

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

*Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences  
Financières et comptabilité*

*Option : Finance d'entreprise*



**Thème :**

**Le financement bancaire des PME en  
Algérie  
Cas de la BNA Tizi-Ouzou**

**Réalisé par :**

- KHIARI Housna.
- HAMEURLAINE Omhanni.

**Dirigé par :**

- M<sup>me</sup> MAMMERI Layla

**Devant le jury composé de :**

- **Présidente :** M<sup>me</sup> MEHAR Louiza. MCA
- **Examinatrice :** M<sup>me</sup> SAOUDI Nadia. MCB.
- **Encadrante :** M<sup>me</sup> MAMMERI Layla. MCB.

**Année universitaire : 2021/2022**



## **Remerciement**

*Le présent travail n'est pas seulement le fruit de nos propres efforts, mais aussi les efforts de bien de personnes à qui nous exprimons nos vifs remerciements.*

*Nous exprimons nos remerciement à Madame Mammeri Layla, enseignante au département de sciences financières et comptabilité pour avoir acceptée de diriger ce travail, pour sa disponibilité et ses orientations aussi que ses précieux conseils tout au long de ce travail. Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.*

*Nous tenons aussi à remercier l'ensemble de personnel de la Banque Nationale d'Algérie de Tizi-Ouzou.*

*Enfin à tous ceux qui de nous près ou de loin ont contribué moralement ou matériellement tout au long de ce travail.*

*Nous disons merci.*



## *Dédicaces*

*A mes très chers parents « DJERMANE RABAIA » et « KHIARI MOHAMED » que j'aime beaucoup et que je ne remercie jamais assez pour tout ce qu'ils ont fait pour moi, qui ont toujours été là pour moi et qui m'ont beaucoup aidé, orientés, soutenus et encouragés tout au long de ce travail. Beaucoup de phrases expressives ne peuvent montrer le degré d'amour et d'affection que je ressens pour vous.*

*Mes chers frères « TAHA » et « RIADH »*

*Et ma chère sœur « RYM »*

*Mon neveu « YAZEN »*

*A mon binôme OUMHANNI*

*A tous ceux qui m'aiment et j'aime.*

*Mes amis, mes collègues, mes enseignants. A tous ceux qui m'ont soutenu de prêt ou de loin.*

*Et à tous ceux qui m'ont donnée la force pour continuer...*

*Housna.*



## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail :*

*A celui qui a toujours été la source, et qui l'est toujours, de mon courage, de ma détermination et de détermination et de mon espoir dans la vie ;*

*Merci papa*

*A celle qui a inséré le goût de la vie en moi et le sens de la vie en moi et le sens de la responsabilité, celle qui sacrifié toute sa vie pour mon frère, mes sœurs et moi.... Merci Maman.*

*A mes très chères sœurs NOUR ELHOUDA et HAMIDA, et A mon très cher et unique frère SOUFRANI*

*A toute ma famille du plus petit au plus grand.*

*A mon binôme HOUSNA.*

*Enfin, à tous mes amis, sans les citer, ils se reconnaîtront, non pas par oubli, mais ils sont tellement nombreux qu'il faut plusieurs page pour leur témoigner de ma gratitude.*

**Oumhanni.**

## **Liste des abréviations :**

### **A :**

**ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit.

**ANDI** : Agence Nationale de Développement des Investissements.

**ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.

**ANVAR** : Agence nationale de valorisation de la recherche.

### **B :**

**BADR** : Banque d'Agriculture et de Développement Rural.

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie.

**BA** : Banque d'Algérie.

**BFR** : Besoin de Fond de Roulement.

### **C :**

**CCP** : Comptes courants postaux.

**CCI** : Chambre de commerce internationale.

**CMT** : Crédit à Moyen terme.

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

**CP** : Capitaux Propres.

**CPA** : Crédit Populaire Algérien.

**CALPI** : Comités d'assistance pour la localisation de la promotion des investissements.

**CGCI** : Caisse de garantie des crédits d'investissement.

**CA** : Chiffre d'affaire.

**CNI** : La commission nationale des investissements.

### **D :**

**DA** : Dinars Algérien.

**DAB** : Distributeur Automatique de Banque.

**DAPMR** : Délégation sur police d'assurance Multirisque.

**DAT** : Dépôts A Terme.

**DCT** : Dette à Court Terme.

**DLMT** : Dette à Long et Moyen Terme.

### **F :**

**FMI** : Fond Monétaire International.

**FGAR** : Fond de Garantie des crédits aux petites moyennes entreprises.

**FR** : Fond de Roulement.

**N** :

**NFC** : Nantissement fonde de commerce.

**O** :

**OCDE** : Organisation de Coopération et Développement Economique.

**ONS** : Office nationale des statistiques.

**OPA** : Offre publique d'achat.

**OPE** : Offre publique d'échange.

**P** :

**PIB** : Produit Intérieur Brute.

**PDG** : Président Directeur Général.

**PME** : Petite Moyenne Entreprise.

**PMI** : Petite Moyenne Industrie.

**S** :

**SBA** : Small Business Administration.

**SARL** : Société à Responsabilité Limitée.

**T** :

**TCR** : Tableau Compte Résultat.

**TN** : Trésorerie Nette.

**TPE** : Très Petite Entreprise.

**TPE** : Très Petite Entreprise.

**V** :

**VA** : Valeur Ajoutée.

**VD** : Valeur Disponible.

**VR** : Valeur Réalisable.

**VE** : Valeur d'exploitation.

**VI** : Valeur immobilisée.

## Sommaire :

### Introduction générale

### Chapitre I : Généralités sur les PME et les crédits bancaires.....06

#### Introduction .....07

- Section 01 : Notions de base sur les PME.....07
- Section 02 : Le financement les PME.....17
- Section 03 : Les crédits bancaires accordés aux entreprises.....25

#### Conclusion.....35

### Chapitre II : Les PME et leurs financements en Algérie.....37

#### Introduction.....37

- Section 01 : Aperçu global sur les PME en Algérie.....38
- Section 02 : Le financement des PME en Algérie.....48
- Section 03 : Les contraintes et perspectives liées au développement des PME en Algérie.....53

#### Conclusion.....62

### Chapitre III : Etude du cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (agence de Tizi-Ouzou).....64

#### Introduction.....64

- Section 01 : Présentation de l'agence principale BNA N° 581.....65
- Section 02 : Montage d'un dossier d'un crédit d'investissement.....78
- Section 03 : Analyse d'une demande d'un crédit d'investissement.....82

#### Conclusion.....97

### Conclusion générale

### Bibliographie

### Liste de tableau

### Tables de matières

### Annexes

# **Introduction générale**

### Introduction générale :

Les PME sont un vecteur de dynamisme économique incontestable, elles jouent un rôle important dans la plupart des économies du monde, elles contribuent également de manière significative à la réalisation d'un grand nombre des politiques économiques et sociales que même les grandes entreprises n'y arrivent pas, surtout dans les pays en développement. Cependant, le rôle joué par des PME est contraint par un financement insuffisant et un style management inadapté. Les gouvernements ont de plus en plus attribués des rôles économiques principaux à de telles entreprises et à l'amélioration de leur compétitivité.

En Algérie, il faudra remonter à la fin des années 80 pour déceler les prémices d'une option favorable au développement des PME. En effet, un regain d'intérêt pour les PME devient perceptiblement plus concret à la faveur de la mise en œuvre du processus des réformes économique et de la relance des investissements. Aussi le développement de la PME a-t-il connu un essor remarquable, favorisé notamment par les politiques publiques incitatives en termes d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, de réglementation et mise à niveau. Cette nouvelle option a libéré les énergies entrepreneuriale et engendré une forte dynamique économique caractérisée par un développement rapide et important de PME dans cadre encore en transformation.

Cependant, la PME Algérienne représente aujourd'hui des structures économiques, financières et organisationnelles fragiles laissant suggérer que les efforts de promotions de la PME entrepris par l'Etat, depuis le début des années 90, n'ont pas encore abouti à un décollage significatif de ces entreprises en Algérie. Par ailleurs, la plupart des entreprises rencontrent des difficultés dans leur création, leur fonctionnement et leur développement. Elles ont ainsi des difficultés en matière de gestion financière, de financement et en particulier la difficulté d'accès au financement externe.

