutien des activités artisanales a travers des mesures incitatives fiscales et financières²⁷ ;
- La mise en place de nouveaux dispositifs d'aides et de promotions des PME-High Tech, orientés vers l'innovation et les technologies de l'information ;
- Renforcer le rôle des pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité des entreprises, dans la finalité d'accroître la taille des PME et stimuler leurs innovations ;

²⁷. Yousef KORICHI et Ali GABOUSSA, « les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives » Algérie, 2003, p19.

- Créer des organismes d'appui et d'accompagnement pour le développement international des PME algériennes ;
- Mettre en place des mécanismes et des instruments de contrôles pour réduire l'impact des pratiques hasardeuses qui peuvent nuire aux différentes mesures et programmes d'appui destinés aux PME.

Conclusion

En 2000, l'Algérie a lancé de grands programmes d'investissement public pour la période 2001-2014 qui sont jugés les plus importants dans toute l'histoire de l'économie algérienne en termes de budgets consacrés. Durant cette période, le gouvernement algérien a suivi une politique expansionniste, afin de réunir toutes les conditions à la mise en place d'un processus d'investissement, de création de richesse et d'emplois .L'objectif recherché est celui de réduire la dépendance du pays de l'extérieur. Malgré tous les efforts pour diversifier les exportations, la participation des hydrocarbures dans le PIB reste élevée, le secteur représente entre 97% Et 98% des exportations. L'Algérie souffre toujours d'une faiblesse structurelle de son réseau d'entreprise exportatrices, autant pour les grandes que pour les petites.

Dans le contexte d'une intégration économique poussée presque tous les pays comptent de plus en plus sur les exportations pour assurer leur développement .De ce fait, de nombreux pays font tirer leur croissance par les exportations. C'est pourquoi, l'Algérie doit trouver les incitations idoines pour pousser les entreprises à pénétrer le marché mondial. En vérité, si la compétitivité à l'exportation d'un pays dépend de ses entreprises et notamment de ses PME la compétitivité à l'exportation est liée, d'une part à sa capacité à offrir des produits de qualité à des prix compétitifs et à la pertinence des mécanismes de soutien mis en œuvre en faveur des entreprises à l'exportation, ainsi que l'efficacité des institutions publiques qui facilitent et accompagnent l'internationalisation des entreprises et particulièrement les PME.

Les caractéristiques du secteur des PME, soulignées semblent expliquer en grande partie ce faible niveau d'internationalisation par l'exportation. En effet, la prépondérance des TPE constitue un handicap à l'exportation dans la mesure où ce type d'entreprise ne peut tirer profit d'économie d'échelle que permettent la diversification et l'élargissement de la gamme de produits. De ce fait, les PME algériennes sont souvent concentrées dans des activités à

faible valeur ajoutée et se focalisent dans la production de biens de consommation dans le but de satisfaire la demande locale. Cette dernière remarque mérite l'attention puisque l'importance du marché national non encore saturé, laisse les entrepreneurs peu motivés à l'exportation. Le marché local est ainsi, considéré comme le premier voir l'unique objectif pour les PME locales.

Chapitre II : Analyse des déterminants d'octroi de crédits bancaires aux PME

Introduction

Pour que l'entreprise exerce son activité, elle doit mobiliser des ressources (internes et externes) à court, moyen et long terme. Les décisions de financement affectant la structure financière modifient la valeur de l'entreprise et la structure financière qui en maximise la valeur.

L'importance stratégique des petites et moyennes entreprises pour l'économie d'un pays, que ce soit en termes d'emploi, d'innovation ou de contribution aux exportations, nous amène à porter une attention particulière aux conditions dans lesquelles s'opère le financement (surtout par les crédits bancaires) de leur création, et de leur développement en Algérie. La spécificité de ces entreprises (taille, actionnariat, surface financière ...) limite en effet à priori leur accès aux marchés financiers et les rend plus dépendantes du financement bancaire que les grandes entreprises.

Le crédit est un service bancaire rendu par la banque à l'entreprise. Il comporte un risque de remboursement dit « crédit », dont la matérialisation grève le résultat des banques compromettant ainsi la continuité de leur activité.

Section 1: Les différents crédits bancaires accordés aux PME

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

Les crédits bancaires représentent un autre moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises. Cette section se consacre sur les différents crédits bancaires octroyés aux pme en Algérie que ce soit les crédits à court terme, les crédits à moyen et long terme mais également le crédit bail.

1.1 : Les crédits à court terme

Les crédits à court terme sont accordés aux entreprises pour satisfaire leurs besoins de cycle d'exploitation « payer leurs fournisseurs par exemple », nés des décalages entre les opérations de décaissement et d'encaissement réalisées par l'entreprise en vue de soutenir le déroulement normal de leurs activités.

Ces facilités ont pour objet de financer les actifs circulants en contrepartie du fonds de roulement. Cette destination conditionne leur durée qui est généralement courte, du maximum une année renouvelable.

De ce fait, le trésorier de l'entreprise joue un rôle primordial dans la mesure où il lui convient de prévoir les besoins de financement pour une durée relativement courte et de choisir le mode de financement le plus adéquat.

Cette partie mettra le point sur les principaux crédits bancaires à court terme que le trésorier de la pme peut choisir tout en effectuant l'arbitrage selon les différents critères.

1.1.1 : Les crédits de trésorerie

Pour ce type de crédit, le bénéficiaire peut disposer du crédit et l'utiliser comme il souhaite sans aucune justification à donner à la banque. Le banquier préoccupe donc avant tout de la solvabilité à court terme de son client.

Il s'agit du découvert bancaire, de la facilité de caisse, crédit de compagne, le billet de trésorerie, le crédit spot etc.

✓ Le découvert bancaire

Par définition, le découvert bancaire est l'autorisation que donne le banquier à son client (entreprise) de rendre débiteur son compte courant à un plafond fixé à l'avance avec le chargé de la clientèle. Souvent il n'est pas accordé qu'en contrepartie du cautionnement des associés ou des dirigeants²⁸.

Il est plus souvent utilisé pour compléter le financement normal du cycle d'exploitation en cas où le fonds de roulement ne suffit pas de couvrir la totalité des besoins en fonds de roulement. Sa durée maximale est limitée à une année mais toujours avec la possibilité de le renouveler selon les besoins de l'entreprise.

²⁸. Jack FORGET, «Optimiser la gestion financière de l'entreprise à court terme», Ed d'Organisation, 2005, p5.

En effet, le découvert est fortement risqué pour le banquier qui l'octroie dans la mesure où il s'agit d'un concours bancaire à court terme subjectif qui n'est pas adossé à aucune opération commerciale.

Si le besoin de trésorerie est lié aux délais de paiement que l'entreprise consent à ses clients, la banque peut lui proposer de le financer sur présentation de ses lettres de change ou de ses factures.

✓ **La facilité de caisse**

La facilité de caisse est une avance en compte de quelques jours à l'entreprise qui est en attente des encaissements futurs²⁹.

Autrement dit, qu'il s'agit d'avance de très courte période (30 jours maximum) ouverte à une entreprise pour des échéances difficiles, résultant du décalage entre les entrées et les sorties de fonds. Elle est adoptée pour financer les périodes les plus critiques du besoin en fonds de roulement.

Une fois le plafond est fixé et le crédit mobilisé, l'entreprise doit payer les agios (intérêts débiteurs) sur les sommes qui lui ont été avancées et ce, sur la durée d'avance.

✓ **Le crédit Spot**

Le crédit spot est un crédit pouvant aller de 10 à 90 jours qui permet de réaliser des opérations spécifiques comme le préfinancement d'un marché important ou la constitution d'un stock d'opportunité. Du fait de la concurrence entre les banques sur le marché des entreprises, il n'est pas seulement accordé aux grandes entreprises mais aussi aux PME relativement importantes.

Selon son besoin de trésorerie, l'entreprise qui souhaite obtenir ce type de crédit, souscrit un billet à ordre de son banquier par lequel elle s'engage à rembourser celui-ci à une échéance fixée à l'avance³⁰.

Lorsque l'entreprise mobilise cet effet, la banque crédite le compte courant du montant de l'effet escompté puis le débite à une échéance en prélevant également les intérêts et commissions dus.

²⁹. BELLIER DELIENNE et KHATH S, «Gestion de trésorerie», Ed Economica, Paris, 2000, p78.

³⁰. Marc GAUGAIN, « Gestion de la trésorerie », ED Economica, Paris, 2004, P100.

✓ **Le crédit de campagne**

Le crédit de campagne est un crédit destiné aux entreprises ayant les déficits en trésorerie résultant d'une forte saisonnalité de leurs activités et qui nécessitent des décaissements élevés en attendant la réalisation progressive des ventes.

Il s'agit par exemple des commerces en station balnéaire ou des sports d'hiver, des métiers de la construction ou encore d'activité comme la vente des jouets, l'agro-alimentaire, les activités agricoles, brasserie, le tourisme où les périodes de vente sont très concentrées.

La durée de ce crédit dépend de la campagne (généralement de 6 à 9 mois) et le plan de remboursement doit être adapté au cycle de l'activité de l'entreprise.

✓ **Le crédit relais**

Le crédit relais est une forme de découvert, lié à une opération ponctuelle hors exploitation (par exemple ; la vente d'un terrain, la cession d'actif, émission obligataire, augmentation du capital..), qui permet à une entreprise d'anticiper une rentrée de fonds dans un délai déterminé et pour un montant précis³¹.

Il s'agit donc, d'une avance destinée à financer exceptionnellement les immobilisations dans l'attente d'une rentrée certaine et prochaine.

1.1.2 : Les crédits de mobilisation des créances commerciales

Les plus souvent sont l'escompte commercial, l'affacturage et la mobilisation Daily. Elles permettent à une entreprise de recevoir en avance le règlement de ventes, réalisées mais pas encore encaissées sans remettre en cause les délais de paiement que l'entreprise ait accordés.

Ces financements ne sont légalement possibles que si les clients sont des entreprises ou des administrations. On parle alors de « financement du poste client » ou « mobilisation du poste client ».

✓ **L'escompte commercial**

L'escompte est un mode de financement par lequel, le banquier avance à une entreprise une certaine somme contre une remise des créances commerciales représentées par des effets de commerce dont l'entreprise est propriétaire avant leurs échéances³².

Le recouvrement de la créance se fait par l'encaissement de l'effet à l'échéance auprès du débiteur de l'entreprise.

³¹. Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Ed CASBAH, Algérie, 2003, P235.

³². Dr. KHELASSI Réda, « L'économie d'entreprise contemporaine », Ed Houma, 2010, P273, 274.

L'escompte n'est en effet qu'une forme de crédit et non un achat réel des créances du fait que l'entreprise cédante reste responsable de son remboursement et au cas le créancier ne règle pas à la date prévue, le banquier débitera immédiatement le compte bancaire de l'entreprise du montant de crédit initialement accordé.

Les effets éligibles à cette opération doivent être à échéance de 90 jours maximum et la durée de ligne de l'escompte est d'une année avec la possibilité de renouvellement selon les besoins exprimés par l'entreprise.

✓ **L'affacturage « le factoring »**

Consiste en l'achat ferme (sans recours) par un établissement spécialisé appelé « factor » qui peut être la banque, des créances détenues par une entreprise (vendeur). Le factor règle d'avance le montant des créances dont l'entreprise demeure propriétaire et se charge de suivi de l'encaissement des créances auprès du débiteur initial.

Cette technique s'avère intéressante, puisqu'elle permet au vendeur d'éviter le suivi de ses impayés, et des délais de paiement. Les risques d'insolvabilité des débiteurs et de non paiement à l'échéance sont donc transférés à la société de factoring qui reçoit une quittance subrogative lui transmettant tous les droits que l'entreprise détienne sur ses clients³³.

✓ **Mobilisation des créances nées à l'export**

La MCNE est une opération par laquelle une entreprise rend liquide les créances qu'elle détienne sur sa clientèle établie à l'étranger. Elle est souvent utilisée par les entreprises exportatrices leur permettant d'accorder des délais de paiement à leurs clients. La facturation de cette créance peut être en devises ou en monnaie nationale.

✓ **La loi Daily**

La mobilisation Daily est une technique autorisant l'entreprise à procéder à la cession de créance qu'elle détienne sur ses clients moyennant une simple remise d'un bordereau indiquant le nom des clients, le lieu de paiement, le montant des créances et leurs échéances prévues. En contrepartie de ces factures, la banque lui octroie un crédit sous la forme :

- D'une avance en ouvrant généralement une ligne de crédit sur un compte spécifique dédié;
- D'un découvert autorisé garanti par les créances.

³³. Dov Ogien, « Comptabilité et Audit Bancaire », 2^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris, 2008, p151.

1.1.3: Les crédits spécifiques

✓ **Le crédit sur stock**

C'est une avance accordée aux entreprises et destinée au financement des marchandises remises en gage au créancier. Cette technique permet au client de régler son fournisseur et de bénéficier suffisamment de temps pour revendre sa marchandise dans les plus brefs délais.

Les marchandises sont donc acquises en nom de la banque pour le compte de son clientèle ; entreprise. Ces dernières seront déposées, soit dans un entrepôt appartenant à la banque (ou loué par celle-ci), soit entre les mains d'un tiers-consignataire.

Outre la dépossession du gage par la banque, le banquier doit s'assurer de la nature, de la qualité et de la valeur de la marchandise à financer, du secteur d'activité de l'entreprise et de la conjoncture économique.

Toutefois, les crédits sur stock restent exceptionnels car les banques hésitent à prêter sur stock du moment qu'elles ne sont pas équipées pour vérifier leur valeur ou même leur existence³⁴.

✓ **Avance sur marchés publics**

C'est un crédit consenti spécifiquement aux entreprises de travaux publics en contre partie duquel il conféré à la banque des garanties réelles constituées par des marchés délégués ou nantis en sa faveur. Elle n'est accordée au client que sur la base d'attestation de droit dument visé et constaté par le maitre de l'ouvrage (créance n'est pas constatée). Le financement des marchés publics peut aller à l'hauteur de 70% du coût total de projet.

Le support juridique de la délégation de créances est constituée par le marché revêtu de la mention « titre unique » assurant à la banque en possession de ce marché qu'elle pourra en opérer la délégation régulière en sa faveur et qu'elle ne s'exposera pas à un éventuel détournement de mandatement de créances³⁵.

Les financements bénéficiant aux entreprises attributaires de marchés publics se déclinent en :

- Crédit de préfinancement destiné à couvrir les dépenses engagées par l'entreprise pour l'exécution des marchés avant facturation ;
- Crédit d'accompagnement lié au financement des prestations ouvrant droit au paiement, dans l'attente de l'obtention des attestations de droits constatés ;

³⁴ . AOUF Nassima et ZINET Thinhinane, « Opération d'octroi d'un crédit d'investissement: Cas pratique de la DRE de BNA », Mémoire, p12.

³⁵ . Mlle BOUKROUS Djamilia, « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : Etude d'un crédit bancaire », thèse, 2007, P111.

- Crédit de mobilisation consenti sur la base des prestations réalisées ouvrant droit au paiement reconnu par une attestation de droits constatés.

✓ **Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel le banquier s'engage pour le compte de son client importateur à régler à un tiers exportateur dans un délai déterminé, via sa banque un montant déterminé contre une remise de documents (certificat d'origine, document de transport, certificat sanitaire, document d'assurance, certificat de qualité, facture commerciale, etc.) conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises à destination du pays importateur ³⁶.

Il assure donc, la bonne fin et le règlement d'un contrat commercial entre un acheteur et le vendeur de nationalités différentes, en sécurisant les transactions par la garantie de la banque.

1.2: Les crédits d'investissements

En théorie, la durée du crédit doit être ajustée à la durée de l'actif financé. Afin de partager les risques de l'investissement, il est normal que l'immobilisation ne soit pas intégralement financé par le crédit bancaire, la part autofinancée par l'entreprise pouvant aller jusqu'à la moitié de la valeur de l'actif.

Si les concours à court terme sont accordés après étude du cycle d'exploitation, les crédits à moyen et long terme sont octroyés au vu de l'étude des plans de financement prévisionnels établis à l'appui des projets d'investissement. En conséquence, ils ne peuvent pas être accordés en considération de la seule situation financière de l'entreprise ou de la qualité des garanties qu'elle offre.

Il convient également de prendre en compte les scénarios de succès et d'échec des projets d'investissement et donc de les soumettre à une analyse économique approfondie.

1.2.1 : Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers,

³⁶ . Philippe Rousselot et Jean-François Verdié, « la gestion de la trésorerie » 2^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris 2004, p102.

c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursements de ces crédits.

Il existe trois (3) types de crédit à moyen terme pour le banquier :

- **Le crédit à moyen terme réescomptable**

C'est la forme de crédit la plus utilisée au sein des banques algériennes, car elle leur permet de reconstituer la trésorerie décaissée à l'occasion de la réalisation du crédit, et ce en réescomptant, auprès de la banque d'Algérie, le billet à ordre souscrit par l'emprunteur.

- **Le crédit à moyen terme mobilisable**

Pour ce type de crédit, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la banque d'Algérie, mais le mobiliser sur un marché monétaire. Cette possibilité n'existe pas encore en Algérie.

- **Le crédit à moyen terme direct**

Le crédit à moyen terme est dit direct lorsqu'il est nourri par la banque sur sa propre trésorerie.

Le billet à ordre souscrit par l'emprunteur est considéré comme une reconnaissance de dette et non comme instrument comptable³⁷.