En effet, les PME trouvent des difficultés énormes dans le processus de satisfaction du besoin de financement et cela revient à l'insuffisance de ressource financière interne notamment de l'autofinancement d'une part, et d'autre part aux difficultés qu'elles trouvent dans sa procédure de financement externe et principalement celui du financement bancaire, qui est un financement très complexe dans notre pays, et cela revient aux conditions imposées par les banques algériennes et au comportement des PME envers cette source de financement.

La banque est confronté à la rigidité du système bancaire et de la réglementation bancaire, le manque de sécurisation des crédits et à la notion de l'asymétrie informationnelle.

Dans ce travail, nous avons essayé d'explorer la problématique de financement de la PME dans le cadre de sa relation avec la banque en essayant de faire ressortir des sources de financements de ces catégories d'entreprises et les types de crédits accordés par la banque aux PME.

### **Problématique de la recherche :**

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

#### **Comment les banques algériennes contribuent –elles au financement des PME ?**

Autour de cette question centrale, plusieurs questions subsidiaires peuvent découler à savoir :  
En quoi consiste la PME. ?

- Quelles sont les caractéristiques et le contenu de la notion des PME de manière générale et en Algérie de manière particulière ?
- Quelles sont les besoins et les sources de financement de la PME ?
- Comment les PME évoluent-elles en Algérie ? Et quel est leur rôle dans l'économie nationale ?
- Pourquoi les PME rencontrent des difficultés pour se procurer des financements bancaires ?

### **Les hypothèses de la recherche :**

Pour répondre à la problématique précédentes trois hypothèses ont guidé notre recherche :

**H1 :** Tout comme les grandes entreprises, les PME font des choix financiers en utilisant des outils d'analyse leur permettant de choisir les sources les plus appropriées à leurs besoins et les moins coûteuses.

**H2 :** Les PME algériennes se heurtent dans l'exercice de leurs activités à de multiples contraintes liées notamment aux procédures administratives.

**H3 :** Pour bénéficier d'un crédit d'investissement, la PME doit présenter un projet porteur et une bonne santé financière.

### **Motif du choix du thème :**

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

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

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

Les PME et leur financement font l'objet de plusieurs recherches en raison du nombre important et du rôle de cette catégorie d'entreprises dans l'économie. Donc l'objet de notre recherche est de présenter la PME d'une manière approfondie et de citer tous les obstacles qui handicapent le développement de cette dernière ainsi que toutes ses sources de financement.

L'objectif de ce travail, relève aussi de connaître la place qu'occupent les PME dans l'économie algérienne, de mesurer leur poids dans le développement de l'économie nationale, mais essentiellement d'étudier les obstacles qui freinent leur accès aux crédits bancaires.

### **Méthodologie de recherche :**

Pour réaliser ce travail de recherche et répondre aux questions posées, nous avons adopté une démarche basée sur la recherche documentaire à travers la consultation d'ouvrage, des Recherches, des revues et des textes réglementaires relatifs à ce sujet. Nous avons également effectué un stage au niveau de la banque Nationale d'Algérie, agence N°581 de Tizi-Ouzou et nous avons collecté des informations au niveau de la BNA de Tizi-Ouzou.

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

Notre travail est réparti en trois chapitres. Le premier et le deuxième sont consacrés au cadre théorique de notre recherche où une revue littérature, à travers les ouvrages, les articles, thèses de doctorat et mémoires de magister, les études et recherches traitant notre sujet de recherche, a été effectuée.

- Le premier chapitre intitulé généralités sur les PME et les crédits bancaires, nous avons abordé des notions de base sur les PME, leur financement, et enfin les crédits bancaires.

- Le second chapitre, aborde les PME et leur financement en Algérie. La première section présente un aperçu global sur les PME algériennes, la deuxième section aborde le financement des PME en Algérie, et la troisième section est consacrée aux contraintes et perspectives liées au développement des PME en Algérie.
- Le troisième chapitre, intitulé étude du cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (agence de Tizi-Ouzou), ce chapitre est constitué, à son tour, de trois sections. La première est consacrée à une présentation de l'organisme d'accueil, deuxième section porte sur le montage de dossier d'investissement, la dernière section illustre le traitement de la PME « X » par la BNA.

# **Chapitre I :**

## **Généralités sur les PME et les crédits bancaires**

**Introduction:**

La Petite et Moyenne Entreprise est un acteur majeur dans toutes les Economies du monde en jouant un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social à travers sa contribution à la croissance et à la création de l'emploi.

Les PME sont un facteur essentiel de stabilité sociale et de dynamisme économique, néanmoins, Il n'existe pas une définition précise et unique de la Petite et Moyenne Entreprise, il est possible de dégager des caractéristiques communes des PME et d'énumérer un nombre de critères quantitatifs et qualitatifs qui sont généralement utilisés pour définir les PME.

L'objet de ce premier chapitre est d'enrichir en concepts fondamentaux notre étude sur les (PME) par la présentation des différentes notions et la description de leurs caractéristiques, et au mode du financement auquel elles sont confrontées.

La première section sera consacrée aux généralités sur les PME, afin de mieux cerner notre sujet. La deuxième sera quant à elle consacrée à la problématique du financement, l'offre de financement mis aux dispositions des PME, qu'elle soit direct ou indirecte. Et la troisième section sera consacrée au financement bancaire, en se basant sur les différents crédits bancaires.

**Section 01 : Notion de base sur les PME.**

Le terme PME englobe des définitions qui varient d'un auteur à l'autre, d'un pays à l'autre et parfois dans un même pays nous trouverons de différentes définitions, en fonction des programmes gouvernementaux. Néanmoins, les variables communément utilisées pour définir les PME restent le nombre de salariés, le chiffre d'affaires et le total du bilan.

Dans la même section, Nous analyserons les principales caractéristiques de la petite et moyenne entreprise, à savoir : son organisation, sa gestion et ses caractéristiques financières, et mettre en évidence l'importance économique et sociale des PME, leur participation à l'absorption du chômage et à la création de richesses.

**1-1. Précisions terminologiques et définition :**

En premier lieu, une précision terminologique s'impose : le français a forgé le sigle PME par accollement des **mots** "petit" et "moyen", ce qui peut être source d'ambiguïté....et de quelques barbarismes : si, au pluriel, on peut dire petites et Moyennes entreprises, il va de soi qu'au singulier la PME ne peut être qu'une petite ou Moyenne entreprise.

De leur côté, les Anglo-saxons insistent sur le mot "petit" et parlent des small businesses. Les Allemands, pour leur part, ont longtemps mis l'accent sur le mot "moyen" avec le terme de Mittelstand. Cependant, le sigle PME semble s'être peu à peu généralisé dans la plupart des États, y compris dans les pays anglo-saxons (SME : Small and Medium Enterprises).

Les associations ou syndicats représentatifs des PME ont cherché à en donner la définition la plus large possible. Pour la CGPME, fondée en 1944 « les petites et moyennes entreprises sont celles dans lesquelles les chefs d'entreprise assument personnellement et directement les responsabilités financières, techniques sociales et morales de l'entreprise, quelle que soit la forme juridique de celle-ci » <sup>1</sup>

On peut aussi définir les PME comme « la petite et moyenne entreprise est, avant tout, une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante opérant dans les secteurs

---

<sup>1</sup>- Henry savajol, **regards sur les pme : PME clés de lecture définitions dénombrement typologies**, édition l'agence des pme, France P.15

primaires manufacturiers ou des services et dont les responsabilités incombent le plus souvent à une personne sinon à deux ou trois personnes, en général seuls propriétaires du capital ».<sup>1</sup>

A priori, le concept de la PME semble être courant et tout à fait clair. A posteriori une revue de littérature montre que les avis des chercheurs en gestion et des spécialistes en PME divergent quant à la définition de celle-ci. En effet, à l'heure actuelle, il n'existe pas de définition universelle de la PME. Les définitions données à cette catégorie d'entreprises diffèrent dans l'espace et dans le temps, chaque pays définit la PME selon ses besoins et ses politiques économiques.

L'Encyclopédie de l'Economie et de la gestion définit les petites et moyennes entreprises « comme des entreprises juridiquement et financièrement indépendantes dans lesquelles le dirigeant assume la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés »<sup>2</sup>

## **1-2. Les critères et les spécificités des PME selon deux approches :**

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

### **1-2-1. Définition selon l'approche quantitative :**

Cette approche s'efforce de mettre en relief la dimension de l'entreprise, en privilégiant deux aspects représentatifs à savoir : l'indépendance de l'entreprise et la taille de l'entreprise. De ce fait, le premier critère à prendre en compte est l'indépendance de l'entreprise d'où un petit établissement contrôlé par une grande entreprise n'est pas une PME. Le problème est notamment posé par les franchises et certaines formes de sous-traitance, d'où la nécessité de réaliser la distinction entre une sous-traitance de capacité dans laquelle le sous-traitant est en situation de dépendance vis-à-vis du donneur d'ordre et la sous-traitance de spécialité dans laquelle il y a davantage d'autonomie.

---

<sup>1</sup>- Pierre André Julien, Michel Marchesnay, **la petite entreprise : principes d'économie et de gestion**, édition Vuibert, Paris, 1987, P.56

<sup>2</sup>- Bernard Belletante et les autres, **diversité économique et modes de financement des PME**, édition l'Harmattan, Paris, 2001, P24

Le deuxième critère à prendre en considération est la taille de l'entreprise. Selon cette approche, la distinction entre la PME et la grande entreprise est basée sur de nombreux critères quantitatifs dont les plus couramment utilisés sont :

- Le capital,
- Le nombre d'employés,
- Le chiffre d'affaires,
- La part de marché et les investissements.

Par contre, d'autres utilisent les critères tels que :

Le total du bilan, la capacité de production, la production annuelle, les surfaces occupées, le rayon d'activité géographique, les bénéfices, la valeur ajoutée et le patrimoine net.

Les premiers travaux valorisant les définitions quantitatives de la PME sont ceux des chercheurs de l'école d'Aston dans les années 1970. Les principaux résultats de cette école confortaient l'idée selon laquelle la taille de l'organisation constitue un facteur prédictif majeur de sa structuration.

Par la suite, et en l'absence d'une définition unifiée des PME, la commission européenne, comme étant l'une des principales institutions de l'union européenne, a essayé d'analyser les différents critères quantitatifs pour en retirer les éléments principaux de son analyse, cette commission a conclu qu'il ne serait pas opportun d'établir une définition unique et rigide des PME, il faut plutôt retenir les critères les plus pertinents en fonction du but poursuivi et du secteur concerné.

De ce fait, elle a opté pour une première définition de la PME en 1996 tout en croisant les catégories de taille, limitées par le nombre de salariés, le chiffre d'affaires ou le total du bilan de l'entreprise d'une part, et l'autonomie juridique de l'entreprise d'autre part.<sup>1</sup>

Par la suite, cette définition a été modifiée par la même commission en 2003 en se référant pratiquement aux mêmes critères de la définition précédente, mais en proposant de nouveaux seuils financiers. En outre, ces deux définitions européennes ont été considérées comme le cadre de référence dans plusieurs pays.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>- Nadine Levratto, **les PME : Définition, rôle économiques et politiques publiques**, 1ère édition, éditions de Boeck Université, Bruxelles, 2009, P 22

<sup>2</sup>- Wtterwulghe Robert, « **la PME : une entreprise humaine** », édition De Boeck, BRUXELLES, 1998, P.19

### 1-2-2. Définition selon l'approche qualitative :

Plusieurs auteurs préfèrent cette approche pour définir le point commun des PME. Ils évoquent un mode de gestion caractérisé par le rôle central du dirigeant.<sup>1</sup>

Cette approche s'appuie sur des critères descriptifs, socio-économiques et analytiques, des éléments permettant de caractériser la PME et la distinguer ainsi de la grande entreprise non pas par sa petite dimension, mais par des caractéristiques spécifiques à cette catégorie d'entreprise.

La GREPME définit la PME comme « une unité de production ou de distribution et une unité de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise. ». Pour P.André Julien et Marchesnay. M, la PME est « avant tout une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou de services et dont les fonctions de responsabilité incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en général seules propriétaires du capital ».

Ces deux définitions, comme toutes les définitions qualitatives de la PME, se basent sur les caractéristiques de celle-ci pour la définir, mais comme pour l'approche quantitative, il n'existe pas de définition uniforme de la PME et les critères utilisés sont multiples. Cependant, toutes les définitions de cette approche convergent autour d'un point commun qui est « le rôle du propriétaire-dirigeant de la PME ». En effet, Julien et Marchesnay soulignent que « le chef d'entreprise est omniprésent dans l'approche qualitative. Son rôle est considéré comme déterminant dans la PME ».

Aux Etats-Unis, depuis les années 50, la définition de la PME est liée à l'aspect humain de la PME et à son indépendance. En effet, pour définir la PME, la Small Business Act (SBA) retenait comme critère déterminant, le fait d'être géré de façon indépendante, d'appartenir à un entrepreneur indépendant et le fait de ne pas avoir de position dominante sur le marché.<sup>2</sup>

Dans les années 60, les autorités britanniques ont chargé une commission d'étudier la problématique des PME. Cette étude a donné naissance au « rapport Bolton » qui porte le

---

<sup>1</sup>- Christian Paquay, Luc Servais, **PME et stratégie**, édition professionnelle, Belgique, 2005, P.20

<sup>2</sup>- OUSSAID Aziz, **Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME Algériennes**, mémoire de Magister en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2016, P.14

nom du président de cette commission. Celui-ci donne une définition de la PME reposant sur trois (03) critères :

- La PME est une entreprise gérée par son propriétaire d'une manière personnalisée ;
- Une part de marché relativement restreinte ;
- L'indépendance de la société.

Selon ce rapport, la PME se caractérise par un organigramme différent de celui des grandes entreprises. Il met l'accent sur la personnalité du dirigeant qui participe à tous les niveaux de la gestion et ne délègue pas le pouvoir de décision.

Enfin, de nombreux chercheurs ont tenté de donner une définition qualitative à la PME. Ces chercheurs s'appuient sur la spécificité de celle-ci et sur des critères qui, malheureusement, ne peuvent être appliqués pour l'ensemble des PME. Ces définitions « ne sont pas toutes satisfaisantes car, à force de se vouloir exhaustives, elles usent des critères qui sont loin d'être rencontrés dans toutes les PME et aboutissent à négliger l'hétérogénéité des petites entreprises. Elles sacrifient la richesse de la diversité de la réalité PME à un souci d'universalité ».

### **1-3. Définition dans les pays industrialisé :**

#### **1-3-1. En Europe :**

La commission européenne s'est efforcée d'analyser les différentes définitions de la PME. Pour en retenir les éléments principaux, de son analyse, la commission européenne concluait en 1992 « qu'il faut retenir les critères selon elle, les plus pertinents en fonction du but poursuivi et du secteur concerné.

Dès sa création l'observatoire européen constate qu'il n'existe aucune définition standard, ni scientifiquement fondée utilisant un critère quantitatif de taille basé sur le nombre de travailleurs. Les PME sont définies à cette fin comme les entreprises de moins de 500 travailleurs des secteurs secondaires et tertiaires.