1.2.2 : Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont, par définition, des crédits dont la durée excède sept ans (généralement de 7 à 20 ans). Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Les crédits à long terme sont accordés principalement par des organismes spécialisés (en l'occurrence le crédit d'Équipement des Petites et Moyennes entreprises), les banques ne jouent qu'un rôle auxiliaire de relais³⁸.

En Algérie, à l'ère de l'économie planifiée, le financement des investissements planifiés productifs pour le compte des entreprises nationales, était assuré pour la partie, moyen terme, par les banques primaires, pour la partie long terme, par la banque algérienne de développement sur les ressources de trésor public.

En générale, les prêts à moyen et long terme ont un certain nombre de caractéristiques :

- La durée du crédit dépendra en partie de la durée de vie du bien financé : la durée du crédit ne doit pas être supérieure à la durée d'utilisation du bien que ce crédit finance.

³⁷. Farouk BOUYACOUB, Op.cit, P253.

³⁸. Jack Forget, « Financement et rentabilité des investissements », Ed d'Organisation, Paris, 2004, p107.

Ainsi les crédits à moyen terme s'applique en particuliers aux voitures et aux machines et les crédits à long terme notamment aux bâtiments ;

- La durée du prêt dépend des possibilités financières de remboursement de l'entreprise : Plus l'entreprise peut assumer les mensualités élevées plus la durée du prêt peut être courte, ce qui rend l'emprunt moins couteux ;
- Dans certains cas la banque peut aussi demander à l'entreprise un effort d'autofinancement de façon de ne pas avoir financé l'intégralité de l'investissement : c'est le cas pour les crédits à moyens terme qui couvrent en générale 50 à 75% du montant toutes taxes comprises de l'investissement³⁹.

Cependant, si l'entreprise ne satisfait pas aux exigences de la banque, ou si celle-ci ne peut financer l'intégralité de ce qu'elle souhaite, ou bien encore si les taux d'intérêt exigés mettent en danger la rentabilité de l'investissement, l'entreprise pourra alors se diriger vers un autre type de financement externe.

1.2.3: Le crédit-bail

✓ Définition du crédit-bail

Le crédit-bail est une technique de financement par laquelle la banque ou une société financière acquiert sur la demande de l'entreprise, un bien durable à usage professionnel pour le louer à celle-ci pendant une période convenue à l'avance, suffisante pour permettre son amortissement intégral en contrepartie des loyers⁴⁰.

A la fin de la période de location, l'entreprise locatrice dispose trois possibilités de: soit de renouveler le contrat de location ; soit de restituer le bien à l'établissement du crédit bail ; soit d'acheter le bien moyennant un prix convenu appelé valeur résiduelle qu'il soit généralement faible au prix initial. Tant que cette option d'achat n'est pas exercée, le bailleur reste propriétaire de l'actif (les engagements en crédit-bail étant comptabilisés en hors bilan).

Le financement par un crédit bail fait intervenir trois parties :

- Le fournisseur de bien : celui qui fabrique le bien pour le vendre à un bailleur de fonds ;

³⁹ . Ibid. P52.

⁴⁰ . Bernet-Rollande Luc, « Principes de technique bancaire », 22^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris, 2002, P261.

- La banque ou société financière : celle qui achète le bien auprès d'un fabricant pour le louer à une entreprise ;
- Le locataire : celui qui assume les droits d'usage d'un bien loué moyennant le versement des loyers.

✓ **Les formes du crédit-bail**

- **Crédit-bail mobilier**

Il porte sur des biens d'équipement (tels que la voiture, bateau) qui doivent être utilisés pour les besoins de l'entreprise ou à titre mixte et participer à la productivité de l'entreprise ; il ne peut s'appliquer aux fonds de commerce et aux logiciels informatiques. Les concours de ces établissements sont fonction de leurs fonds propres.

- **Crédit-bail immobilier**

Il concerne des biens immobiliers professionnels (tel que les bâtiments) déjà construits ou à construire. Il est distribué par des sociétés spécialisées ou des banques pouvant adopter le statut de sociétés immobilières pour le commerce et l'industrie⁴¹.

Au plan légal, le crédit-bail est introduit en Algérie en 1990 par la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit dont l'article 112 alinéa 2 stipule: " Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits-bails"⁴².

✓ **Avantages du crédit- bail**

- En adoptant cette formule de financement, l'entreprise conserverait intacte sa capacité d'endettement. En effet, elle lui permet de disposer d'un équipement sans avoir à avancer les fonds correspondants à son achat ;
- Cette modalité de financement présente aussi l'avantage de ne pas offrir des garanties réelles, ce qui facilite d'autant sa mise en place ;
- C'est un moyen de financement accessible à toutes les entreprises qu'elles soient grandes ou de petite taille. Toutefois, il est plus utilisé par les PME car elles peuvent disposer du matériel de production plus rapidement puisqu'elles ne sont pas obligées de réunir les ressources nécessaires pour son acquisition ;

⁴¹. Luc Bernet-Rollande, « Principes de techniques bancaire », 25^{ème} Ed. Ed Dunod, Paris, 2008, P344.

⁴². Abderrahmane BENSAAAD, « le leasing en Algérie : réalité et perspectives de développement », P2.

- Le financement par le crédit-bail peut atteindre 100% du montant d'un investissement.
- ✓ **Les inconvénients du crédit-bail**
 - Le principal inconvénient de ce type de financement est son coût, qui demeure élevé notamment pour les petites exploitations ;
 - Il est aussi réservé à des investissements bien limités, généralement à des biens standards ;
 - Les biens financés ne peuvent être donnés en garantie⁴³.

Section 2: Les déterminants d'octroi de crédit bancaire aux PME

Diagnostiquer une entreprise, lors d'une étude de demande de crédit, constitue une étape importante au cours de laquelle la banque acquerra une vision complète de l'état de l'entreprise et des risques auxquels elle est exposée. Cette analyse n'est pas systématique ; en effet si l'entreprise fait partie du portefeuille client de la banque, elle est dispensée de tout ce processus.

Le crédit est un service bancaire rendu par la banque à l'entreprise. Il comporte un risque de remboursement dit « crédit », dont la matérialisation grève le résultat des banques compromettant ainsi la continuité de leur activité.

Face à ce risque, toute la question pour la banque est de savoir lors du traitement de la demande du crédit si l'entreprise sollicitant le concours est à mesure de rembourser le capital à lui prêter, majoré des intérêts et suivant les termes prévus. Donc la banque fonde la décision de crédit sur les éléments (déterminants) lui permettant d'apprécier la qualité de l'entreprise et celle du crédit de façon générale.

L'analyse des déterminants d'octroi de crédit bancaire aux PME peut se faire sous plusieurs études qu'on peut diviser en étude financière de l'entreprise sollicitant un crédit, étude technico-économique du projet d'investissement et les autres déterminants.

2.1 : Analyse de la structure financière et de l'équilibre financier de l'entreprise

L'étude de la demande du crédit se fait à travers la lecture et l'analyse des informations financières de l'entreprise. Ces informations se trouvent dans les documents comptables et financiers (bilan et compte de résultats) de la société sollicitant un crédit. La disponibilité de

⁴³. Luc Bernet-Rollande, « Principes de techniques bancaire », 25^{ème} Ed' Ed Dunod, 2008, P344.

ces documents permet au banquier de procéder à la comparaison des bilans successifs et compte de résultats et fait appel à certains ratios financiers et économiques pour dégager une tendance sur l'évolution de la structure financière et son équilibre, de la solvabilité, de la liquidité et de la rentabilité de l'entreprise.

Les principaux ratios généralement utilisés pour apprécier la situation financière de l'entreprise sont les ratios de structure, les ratios de l'activité et les ratios de la rentabilité.

Sur un autre plan, la banque cherchera aussi à déterminer si le montant des crédits sollicités est en apport avec les besoins de financement ressortant du plan de trésorerie de l'entreprise.

2.1.1 : La solvabilité de l'entreprise

La notion de solvabilité permet à la banque d'apprécier la capacité de l'entreprise à assurer le règlement de ses dettes quand elles arrivent à échéances. Elle constitue donc un élément de réponse, qui intéresse toujours la banque, devant la question fondamentale à savoir qu'elle sera remboursée ou non pour le montant du prêt consenti.

✓ La solvabilité générale de l'entreprise

La propension de l'entreprise à honorer ses dettes dans le respect des délais détermine sa solvabilité ; cette dernière est au centre des préoccupations de la banque dans le cadre de l'identification des risques de défaillance ou de non recouvrement d'un emprunteur. En effet, l'insolvabilité peut mener une entreprise à la faillite.

Afin de prévoir et de se prémunir contre le risque de faillite, la banque établit un diagnostic financier censé estimer la variation financière et le développement de l'entreprise dans son ensemble.

Evaluer la solvabilité de l'entreprise implique de déterminer si cette dernière est capable d'honorer ses engagements. L'entreprise peut être solvable sans avoir une liquidité suffisante, c'est-à-dire sans pouvoir faire face à des échéances de trésorerie. Ainsi, elle peut avoir à son actif des terrains et immeubles mais ne pouvoir disposer de l'argent nécessaire pour le remboursement d'une traite de petit montant dans la semaine suivante.

L'entreprise est contrainte à rester solvable à contrario son image se dégradera et de plus certains partenaires (banques et fournisseurs) risquent de refuser de poursuivre leurs relations.

Appréciation de la solvabilité de l'entreprise, se fait à travers le calcul des indicateurs suivants:

- Ratio de solvabilité générale ;

$$\text{Ratio de solvabilité générale} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total passif}}$$

Il indique ce que l'entreprise possède dans ce qu'elle doit.

- L'actif net soit positif : il s'agit alors d'évaluer comptablement le patrimoine de l'entreprise :

$$\text{Achat Net} = \text{Actif réel (actif réel-non valeurs)} - \text{Passif exigible (passif - capitaux propres)}$$

C'est en fait, ce que possède l'entreprise (actif réel) moins ce qu'elle doit (passif exigible). C'est donc un indicateur de surface financière de l'entreprise, ce qui lui reste quand elle a honoré toutes ses dettes, c'est-à-dire sa garantie ultime. Pour certains organismes financiers, exigent le ratio **Actif net comptable/passif**, qui devrait se situer entre 20% et 33% pour être satisfaisant⁴⁴.

Les non valeurs sont des postes d'actif correspondant soit à des décalages entre l'imputation de la charge et le décaissement effectif, soit à des actifs « fictifs », sans valeur en cas de cession.

✓ **La solvabilité à court terme (liquidité⁴⁵)**

L'entreprise est liquide quand les ressources dégagées par ses opérations courantes lui fournissent les disponibilités suffisantes pour faire face à ses dettes, en tenant compte de ses échéances.

Elle ne doit cependant pas créer une rupture de trésorerie qui l'obligerait à être dans un état de cessation de paiement. Selon le jugement de la banque, les possibilités de remboursement du prêt expriment la santé économique et financière de l'emprunteur. La banque cherchera donc à déterminer la capacité de remboursement et d'endettement de l'emprunteur. L'insuffisance de liquidités conduit inexorablement à un problème de recouvrement.

Les règles de liquidité imposent donc de comparer la durée des actifs à celle des dettes. De ces règles découlent les ratios de liquidité souvent généralement utilisés dans les conventions de crédit afin de permettre aux banquiers prêteurs de suivre leur risque de contrepartie :

⁴⁴ . Hervé Hutin, « Toute la Finance », 4^{ème} Ed, Ed d'Organisation, EYROLLES, 2010, P126.

⁴⁵ . PIERRE VERNIMMEN, « Finance d'entreprise », 14^{ème} Ed, Ed Dalloz, Paris, 2016, P279.

- **Le ratio de liquidité générale (current ratio en anglais)**

$$\text{Ratio de liquidité générale} = \frac{\text{actif circulant (à moins d'un an)}}{\text{passif exigible à court terme}} \geq 1$$

Ce rapport permet de vérifier que les actifs à moins d'un an sont plus importants que les dettes à moins d'un an et permettent donc de les rembourser.

- **Le ratio de liquidité réduite (quick ration en anglais) :** exprime la liquidité de l'entreprise en soustrayant les stocks de l'analyse effectuée. Ce faisant, il considère qu'une partie des stocks, correspondant à la valeur minimum du stock indispensable à l'activité normale de l'entreprise, représente une véritable immobilisation. Il traduit par ailleurs le fait que le volant de stocks conservé par l'entreprise peut se révéler insuffisamment liquide en cas de besoin urgent de réalisation.

$$\text{Ratio de liquidité réduite} = \frac{\text{Créances} + \text{disponibilités}}{\text{Passif exigible à court terme}} > 0,5$$

- **Le ratio de liquidité immédiate (cash ratio en anglais)** se présente sous la forme⁴⁶ :

$$\text{Ratio de liquidité immédiate} = \frac{\text{Disponibilités}}{\text{Passif exigible à court terme}} > 0,2$$

Généralement très faible, il connaît des fluctuations dont l'entreprise est souvent très incertaine.

L'entreprise illiquide ne dépose pas obligatoirement son bilan mais elle est obligée de trouver de nouvelles ressources « pour faire soudure ». Elle perd ainsi une partie de sa liberté, en étant contrainte d'affecter une partie des nouvelles ressources au financement d'emploi passés. En période difficile, cela peut être impossible et conduire l'entreprise au dépôt de bilan.

- **Le « fonds de roulement liquidité » :** est un indicateur de solidité financière. C'est l'excédent des actifs à moins d'un an sur les passifs à moins d'un an. Il indique au débiteur de court terme que les proches rentrées de l'entreprise devraient permettre le remboursement des sommes dues.

Fonds de roulement liquidité = Actifs à moins d'un an – passif à moins d'un an

⁴⁶ . Elie COHEN, « Analyse financière », 5^{ème} Ed, Ed Economica, Paris, 2004, P307.

2.1. 2: La rentabilité de l'entreprise

Après avoir répondu aux préoccupations relatives à la solvabilité et la liquidité, le banquier étudie minutieusement la capacité de l'entreprise à dégager des bénéfices, que ce soit dans le présent ou le futur ; en effet c'est un aspect qui revêt une importance majeure pour la banque.

Par définition, « la rentabilité est la capacité de l'entreprise à rémunérer des fonds durables mis à sa disposition. En effet, si l'entreprise n'est pas rentable, la confiance et le niveau d'engagement des partenaires (prêteurs, actionnaires, clients, fournisseur) baissent ». Celle-ci se mesure en rapprochant un résultat des moyens mis en œuvre pour l'obtenir⁴⁷.

La rentabilité détermine le volume des bénéfices produits par l'entreprise. Les résultats ainsi générés contribuent à la production de ressources nécessaires au financement des investissements eux-mêmes indispensables au développement de l'entreprise et au remboursement de ses dettes. C'est pourquoi la question de la rentabilité revêt une importance capitale pour le banquier qui s'intéresse de près à la capacité de l'entreprise à pérenniser grâce au maintien d'un équilibre financier. Il existe deux types de rentabilité :

✓ La rentabilité économique

La rentabilité économique se définit par l'aptitude de l'entreprise à réaliser des bénéfices sans que les décisions financières aient un impact sur celle-ci. Nous confrontons le montant investi au résultat dans le but d'apprécier les excédents générés afin d'assurer que l'entreprise est en mesure d'assumer les coûts d'investissement et les risques inhérents ainsi que d'honorer ses engagements envers ses partenaires.

Le ratio de la rentabilité économique peut être calculé de manière suivante:

$$\text{Rentabilité économique} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Total des capitaux investis}}$$

Ce ratio détermine l'aptitude de l'entreprise à rentabiliser les ressources mises à sa disposition par tous les agents économiques.

✓ La rentabilité financière

Elle permet de calculer la part des résultats d'une opération financière imputable aux ressources internes. En d'autres termes, elle permet d'apprécier le rendement financier des capitaux propres de l'entreprise ; et donc d'apprécier la composition du financement d'une opération engagée (répartition entre les capitaux propres et les capitaux empruntés).

⁴⁷. Hervé Hutin, «Toute la finance d'entreprise en pratique», 2^{ème} Ed, Ed d'Organisation, Paris, 2002, P132.

La rentabilité financière prend donc en considération le choix de financement de l'entreprise qui se manifeste :

- Au bilan par le montant des dettes financières ;
- Au compte de résultat par le montant des charges financières.

Il peut se calculer en faisant le rapport entre le résultat de l'exercice et les capitaux propres.

$$\text{Rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

Il présente la rémunération des capitaux appartenant aux associés. Il doit être entre 15% et 20%.

Il s'agit d'un ratio privilégié pour les actionnaires et le banquier car il les informe sur le rendement de leur investissement.

2.1.3: Autonomie financière

Nous entendons par autonomie, la capacité de l'entreprise à financer sa croissance et à assumer ses dettes grâce aux bénéfices réalisés. Ainsi, générer un résultat positif s'avère être une nécessité à l'entreprise pour atteindre un équilibre financier, ce que la banque s'efforcera de trouver lors de son analyse.

La sécurité et l'indépendance sont favorisées par le recours aux capitaux propres puisqu'ils n'ont pas à être remboursés et que leur rémunération est facultative. Ceci conduit à respecter le ratio de l'indépendance financière.

$$\text{Ratio d'autonomie financière} = \frac{\text{DLMT}}{\text{Capitaux propres}} < 1$$

La norme bancaire veut que les dettes à long et moyen terme (DLMT) soient inférieures aux capitaux propres, c'est-à-dire que le rapport entre les DLMT et les capitaux propres reste inférieur à 1⁴⁸. En effet, au-dessus de un, cela signifie que les bailleurs de fonds remboursables contribuent plus au financement à long terme que les actionnaires, ce qui aurait double conséquence :

- Ils prennent davantage de risques que les actionnaires alors qu'ils ne sont pas propriétaires de l'entreprise ;
- La société devient très dépendante de leur consentement ce qui se traduit par une autonomie de décision réduite.

⁴⁸. Ibid. P105.

2.1. 4: Le niveau d'endettement.

Pour éviter le surendettement des entreprises, la plupart des organismes prêteurs s'assurent que l'entreprise emprunteuse n'a pas une dette globale très importante. En apprécie l'endettement global d'une entreprise par rapport à sa CAF puisque c'est avec celle-ci que les emprunts doivent être remboursés.

$$\text{Ratio d'endettement} = \frac{DLMT}{CAF} \leq 5$$

Ce ratio indique, en nombre d'années, le délai théorique de remboursement des capitaux empruntés à long moyen terme grâce aux ressources internes générées par son activité. Les établissements de crédit situent la limite maximale entre trois et cinq ans, et au-delà de ce seuil, l'entreprise est lourdement pénalisée par l'endettement, autrement dit au plus cinq ans doivent être nécessaires à l'entreprise pour le remboursement de ses dettes à long terme.

2.1.5 : Le besoin en fond de roulement

✓ Définition du BFR

Le BFR est le besoin de financement qu'entraîne essentiellement le déroulement permanent du cycle achats/ production/ ventes⁴⁹.

Le besoin en fond de roulement est la partie, à un moment donné, des besoins de financement du cycle d'exploitation ne sont pas financée par les dettes liées au cycle court.

Le BFR résulte des décalages dans le temps entre les décaissements et les encaissements. Il doit être financé, en partie, par le fonds de roulement net global. Celui-ci Il être calculé de façon suivante :

BFR= Actifs circulants hors trésorerie – Passifs circulants hors trésorerie
--

✓ Interprétation économique du BFR

- BFR égale à 0 : signifie que les ressources circulantes financent la totalité des emplois circulant sans qu'il y ait un excédent ;
- BFR positif : Signifie qu'il y ait un besoin de trésorerie car les ressources circulantes n'arrivent pas à couvrir les emplois circulants. L'entreprise doit financer ses besoin à court terme soit à l'aide de son excédent de ressources à long terme (fond de

⁴⁹. Philippe Rousselot et Jean-François Verdié, Op.cit, p16.

roulement), ou à l'aide de ressources financières complémentaires à court terme (concours bancaires) ;

- BFR négatif : signifie que les ressources circulantes sont supérieures aux emplois circulantes, donc il y a un excédent de trésorerie, alors l'entreprise n'a pas besoin.

2.2 : Analyse par l'étude technico-économique et évaluation financière du projet

Pour aboutir à une décision, il faut que l'évaluateur du projet mette en avant les points les plus ambiguës et les plus sensibles de celui-ci.

L'évaluation de l'opportunité que présente un projet d'investissement tient compte de deux éléments fondamentaux : sa rentabilité et le risque qu'il présente.

Dans cette partie, on s'appuiera plus sur l'étude technico économique et sur l'évaluation financière du projet dont fera l'objet notre cas pratique, ainsi que l'évaluation économique.

2.2.1: Etude technico-économique

Avant d'entamer son étude financière et économique sur la rentabilité du projet, l'évaluateur fait une analyse technico-économique, dans laquelle il s'intéresse à la présentation du projet, à l'étude marketing et commerciale, de sa technicité et enfin, à la vérification de ses coûts et ses dépenses.

A partir de cette étude, va apprécier la fiabilité, l'exhaustivité et la vraisemblance des chiffres et données prévisionnelles et s'assurer plus au moins de la viabilité du projet :

2.2.1.1 : Présentation du projet

Le chargé de l'analyse doit donner un intérêt particulier à la présentation du projet lui-même.

Celle-ci comprend les éléments suivants :

- Présentation de l'entreprise : forme juridique, capital social et la description de son activité ;
- Présentation des associés ;
- L'objet de l'investissement : il s'agit d'extension, renouvellement ou projet de création avec des commentaires sur la capacité de production avant et après la réalisation de l'investissement ;
- La construction envisagée pour des équipements à acquérir ;
- Le mode de financement envisagé ;

- La nature des investissements visés par le projet (corporels, incorporels, mobiliers, financiers.....).

2.2.1.2 : L'étude du marché

« Le marché est le lieu de rencontre des offres et des demandes de biens et de services »⁵⁰. La connaissance du marché pour une entreprise consiste plus à produire ce qui peut être vendu qu'à vendre ce qui a été produit.

Cette étude se base sur l'opportunité économique du projet à travers l'étude de l'environnement où il est appelé à évoluer.

Elle porte surtout, sur le produit ou la présentation du projet à travers l'étude de marché en trouvant des réponses à ces questions :

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

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

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

Donc l'étude du marché doit être menée sur ses principaux piliers à savoir : le produit, la demande et l'offre. La finalité majeure de cette étude consiste en l'estimation du niveau des ventes prévisionnelles (CA) et la détermination des stratégies commerciales les plus efficaces pour sa réalisation.

2.2.1.3 : Etude commerciale

Pour qu'elle puisse conquérir un marché et assurer une place pour ses produits, l'entreprise arrête et définit des stratégies commerciales lui permettant de se faire connaître distinctement et lui assurant la réalisation de ses objectifs fixés.

Partons du principe « la connaissance du marché pour une entreprise consiste plus à produire ce qui peut être vendu qu'à vendre ce qui a été produit », l'entreprise doit tenir compte de la politique commerciale que va suivre l'entreprise. Cette politique porte sur les éléments qualitatifs sur lesquels portera l'analyse des « quatre P : 4P » du marketing mix, à savoir : Produit, Prix, Promotion et Place.

⁵⁰ . JEAN-YVES CAPUL et Olivier Garnier, « Dictionnaire d'économie et de sciences sociales », Ed HATIER, 2005, P261.

2.2.1.4: L'analyse technique du projet

L'évaluateur d'un projet d'investissement doit se référer aux différentes données techniques fournies par les spécialistes⁵¹.

La finalité de 'étude technique et de déterminer les exigences des moyens matériels et humains essentiels. Afin d'atteindre les objectifs lié au projet, il convient de s'intéresser aux points suivants :

✓ Le processus de production (processus technologique)

A travers les catalogues de machines et des équipements à utiliser, les prescriptions des organismes spécialisés et la nature de l'activité de l'entreprise (industrie lourde, légère transformation, distribution), l'évaluateur pourrait déterminer la longueur du cycle de production de l'entreprise et, à son travers, les besoins du projet tant en investissement (matériels, équipements, locaux....) qu'en exploitation (matières premières, main d'œuvre...).

Il met en évidence :

- Le choix entre une technologie maîtrisée et connue, ou essayer de maîtriser la technologie proposée ;
- Le choix du matériel de production, sa performance, ses caractéristiques techniques, modalités d'acquisition, la garantie du fournisseur....etc;
- Le processus de production envisagé ;
- Les capacités techniques de l'unité, pour dégager les capacités de production permettant la réalisation des chiffres d'affaires envisagés, ainsi que l'effectif nécessaire en nombre et en qualité, notamment l'adaptation de l'effectif aux conditions de production de l'entreprise;
- S'assurer de la faisabilité technique du projet ;
- Vérification de la disponibilité des ressources techniques nécessaires à la réalisation du projet ;
- La bonne formation du personnel concernant la technologie proposée ;
- La matérialisation du calendrier d'exécution et la disponibilité des ressources humaines durant la période de réalisation du projet ;
- Prévoir les conséquences du projet sur le fonctionnement actuel de l'entreprise.

⁵¹. LASARY, « Evaluation et financement de projets », la collection de l'étudiant, Ed EL DAR EL OTHMANIA, 2007, P45.

✓ **La durée moyenne et le planning de réalisation**

La durée nécessaire pour l'installation définitive des équipements du projet et les phases d'évolution de son niveau de production ce qui servira d'éviter les risques de dépassement des coûts de mauvaise gestion.

✓ **Le coût de l'investissement et le plan de financement**

Après la détermination des différents besoins d'investissement et d'exploitation, l'analyste procède à une évaluation élaborée des coûts qui seront engendrés par ces besoins. L'analyse des coûts doit être faite d'une manière exhaustive sur toutes les dépenses prévisionnelles relatives à l'investissement (locaux, terrains, équipements, imprévus, droits et taxes sur investissements acquis) et exploitation (les matières premières, les salaires, les impôts et taxes). De même, le promoteur doit indiquer la structure de financement qu'il envisage, il indique le montant de ses apports en numéraire et en nature, ainsi que toute autre ressource de financement qu'il envisage.

✓ **La localisation géographique et l'approvisionnement**

D'un côté, le projet doit être bien implanté afin de minimiser les coûts d'approvisionnement et de distribution. En effet, la localisation peut constituer un facteur pour la réussite du projet. Par ailleurs, celle-ci devra être retenue selon :

- L'existence d'une partie importante des matières premières nécessaires à la production ;
- La proximité des marchés à satisfaire ;
- La disponibilité d'un terrain d'assiette, suffisamment grand pour contenir l'unité et les extensions éventuelles ;
- L'existence de moyens de communication et de transport des personnes et des marchandises ;
- L'existence des commodités : énergie, eau, combustibles;
- La disponibilité de la main-d'œuvre⁵².

De l'autre côté, l'étude technique permet à l'entreprise d'évaluer les facteurs d'approvisionnement en matières premières, afin de faciliter son acquisition et éviter les ruptures de stock. Il faut chercher à connaître les principaux fournisseurs sur le marché, leurs parts de marché, leurs situations financières, la qualité du service qu'ils offrent et leurs

⁵². Farouk BOUYACOUB, Op.cit, P51.

conditions de paiement, selon l'importance du projet et son impact stratégique sur le développement de l'entreprise.

2.2.2: Evaluation financière du projet

Le projet a été bien identifié, ses aspects commerciaux et techniques ont été analysés, sa production est jugée techniquement réalisable commercialement vendable, les recettes et les coûts prévisionnels ont été tous estimés et recensés ; après tous cela, l'évaluateur peut se prononcer sur la faisabilité et la viabilité du projet afin de passer à un stade plus avancé de son étude : l'étude financière et l'appréciation de la rentabilité.

Cette étude se fait par le calcul des critères prenant en considération du temps qui est un des paramètres de décision d'investir⁵³.

Pour un projet plus risqué, il convient de retenir un taux d'actualisation incluant une prime de risque. A l'inverse, en l'absence de l'incertitude, le taux d'actualisation à retenir est le taux sans risque.

Le taux d'actualisation est donc le taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise.

En utilisant cette étude, nous pourrons arriver à faire une étude des critères de choix d'investissement qui sont en nombre de quatre :

- La valeur actuelle nette (VAN) ;
- L'indice de rentabilité/ profitabilité (IP) ;
- Le taux interne de rentabilité (TIR) ;
- Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI).

2.2.2.1: La valeur actuelle nette

✓ Définition de la valeur actuelle nette

La valeur actuelle nette est la différence entre la somme des flux nets actualisés d'exploitation sur la durée de vie d'un projet d'investissement et total du capital investi⁵⁴:

La formule de calcul se présente comme suit :

$$VAN = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+t)^k} - I_0$$

⁵³ . BOUGHABA Abdellah, « Analyse et évaluation de projet », cours, étude de cas corrigées, SIMULATION, Ed BERTI, Alger, 2005, P25.

⁵⁴ . LASARY, op.cit, P112.

Tel que :

VAN : Valeur actuelle nette ;

CF_k : Cash-flows généré à la période k ;

k : L'ordre de l'année d'exploitation ;

I_0 : Capital initial;

t : Le taux d'actualisation ;

(1+t) : Coefficient d'actualisation ;

n : La durée de vie de l'investissement.

Lorsque les flux attendus sur la période considérée sont constants, on a alors,

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

✓ **Règle de décision**

- Un investissement est acceptable si sa valeur actuelle nette est positive, c'est-à-dire, s'il contribue à un accroissement de la valeur actuelle totale de l'entreprise. La VAN positive montre que l'entreprise va réussir par le biais de l'investissement à :
 - Récupérer les capitaux investis ;
 - Rémunérer les fonds immobilisés à un taux égal au taux d'actualisation;
 - Dégager des surplus dont la valeur actuelle nette est égale à la VAN du projet⁵⁵;
- En présence de plusieurs projets, on retient celui qui possède la VAN la plus forte à condition qu'elle soit strictement positive, c'est-à-dire on retient le plus créateur de la richesse.

Remarque :

La VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré du projet d'investissement. Elle dépend donc de l'importance du capital investi dans le projet. Ainsi, elle permet de comparer des projets avec des montants de capitaux investis très différents.

✓ **Avantages de la VAN**

- La VAN est incontestablement, le critère de choix le plus complet dans la mesure où :
 - On raisonne à partir des flux ;
 - Tous les flux sont pris en compte sur la durée totale de l'investissement ;

⁵⁵ . BANCEL Franck et RICHARD Alban, « Les choix d'investissement », Ed Economica, Paris, 2002, P49.

-On prend en compte les différents sources de financement ;

- L'adoption d'un projet ayant une VAN positive, crée de la valeur et va donc dans le sens de l'objectif de maximisation de la valeur de l'entreprise ;
- La VAN permet de comparer les projets sur la base d'un même taux d'actualisation ;
- La valeur actuelle nette permet une décision objective suivant le signe la valeur trouvée ;
- C'est une méthode qui tient en compte des flux de trésorerie suivant leur chronologie dans le temps ;
- La règle de décision de la VAN tient en compte de la valeur temporelle de l'argent ;

✓ **Inconvénients de la VAN**

La VAN présente plusieurs inconvénients parmi lesquels on peut citer :

- Elle dépend du taux d'actualisation retenu, c'est-à-dire la VAN est très sensible au taux d'actualisation ;
- Elle ne permet pas la comparaison entre deux investissements dont la durée de vie différente ;
- Elle ne permet pas de comparer des projets avec des montants de capitaux investis très différents⁵⁶.

2.2.2.2 : L'indice de profitabilité

✓ **Définition de l'indice de profitabilité**

Alors que la VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement, l'IP mesure l'avantage relatif, c'est-à-dire l'unité monétaire du capital investi.

Il est donc le rapport entre les la valeur actuelle des flux de trésorerie espérés et la valeur actuelle du montant investi⁵⁷. Il est donné par la formule suivante:

$$IP = \sum_{i=0}^n \frac{CF_k(1+t)^{-k}}{I_0}$$

⁵⁶. Pascal BARNETO et Georges GREGORIO, « Finance », 4^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris, 2013, P288.

⁵⁷. Beysul Aytal et Cyril Mandou, « Investissement et financement de l'entreprise », Ed de Boeck Supérieur, 2015, P40.

Ou bien;

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

Avec, IP : Indice de profitabilité

✓ **Règle de décision**

- Lorsque l'IP est supérieur à 1 ($IP > 1$), l'investissement est rentable ;
- Si l'IP est inférieur à 1 ($IP < 1$) ; l'investissement n'est pas rentable ;
- En présence de plusieurs projets, on retient celui qui possède l'IP le plus élevé, à condition qu'il soit supérieur à 1.

✓ **Avantage de l'IP**

- L'indice de profitabilité montre exactement la rentabilité d'une unité monétaire investie.

✓ **Inconvénient de l'IP**

- Ce critère ne peut pas comparer les projets de durée de vie différente ;
- L'IP ne résous pas réellement le problème de différence de taille. Avec ce critère, on peut trouver qu'un projet ayant des petits flux de trésorerie soit plus rentable qu'un projet ayant des flux de trésorerie importants.

2.2.2.3 : Le taux interne de rentabilité

✓ **Définition du taux interne de rentabilité**

Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui égalise le coût d'investissement et les recettes d'exploitation. Autrement, c'est le taux d'actualisation pour lequel la valeur actuelle nette est nulle⁵⁸.

Ainsi, le TIR est le taux pour lequel la somme des cash-flows est équivalente au capital investi (I_0).

La formule mathématique du TIR se présente comme suit :

$$VAN = 0 \rightarrow \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+t)^k} - I_0 = 0$$

Tel que, le TIR: Taux interne de rentabilité

⁵⁸ . Michel Albouy, « Finance : Investissement, financement, acquisitions », 2^{ème} Ed, Ed Economica, Paris, 2000, P93.

Ou bien ;

$$\sum_{i=1}^n \frac{CF_k}{(1+T)^k} = I_0$$

✓ **Règle de décision**

- On met en œuvre que les projets présentant un TIR supérieur ou égal au taux de rendement exigé par un investisseur⁵⁹ ;
- En présence de plusieurs projets, on retient celui dont le TIR est le plus élevé.

✓ **Avantage du TIR**

- Le TIR permet un classement des projets par ordre décroissant du taux de rentabilité ;
- Il est étroitement lié à la VAN et mène généralement aux mêmes décisions ;
- Facile à comprendre et à appliquer ;
- Etroitement liée à la VAN et mené généralement aux mêmes décisions avec des flux monétaires conventionnels.

✓ **Inconvénients du TIR**

- La première limite du TIR est liée à l'hypothèse implicite de réinvestissement des flux de trésorerie dégagés au taux interne de rendement ;
- La troisième limite du TIR relève de l'existence possible de TIR multiple ou d'absence de TIR ;
- Le TIR n'a pas une signification financière réelle ;
- Le risque de conflit avec la VAN.