Certains auteurs estiment que pareille définition a le mérite de la clarté et de la simplicité. Le seuil retenu est toutefois peu sélectif puisqu'il regroupe 99% du total des entreprises de la communauté. Reconnaisant qu'une entreprise de 500 personnes dispose de moyens financiers, humains et techniques et repose sur une structure de management la distinguant d'une PME.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>- Wtterwulghe. Robert, Op. cit, PP.19.27

Selon l'approche européenne, dans les recommandations adressées aux Etats membres en 2003, il faut tenir compte de 4 critères :

- La taille : on distingue les micro-entreprises (1 à 9 salariés), les petites entreprises (10 à 49), les moyennes entreprises (50 à 249), enfin les grandes entreprises (plus de 250) les PME sont celles comprises entre 10 et 249 salariés.
- Le chiffre d'affaires : en général, on fixe la barre entre 10 et 50 millions d'euros de CA annuel.
- Le total du bilan : en général, en dessous de 43 millions d'euros.
- Les PME qui respectent un critère d'indépendance. Sont considérées comme indépendantes, les entreprises qui ne sont pas détenues à hauteur de 25% ou plus du capital ou des droits de vote par une ou plusieurs grandes entreprises.<sup>1</sup>

La commission utilise donc trois critères quantitatifs et un critère d'ordre plus qualitatif. Elle estime que le critère du nombre de personnes occupées doit impérativement être utilisé, mais qu'il faut le combiner à un critère financier reflétant l'importance économique relative d'une entreprise. En outre, considérant que le seul critère de chiffre d'affaires est trop dépendant du secteur auquel appartient l'entreprise, elle introduit également le critère du total du bilan, l'un des deux critères pouvant être dépassé.<sup>2</sup>

### **1-3-2. Au Japon :**

La définition de la PME au Japon s'appuie sur l'effectif et capital/investissement, ces deux critères sont différents selon les secteurs d'activité comme le montre le tableau I.01 ci-dessous.

---

<sup>1</sup>- Jean-François Eck, Michel-pierre Chélini, **PME et grandes entreprises en Europe du nord-ouest XIX et XX siècle : activités stratégie, performances**, édition Septentrion, France, 2012, P.36

<sup>2</sup>- Wtterwulghe Robert, Op. cit, P.28

Tableau N°(01) : Définition de la PME au Japon

Secteurs d'activité	Nombre d'employés	Capital
Fabrication, construction et transport	Moins de 300 personnes	Moins de 300 millions de Yens
commerce de gros	Moins de 100 personnes	Moins de 100 millions de Yens
Industrie des services	Moins de 100 personnes	Moins de 50 millions de Yens
Commerce de détail	Moins de 50 personnes	Moins de 50 millions de Yens

Source : Etude économiques de L'OCDE, Turquie, 1994, p.11

### 1-3-3. aux Etats-Unis :

Une PME « celle qui est gérée de manière indépendante, organisée dans un but lucratif, et n'est pas dominante dans son domaine. Selon le secteur d'activité, l'admissibilité de taille standard est basée sur le nombre moyen d'employés pour les douze mois précédents ou sur le volume des ventes en moyenne sur une période de trois ans »<sup>1</sup>

Des critères de taille et de chiffre d'affaires sont ajoutés et varient selon les secteurs d'activité. En général, une PME est celle qui :

- Emploie moins de 500 salariés, mais ce seuil est porté à 1500 dans l'industrie manufacturière.
- Le chiffre d'affaires annuel doit être inférieur à 5 millions de dollars dans les services, à 13.5 millions de dollars dans le commerce, et à 17 millions de dollars dans la construction.

### 1-4. Caractéristiques des PME :

Dans le cadre spécifique des PME, qui composent la majorité de la démographie des entreprises, nous pouvons souligner les caractéristiques spécifiques si différentes des grands groupes.

- La petite taille : associée à des contacts directs, une distance hiérarchique moindre, des relations de travail plutôt informelle. Elle permet d'opposer la PME aux grandes entreprises plus anonymes, fortement hiérarchisées et formalisées ;

<sup>1</sup> Azzaoui Khaled, **Le financement des PME et les mécanismes de garantie en Algérie**, thèse de doctorat en Sciences de gestion, école supérieur de commerce d'Alger, 2017, P.10

- La Centralisation : voire la personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant.
- Faible spécialisation : au niveau de la direction, des employés et équipements. Dans une PME, la direction assume les aspects stratégiques, commerciaux et les rapports avec les institutions aussi bien que des tâches opérationnelles de production.

Les employés doivent généralement être capables de changer de poste de travail ou de fonction. Les équipements doivent permettre la flexibilité de la production en étant capables de produire à un coût compétitif des petites séries variées.

- Stratégie intuitive ou peu formalisée : le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie ;
- Des systèmes d'information interne et externe peu complexes et peu organisés : dans les PME le dialogue et le contact direct sont préférés aux mécanismes formels et écrits
- Forte proximité des acteurs (proximité entre patron et employés) ; cette proximité permet au dirigeant de la PME de maintenir son empire sur l'entreprise et son évolution, ce qui constitue un facteur clé de flexibilité et de la réactivité qui assurent la compétitivité de ces entreprises. On peut également ajouter :
- La concentration du management dans les mains parfois d'un décideur en opposition aux décisions prises en équipe.
- Capacité d'adaptation rapide aux événements et aux fluctuations de l'environnement économique et ce, grâce à la simplicité de leurs structures et la faiblesse de leurs engagements, cette capacité d'adaptation à l'environnement dépendra de la capacité du dirigeant à pouvoir sélectionner, transmettre et interpréter les informations.
- Des ressources humaines limitées car les collaborateurs en PME sont généralement moins nombreux et plus polyvalents au niveau des fonctions, il y a donc moins de spécialistes ou profit de talents plus généralistes qui ne peuvent pas couvrir l'ensemble des domaines de compétences nécessaires à l'entreprise.
- Capacité d'innover rapidement pour s'adapter au marché.
- La plupart des dirigeants de PME privilégient l'indépendance et la pérennité de leur entreprise à sa croissance.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>- DEBBAHI Yamina, **le cadre conceptuel des petites et moyennes entreprises : diversité et spécificité**, disponible sur le site : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/147181>, consulté le 20-09-2022.

**1-5. Les rôles des PME :**

Les PME jouent un rôle important dans la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants, et aussi dans la promotion d'une croissance économique viable et la création d'emplois, tout en contribuant au capital social, culturel et environnemental des nations.

**1-5-1. Créations d'emploi :**

Les PME, par leur nombre très important, sont un vivier de l'emploi dans tous les pays et occupent en moyenne deux tiers de l'emploi total. Au Japon, les PME emploient environ 30 millions de personnes soit 68% de la population active. Ce taux est de 67% dans l'union européenne mais il varie d'un pays à un autre, il est de 54% au Royaume-Uni et en Slovaquie et nettement supérieur à la moyenne en Italie, au Portugal et au Chypre où il atteint, respectivement, 81,3%, 82% et 84,3%. Les micro-entreprises occupent en moyenne plus d'un tiers du total de l'emploi, soit la moitié des emplois de l'ensemble des PME en raison de leur écrasante majorité dans les tissus économiques de la plupart des pays.

La part des PME dans l'emploi total, qui est de 70% en moyenne, est inférieure à leur contribution dans la création d'emploi. Une étude réalisée par la commission européenne montre qu'entre 2002 et 2010, les PME ont assuré 85% de la création nette d'emploi en Europe.<sup>1</sup>

Quels que soient les études et les pays considérés, les différents auteurs s'accordent à constater que, depuis le début des années 70, les performances des PME en matière d'emploi sont meilleures que celles des grandes entreprises. Dans la majeure partie des pays occidentaux, leur part dans l'emploi a augmenté au cours des 20 dernières années. Ce mouvement reverse la tendance qui prévalait auparavant.<sup>2</sup>

**1-5-2. participation à l'innovation :**

Le débat sur la place et le rôle des PME dans le processus d'innovation est ancien et productif. En économie industrielle, différents auteurs ont tenté de faire le point sur la question en traitant aussi bien de la contribution de cette catégorie d'entreprises que des indicateurs qui permettent de la mesurer.

---

<sup>1</sup>- Oussaid Azizi Op. cit p 31

<sup>2</sup>- Wtterwulghe. Robert, Op. cit, P.104

Une analyse plus fine des processus industriels. A la suite de Winter 1984, Acs et Audrestch 1990 ont mis en évidence l'existence de deux régimes technologiques :

- Un régime technologique entrepreneurial qui est favorable à l'entrée innovatrice et défavorable à l'activité innovante produite par les firmes de grande taille
- Un régime technologique traditionnel, habituel qui est favorable à l'activité innovante des grandes firmes et défavorable à l'entrée innovatrice de petites firmes.

Cette étude montre que le degré d'innovations dû aux PME est différent selon des secteurs et il reflète que les PME peuvent être plus innovatrices que les grandes, ce que la réalité montre très clairement, par exemple, dans les secteurs dits du « high-tech ».

Il y a deux facteurs qui permettent aux PME de jouer un rôle d'innovation :

- Premièrement d'ordre organisationnel : Les PME sont par nature moins bureaucratiques que les grandes entreprises, ce qui leur permet de prendre des risques innovateurs plus forts.
- Deuxièmement l'ordre commercial : En effet l'incertitude qui fait face au lancement sur le marché d'une innovation est difficilement compatible avec les tailles des marchés habituels des grandes firmes.<sup>1</sup>

### **1-5-3. La création de richesses :**

A travers le monde, les PME représentent l'écrasante majorité des entreprises, contribuant massivement à la création de richesses et de l'emploi de leurs territoires.

Selon des données relatives aux perspectives de (l'OCDE) sur les PME et sur l'entrepreneuriat, la PME représente : 95% à 99% des entreprises au niveau mondial, En Europe, les PME représentent en moyenne 99,8% de l'ensemble des entreprises, aux Etats-Unis, les PME jouent un rôle moins prépondérant et ne constituent qu'environ 80% du total des entreprises, En Asie, les PME représentent plus de 99% de l'ensemble des entreprises au Japon, en Corée du Sud et en Chine. En Amérique latine, les PME constituent en général plus de 90% des entreprises, mais avec de forte disparité entre les pays.

De ce fait, les PME jouent un rôle important dans la création de richesses à travers la création de la valeur ajoutée. Cette valeur ajoutée créée par une PME se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ses ventes, elle est

---

<sup>1</sup> - Bernard. B, Nadine.L, Bernard.P , Op. cit PP.101-102

destinée à recouvrir l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations.

Il est clair alors, que les PME quelle que soit leur taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité économique d'un pays.<sup>1</sup>

Cependant, les données concernant les pays en développement, et surtout les pays de l'Afrique, reste insuffisantes pour apprécier le poids des PME dans la création de la valeur ajoutée, dans la création de l'emploi et dans les exportations. Mais, de manière générale, et comme partout au monde, les PME africaines forment la majorité des entreprises dans leur pays.

«La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois et à diffuser les progrès technologiques. Elle renouvelle aussi le tissu industriel ».<sup>2</sup>

## **Section 02 : Financement des PME**

Afin de pouvoir exercer leurs activités, les entreprises ont toujours un fort besoin en capitaux pour assurer le financement et le développement de leurs projets. Pour faire face à ce besoin, ces entreprises peuvent mobiliser leurs propres ressources, en l'occurrence leurs fonds propres, composés du capital sociale ou s'autofinancer.

Cependant, dans la plupart des cas, l'entreprise ne peut se contenter de ses propres ressources pour satisfaire continuellement ses besoins, elle fait donc appel au financement externe, principalement à travers les marchés financiers et les banques.

### **2-1. Les modes de financement des PME :**

Les sources de financement de l'entreprise peuvent être classées selon leur origine en deux principales catégories :

- Internes (propriétés de l'entreprise).
- Externe à l'entreprise.

---

<sup>1</sup>- Azzaoui Khaled Op. cit P.18

<sup>2</sup>- WITTERWULGHE Robert, **op. cit**, P.99

**2-1-1. Financement interne :**

Le financement interne est la première forme de financement, elle consiste pour l'entreprise de financer ses investissements et sa croissance avec ses propres ressources sans faire appel à d'autres capitaux étrangers.

Il existe plusieurs types de financement interne :

- L'autofinancement qui est considérée comme la première source de financement des PME.
- Le renforcement des capitaux propres.
- La cession des éléments d'actif.

**2-1-1-1. L'autofinancement :**

L'autofinancement est une condition majeure de l'autonomie des entreprises publiques économiques.

Cependant, elle suppose une structure financière équilibrée et un cash-flow net disponible suffisant pour faire face aux besoins induits par les décisions d'investissements sans un recours important au crédit bancaire ou autres sources provenant d'ailleurs.<sup>1</sup>

La capacité d'autofinancement mesure l'ensemble des ressources interne dégagées par une entreprise, hors éléments exceptionnels, sur une période.<sup>2</sup>

- La CAF se calcule comme suit :

$$\text{CAF} = \text{Résultat net de l'exercice} + \text{Dotations nettes aux amortissements et provisions} - \text{reprise sur provisions et amortissements} - \text{neutralisation des amortissements} + \text{Valeur nette comptable des éléments d'actifs cédés} - \text{produits des cessions d'éléments d'actifs} - \text{Quote-part des subventions d'investissement viré au résultat de l'exercice.}$$

Dans le cas des entreprises qui ne distribuent pas leurs dividendes, comme c'est le cas de la plupart des PME, l'autofinancement est égal à la CAF.

<sup>1</sup>- Youcef Debboub, **le nouveau mécanisme économique en Algérie**, édition OPU, Alger, 2001, P.126

<sup>2</sup>- Jean-marc tariant, **guide pratique des relations banque- entreprise**, édition l'organisation, 2011, P.263

**2-1-1-2. L'augmentation des fonds propres :**

L'augmentation des capitaux est une autre source de financement interne après l'autofinancement, elle est très utilisée par les PME et la majorité des entreprises familiales. L'entreprise peut se financer, sans recourir aux fonds externes, soit avec de nouveaux apports des actionnaires existants ou du propriétaire, soit par l'incorporation des réserves ou bien à travers les compte courant des associés.

- **Emission d'actions aux profits des actionnaires existants :** Ce mode de financement est identique au financement de départ (lors de la création de l'entreprise), il s'agit d'émettre des actions uniquement au profit des actionnaires existants. Ces apports peuvent être en numéraire: des liquidités pour renforcer les fonds propres de l'entreprise, comme ils peuvent être en nature : actifs corporels ou incorporels.
- **L'augmentation du capital par incorporation de réserves :** Dans ce cas, l'entreprise émet de nouvelles actions sous la forme d'une augmentation de capital par incorporation des réserves. Cela présente l'avantage de ne pas faire appel à de nouveaux actionnaires et donc de ne pas modifier la répartition du capital entre les actionnaires, c'est le cas notamment des entreprises familiales qui veulent garder le contrôle de leur entreprise. Les actionnaires souscrivent donc à l'augmentation de capital au prorata de la part qu'ils détiennent déjà dans le capital de l'entreprise.<sup>1</sup>
- **Les comptes courants d'associés :** Les entreprises possèdent dans leurs bilans un compte appelé « les comptes courants d'associés ». Ce compte contient parfois des sommes très importantes et disponibles pendant de nombreuses années. Même s'ils figurent dans le bilan des entreprises dans la partie « capitaux propres », les comptes courants d'associés sont considérés comme des dettes financières que l'entreprise peut intégrer dans ses fonds propres pour financer ses activités. Une fois intégrés dans les fonds propres, ces comptes courants seront considérés comme un prêt que les associés accordent à leurs propres entreprises.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>- Bourkous Djamil, **les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire**, mémoire de magister en Sciences économiques, Université d'Oran, 2007.