2.2.2.4 : Le délai de récupération des capitaux investis

✓ **Définition du délai de récupération**

Le délai de récupération des capitaux investis est, « est le temps nécessaire pour que la VAN des cash-flows actualisés cumulés devienne positive »⁶⁰. En d'autres termes, ce critère équivaut à « la durée nécessaire pour récupérer le flux total de liquidité investi initialement à partir de série des flux totaux de liquidité actualisés ».

⁵⁹ . PIERRE VERNIMMEN, « Finance d'entreprise », 5^{ème} Ed, Ed DALLOZ, Paris, 2002, P714.

⁶⁰ . BANCEL Franck et RICHARD, Op.cit, P60.

Il est représenté par la formule suivante:

$$DRCI = I_0 = \sum_{k=1}^n CF_k(1+t)^{-k}$$

Tel que :

DRCI : Délai de récupération des capitaux investis.

✓ **Règle de décision**

- On adopte un projet si le DRCI est inférieur à une durée fixée par les dirigeants de l'entreprise ;
- En présence de plusieurs projets, on choisit celui qui présente le DRCI le plus bref.

✓ **Avantages du DRCI**

- Il tient compte de la valeur temporelle de l'argent ;
- Il est facile à comprendre ;
- Il exclut les investissements dont la VAN a une estimation négative ;
- Il fournit une indication appréciable si le souci de liquidité est dominant (favorise la liquidité).

✓ **Inconvénients du DRCI**

- Il peut exclure des investissements dont la VAN est positive, il ignore les flux de liquidité intervenant après le délai de récupération ;
- Ce critère défavorise les investissements à long terme ;
- Il se réfère à une période fixée à l'avance.

2.3 : Les autres déterminants d'octroi de crédit aux PME

2.3.1: Le risque économique

Le risque économique met en cause la solvabilité de l'entreprise. Il peut naître d'évènements externes ou internes ayant un impact sur son activité de manière à causer des pertes ou interrompre l'exploitation, et entraîner la cessation de paiements.

Etant donné les effets de la relation du risque économique sur la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes, la banque doit évaluer sa probabilité de survenance ainsi que son impact sur l'activité de l'entreprise. Elle doit par conséquent être sensible à tous les

indicateurs économiques qui peuvent affecter la compétitivité future de l'entreprise et par voie de conséquence, ses performances et son équilibre financier⁶¹.

2.3.2 : Le management

Une équipe de gestion dynamique, impliquée et stable est un facteur clé de succès pour l'entreprise, par ailleurs cela inspire la confiance des investisseurs.

Le rôle de l'équipe managériale, notamment sa relation avec la qualité de l'entreprise, justifie l'influence de management sur la décision de la banque. En effet, la qualité de l'entreprise sollicitant un prêt est étroitement liée à sa gestion ou son management.

Pour la banque, la qualité de gestion est un acteur clé pour l'avenir de l'entreprise, car il impacte fortement son management autrement dit sa gestion. Il est responsable par ses différentes fonctions et son pouvoir décisionnel de la réussite de l'entreprise.

La qualité de management peut être appréciée par les éléments suivants :

- Les résultats du dirigeant obtenus à partir de performances récentes ;
- La formation du dirigeant, concrétisée par des diplômes de qualité et son expérience professionnelle.

2.3.3 : La politique générale de l'entreprise

L'organisation et la vision de l'entreprise sont établies par les dirigeants selon leurs motivations, leurs formations et leurs cultures. La politique générale se définit par l'ensemble des principes, des normes et des règles qui guident ses actions. Autrement dit, elle expose la finalité de l'entreprise et précise les actions à mener afin d'y parvenir et ainsi de garantir la prospérité de l'entreprise ; elle détermine également les contraintes et les critères à respecter et veille à la bonne coordination entre les différentes fonctions.

2.3.4 : Analyse et prise de garanties suffisantes

Le banquier requiert que l'entreprise lui fournisse des garanties afin de se protéger d'un éventuel échec.

Les garanties jouent trois rôles pour la mise en place application effective du contrat de financement : elles réduisent le risque d'erreur de sélection en permettant aux banques d'éliminer les emprunts susceptibles de manquer à leurs obligations ; elles constituent une incitation pour l'emprunteur à rembourser ; et elles constituent un moyen de compensation des coûts pour les prêteurs en cas de défaut de paiement.

⁶¹. DIAKITE Djénéba Fatima, « Analyse des déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises: **CAS DE LA BANQUE ATLANTIQUE DE SENEGAL** », Mémoire, 2014, P29.

En effet, les garanties exigées doivent correspondre au type de crédit octroyé. Toutefois, la meilleure garantie pour la banque reste à liée à la valeur économique de l'entreprise et sa capacité financière à assurer le remboursement du crédit.

2.3.5 : La durée de la relation

La relation de crédit déjà existante avec une banque est un facteur influençant la décision de crédit à cette dernière. En effet, le crédit étant l'expression de la confiance du prêteur pour l'emprunteur, une longue relation de crédit crée un climat de confiance entre la banque et l'entreprise. Elle permet à la banque de collecter un ensemble d'informations pertinentes pour l'évaluation de la qualité et la solvabilité de l'entreprise.

- **La banque n'est pas encore en relation :** lorsque le banquier n'est pas encore en relation avec l'entreprise, et est nouvellement sollicité, l'entrée en relation avec l'entreprise représente un risque plus élevé qu'avec une entreprise déjà connue.

La banque va donc privilégier des entreprises déjà en relation, ayant démontré auparavant leur solvabilité par le respect de leurs engagements, dans leur décision de crédit ou en période difficile.

- **La banque est déjà en relation :** la banque ne prend pas des décisions en tant que tel des engagements sur les précédents crédits accordés ont été respectés et que l'entreprise sollicite à nouveau des crédits d'égal montant.

L'existence d'une relation avec la banque, donne l'opportunité à l'entreprise de démontrer sa solvabilité à partir de son historique et notamment le respect des précédents engagements. Aussi, la durée de la relation corrélée avec le bon fonctionnement du compte (volume confié, aucun incident de paiement, respect des limites accordées en matière de découverts, fréquences des impayés) conforte la décision d'octroi de crédit des banques en absence d'hypothèse de cessation d'activité.

Section 3 : Méthodologie de travail⁶²

Après avoir présenté d'une part la revue théorique sur les PME algériennes et d'autres part les déterminants d'octroi des crédits bancaire aux PME algériennes, nous mettons à présenter la méthodologie d'étude.

⁶². Abdenour DAHAK et Rabah KARA, « Le mémoire de master », Ed El lamel T, O 2015.

Dans cette section nous présenterons le modèle d'analyse, les différentes techniques de collecte des données ainsi que la méthode de traitement des données.

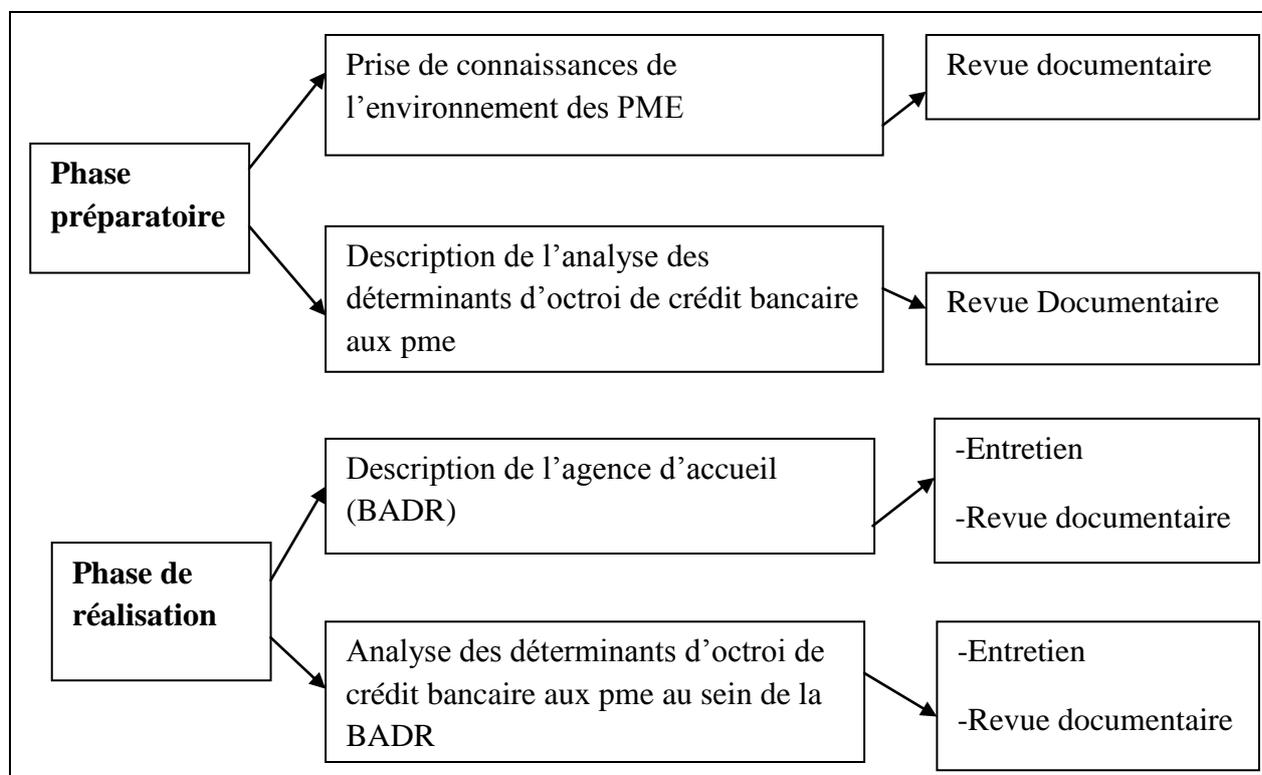
3.1 : Modèle d'analyse

Il existe deux modes d'analyse de données, l'analyse de contenu qui concerne les données qualitatives et l'analyse statistique réservée aux données quantitatives.

Nous nous sommes basé sur l'analyse de contenu car « elle est une technique indirecte d'investigation scientifique utilisée sur des productions écrites provenant d'individus ou de groupes, dont le contenu ne se présente pas sous formes chiffrée, qui permet de faire un prélèvement soit quantitatif tel est le cas pratique de notre mémoire, soit qualitatif en vue d'expliquer ,de comprendre et de comparer tel est le cas de notre partie théorique du mémoire ».

Le modèle d'analyse que nous proposerons, décrit les étapes que nous avons suivies afin de réaliser notre travail.

Figure n° 01 : Présentation du modèle d'analyse



Source : Nous-mêmes

3.2 : Techniques de collecte de données

Afin de recueillir des informations significatives pour notre étude, nous avons utilisé trois méthodes de collectes de données : les revues documentaires et les entretiens:

✓ L'analyse documentaire

La revue documentaire est une source secondaire de mobilisation des informations sur le sujet, de réponse à une question ou de réalisation d'un travail. Elle intervient pratiquement à toutes les étapes de l'étude dans le cadre théorique, de la méthodologie et dans le cadre de la pratique. Très souvent, cette étape est faite rapidement. On oublie que la qualité du travail final est directement liée à la qualité de l'information utilisé pour le réaliser. C'est la raison pour laquelle la recherche documentaire constitue une étape cruciale dans la réalisation de tout travail de recherche.

A travers la banque d'accueil nous avons pu examiner la documentation disponible au sein de celle-ci, il s'agit de l'organigramme, du dossier sur les crédits classiques et crédits spécifiques à la Badr, sur le service crédit qui nous a accueillies et qui nous a permis d'effectuer cette étude.

Ainsi que tout autre document permettant d'avoir des informations sur des déterminants d'octroi de crédit bancaire au PME algériens comme des ouvrages, les thèses et mémoires et à travers des sites internet.

✓ Entretiens

L'entretien est un outil de collecte d'information très souvent utilisé. « C'est un échange verbal au cours duquel un auditeur pose des questions à son interlocuteur tout en s'interdisant le plus possible d'exprimer ses propres opinions ». C'est donc une technique de recueil de l'information qui se déroule dans une relation de face à face.

Nous avons obtenu certaines informations par le guide d'entretien qui nous a permis d'aborder spontanément ou après interrogation un certain nombre de thèmes en rapport avec l'objet de notre étude et donc de mieux interpréter les informations documentaires au cours de notre stage.

3.3 : Méthodes de traitement des données

La méthode correspond à la manière précise dont le chercheur utilise ses outils de collectes et du traitement de données, c'est-à-dire un ensemble organisé d'opérations en vue d'atteindre un objectif. Il existe plusieurs types de méthodes mais l'objet de notre travail est basé sur la **méthode de cas d'étude**.

Le traitement des données s'est fait d'abord manuellement puis par le biais du tableur Excel. Outil très simple, pertinent et facile à utiliser, le tableur Excel nous a permis de mettre en évidence les résultats de notre étude. Ces deux méthodes nous ont permis de dégager les résultats de l'étude.

Tout au long de la première partie dédiée à la revue théorique, nous avons pu cerner le déterminant d'octroi de crédit bancaire aux entreprises algériennes et les modes de financement les plus adéquates pour les demandeurs de crédits pour la réalisation d'un projet ainsi que la place que les PME algériens occupent dans l'économie nationale. De même, nous avons élaboré notre méthodologie de recherche par la présentation et les commentaires du modèle théorique d'analyse.

Dans la deuxième partie du mémoire après avoir fait la présentation de l'organisme d'accueil, nous ferons une analyse sur la demande d'un crédit d'investissement partiellement bonifié pour monter si le projet demandeur sera rentable ou non.

Conclusion

Tout au long de ce chapitre nous nous sommes attardés sur les principaux facteurs qui interviennent dans la décision concernant une demande de crédit. Nous avons constaté que la décision du banquier est déterminée par l'appréciation d'indicateurs spécifiques et par l'impact de contraintes et de caractéristiques financières et réglementaires de la banque.

L'éventail des méthodes et des outils exposés ici, traduit la complexité du processus de décision. Nous avons distingué une étude financière et une étude technico-économique ; nous ne saurons minimiser l'impact d'aucune entre elles.

L'étude financière sert à mesurer la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements et la capacité de l'entreprise à rentabiliser les fonds mis à sa disposition. Elle se déroule à l'aide de calcul des ratios financiers et des indicateurs de l'équilibre financière de la firme.

En ce qui concerne l'étude technico-économique, le banquier cherche à se mettre en position de savoir la faisabilité et la rentabilité de projet d'investissement.

A travers ces deux études, le banquier doit être en mesure de déceler les points forts et les points faibles de l'affaire. Il pourra ainsi prendre une décision en fonction du risque encouru ; il déterminera les besoins de l'entreprise et mettra en place la structure de financement la plus adéquate, et ce afin 'assurer une bonne issue au crédit.

Il est à signaler qu'il est préférable que le chargé du dossier, en plus des deux études précédentes, effectue des tests de sensibilité afin d'affiner son étude de la rentabilité. Ces tests sont des modifications à effectuer sur les prix, les quantités, etc, cet ensemble de tests va lui permettre d'apprécier d'avantage les risques liés à l'octroi du crédit sollicité en déterminant l'impact de ces modifications sur la rentabilité du projet.

**Chapitre III : Analyse des déterminants
d'octroi de crédit aux PME : cas de la
BADR-Banque agence n° 580 de Tizi
Ouzou**

Introduction

Afin d'appuyer les acquis théoriques précédemment présentés, il nous paraît judicieux de traiter un cas pratique reflétant la réalité de notre sujet au niveau d'une banque, plus précisément la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) au sein de l'agence n° 580 de Tizi ouzou.

Pour faire face au risque de crédit, la BADR a mis et continue de mettre en place des critères permettant d'apprécier la qualité des entreprises sollicitant des crédits. En fait, toute une demande de crédit est fondée sur la présentation des différents documents (économiques, juridiques et financiers) où le banquier examine le TCR qui donne une image sur le CA et le bilan qui permet de calculer les ratios financiers en tant que indicateurs clés dans la détermination de la solvabilité et la rentabilité de l'entreprise emprunteuse.

Nous avons choisi de focaliser notre travail pratique sur l'analyse financière et évaluation financière du projet.

Dans notre ce chapitre, nous allons présenter trois sections à savoir :

- ✓ Présentation générale de la BADR ;
- ✓ Différents produits et services offerts par la BADR ;
- ✓ Le cas pratique.

Section 1: Présentation générale de la BADR-banque⁶³

1.1 : Historique, évolution, missions et objectifs de BADR- Banque

1.1.1 : Historique

La Banque de l'agriculture et du développement rural (**BADR**) est une institution financière nationale créée par décret N° 82-106 du 13 mars 1982 pour mission du développement du secteur agricole et la promotion du milieu rural. Est une société par action au capital social de 2.200.000.000 DA. Chargé de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiements mis à leur disposition, et ce dans le respect du secteur bancaire.

⁶³. L'ensemble d'informations de cette partie provient de la synthèse des entretiens reçus de la charge de service crédit : Mme LYDIA.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit (LMC), la banque BADR est devenue une personne morale effectuant des opérations d'octroi de crédit et la mise en dispositions de la clientèle les moyens de paiements et de gestion depuis 1990 ; le capital de la BADR a augmenté et enregistré le seuil de 33 000 000 000 DA. Constituer initialement de 140 agences cédé par la BNA, son réseau actuellement compte plus de 293 agences, 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés activistes au sein des structures centrales, régionales et locales.