<sup>2</sup>- Ousssaid azizi Op.cit P 57

### 2-1-1-3. Cession des éléments d'actifs :

Les cessions d'éléments de l'actif immobilisé peuvent résulter soit, du renouvellement normal des immobilisations qui s'accompagne -à chaque fois que cela est possible- de la vente des biens renouvelés, soit de la nécessité d'utiliser ce procédé pour obtenir des capitaux. L'entreprise est alors amenée à céder certaines immobilisations qui ne sont pas nécessaires à son activité, ou bien, certains éléments résultant de la mise en œuvre d'une stratégie de recentrage, c'est-à-dire que l'entreprise peut céder des usines, des participations, voire même des filiales, dans ce cas, les sommes en jeux sont souvent considérables.<sup>1</sup>

Les éléments d'actif concernés sont les immobilisations incorporelles et corporelle (amortissables ou non); les immobilisations financières (essentiellement les titres de participation, titres immobilisés de l'activité ; valeurs mobilières de placement).<sup>2</sup>

### 2-1-2. Le financement externe :

Une fois les ressources internes épuisées, l'entreprise est contrainte de se tourner vers des pourvoyeurs de capitaux externes. Parmi les sources de financement externe nous pouvons distinguer : les sources de financement direct et les sources de financement indirect.

#### 2-1-2-1. Le financement direct (les marchés financiers) :

Le marché financier peut être définie comme étant le lieu qui permet aux agents à capacité de financement de prêter directement des fonds aux agents à besoins de financement (entreprises), au moyen d'instruments financiers appelés titres.

Il peut être défini aussi comme « le marché des capitaux à long terme »<sup>3</sup>.

C'est un lieu d'échange sur lequel l'épargnant doit pouvoir être assuré de retrouver la liquidité de ses avoirs en cas de nécessité en vendant ses valeurs mobilières.<sup>4</sup>

En tant que marché primaire (sur lequel les titres sont vendus et achetés pour la première fois)<sup>5</sup> le marché financier permet de lever le capital et de transformer directement l'épargne des ménages en ressources longues pour les entreprises ; en contre partie de ces

---

<sup>1</sup>- J.Delahaye , F.Delahaye, **Finance d'entreprise**, édition Dunod, Paris, 2007.P.346

<sup>2</sup>- Pierre VERNIMMEN et les autres, **finance d'entreprise**, 14<sup>ème</sup> édition, édition Dalloz, paris, 2016, P.1450

<sup>3</sup>- Luc BERNET-ROLLANDE, **principes de technique bancaire**, 23<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, P.320

<sup>4</sup>- PHILIPPE.M, S.Mahier, **techniques bancaires**, édition DUNOD, Paris, 2017, P.274

<sup>5</sup>- FREDERIC. P, **économie générale**, édition DUNOD, Paris, 2014, P.113

capitaux, les entreprises émettent des valeurs mobilières, essentiellement des actions et des obligations.

En tant que marché secondaire, les marchés financiers assurent la liquidité et la mobilité de l'épargne investie en actions ou en obligations. La bourse assure le bon fonctionnement du marché secondaire. Sans le marché financier, les valeurs mobilières ne seraient qu'un piège dans lequel les épargnants pourraient entrer sans pouvoir en sortir lorsqu'ils le désirent. C'est la négociabilité des obligations et surtout des actions sur un marché qui en font un placement séduisant pour l'investisseur. Cette liquidité du marché permet de réaliser rapidement des arbitrages de portefeuille sans devoir attendre les échéances des titres qui le composent ou rechercher individuellement une éventuelle contrepartie. Le marché financier permet également la valorisation des actifs financiers qui y sont cotés. En effet, chaque actif financier a un prix qui dépend des anticipations des investisseurs sur les revenus futurs qu'il rapporte. Si le marché financier est efficient, le prix d'un bien est à chaque instant une estimation de sa vraie valeur. Dans ces conditions, le marché financier donne des indications concrètes à la fois aux chefs d'entreprises et aux investisseurs. Pour l'investisseur, le prix des valeurs mobilières dans un marché efficient est tel que les espoirs de rentabilité sont proportionnels aux risques perçus. Selon ses revenus et ses besoins de consommation futurs et sa plus ou moins grande aversion pour le risque, l'investisseur choisira de se porter sur les actifs financiers qui lui conviennent. De même, pour le chef d'entreprise qui doit réaliser des investissements, une valorisation correcte lui permet de déterminer les anticipations de revenu et donc la rentabilité exigée par les actionnaires. Celle-ci lui permet de déterminer le coût du capital de la société qu'il dirige et indique le montant des investissements qu'il peut entreprendre.<sup>1</sup>

Les principaux rôles du marché financier sont<sup>2</sup> :

- Financement des sociétés cotées et de l'Etat grâce à l'épargne publique (émission d'actions et d'obligations) ;
- Investissement : de nombreux investisseurs interviennent régulièrement sur ce marché (investisseurs institutionnels, trésoriers d'entreprises, particuliers..) ;
- Evaluation des sociétés cotées.
- Prises de contrôle et regroupements (acquisitions de participation, OPA, OPE) ;

---

<sup>1</sup>- BERKAL Safia, **Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites**, mémoire de magister en sciences économiques, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou,2012, PP.13.14

<sup>2</sup>- DELAHAYE.F, DELAHAYE.J, **finance d'entreprise cas pratiques**, édition DUNOD, Paris, 2007, P.16

**2-1-2-3. Financement bancaire (indirect) :**

Le financement bancaire est un autre moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises.

Diverses études démontrent qu'après l'autofinancement, les PME recourent prioritairement à l'endettement bancaire, les PME sont de par leur taille, rarement en mesure de recourir directement aux marchés financiers et à leurs produits. Le banquier constitue donc leur première source de financement externe.<sup>1</sup>

Il existe plusieurs formes de crédits, leurs durées et leurs objectifs sont différents, On distingue les crédits à court terme, ils sont destinés à financer le cycle d'exploitation et la trésorerie de l'entreprise et les crédits à moyens et à long terme, ils sont destinés pour le financement des équipements et des investissements.

De façon générale, une entreprise peut avoir à faire face à des difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes. Pour résoudre ses besoins de trésorerie, l'entreprise va se retourner vers son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme, ces crédits sont consentis aux entreprises pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux.

Elle accorde des crédits à long terme aussi que ce soit à la création ou pour des nécessités de développement, toute entreprise se doit investir, c'est-à-dire d'acquérir de nouveaux moyens de production. Le financement de ces investissements se fait, en effet, le plus souvent en ayant recours aux crédits bancaires.<sup>2</sup>

**2-2. Les obstacles liés à l'accès au crédit bancaire :**

- 1<sup>ère</sup> contrainte : d'ordre externe liée à la nature et aux caractéristiques des banques : Les banques évitent de prendre des risques excessifs en matière de distribution de fonds. Cette préoccupation s'accroît bien entendu quand il s'agit de PME.
- Pour se prémunir contre ce risque supposé élever, les banques exigent des garanties réelles que la quasi-totalité de ces PME est dans l'incapacité d'offrir. Ce qui représente une pression psychologique sur l'entreprise et les exclut tout naturellement des financements bancaires. L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME.

---

<sup>1</sup>- WITTERWULGHE R, Op. cit, p.129

<sup>2</sup>- Luc BERNET-ROLLANDE, Op. cit PP.205.251

- 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).
- Le coût du crédit est élevé. Les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs.
- L'inefficacité de la réglementation des changes. Elle est inadaptée aux échanges de services.
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement.
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.
- 2ème contrainte : d'ordre interne relatif à la structure financière de ces entreprises. Les problèmes sont également enracinés dans les entreprises elles-mêmes, l'insuffisance d'informations financières, la structure financière déséquilibrée, l'organisation centralisée et personnalisée, le manque de transparence, ainsi que le manque de fiabilité des documents comptables que les entreprises présentent aux banques. Il s'agit là d'un problème d'asymétrie de l'information et de la conception de facteur risque entre le banquier et l'entrepreneur.<sup>1</sup>

### **2-3. Avantages et inconvénients de chaque forme de financement :**

Le tableau suivant résume les différents avantages et inconvénients de chaque forme de financement.

---

<sup>1</sup>- HADJI Amel, LEBIG Mohamed Bachir, **Les obstacles de financement des PME en Algérie**, Revue de Financement, Investissement et Développement Durable, Vol 06, N 01, juin 2021.