Au début des années 2000, la BADR a accordé un crédit de 65 milliards de dinars à Tonic Emballage, une PME algérienne. Cet emprunt a eu des conséquences néfastes sur le fonctionnement de la banque suite à la faillite de la société Tonic Emballage.

D'autre part, la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée par le "BANKERS ALMANAC" (édition 2001) comme la première banque à réseau au niveau national, 13^{ème} au niveau africain et 668 au niveau mondial, sur environ 4100 banques classées.

En 2011, le résultat net de la banque est établi à 10.2 milliards de dinars contre 10 milliards de dinars en 2010.

En mai 2016, la banque ouvre son premier point bourse. En 2017, la BADR banque annonce son lancement dans la finance islamique avant la fin de l'année, et ce en offrant des produits bancaires conformes à la Charia islamique.

1.1.2 : Evolution

Etablissement à vocation agricole à sa création, la banque BADR est devenue au fil du temps et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activité. Ainsi cette banque a connu trois grandes étapes qui caractérisent son évolution : de 1982 à 1990 à 1999 et de 2000 à 2002.

- ✓ **La période de 1982- 1990** : Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agro-alimentaire et le l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors, dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

- ✓ **Période de 1991-1999 :** La loi 90/10 ayant mis en terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargie son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/ PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.
- ✓ **Période de 2000-Avril 2002 :** L'étape actuelle se caractérise par l'implication intéressante des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie du marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para-agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'action quinquennal, axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

1.1.3: Les missions et objectifs de la BADR

✓ **Les missions**

Les missions principales de la BADR se résument comme suit :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- L'ouverture de compte à toute personne ;
- La réception des dépôts à vue et à terme ;
- La participation à la collecte d'épargne ;
- La contribution au développement du secteur agricole ;
- L'assurance de la promotion de l'activité agricole, agro-alimentaire, agro-industrielle et artisanale ;
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

✓ **Les objectifs de la BADR**

Les différents objectifs de la banque BADR se résument de manière suivante :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans ses domaines d'activité ;
- L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins ;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrements ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

1.2 : Présentation de l'agence d'accueil et organigramme de la BADR-Banque

1.2.1: Présentation de l'agence d'accueil

L'agence DADR de Tizi-Ouzou "580" a été créée en 1982 après la restructuration de la BNA, elle se situe au centre ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée, d'un système de "banque assise », qui est composé de deux groupes de travail le « front office » et le « back office ».

✓ **Le front office**

Il offre à la clientèle un espace convivial et adapté lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des fortunes et des placements bancaires et/ ou financiers.

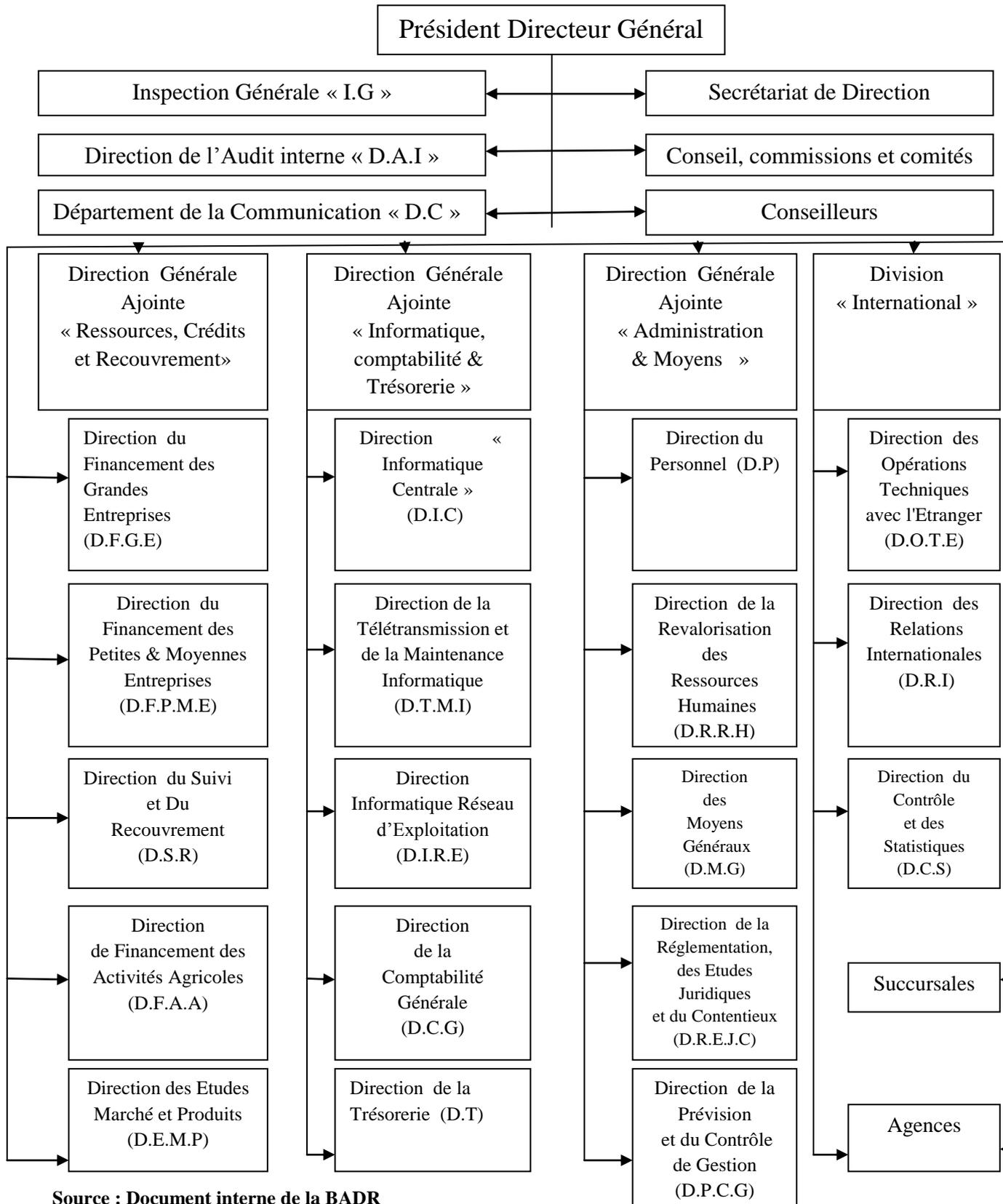
✓ **Le back office**

Il regroupe les potentialités techniques et humaines pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçues du Front office, il lui apporte l'assistance, les conseils et les informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. Il est chargé aussi du traitement des tâches administratives, techniques et des opérations nécessaires des délais ou

impliquant le recours à d'autres structures internes ou externes à la banque. Il est composé de plusieurs services: (service crédit, service portefeuille, service commerce extérieur, service comptabilité et service virement).

1.2.2: Organigramme de la BADR-Banque

Figure n°02 : Organigramme de la BADR-Banque



Source : Document interne de la BADR

Section 2 : Différents produits et services de la BADR

A l'image de ses consœurs du groupe régional d'exploitation est une banque publique qui offre des produits bancaires classiques, des services financiers innovants, et des financements structurés. Elle dispose d'une large gamme de produits et services destinés aux entreprises, aux particuliers. En plus des produits et services classiques elle offre le crédit spécifique, elle propose également :

2.1 : Les crédits généraux

2.1.1 : Les crédits à court terme

✓ Crédit d'exploitation agricole

C'est des crédits à court terme, accordés habituellement par des banques ou des fournisseurs aux entreprises permettant de financer des actifs circulants dit aussi valeurs d'exploitation (stocks, travaux en cours, créances sur client...) non couverts par le fonds de roulement.

✓ Crédits de campagne

Il permet à une entreprise, dont l'activité est saisonnière, de production et éventuellement de constituer des stocks. Il se présente sous forme d'un découvert ou d'un escompte de billets à ordre accepté par le client. Le caractère saisonnier de l'entreprise peut porter soit des approvisionnements soit sur des ventes.

✓ Crédit d'embauche

Il est accordé pour financer l'achat de bétail et son engraissement en vue de sa revente. Les risques encourus sont importants : fluctuation possible des prix de la viande du bétail.

✓ Le crédit de financement des stocks

La banque apporte son aide financière à l'entreprise finançant ses délais de stockages (crédit sur marchandises et escompte de warrant). Outre le caractère saisonnier de l'activité d'une entreprise, d'autres circonstances peuvent obliger une entreprise à constituer des stocks supérieurs à la moyenne de ses besoins d'exploitation.

✓ **Les crédits des mobilisations de créance client**

Accordés aux entreprises et consiste à mobiliser des créances commerciales détenues sur des clients nationaux privés (escompte commercial) ou public (mobilisation de droit acquis).

✓ **Crédits par décaissement**

Il ya trois sortes de crédits par décaissement qu'une entreprise peut souhaiter de sa banque afin de financer la réalisation d'une marche : crédits de préfinancement, crédits d'accompagnement ou de mobilisation de créances non constatées et crédits de mobilisation de créances ou de droit acquis.

✓ **Crédit documentaire**

Un importateur et exportateur se connaissant mal, peuvent hésiter l'un à se dessaisir de sa marchandise l'autre à la régler avant de l'avoir reçue. Pour cela il convient de dénouer leur transaction commerciale par l'ouverture d'un crédit documentaire afin d'éviter cette situation embarrassante. Il est communicatif à la banque respectives et par la présentation de documents sans lesquels l'opération ne peut se concrétiser. Donc, l'importateur n'agira dans cette opération que sur instruction de son client exportateur.

Quant à l'exportateur, il aura à montrer des documents conformes à sa banques contre paiement à vue ou à l'échéance.

✓ **Crédit par signature**

Une banque peut apporter son concours sous forme d'engagement que l'on appelle des crédits par signature. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter des charges de trésorerie. L'étude faite par la banque doit être aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire, car cet engagement peut entraîner des décaissements importants.

2.1.2 : Les crédits à moyen et long terme

Les crédits à moyen et long terme sont les crédits d'investissement dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien avec un taux applicable de 5,5%. Ce sont donc des crédits à moyen et long terme, ils financent l'outil de production, comme ils peuvent avoir comme objet la subvention aux biens et des produits. Ils sont destiné à financer la partie du haut du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise. Il est possible de les classer en deux grandes catégories.

✓ **Les crédits à moyen terme**

Ils sont par définition des crédits dont la durée se situe entre trois et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipement légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement égal à la durée de remboursement de ces crédits.

✓ **Les crédits à long terme**

Ils sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans, c'est-à-dire sept ans et plus. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au delà de sept ans. Les crédits à long terme sont les plus souvent accordés par les organismes financiers spécialisés dans le crédit national. Ces derniers accordent des prêts ordinaires et des prêts avec garanties mutuelles sous réserve d'acceptation d'un dossier. Toutes les entreprises industrielles commerciales du secteur concurrentiel peuvent obtenir un prêt ordinaire pour financer leurs investissements corporels ou incorporels.

La durée d'un tel prêt est comprise en pratique entre dix (10) ans et quinze (15) ans et peut aller jusqu'à 20 ans. Le crédit national demande la caution d'une société mutuelle à caractère professionnelle, lorsque l'entreprise demandeuse, le plus souvent PME n'offre pas de garantie jugées suffisantes.

✓ **Les crédits à moyen et long terme partiellement bonifiés**

Une bonification du taux d'intérêt sur toute la durée du différé y compris les intérêts intercalaires. Une bonification de 3% sur la durée d'amortissement du crédit.

✓ **Les crédits à moyen et long terme totalement bonifiés**

Une bonification totale du taux d'intérêt et appliquée sur toute la durée du différé. Une bonification de 0% sur le long de la durée d'amortissement du crédit.

✓ **Condition et structure de financement moyen et long terme**

- Le projet doit répondre au critère d'éligibilité, de rentabilité et de solvabilité .le financement bancaire ne peut excéder 70% du coût du projet ;
- La prise en compte de l'apport en nature dans l'évaluation de l'autofinancement des projets est subordonnée aux résultats de leur expertise par un expert conventionné avec la banque.

2.1.3 : Le crédit- bail

✓ Définition

C'est un contrat entre la banque (crédit bailleur) et le promoteur (crédit preneur) pour la location de bien, de fabrication locale, rentrant directement dans la réalisation de projet d'investissement.

✓ Généralités

Le crédit leasing mobilier est une opération financière et commerciale, mettant en relation la banque avec des opérateurs économiques nationaux, sur un contrat de location des biens d'équipement rentrent directement dans la réalisation ou l'extension de projet d'investissement.

- L'organisateur de financement du crédit –bail est désigné comme crédit bailleur (banque) et comme bénéficiaire de ce financement comme preneur (client bénéficiaire) ;
- La BADR est dans une première phase à lancer le leasing financière afin de diversifier des produits de soutien à l'économie nationale, et en application des résolutions de l'ensemble générale relative au lancement de l'activité de leasing , la BADR a mis en place le financement par le leasing financier en interne.

✓ Caractéristiques du crédit-bail

- **Montant** : Le crédit peut atteindre 100% du coût des équipements à acquérir, plus généralement une participation du promoteur à hauteur de 20% à 30% du coût global est requise ;
- **Durée de la location** : 10 ans pour les moissonneuses-batteuses et 5 ans pour les autres équipements différent des clients en fonction de la nature et du type de projet ;
- **Echéances** : En fonction du type d'activité et selon une périodicité convenu entre les deux parties, le remboursement peut être mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel ;
- **Taux d'intérêt** : Le taux appliqué est de 9% TTC par année (5% +4% de bonification) ;
- **Subvention** : Une subvention de 25% à 40% est accordée par l'Etat au client financé par la BADR. Les clients payant cash bénéficient également de la subvention.

L'apport personnel dans le cadre des projets subventionnés par l'état, est calculé en raison de 10% du coût du projet. L'apport est de l'ordre de 20% à 30% du coût global, lorsque le projet est réalisé sans intervention des pouvoirs publics.

2.2: Crédits spécifiques à la BADR

2.2.1: CREDIT AGRICOLE R'FIG

✓ Définition

Le crédit R'FIG est un crédit d'exploitation totalement bonifié destiné au financement des agriculteurs et éleveurs activant à titre individuel, organisés en coopératives ou en groupements économiques.

✓ Secteur : Agriculture ;

✓ Les bénéficiaires de ce crédit sont :

- Agriculteurs et éleveurs à titre individuel ou organisés en coopératives, groupements, associations, ou fédérations;
- Les fermes pilotes ;
- Agriculteurs et éleveurs organisés en coopératives, groupements, associations ou fédérations ;
- Unités de services agricoles ;
- Entreposeurs de produits agricoles de large consommation ;
- Personnes morales intervenant dans le programme du renouveau rural et agricole ;
- Les entreprises économiques qui concourent à l'intensification, la transformation, la valorisation et le stockage des produits agricoles.

✓ Actions ciblées :

- Acquisition d'intrants nécessaires à l'activité des exploitations agricoles (semences, plants, engrais, produits phytosanitaires) ;
- Acquisition d'aliments pour les animaux d'élevage (toutes espèces), de moyens d'abreuvement et de produits médicamenteux vétérinaires ;
- Acquisition de produits agricoles à entreposer dans le cadre du système de régulation des produits agricoles de large consommation ;
- Repeuplement élevage (poussins, poulettes démarrées, lapins...), gros élevage engraissement (acquisition taurillons, agneaux, chameaux...).

✓ **Types de crédit R'FIG**

- **Crédit de campagne** : Acquisition d'intrants nécessaires à l'activité des exploitations agricoles (semences, plants, engrais, produits phytosanitaires). Acquisition d'aliments pour les animaux d'élevage (toutes espèces) de moyens d'abreuvement et de produits médicamenteux vétérinaires. Acquisition de produits agricoles à entreposer dans le cadre du système de Régulation des Produits Agricoles de Large consommation " SYRPALAC ". Travaux culturels, moisson-battage.
- **Crédit R'FIG export** : Il s'agit d'un crédit d'exploitation totalement bonifié destiné au financement des unités de conditionnement et d'exportation de dattes.
- **Crédit R'FIG FEDERATIF** : Il s'agit d'un crédit d'exploitation totalement bonifié destiné au financement des entreprises économiques organisées en sociétés commerciales ou en coopératives, activant dans la filière de transformation, de stockage et/ou de valorisation des produits agricoles.

2.2.2 : Crédit d'investissement « ETTAHADI »

✓ **Définition**

Le crédit d'investissement est un crédit à moyen et long terme partiellement bonifié par l'état et accordé aux entreprises de production de biens ou de services dans le cadre de création ou de l'extension de leurs activités.

✓ **Caractéristiques du crédit ETTAHADI**

- Il s'agit d'un crédit d'investissement partiellement bonifié destiné aux nouvelles exploitations agricoles et d'élevage ou aux projets implantés sur des terres agricoles non exploitées relevant de la propriété ou du domaine privé de l'état ;
- Les projets validés et remplissent les conditions d'admissibilité auprès des structures habitées du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural et/ou de l'ONTA doivent répondre aux exigences suivantes :
 - La validité du projet et sa durabilité ;
 - La rentabilité financière du projet ;
 - La capacité de remboursement.