Tableau N° (02) : Avantages et inconvénients de chaque forme de financement

Forme de financement	Avantages	Inconvénients
<b>Financement interne (autofinancement)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Principe accessible à toutes les entreprises ;</li> <li>- Préserve l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise.</li> <li>- Gratuit (grâce aux profits antérieurs) et met à l'abri de la cherté quand les taux sont élevés.</li> <li>- Pas de remboursement à prévoir.</li> <li>- Image de l'entreprise saine et prospère.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investissement limité par les profits passés.</li> <li>- Peut priver l'entreprise d'autres utilisations judicieuses de ses gains de productivité.</li> <li>- Peut s'avérer insuffisant pour franchir un seuil (taille minimum) pour la rentabilité.</li> <li>- Peut priver inutilement de facilités de croissance de profits, surtout si les taux d'intérêts sont faibles.</li> </ul>
<b>Financement externe indirect par emprunt bancaire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Principe accessible à toutes les entreprises.</li> <li>- Financement souple (ajustement aux besoins de financement de l'entreprise) et qui peut permettre de profiter d'opportunités de croissance.</li> <li>- N'est pas malsain tant que cela permet de dégager plus de profit que de coût du service de la dette.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ça peut coûter cher.</li> <li>- Dépendance vis-à-vis de la banque.</li> <li>- Endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter les partenaires.</li> </ul>
<b>Financement externe direct par émission d'actions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas d'endettement ni de remboursement mais augmentation des fonds propres (action=titre de propriété).</li> <li>- Pas tout à fait gratuit puisqu'il faut verser des dividendes mais ce n'est pas une charge déséquilibrante puisqu'elle dépend du bénéfice.</li> <li>- Argent facile pour les entreprises qui ont acquis une certaine notoriété.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accessible seulement aux grandes entreprises.</li> <li>- Risque de dispersion du capital (émiettement du patrimoine).</li> <li>- Risque de perte de contrôle des dirigeants au sein de l'entreprise (une action=une voix).</li> <li>- Risque de rachat de l'entreprise par une entreprise ennemie (OPA hostile).</li> </ul>
<b>Financement externe direct par émission d'obligations</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Charges financières fixes (taux d'intérêt) qui ont tendance à s'alléger avec l'inflation.</li> <li>- Pas de perte de pouvoir des dirigeants (pas de risque d'OPA).</li> <li>- On peut remplacer une émission qui arrive à son terme par une autre qui débute.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ça peut coûter cher.</li> <li>- Endettement (obligation=titre de créance) plus ou moins important qui peut finir par inquiéter certains partenaires.</li> </ul>

Source : <http://perso.orange.fr/ar.ba/moyenfin.htm>

**Section 03 : Les crédits bancaires**

L'entreprise peut faire face à ses besoins en faisant recours à deux principales sources de financement : elle peut utiliser ses ressources propres, mais aussi celles qui lui appartiennent pas (ressources externes), via le financement indirect (les crédits bancaire).

**3-1. Concepts liés à la banque :****3-1-1. Définition de la banque :**

Les banques sont des intermédiaires financiers, dotés du pouvoir de création monétaire, c'est-à-dire, de la possibilité de créditer le compte d'un de leurs clients sans que cette opération soit composée par le débit du compte d'un autre agent ou un dépôt préalable.<sup>1</sup>

On peut aussi définir la banque comme « catégorie d'établissement de crédit qui, d'une façon générale, est habilité à recevoir du public des fonds à vue ou à moins de deux ans de terme, et qui peut effectuer toutes les opérations de banque.<sup>2</sup>

Les banques sont en effet susceptibles d'intervenir à plusieurs titres, comme prêteur naturellement, mais aussi comme prestataire de services.<sup>3</sup>

**3-1-2. les fonctions de la banque :**

Sa fonction principale consiste à proposer des services financiers tels que collecter l'épargne, recevoir des dépôts d'argent, accorder des prêts, gérer les moyens de paiement. Chaque banque est spécialisée selon son activité principale et sa clientèle.

Il peut s'agir d'une banque de dépôt, qui est le secteur bancaire le plus connu. Ce type de banque reçoit l'épargne de ses clients et accorde des prêts. L'établissement peut également être une banque d'investissement, qui a une activité de conseil et de financement des entreprises. Elle opère aussi des opérations sur les marchés financiers. Enfin, il peut s'agir d'une banque privée, qui est spécialisée dans la gestion de gros portefeuilles. Cette dernière propose des services haut de gamme pour la gestion de patrimoines dont la valeur est importante.

Une banque peut également proposer des services annexes tels que l'assurance, la mutuelle ou encore le cautionnement.

---

<sup>1</sup>- Boukrami Sid Ali, **vade-mecum de la finance**, édition O.P.U, Alger, 1992, P.533

<sup>2</sup>- Blanche sousi-roubi, **lexique de la banque et des marchés financiers**, édition Dalloz, 2001, P.20

<sup>3</sup>- Alain LEMASSON, **crédit et stratégie commerciale « organiser le financement des ventes et de l'export »** 2eme édition, édition GERESO, France, 2015, P.25

Les banques sont devenues un échelon indispensable au niveau de toutes les économies du monde, leurs rôle se manifeste par les différentes opérations qu'elles effectuent au profit de tous les agents économiques.

La banque contribue au financement externe (par opposition au financement interne ou autofinancement) des agents de l'économie. Son intermédiation entre apporteurs de fonds et emprunteurs lui permet de remplir un rôle de transformation, des échéances, des risques et des rendements. Elle contribue à réduire l'asymétrie d'information entre emprunteurs et prêteur par une meilleure connaissance de ces agents que celle qui ressort des marchés. Enfin elle génère des économies d'échelle sur la production de services financiers par les volumes qu'elle assure et permet aussi une meilleure diversification (dispersion) des risques (notamment le risque de contrepartie).<sup>1</sup>

Les ressources recueillies par les banques sont distribuées aux agents à besoin de financement sous forme de crédits de différentes formes, cette opération est le cœur de l'activité bancaire.

### **3-2. définitions du crédit bancaire :**

Il s'agit de la forme à la fois la plus évidente et la plus fréquente de crédit. Un agent économique (entreprise, ménage) sollicite un prêt auprès d'une banque ou, de manière plus globale, d'une institution financière. Le prêt est un contrat formel dont le fonctionnement est strictement encadré par la loi.

Une opération de crédit consiste pour un créancier à consentir un prêt à un débiteur. Le prêt peut être financier (prêt générant un plan de remboursement), lié à une opération commerciale ou encore correspondre à un simple délai pour effectuer un règlement. Dans tous ces cas, l'emprunteur s'engage à payer une somme convenue à une échéance déterminée (la maturité). Le montant à régler peut correspondre au simple capital (crédit brut) ou bien, dans le cas des prêts financiers, majorité d'intérêts.<sup>2</sup>

La rémunération de la banque repose sur sa marge d'intérêt, c'est-à-dire la différence entre son taux débiteur (taux moyen versé par la banque à sa clientèle d'épargnants).<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Sophie Brana, et les autres, **Monnaie banque et finance**, édition Dunod, Paris, 2016, P.140

<sup>2</sup> Cécile Kharoubi et Philippe Thomas, **analyse du risque de crédit banque et marché**, édition RB, Paris, 2016 PP.19-21

<sup>3</sup> Frédéric Poulon, Op.cit P.112

Les crédits bancaires sont généralement classés en deux catégories :

- Le crédit à court terme (les crédits d'exploitation).
- Le crédit à moyen et long terme (les crédits d'investissements).<sup>1</sup>

### **3.3 Les type des crédits bancaires :**

#### **3.3.1. Les crédits d'exploitation :**

Les crédits d'exploitation (ou crédits à court terme) financent l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et les valeurs réalisable.

On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation :

- Les crédits par caisse qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux
- Les crédits par signature qui n'engagent que la signature du banquier.

#### **3-3-1-1. Les crédit par caisse :**

##### **a. Financement globale des actifs**

- **La facilité de caisse :** « La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalages entre ses dépenses et ses recettes »

Le caractère essentiel de la facilité de caisse est sa très courte durée (quelques jours par mois). Montant et durée négociée avec la banque, souplesse d'utilisation, taux d'intérêt élevé, un solde débiteur prolongé doit conduire à la mise en place d'un découvert.<sup>2</sup>

Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaire mensuel de l'entreprise.