✓ **Les domaines concernés par le crédit ETTAHADI**

- La création, équipement et modernisation de nouvelles exploitations agricoles et ou d'élevage ;

- Le renforcement de capacités de production de celles existantes et insuffisamment valorisées ;
- Les entreprises économiques qui concourent à l'intensification, la transformation, la valorisation des produits agricoles et d'élevage nécessitant des besoins de financement (crédit fédératif) à moyen terme ;
- Les intérêts sont pris en charge par le ministère de l'agriculture et du développement rural sur le FNDIA comme suit :
 - La prise en charge totale des intérêts par le MADR quand la durée de remboursement du crédit ne dépasse pas trois 3 ans ;
 - Le bénéficiaire du crédit aura à payer 1% d'intérêts quand le remboursement est effectué entre 3 et 5 ans ;
 - Le bénéficiaire aura à payer 3% d'intérêts quand le remboursement est effectué entre 5 et 7 ans ;
 - Au-delà de cette période le bénéficiaire aura à rembourser l'intégralité du taux d'intérêt du crédit ;
 - Tout bénéficiaire du crédit ETTAHADI qui rembourse aux échéances arrêtées ci-dessus ouvre droit à un autre crédit de même nature ;
 - Pour les exploitations de moins de 10ha le bénéficiaire du crédit ETTAHADI ouvre droit à un accompagnement personnalisé, si nécessaire assuré par l'EAGR, pendant la phase de valorisation des terres ;
 - La prises en charge des frais induits par cet accompagnement est assuré par le MADR sur le FDRMVTC ;
 - L'acte de concession constitue auprès de la BADR, une hypothèque en tant que garantie pour le crédit octroyé.

2.2.3: CREDIT HABITAT RURAL

✓ Définition

L'aide de l'Etat au logement rural s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle politique de développement rural, ayant comme principal objectif le développement des espaces ruraux de la fixation des populations locales.

Le crédit Habitat Rural est un crédit immobilier hypothécaire destiné aux particuliers et réservé exclusivement à l'habitat rural, conformément à la nomenclature des communes rurales arrêtée par le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural.

Le financement peut faire objet de la construction d'une nouvelle habitation, l'extension de l'habitation existante, l'aménagement ou la rénovation de l'habitation existante.

✓ **Population concernée**

- Personnes physiques de nationalité algérienne (résidents ou non résidents en Algérie) ;
- Personnes majeures âgées de 65 ans et moins ;
- Les personnes ayant un revenu stable égal au moins à 1,5 le SNMG.

Section 3 : Cas pratique sur un crédit d'investissement

3.1 : Objet de la demande et compte rendu de visite

N° Dossier

58 047 850 171

Objet de la demande

EURL ATLANTIQUE

La demande porte sur un crédit d'investissement sous forme d'un CLT partiellement bonifié d'un montant de 19 900 000 Da sur une durée de 07 ans.

Le financement portera sur l'acquisition d'une ligne de production des Ovo produits (Œufs liquides pasteurisés) d'un montant de 12.410 € importé de Bulgarie ainsi qu'un ensemble d'équipement local ; un camion frigorifique et la réalisation de l'infrastructure devant abriter l'unité de production.

Le coût global du projet est estimé à 30.071.338,89 Da.

La relation dispose de deux décisions d'octroi des avantages fiscaux ANDI l'une sous le numéro : 2017/15/0020/0 du 23/01/2017 (activité principal) l'autre sous le numéro : 2017/15/0068/0 du 22/02/2017 concernant le matériel roulant (activité secondaire : TPM). De ce fait, l'étude se fera en hors taxe (HT) et hors frais de douane pour les équipements concernés.

Aussi il est joint au dossier une attestation de validation du projet établie par la DSA en date du : 17/04/2017

En guise de garantie, le gérant de la EURL, Mr BOULEM nous propose l'hypothèque du terrain d'assiette de l'unité de production d'une superficie de : 2496 m² sis à BOUGHNI (Ci-joint Acte de concession) estimé à 25 000 000 Da (estimation du client).

Compte Rendu de Visite

L'an deux mille dix sept, le vingt cinq avril, à 10h00, nous nous sommes rendus en compagnie de notre relation ainsi que d'un représentant du GRE de TIZI OUZOU, sur les lieux qui vont abriter le projet que nous allons financer dans le cadre du crédit d'investissement.

Arrivés sur les lieux, Zone d'activité BOUGHNI lot N° 60, le promoteur nous a fait visiter le terrain où sera implanté le bâtiment qui va abriter l'unité de L'OVO Produits.

Notre visite effectuée par :

Mr LOUANI LAMINE (ALE TIZI OUZOU « 580 »)

Mr ZERRAF YUCEF (GRE 015)

3.2 : Evaluation du projet

Rubrique	Superficie (m²)	Prix Unitaire (D.A)	Coût (U.M)	Montant Réalisé (U.M)	Taux d'avancement	Reste à réaliser (U.M)
Terrain en concession	2 496,00	0,00	0,00	0	0,00	0
Fouille en fondation et remblais	0,00	0,00	388 800,00	0	0,00	0
Béton armés pour plateformes bâtiment	0,00	0,00	2 376 000,00	0	0,00	0
Ossature charpente	0,00	0,00	1 252 456,25	0	0,00	0
Montage et réglage ossature charpente	0,00	0,00	150 294,75	0	0,00	0
Couche de peinture antirouille	0,00	0,00	35 068,78	0	0,00	0
Couche de finition en gliserofetalique	0,00	0,00	30 058,95	0	0,00	0
Couverture panneaux sandwish	0,00	0,00	671 002,00	0	0,00	0
Bardage panneaux sandwish	0,00	0,00		0	0,00	0
Faitière tôle prélaqué	0,00	0,00	15 300,00	0	0,00	0
Sou faitière tôle prélaquée	0,00	0,00	15 300,00	0	0,00	0
Bordeaux tôle prélaquée	0,00	0,00	21 080,00	0	0,00	0
Rejet d'eau GM tôle Prélaquée	0,00	0,00	30 600,00	0	0,00	0
Rejet d'eau PM tôle Prélaquée	0,00	0,00	42 000,00	0	0,00	0
Cache d'angle tôle prélaqué	0,00	0,00	5 600,00	0	0,00	0
Chaineaux tole TPG	0,00	0,00	52 200,00	0	0,00	0
Descente d'eau pluviale PVC	0,00	0,00	12 000,00	0	0,00	0

5 453 441

Le promoteur dispose d'un acte de concession d'un terrain d'une superficie de : 2496 m² (Dont la superficie bâtie est de 216m²) ; il prévoit la réalisation et l'aménagement de l'infrastructure devant abriter l'unité de production pour un montant de : Da : 5 453 441.17.

Unité : D.A		Equipements à importer		Entreprise :	EURL ATLANTIQUE
Désignation de l'équipement	Fournisseur	Prix Unitaire (Devis)	Prix Unitaire (CV/DA)	Quantité	Montant (U.M)
Ligne de production des Ovo produits	DION ENGINEERING	124 410 Euros	15 551 250,00	1	15 551 250,00
Total Montant					15 551 250,00

La EURL prévoit l'importation de la ligne de production de BULGARIE pour un montant de 124 410 Euro. Sa contre valeur en dinars est de : DA : 15 551 250,00 soit (1 Euro= 125 DA)

Equipements locaux

Désignation de l'équipement	Fournisseur	Prix Unitaire (DA)	Quantité	Montant (U.M)
Chambre froide positive 140 m ³	EURL CHEF PRO	2 154 300,00	1	2 154,30
Chambre froide positive 98 m ³	EURL CHEF PRO	1 515 400,00	1	1 515,40
Nettoyeur 135 Bras	SNC quartier général Arris et Cie	30 800,00	1	30,80
Groupe électrogène GP66	SARL CODIM EQUIPEMENT	1 413 858,00	1	1 413,86
Inverseur Gp 55/GP66	SARL CODIM EQUIPEMENT	69 794,00	1	69,79
Citerne PEHD 5000L	SNC quartier général Arris et Cie	89 000,00	1	89,00
Pompe ç eau	SNC quartier général Arris et Cie	32 000,00	1	32,00
Transpalette 2000 KG	SNC quartier général Arris et Cie	138 000,00	1	138,00
Karcher 200 bras	SNC quartier général Arris et Cie	129 000,00	1	129,00
Camion frigo HD 35		3 262 166,00	1	3 262,17
Total				8 834 318, 00

Le promoteur prévoit l'acquisition d'équipements locaux à s'avoir deux chambres froides positive, un camion frigorifique ainsi qu'un ensemble d'équipements auxiliaires jugé nécessaire pour son activité. Pour un montant de : Da : 8 834 318,00.
Soit un montant total du projet de DA : 30 071 337,46.

Frais liés à la réalisation du Projet

Désignation	Montant (U.M)
Frais d'assurance	232 328,29

La réalisation du projet engendres des frais d'assurance d'un montant de : Da : 232.328,29

Tableau n° 09 : Structure d'Investissement et de Financement du projet
Entreprise :
EURL ATLANTIQUE
Données client

Devise 1	EURO	C.V /DA	125,0000
Devise 2		C.V /DA	0,0000
Devise 3		C.V /DA	0,0000

Données Actualisées

C.V/DA	119,8080
C.V/DA	0, 00000
C.V/DA	0,00000

Date Cotation
Unité : D.A
20/05/2017
Structure de l'investissement

Rubrique	Données Client	Coût Devise	Données Aménagées
01- Immob incorp	0	0,00	0
02-immob. Financ	0	0	0
03-Terrains	0	0	0
04-bâtiments	0	0	0
05- Equip. Prod Local	0	0	0
06-Equip.Prod (Dev	15 551 250	124 410,00	14 905 313
07- Equip.Prod (Dev	0	0,00	0
08- Equip.Prod (Dev	0	0,00	0
09-Equipe.Auxilliaires	5 572 152	0,00	5 572 152
10-Instal/Aménag	5 453 441	0,00	5 453 441
12-Mat/Equip.Bru.	3 262 166	0,00	3 262 166
13-Embal.Récupér.	0	0,00	0
14-Frais d'approche	0	0,00	0
15-Intérêt Intercal	0	0,00	1 094 500
16-F.R Demarrage	0	0,00	0
TOTAL	30 071 337		30 287 572

Structure de Financement

Rubrique	Données client	Taux%	Données Aménagées	Taux %
Apports Promoteur	10 825 681	36,00	9 852 422	32,53
Apport Réalisés	0	0,00	0	0,00
	0		0	
	0		0	
	0		0	
	0		0	
Apports à réaliser	10 825 681	36,00	9 852 422	32,53
Eq à importer	5 598 450		4 471 594	
Eq locaux et amén	5 143 593		4 286 328	
Intérêt Intercal	0		1 094 500	
Frais d'approche	83 368		0	
Crédits Bancaires	19 245 656	64,00	20 435 150	67,47
Equip à importer	9 952 800		10 433 719	
Equip. Locaux	9 144 166		10 001 431	
Frais Demarrage	148 690		0	
Total	30 071 337		30 287 572	

Structure d'Investissement et de Financement du projet

La relation dispose de la décision d'octroi des avantages ANDI. De ce fait, coût de l'investissement se fera en hors taxe et sans frais de douane.

La structure d'investissement est composé de :

-Les équipements auxiliaires sont constitués du matériel à acquérir localement c'est-à-dire les chambres froides, le groupe électrogène, citerne...etc ;

-Suivant la cotation du 20/05/2017, le montant de la ligne de production des ovo produits (œufs liquide pasteurisé) d'une valeur de 124 410 Euro est de : 14 905 313 Da, pour une contre valeur de (1 Euro= 119.808 Da) ;

-Les frais d'approchement composés des diverses assurances du matériel ainsi que les intérêts intercalaires sont à la charge du client.

Structure d'Investissement et de Financement du projet

Aussi, notre structure de financement aménagé est répartie comme suit :

-Autofinancement : 9 852 422 Da (30%)

-Crédit bancaire : 20 435 150 Da (70%)

Pour rappel, le promoteur nous sollicite pour un financement à hauteur de 66 % du projet soit un montant de 19 900 000 Da et un apport personnel de : 11 000 000 DA.

1^{ère} décennie

Tableau n° 10 : C.R (Données Client)

EURL ATLANTIQUE

Unité : D.A

Rubrique	N-1	N+1	N+2	N+3	N+6	N+5	N+6	N+7
March. Vendu	0	71 676 000	100 346 000	143 352 000	157 687 000	173 456 000	190 802 000	209 882 000
Marche. Consom	0	56 694 000	79 372 000	113 388 000	124 727 000	137 199 000	150 919 000	166 011 000
Marge Brute	0	14 982 000	20 974 000	29 964 000	32 960 000	36 257 000	39 883 000	43 871 000
Production Vendu	0	0	0	0	0	0	0	0
Produit Stockée	0	0	0	0	0	0	0	0
Prod Imob	0	0	0	0	0	0	0	0
Prest Services	0	0	0	0	0	0	0	0
Prod annex	0	0	0	0	0	0	0	0
Cons et Achat	0	0	0	0	0	0	0	0
Servi Extérieur	0	3 584 000	5 017 000	7 168 000	7 884 000	8 673 000	9 540 000	10 494 000
Valeur Ajoutée	0	11 398 000	15 957 000	22 796 000	25 076 000	27 584 000	30 343 000	33 377 000
Autr prod	0	0	0	0	0	0	0	0
Prod financier	0	0	0	0	0	0	0	0
Chrg Pers	0	3 486 000	3 834 000	4 218 000	4 640 000	5 103 000	5 614 000	6 175 000
Imp et taxes	0	0	0	0	1 577 000	1 735 000	1 908 000	2 099 000
Chrg finac	0	497 000	497 000	497 000	398 000	298 000	199 000	99 000
Autr Chrg	0	0	0	0	0	0	0	0
Dot. Amortis	0	3 036 000	3 036 000	3 036 000	3 036 000	3 036 000	2 384 000	2 384 000
Res Brut	0	4 379 000	8 590 000	15 045 000	15 425 000	17 412 000	20 238 000	22 620 000
R.H Exploit	0	0	0	0	0	0	0	0
I.B.S	0	0	0	0	2 931 000	3 308 000	3 845 000	4 298 000
Résultat Net	0	4 379 000	8 590 000	15 045 000	12 494 000	14 104 000	16 393 000	18 322 000

1^{ere} Décennie

C.R (Données Client)

Entreprise :

EURL ATLANTIQUE

Unité : D.A

D'après les données du client, les résultats net à dégager seront positifs et auront tendance à augmenter pour atteindre : Da : 18 322 000 la dernière année :

Compte tenu de la montée en cadence de la production d'une part et la diminution des charges relatives à l'investissement (amortissements et remboursements des crédits d'autre part).

Le chiffre d'affaire est calculé comme suite : (Voir étude technico économique présentée par le promoteur) :

Prix de vente d'un litre d'ovo produit : 10,86 Da X 20 (Œufs) =217,20 Da/Litre ;

La capacité de production est de : 500 L/Heure ;

Les heures de travail journalier sont de 06/ heures/jour ;

Le nombre de jours ouvrables est de : 5jours X 4 semaine = 20 jours ;

Pour une année de 11 mois.

Le chiffre d'affaire à réalisé est déterminé comme suite :

$217.20 * 500 * 6 * 5 * 4 * 11 = 143\,352\,000$ Da

Soit une capacité de production évalué à 50% la première année (71 676 00 Da) ; 70% la deuxième année (100 346 00 DA) pour atteindre 100% la troisième année et 146% la septième année).

Unité : D.A	Marchandise vendue			<u>Entreprise :</u>	EURL ATLANTIQUE		
Durée	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
<u>Projet</u>	118 800 000	150 480 000	158 400 000	174 240 000	174 240 000	174 240 000	174 240 000

Le chiffre d'affaire est calculé comme suite :

- Prix de vente d'un livre d'ovo produit : 10 Da x 20 (œufs) = 200 DA/Litre ;
- La capacité de production est de : 500L/ Heur ;
- Les heurs de travail journalier sont de 06 heurs/jour ;
- Le nombre de jours ouvrables est de : 22 jours ;
- Pour une année de 12 mois.

Le chiffre d'affaire à réalisé est de déterminé comme suit :

$$200 * 500 * 6 * 22 * 12 = 158\,400\,000 \text{ Da}$$

La montée en cadence est calculée sur la base d'une augmentation de la capacité de production évalué à 75% la première année ; 95% la deuxième année pour atteindre 100% la troisième année et 110% pour le reste.

Consommations et achats	<u>Entreprise :</u>	EURL ATLANTIQUE	Unité : D.A
--------------------------------	----------------------------	------------------------	--------------------

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
Projet	98 841 600	125 199 360	131 788 800	144 967 680	144 967 680	144 967 680	144 967 680

Les consommations présentent principalement les dépenses relative à l'acquisition des matières premières « œufs coquilles » est calculé comme suit :

La production d'un litre d'ovo produit nécessite 20 œufs « coquilles »

Prix d'achat 8.32Da

Prix de revient d'un litre d'ovo produit $8,32 \text{ DA} * 20 \text{ (œufs)} = 166,40 \text{ DA}$

Consommation de matière première : $166,40 * 500 * 6 * 22 * 12 = 131\ 788\ 800 \text{ Da}$ (Pour 100% de capacité de production)

La montée en cadence est calculée sur la base d'une augmentation de la capacité de production évalué à 75% la première année ; 95% la deuxième année pour atteindre 100% la troisième année.

Taux_service : **5,00 %**

Services extérieurs

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
Projet	5 940 000	7 524 000	7 920 000	8 712 000	8 712 000	8 712 000	8 712 000

Les services et autre consommations sont estimés à 5% du chiffre d'affaires (CA).

Taux de charges patronales : 26,00 %		Frais du personnel			EURL ATLANTIQUE		
Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
Effectif Projet	8	8	8	8	8	8	8
Projet	4 392 360	4 830 840	5 314 680	5 846 400	6 429 780	7 073 640	7 780 500

Pour les besoins de l'activité, La EURL emploiera un effectif de 08 personnes, composé de :

- Un directeur, pour un salaire brut de : 50 000 DA/mois ;
- Un gestionnaire des stocks, pour un salaire brut de : 35 417 DA/mois
- Deux agents commerciaux, pour un salaire brut de : 33 750 Da/mois
- un chauffeur livreur, pour un salaire brut de : 37 750 DA/mois
- Un agent de sécurité, pour un salaire brut de : 32 333 DA/mois

Il est prévu une augmentation des rémunérations du personnel de 10 % chaque année.

Taux_Impôts : 2,00 %		Impôts et taxes				Unité : D.A	
Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
Projet	1 596 000	1 913 400	2 230 830	2 548 292	2 865 786	3 168 000	3 484 800

Le projet en questions s'inscrit dans le cadre du développement de l'investissement (ANDI), Par conséquent, il sera exonéré durant les 03 premières années.

Un taux de 02 % par rapport au chiffre d'affaire est appliqué en ce qui concerne l'impôt et taxe.

Autres charges opérationnelles (frais diverses)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
Projet	0	0	0	0	0	0	0

Charges financières

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
Projet	0	0	1 015 758	796 135	576 512	356 888	137 265

La demande de financement entre dans le cadre d'un CMT partiellement bonifié.

Dotations aux amortissements

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
Projet	3 912 188	3 912 188	3 912 188	3 912 188	3 912 188	2 145 325	2 145 325

Les dotations aux amortissements sont répartir comme suite :

- S'agissant d'un matériel lourd, les équipements à importé ; les installations et aménagement sont amortis sur 10 ans ;
- Les équipements locaux et le matériel roulant sur 05 ans ;

Tableau n° 11 : C.R (Données Aménagées)**EURL ATLANTIQUE**

Rubrique	N-1	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
M.Vendue	0	118 800 000	150 400 000	158 400 000	174 240 000	174 240 000	174 240 000	174 240 000
M.Cons	0	0	0	0	0	0	0	0
M.Brute	0	118 800 000	150 480 000	158 400 000	174 240 000	174 240 000	174 240 000	174 240 000
P.Vendue	0	0	0	0	0	0	0	0
P.Stockée	0	0	0	0	0	0	0	0
Prod Imob	0	0	0	0	0	0	0	0
Prest Four	0	0	0	0	0	0	0	0
Cons anex	0	0	0	0	0	0	0	0
Cons Achat	0	98 841 600	125 19 360	131 788 800	144 967 680	144 967 680	144 967 680	144 967 680
Servi Ext	0	5 940 000	7 524 000	7 920 000	8 712 000	8 712 000	8 712 000	8 712 000
Val Ajoutée	0	14 018 400	17 756 640	18 691 200	20 560 320	20 560 320	20 560 320	20 560 320
Autr prod	0	0	0	0	0	0	0	0
Prod finan	0	0	0	0	0	0	0	0
Chrg Pers	0	4 392 360	4 830 840	5 314 680	5 846 400	6 429 780	7 073 640	7 780 500
Imp taxes	0	2 376 000	3 009 600	3 168 000	3 484 8000	3 484 800	3 484 800	3 484 800
Chrg finac	0	0	0	1 015 785	796 135	576 512	356 888	137 265
Autr Chrg	0	0	0	0	0	0	0	0
Dot. AMORT	0	3 912 188	3 912 188	3 912 188	3 912 188	3 912 188	2 145 325	2 145 325
Res Brut	0	3 337 852	6 004 012	5 280 574	6 520 797	6 157 040	7 499 667	7 012 430
R h Expl	0	0	0	0	0	0	0	0
Res Net	0	3 337 852	6 004 012	5 280 574	5 281 846	4 987 202	6 074 730	5 680 068
CAF Consolidée		7 250 040	9 916 200	9 192 762	9 194 034	8 899 390	8 220 055	7 825 393

Suivant les données aménagées, les résultats à réaliser sont positifs et satisfaisant, ils atteindront 5 680 068 Da la dernière année.

1^{ère} décennie**Tableau n° 12 : Ressources et Emplois**

EURL ATLANTIQUE

Rubrique	N-1	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
CAF Projet	0	7 250 000	9 916 200	9 192 762	9 194 034	8 899 034	8 220 055	7 825 393
V.I.R	0	0	0	0	0	0	0	0
Récup. BFR	0	0	0	0	0	0	0	0
Totale ressources	30 287 572	7 250 040	9 916 200	9 192 762	9 194 034	8 899 390	8 220 055	14 261 375
Rmb Emp.	0	0	0	3 993 152	3 993 152	3 993 152	3 993 152	3 993 152
Dividendes	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Emplois	30 287 572	0	0	3 993 152				
Trésorerie	0	7 250 040	9 916 200	5 199 610	5 200 882	4 906 238	4 226 903	10 268 223

N.B : en N-1, le total Emplois et le total ressources représente respectivement le total de la structure d'investissement et le total de la structure et financement.

Taux d'actualisation

9,65 %

**Tableau n° 13 : Tableaux des Flux nets de Trésorerie/
Appréciation de la Rentabilité des fonds propres**

Rubrique	N-1	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
Trésorerie	0	7 250 000	9 916 200	5 199 610	5 200 82	4 906 238	4 226 903	10 268 223
Capitaux propres	9 852 422	0	0	0	0	0	0	0
Dividendes	0	0	0	0	0	0	0	0
F.N.T	- 9 852 422	7 250 040	9 916 200	5 199 610	5 20 882	4 906 238	4 226 903	10 268 233
FNT Actual.	- 9 852 422	6 611 984	8 247 608	3 944 072	3 597 845	3 095 319	2 432 039	5 388 090
FNT Cumulé	- 9 852 422	-3 240 438	5 007 170	8 951 242	12 549 087	15 644 406	18 076 445	23 464 535

Avec un taux d'actualisation de 9,65% les flux net de trésorerie dureront positifs à partir de la deuxième année de la période étudiée.

Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

3.3 : Les indicateurs de décision et synthèse finale de l'analyste

3.3.1 : Les Indicateur de décision de crédit

Unité : D.A

Ratio d'endettement (DLMT/ CAF)	2,74
Ratio de Solvabilité (F.P / Total Bilan)	0,33
Ratio d'Autonomie Financière (DLMT/CP)	0,67

Délai Récupération de L'Emprunt	6	Ans et	9	Mois
Délai Récupération de L'investissement	8	Ans et	0	Mois
Valeur Actuelle Nette (VAN)	3 029 385			
Indice de Profitabilité (IP)	1,10			
Taux de Rendement Interne (TRI)	73.00	%		

Commentaire :

Des critères de rentabilité ci-dessus nous pouvons tirer les enseignements suivants :

- Le délai de récupération de l'emprunt est inférieur à la durée du crédit : 06 ans et 9 mois ;
- La VAN dégagée atteste que la rentabilité intrinsèque du projet est satisfaisante : l'entreprise connaîtra un enrichissement égale à 3 029 385 DA, et ce, après récupération de la mise de fonds.
- Le taux de rentabilité interne confirme la solidité du projet. En effet, le TRI (73%) est largement supérieur au taux d'actualisation (9,65%).
- L'indice de profitabilité confirme que le projet est rentable. En effet, un dinar investi rapportera 0,10 dinars.

3.3.2 : Synthèse Finale de l'analyste

N° du Dossier :

58 047 850 171

La EURL ATLANTIQUE nous sollicite pour le financement d'un CLT Partiellement bonifié à la hauteur de 66 % du coût total du projet soit un montant de 19 900 000 D.A sur une période de 7 ans incluant 2 années de différé dont une d'utilisation destiné à l'acquisition :

-D'équipement de production, de matériel roulant et la réalisation et aménagement de l'infrastructure devant abriter l'unité de production avec un rapport personnel de : 11 000 000 Da.

- Le promoteur dispose de deux décisions d'octroi des avantages fiscaux ANDI l'une pour (activité principal) l'autre concernant le matériel roulant (activité secondaire : TPM) et le crédit sollicité est un CLT partiellement bonifié en terme d'intérêt.

En guise de garantie, le gérant de la EURL, Mr BOUALEM nous propose l'hypothèque du terrain d'assiette de l'unité de production d'une superficie de : 2496 m² sis à BOGHNI (ci-joint Acte de concession) estimé à 25 000 000 Da (estimation du client).

- L'investissement projeté va générer une VAN positive ;

- La récupération de l'emprunt se fera au bout de 06ans et 9 mois et donc inférieur à la durée du crédit qui est de 07 ans ;

- En matière de rentabilité, le projet permettra de génère un profit jugé de notre part peu important (IP=1.10).

Conclusion

D'après les résultats obtenus par l'analyste du service crédit, sur les ratios, la rentabilité du projet et la rentabilité des capitaux engagés, le projet de l'entreprise est jugé avoir une rentabilité satisfaisante du fait qu'il génère des flux de trésorerie suffisantes permettant de faire face aux dépenses.

L'opération d'octroi de crédit aux entreprises réuni plusieurs étapes dans l'étude du dossier de crédit, en commençant par une visite sur le site et un entretien avec le demandeur du crédit, la consultation des fichiers centrales de la Banque d'Algérie pour détecter d'éventuels impayés et jusqu'à l'étude technico-économique du projet qui permet de vérifier la rentabilité de celui-ci.

Conclusion générale

Conclusion générale

L'étude a permis de mettre en évidence les déterminants essentiels à la décision de crédit aux entreprises utilisés par la BADR et ceux que doivent utiliser les autres banques algériennes. L'approche utilisée combinant une partie théorique consacrée à la revue littérature sur le sujet et une partie pratique dédiée à la banque BADR qui a permis d'apprécier les principaux paramètres conditionnant l'octroi de crédit aux entreprises et plus précisément les PME.

Le stage pratique réalisé au sein de la banque BADR agence n° 580 de Tizi Ouzou, avait pour objectif principal d'améliorer les connaissances théoriques acquises tout en permettant d'apporter des éléments de réponse à la problématique de notre recherche. Dans ce cadre, une étude consistant en un essai d'évaluation du projet de création de l'entreprise EURL ATLANTIQUE de l'Ovo Produit, avec une capacité de production de 3000 litres par jour, a été menée afin d'apprécier le bien fondé de la décision de crédit prise par la banque.

Au terme de cette analyse, nous pouvons dire que les déterminants de la BADR permettent aussi bien d'évaluer le risque économique de l'entreprise que le risque de transaction du crédit sollicité. Ils permettent donc de prendre une décision de crédit en minimisant le risque notamment par des structurations données.

En définitive, établir les déterminants de l'octroi du crédit aux entreprises s'avère indispensable dans la maîtrise des risques liés aux crédits. A cet égard, la banque s'intéresse à l'origine du risque ainsi qu'à son mode de propagation. Dans sa lutte, elle instaure un standard commun destiné à l'ensemble des intervenants de la décision de crédit dans le but d'évaluer au mieux le risque à encourir.

Les limites de recherche

Comme tout travail de recherche, notre mémoire présente quelques limites résumées comme suite :

- ✓ La rareté des études liées au sujet. En fait, le thème est récent et les travaux de recherche de qualité qui l'ont évoqué sont insuffisants ;
- ✓ L'utilisation d'un nombre limité de variables qui influencent la décision de crédit par la BADR. Faute de disponibilité des données et de la confidentialité des informations sollicitées;
- ✓ Le calcul des indicateurs de décision de crédit s'est fait automatiquement par le système CANEVAS propre à la BADR ce qui nous a pas été facile de maîtriser le déroulement ;
- ✓ Notre recherche a été également confrontée à des difficultés relatives à l'accès aux données. Il serait plus important d'étudier un échantillon d'entreprises plus large afin de dresser des résultants plus intéressants.

Malgré les obstacles rencontrés, le travail accomplis nous a donné l'opportunité d'avoir une idée plus claire sur le domaine professionnel et de compléter par là même nos acquis théoriques par une expérience pratique.

Résumé :

Les PME sont devenues le pilier le plus important et le moins coûteux pour le développement de l'économie d'un pays. Aujourd'hui elles occupent une place dans l'activité économique d'un pays et leur rôle est de plus en plus palpable avec les innovations. Cependant, leur implantation dans l'économie reste à encourager à travers les différents dispositifs d'aides et d'accompagnement en offrant divers produits et services dont le financement bancaire, plus précisément l'aide par des crédits bancaires.

L'objet de notre travail est d'identifier et de comprendre les facteurs explicatifs d'une éventuelle satisfaction de la demande du crédit bancaire des PME. Les déterminants d'octroi de crédit bancaire aux PME constituent un moyen spécial pour l'appréciation de la qualité et par conséquent la gestion des risques de crédits. Cette appréciation peut se faire par l'analyse de la structure financière et l'équilibre financier de l'entreprise emprunteuse et bien connaître la personnalité du dirigeant de celle-ci et d'une analyse technico économique dans le cas d'une nouvelle entreprise pour évaluer les conséquences de son éventuel octroi.

Les mots clés :

Banque, PME, Crédits bancaires, Déterminants, investissement, structure financière, équilibre financier, analyse technico-économique, évaluation financière du projet, dispositifs.

Abstract:

SMEs have become the most important and least expensive pillar for the development of a country's economy. Today they occupy a place in the economic activity of a country and their role is more and more felt with innovations. However, their establishment in the economy remains to be encouraged through various aids and support schemes by offering various products and services including bank financing, more specifically assistance through bank loans.

The purpose of our work is to identify and understand the explanatory factors of a possible satisfaction of the demand for SME bank credit. The determinants of granting bank credit to SMEs constitute a special means for the assessment of quality and consequently the management of credit risk. This assessment can be made by analyzing the financial structure and the financial balance of the borrowing company, knowing the personality of the leader of the company and a technical-economic analysis in the case of a new company in order to evaluate the consequences of its possible granting.

Key words:

Bank, SME, Bank loans, determinants, investment, financial structure, financial balance, technical-economic analysis, financial evaluation of the project, supporting schemes.

Les annexes

MINISTRE DE L'AGRICULTURE ET DU
DEVELOPPEMENT RURAL

TIZI-OUZOU LE

N° de TIZI-OUZOU "580"
M. MOH SAID OUZEFFOUN
TIZI-OUZOU

MR.

.....
TIZI OUZOU

:

MISE EN DEMEURE

Nous avons le regret de vous rappeler que votre compte N°580300
est sur les livres de notre Agence de TIZI-OUZOU 580 accusé à la du/..... un solde
sur de DA :

Nous nous permettons de vous informer de notre droit de réclamer en sus
des intérêts, et agios pour la période qui court de la date sus-indiquée à
la désintéressement de la totalité de votre créance.

Le taux à appliquer sera celui en vigueur au moment du paiement de la créance.

Les multiples démarches entreprises par notre banque pour un règlement à
amiable sont malheureusement demeurées vaines.

En conséquence, par la présente, nous vous mettons en demeure de vous rapprocher de
notre Agence domiciliataire, à l'effet de régulariser votre situation dans un délai
maximum de quinze (15) jours.

En cas de non-respect de ce délai, des poursuites judiciaires seront engagées à votre encontre pour le
recouvrement de la créance de DA :représentant l'ensemble des dettes
contractées par vos soins avec notre institution, ainsi que les intérêts et agios y afférents.

En attendant, veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

LA DIRECTION D'AGENCE

AGENCE DE TIZI OUZOU 015



BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

Société Nationale

Créée par Décret du 13 Mars 1982

Siège Social - ALGER
17, Bd Colonel Amirouche

R.C. Alger 001.1640

B.P. D.A.

..... le Payer : contre ce billet,

à l'ordre de la **BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL**
la somme de :

Valeur reçue :
Compte en lettres et en Dinars Algériens

Spécimen

.....
Souscripteur

.....
Domiciliation

CA 19

FIN DE CONVERSATIONS
ÉLÉMENTS RECUEILLIS
DES CONSULTÉES
DÉTERMINATION DE LA DIRECTION

Nom ou raison sociale :
Nature de l'affaire :
Adresse :
.....
Nature et N° du Compte : Date d'ouverture :

ES

Spécimen

ST 122



CONVENTION DE PRET

(ANNEXE N° 11 DU MANUEL DE GESTION DES CREDITS / AVRIL 1994)

nés,
riculture et du Développement Rural (B.A.D.R), société par actions au capital de trente trois milliards de dinars
A ayant son siège social à Alger sis 17, Boulevard Colonel Amirouche, désignée ci-après la Banque, représentée par :

d'une part,

son sociale, adresse ou siège social, nature juridique selon le cas, etc.) désigné (e) ci-après l'emprunteur,

d'autre part,

arrêté ce qui suit :

ONVENTION :
vention, la banque accorde à l'emprunteur désigné ci-dessus un prêt aux conditions particulières et générales ci-après définies.

I. CONDITIONS PARTICULIERES DU PRET

SPECIMEN

II. CONDITIONS GENERALES DU PRET

ANT DU PRET
rde par la présente convention à l'emprunteur un prêt
figure dans les conditions particulières.

T DU PRET
à la demande de financement formulée par l'emprun-
jet de la présente convention sera destiné au finance-
indiqué dans les conditions particulières et ce, en appli-
citure de financement arrêtée d'un commun accord.

EE DU PRET
nsenti pour la durée et la période de différé indiquées
tions particulières. Si le prêt, objet de la présente conven-
registré un début de consommation à la date limite indi-
conditions particulières, la présente convention est répu-
banque n'accepte pas sa prorogation.

X D'INTERET VARIABLE
rêt applicable aux utilisations du prêt est constitué d'un
révisable périodiquement conformément aux conditions
vigueur majoré de la marge indiquée aux conditions parti-
ux de base indiqué aux conditions particulières ci-dessus
conséquence, à une révision périodique.
sera informé de toute modification du taux de base.
déclare accepter sans restriction ni réserve toute mo-

ARTICLE 5 TAXES ET COMMISSIONS

Toutes les taxes et commissions liées à la mise en place et l'utilisation
du prêt sont à la charge de l'emprunteur ainsi que toutes autres taxes et
commissions qui viendraient s'y ajouter en vertu des textes législatifs et
réglementaires.

ARTICLE 6 MODALITES D'UTILISATION DU PRET

Le prêt, objet de la présente convention, sera utilisé par le débit du
compte de prêt ouvert par la banque auprès de l'agence domiciliaire
de l'emprunteur sous le numéro indiqué dans les conditions parti-
culières.

Les utilisations du prêt seront autorisées en fonction des besoins de fi-
nancement sur présentation de justificatifs dont la validité relève de l'ap-
préciation de la banque et de la signature concomitante de billets à
ordre. La preuve de la réalisation du prêt de même que celle des rem-
boursements résultera des écritures passées par la banque.

ARTICLE 7 MODALITES DE REMBOURSEMENT

À la fin de la période d'utilisation qui ne saurait dépasser celle indiquée
dans les conditions particulières, les consommations effectives du prêt
seront constatées par la banque et un calendrier d'amortissement en
principal et intérêts lorsque les conditions particulières prévoient un
taux fixe sera établi sur la base de ce constat, matérialisé par des
billets à ordre. Ces billets viendront en remplacement de ceux prévus à
l'article 6 sus-visé.

L'emprunteur s'engage à rembourser le crédit en principal et intérêt par tranches conformément aux échéances fixées au tableau d'amortissement établi conformément aux conditions particulières de la présente convention.

Toute modification du taux d'intérêt tel qu'arrêté par les conditions particulières entraînera, en conséquence, le réajustement du tableau d'amortissement.

ARTICLE 8 GARANTIES

Pour garantir le paiement en capital, intérêts, frais et commissions du prêt, objet de la présente convention, l'emprunteur s'engage à affecter au profit de la banque les garanties indiquées dans les conditions particulières.

Les frais d'enregistrement et autres liés au recueil des garanties citées ci-dessus sont à la charge exclusive de l'emprunteur. Le détournement, la vente partielle ou totale des biens corporels ou incorporels affectés en garantie au profit de la banque expose l'emprunteur, conformément aux présentes conditions, en plus de l'annulation du crédit, à des poursuites judiciaires.

L'utilisation du prêt est subordonnée au recueil effectif des garanties.

ARTICLE 9 REMBOURSEMENT ANTICIPE

L'emprunteur a la faculté de rembourser partiellement ou intégralement et par anticipation le prêt. Le remboursement partiel sera imputé sur les échéances les plus éloignées.

ARTICLE 10 AUTORISATION DE PRELEVEMENT

L'emprunteur donne autorisation à la banque en vue du prélèvement d'office sur son compte des sommes suffisantes pour le remboursement du montant des échéances en capital et intérêts et de toutes les sommes qui seront devenues exigibles (commissions, frais, taxes...).

ARTICLE 11 CLAUSES RESOLUTOIRES

En cas de non-remboursement des sommes devenues exigibles en capital, intérêts et autres frais et accessoires, la banque se réserve le droit d'exiger le paiement de la totalité de la créance.

La banque peut exiger le remboursement immédiat de la totalité des fonds utilisés, notamment dans les cas suivants :

- fausse déclaration de l'emprunteur,
- paiement de dépenses n'entrant pas dans le cadre de la réalisation du projet retenu au titre de la présente convention,
- détournement de l'objet initial du prêt
- non-respect d'un quelconque engagement souscrit par l'emprunteur,
- toute modification relative à la situation financière et juridique de l'emprunteur pouvant éventuellement affecter le remboursement du prêt,
- vente partielle ou totale des biens corporels et incorporels affectés en garantie au profit de la banque,
- non respect des clauses de la présente convention ; l'emprunteur prendra à sa charge tous les coûts encourus par la banque du fait de l'exigibilité anticipée.

ARTICLE 12 CONTROLE DU PRET

Pour permettre à la banque un contrôle régulier de l'emprunteur s'engage à :

- fournir tous états et documents que la banque juge
- remettre les copies certifiées conformes de ses bilans comptables et annexes et éventuellement du rattachement aux comptes,
- faciliter toutes visites effectuées par les agents de la banque que l'accès aux locaux et autres installations,
- la banque pourra également s'assurer sur place de la conformité des documents fournis.

ARTICLE 13 OBLIGATIONS DE L'EMPRUNTEUR

Sous réserve des dispositions législatives et réglementaires tant qu'il sera débiteur en vertu de la présente convention s'engage à :

- ne constituer au profit d'autres créanciers sur ses biens présents et futurs et jusqu'à remboursement effectif du prêt aucun engagement ayant pour effet de privilégier un autre créancier que la banque,
- faire tout ce qui est nécessaire pour maintenir et préserver son patrimoine et ses moyens de production et/ou de service,
- assurer son matériel mobilier et ses biens immobiliers par une assurance et à payer les primes stipulées au contrat de cette assurance et, avant complète libération de la banque exerce sur l'indemnité d'assurance les droits de priorité conformément aux clauses prévues dans la présente convention en application de la présente convention,
- confier à la banque l'intégralité du chiffre d'affaires et du produit des ventes de son activité en production ou en service.

ARTICLE 14 PENALITE DE RETARD

Tout retard dans le paiement des sommes dues par l'emprunteur entraînera, sans mise en demeure et à titre de pénalité, d'un intérêt de retard.

Le taux de pénalité de retard applicable est indiqué aux conditions particulières.

ARTICLE 15 COMMISSION ET FRAIS

L'emprunteur s'engage à payer trimestriellement la commission et les frais du dossier figurant aux conditions particulières de la présente convention.

ARTICLE 16 REGLEMENT DE LITIGE

Tout litige né de l'interprétation ou de l'exécution de la présente convention sera, à défaut de règlement à l'amiable, porté devant les juridictions compétentes.

ARTICLE 17 ELECTION DE DOMICILE

Pour l'exécution de la présente convention, les parties font domicile aux adresses respectives indiquées dans la présente convention.

Fait à, le

LE DEBITEUR (1)

P / LA BANQUE

(1) La signature de l'emprunteur doit être précédée de la mention manuscrite "lu et approuvé"

La bibliographie

Références bibliographiques

Les ouvrages :

- ✓ Abdenour DAHAK et Rabah KARA, « Le mémoire de master », Ed El lamel T, O 2015 ;
- ✓ Abderrahmane A, Ahmed B, Michel L et Mohamed M, « PME, EMPLOI ET RELATIONS SOCIALES », Ed L'Harmattan, 2007 ;
- ✓ BANCEL Franck et RICHARD Alban, « Les choix d'investissement », Ed Economica, Paris, 2002 ;
- ✓ BELLIER DELIENNE et KHATH S, «Gestion de trésorerie», Ed Economica, Paris, 2000 ;
- ✓ Bernard Belletante, Nadine Levratto et Bernard Paraque, « Diversité économique et mode de financement des PME », Ed l'harmattan, Paris, 2012 ;
- ✓ Bernet-Rollande Luc, « Principes de technique bancaire », 22^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris, 2002 ;
- ✓ Bernet-Rollande Luc, « Principes de techniques bancaire », 25^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris, 2008 ;
- ✓ BOUGHABA Abdellah, « Analyse et évaluation de projet », cours, étude de cas corrigées, SIMULATION, Ed BERTI, Alger, 2005 ;
- ✓ Beysul Aytal et Cyril Mandou, « Investissement et financement de l'entreprise », Ed de Boeck Supérieur, 2015 ;
- ✓ Dov Ogien, « Comptabilité et Audit Bancaire », 2^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris, 2008 ;
- ✓ Dr. KHELASSI Réda, « L'économie d'entreprise contemporaine », Ed Houma, 2010 ;
- ✓ Elie COHEN, « Analyse financière », 5^{ème} Ed, Ed Economica, Paris, 2004 ;
- ✓ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Ed CASBAH, Algérie, 2003 ;
- ✓ Hervé Hutin, «Toute la finance d'entreprise en pratique», 2^{ème} Ed, Ed d'Organisation, Paris, 2002 ;
- ✓ Hervé Hutin, « Toute la Finance », 4^{ème} Ed, Ed d'Organisation, EYROLLES, 2010 ;
- ✓ Jack Forget, « Financement et rentabilité des investissements », Ed d'Organisation, Paris, 2004 ;
- ✓ Jack FORGET, «Optimiser la gestion financière de l'entreprise à court terme», Ed d'Organisation, 2005 ;

- ✓ Julien pierre –André, « Les PME : bilan et perspectives », Ed Economica, Paris, 1994 ;
- ✓ LASARY, « Evaluation et financement de projets », la collection de l'étudiant, Ed EL DAR EL OTHMANIA, 2007 ;
- ✓ LOUIS JACQUES FILION, « Management des PME de la création a la croissance » Ed du renouveau pédagogique, Inc 2007 ;
- ✓ Marc GAUGAIN, « Gestion de la trésorerie », ED Economica, Paris, 2004 ;
- ✓ Michel Albouy, « Finance : Investissement, financement, acquisitions », 2^{ème} Ed, Ed Economica, Paris, 2000 ;
- ✓ Nadine LEVRATTO, « Les PME : définition, rôle économique et politiques publiques », Ed de Boeck, Paris 2009 ;
- ✓ Pascal BARNETO et Georges GREGORIO, « Finance », 4^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris, 2013;
- ✓ PIERRE VERNIMMEN, « Finance d'entreprise », 5^{ème} Ed, Ed DALLOZ, Paris, 2002 ;
- ✓ PIERRE VERNIMMEN, « Finance d'entreprise », 14^{ème} Ed, Ed Dalloz, Paris, 2016 ;
- ✓ Philippe Rousselot et Jean-François Verdié, « la gestion de la trésorerie » 2^{ème} Ed, Ed Dunod, Paris 2004.

Dictionnaires :

- ✓ JEAN-YVES CAPUL et Olivier Garnier, « Dictionnaire d'économie et de sciences sociales », Ed HATIER, 2005.

Les thèses et mémoires :

- ✓ Ali ELAMRY, « Financement des PME au Maroc : Contraintes et perspectives » (Mémoire en ligne) ;
- ✓ AOUF Nassima et ZINET Thinhinane, « **Opération d'octroi d'un crédit d'investissement: Cas pratique de la DRE de BNA** ;
- ✓ CHEBINE SABAH ET BENREZZOU LILA, « l'apport des PME à la création d'emplois dans la willaya de Bejaia » ;
- ✓ DIAKITE Djénéba Fatima « Analyse des déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises: **CAS DE LA BANQUE ATLANTIQUE DE SENEGAL** », 2014 ;
- ✓ IGUER Dyhia et OUKARA Kahina « le financement de l'emploi à travers les dispositifs d'aide à la création des entreprises (ANSEJ, CNAC, ANGEM, ANDI) : Cas de la wilaya de Tizi- Ouzou », Mémoire 2019 ;

- ✓ MEKBEL MEBROUK et YOUSFI ABDELKADER, « le financement des PME en Algérie : contraintes et perspectives, cas de la wilaya de Bejaïa », 2013 /2014 ;
- ✓ Mlle BOUKROUS Djamilia, « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : Etude d'un crédit bancaire », 2007 ;

Articles, revues et rapports :

- ✓ Abderrahmane BENSAAD, « le leasing en Algérie : réalité et perspectives de développement » ;
- ✓ Ali Nabil BELOUARD et Salim Seder, « structure du capital et de la performance des PME algériennes » ;
- ✓ BERRAH Kafia et BOUKRIF Moussa, « la problématique de la création des entreprises : une application sur les PME Algériennes », conférence internationale sur l'économie et gestion des réseaux, université ibn zohr et hôtel de robinson Agadir Maroc novembre 21-23, 2013 ;
- ✓ Djemai Sabrina « les PME exportatrices : croissances Economiques hors hydrocarbures » université de Bejaïa, 2013 ;
- ✓ Loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME ;
- ✓ Ministère de l'industrie et des Mines « bulletin d'information statistique n°33 de la PME » éd juin 2018 et nov. 2018;
- ✓ Samia GHARBI, « les PME/PMI en Algérie : ETAT DES LEIUX » mars 2011 ;
- ✓ Mlle FILALI Sarra, « compétitivité et contrainte de développement des PME EN Algérie » ;
- ✓ Mme MOUMOU OUERDIA, « les déterminants et les obstacles à l'internationalisation des pme familiales algériennes » ;
- ✓ Yousef KORICHI et Ali GABOUSSA, « les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives » Algérie, 2003.

Sites internet :

- ✓ www.ansej.org.da;
- ✓ Www.cnac.dz;
- ✓ www.angem.dz;
- ✓ www.andi.dz.

Table de matières

Table de matières

Liste des tableaux.....	I
Liste de figure.....	II
Liste des annexes.....	III
Liste des abréviations.....	IV
Introduction générale.....	1
Chapitre I : La revue théorique sur les PME Algériennes.....	7
Introduction.....	8
Section 1 : Définition, caractéristiques et rôle des PME Algériennes.....	8
1.1 : Définition de la PME.....	8
1.2 : Les caractéristiques des PME.....	11
1.3 : Rôle de la PME dans l'économie Algérienne.....	14
Section 2 : Les dispositifs d'aide aux PME.....	18
2.1: L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ).....	18
2.2 : La caisse nationale d'allocation chômage (CNAC).....	21
2.3 : L'agence nationale pour la gestion du micro-crédit (ANGEM).....	23
2.4 : Agence Nationale de Développement de l'investissement (ANDI).....	25
Section 3 : Contraintes et perspectives de développement des PME en Algérie.....	26
3.1 : Contraintes de créations et de développement des PME en Algérie.....	26
3.2 : Perspectives de développement des PME Algériennes.....	32
Conclusion.....	34
Chapitre II : Analyse des déterminants d'octroi de crédits bancaires aux PME.....	36
Introduction.....	37
Section 1: Les différents crédits bancaires accordés aux PME.....	37

1.1 : Les crédits à court terme.....	38
1.2: Les crédits d'investissements.....	43
Section 2 : Les déterminants d'octroi de crédit bancaire aux PME.....	47
2.1 : Analyse de la structure financière et de l'équilibre financier de l'entreprise.....	47
2.1.1 : La solvabilité de l'entreprise.....	48
2.1. 2: La rentabilité de l'entreprise.....	51
2.1.3 : Autonomie financière.....	52
2.1.4 : Le niveau d'endettement.....	53
2.1.5 : Le besoin en fonds de roulement.....	53
2.2 : Analyse par l'étude technico-économique et évaluation financière du projet.....	54
2.2.1 : Etude technico-économique.....	54
2.2.1.1 : Présentation du projet.....	54
2.2.1.2 : L'étude de marché.....	55
2.2.1.3: Etude commerciale.....	55
2.2.1.4: L'analyse technique du projet.....	56
2.2.2 : Evaluation financière du projet.....	58
2.2.2.1 : La valeur actuelle nette.....	58
2.2.2.2 : L'indice de profitabilité.....	60
2.2.2.3 : Le taux interne de rentabilité.....	61
2.2.2.4 : Le délai de récupération des capitaux investis.....	62
2.3 : Les autres déterminants d'octroi de crédit aux PME.....	63
2.3.1 : Le risque économique.....	63
2.3.2 : Le management.....	64
2.3.3 : La politique générale de l'entreprise.....	64
2.3.4 : Analyse et prise de garanties suffisantes.....	64
2.3.5 : La durée de relation.....	65
Section 3 : Méthodologie de travail.....	65
3.1 : Modèle d'analyse.....	66
3.2 : Techniques de collecte de données.....	67

3.3 : Méthodes de traitement des données.....	68
Conclusion.....	68
Chapitre III : Analyse des déterminants d’octroi de crédit aux PME : cas de la BADR-Banque agence n° 580 de Tizi Ouzou.....	70
Section 1 : Présentation générale de BADR-banque.....	71
1.1 : Historique, évolution, missions et objectifs de BADR- Banque.....	71
1.1.1 : Historique.....	71
1.1.2 : Evolution.....	73
1.1.3 : Les missions et objectifs de BADR.....	74
1.2 : Présentation de l’agence d’accueil et organigramme de la BADR-Banque.....	74
1.2.1: Présentation de l’agence d’accueil.....	74
1.2.2: Organigramme de la BADR-banque.....	76
Section 2 : Différents produits et services de la BADR.....	77
2.1 : Les crédits généraux.....	77
2.1.1 : Les crédits à court terme.....	77
2.1.2 : Les crédits à moyen et long terme.....	78
2.1.3 : Le crédit- bail.....	80
2.2: Crédits spécifiques à la BADR.....	81
2.2.1 : Credit agricole R’FIG.....	81
2.2.2 : Crédit d’investissement « ETTAHADI ».....	82
2.2.3: CREDIT HABITAT RURAL.....	83
Section 3 : Cas pratique.....	84
3.1 : Objet de la demande.....	84
3.2 : Evaluation du projet.....	85
3.3 : Les indicateurs de décision et appréciation finale de l’analyste.....	97
Conclusion générale.....	99
Les limites du travail.....	101
Le résumé du travail.....	102
Les annexes.....	103
La bibliographie.....	111