- **Le découvert :** « Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement.»

C'est certainement le concours à court terme le plus sollicité et le plus utilisé. Le recours au découvert bancaire s'explique généralement par une insuffisance momentanée du FR dû à un gonflement d'actifs circulants et donc à une croissance du BFR.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>- Azzaoui Khaled Op.cit P 47

<sup>2</sup>- Philippe monnier, S.Mahier, Op.cit, P.222

<sup>3</sup>- Bouyacoub.F , Op.cit P.233 P.234

- **Le crédit de campagne :** « Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière. La raison fondamentale du crédit de campagne est l'existence d'un cycle saisonnier.... »<sup>1</sup>

Le crédit relais « comme son nom l'indique, le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis».

Cette rentrée peut provenir, par exemple, d'une augmentation de capital ou encore d'une cession d'actifs.

- **Le crédit d'embouche:** « Le crédit d'embouche est un crédit de campagne particulier. Il permet, à une exploitation d'élevage, d'acheter du bétail et de procéder à son engraissement pour sa revente. »<sup>2</sup>

#### **b. Financement des valeurs d'exploitation**

- **L'avance sur marchandises :** L'avance sur marchandises est un crédit par caisse qui finance un stock, financement garanti par des marchandises remises en gage au banquier.

L'entreprise qui détient des marchandises en stock peut demander à son banquier une avance sur ces marchandises.<sup>3</sup>

- **Le financement des marchés publics :** Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture de biens ou l'exécution de travaux, on distingue :
  - Les crédits par signature délivrés dans le cadre des marchés publics.
  - Le crédit de préfinancement.
  - Les avances sur délégation de marché.
  - Le financement des marchés privés

Un marché privé et un contrat passé entre un entrepreneur et une société du secteur privé.

---

<sup>1</sup>- BENHALIMA.A. **Principes de techniques bancaires**, référence à l'Algérie, Edition Dehleb, Alger, 1997, p.63.

<sup>2</sup>- BOUYACOUB.F Op.cit PP.235.236

<sup>3</sup>- Luc BERNET-ROLLANDE, Op. cit P.225

### C. Financement du poste « clients »

- **L'escompte commercial:** Le recours à cette nature de crédit n'est possible que pour les entreprises qui se fondent régler leurs prestations par des effets de commerce.<sup>1</sup>
- **La lettre de change :** Il s'agit d'un regroupement des créances détenues sur la clientèle sur la lettre de change relevée que la banque prend globalement à l'escompte
- Le crédit de mobilisation des créances commerciales.

#### 3-3-1-2-Les crédits par signature :

Le crédit par signature est un engagement donné par une banque pour le compte de son client auprès d'un ou de plusieurs tiers.

La banque s'engage à satisfaire, moyennant, commission, aux obligations contractées par son client si celui-ci n'y satisfait pas. Le crédit par signature sans décaissements immédiate pour la banque qui prend néanmoins le risque de se faire actionner par un tiers en cas de défaillance de son client. Le crédit par signature peut revêtir les formes suivantes :

- **L'acceptation :** Pour faciliter à son client soit la livraison de marchandises soit l'octroi de crédit par un confrère, le banquier peut accepter un effet de commerce tiré par son client en s'engageant de ce fait à payer à l'échéance. A cette date, le client assurera à son banquier la couverture de l'effet par la somme prévue, ce dernier n'ayant pas en principe de décaissement à effectuer.<sup>2</sup>
- **L'aval :** C'est l'engagement pris par une personne, de payer un effet de commerce à son échéance à la place du débiteur principal. C'est un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou partie du montant d'une créance généralement un effet de commerce, l'aval peut être donnée sur le titre ou sur un acte séparé.
- **Le cautionnement :** « On entend par caution bancaire un prêt de signature de la part de la banque équivaut à une promesse de payer à la place de son client à une certaine échéance ».<sup>3</sup>
- **Le crédit documentaire :** Est utilisé dans le cadre des relations commerciales internationales. Avant l'envoi des marchandises, l'importateur demande à sa banque d'émettre une promesse de paiement à l'exportateur contre remise de documents

<sup>1</sup> JEAN-MARC.T, Op.cit P.143

<sup>2</sup> Luc BERNET-ROLLANDE, Op.cit P.229

<sup>3</sup> GERARD Rouyer et ALAIN Choinel, **la banque et l'entreprise**, collection banque ITB, paris, 2002, P.377

attestant de la transaction réalisée. Pour cette promesse, la banque de l'importateur appelée banque émettrice s'engage à payer l'exportateur auprès de sa banque (banque nificatrice). Le crédit documentaire garantit le paiement à l'exportateur.<sup>1</sup>

### **3-3-2. Les crédits d'investissement :**

Pour faire face aux besoins de financement liés aux phases d'exécution et d'opération d'un projet d'investissement, un promoteur, généralement, dispose de plusieurs possibilités.<sup>2</sup>

Il y a deux types de crédit d'investissement :

- Crédit à moyen terme.
- Crédit à long terme.

#### **3-3-2-1. Les crédits d'investissement à moyen terme :**

Il s'agit d'un crédit à durée déterminée, servant à financer notamment des investissements en biens immobiliers et d'équipement ou l'acquisition de participations. Ce genre de crédit vise à permettre le lancement ou l'extension d'une entreprise et/ou d'adapter son appareil de production.

D'une durée de 2 à 7 ans, les crédits à moyen terme sont destinés à financer les investissements consistant notamment en l'acquisition par les entreprises d'équipements de production. Celui-ci s'applique donc à des investissements de durée moyenne tels que véhicules et machines et, de façon plus générale, à la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise.<sup>3</sup>

Ils sont accordés soit par une banque soit par un établissement financier spécialisé. Il existe, le plus souvent, une liaison entre la durée du financement et la durée de vie du bien financé. La durée du prêt doit, cependant, tenir compte des possibilités financières de l'entreprise ; celle-ci, en effet, pendant cette période, doit pouvoir non seulement assurer le remboursement du crédit, mais aussi le paiement des intérêts.

---

<sup>1</sup>- CHARLES et E REDOR, **le financement des entreprises**, édition ECONOMICA, Paris, 2009, P.97

<sup>2</sup>- Jean-Pierre Debourse, Roger P. Declerck, **principes d'analyse financière de projets d'investissement stratégies et projets**, édition L'Harmattan, Paris, 2012, P.27

<sup>3</sup>- Luc BERNET-ROLLANDE, Op. cit P.258

**3-3-2-2. Les crédits d'investissements à long terme :**

Ils ont pour but de permettre aux entreprises et aux professionnels de parfaire le financement de leurs investissements. D'une durée de 7 à 20 ans, les crédits à long terme sont distribués par les banques et les établissements financiers spécialisés.<sup>1</sup>

Pour ce type de financement, les banques agissent, la plupart du temps, dans le cadre d'un consortium (crédits syndiqués) et ce, dans l'objectif d'un partage des risques et aussi eu égard au respect des règles prudentielles.

Les institutions financières spécialisées assurent le financement de ces crédits sur leurs propres ressources et également par recours à des emprunts obligataires. Ils sont destinés à financer la partie haute du bilan de l'entreprise, le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices réalisés. Pour accorder ces crédits, la banque exige à l'entreprise de disposer d'un minimum de fonds propres. En moyenne, l'apport initial est de 30% du montant du besoin de financement exprimé.<sup>2</sup>

**3-3-2-3. Le Crédit-bail :****a. Définition :**

Le crédit-bail (ou leasing) est un contrat par lequel des sociétés financières louent des biens mobiliers ou immobiliers à une entreprise. Ces biens sont spécialement achetés en vue de cette location par les sociétés de crédit-bail qui en demeurent propriétaires. À l'échéance, le locataire a la possibilité, moyennant un prix convenu (valeur résiduelle) de racheter le bien. Il s'agit donc d'un contrat de location avec option d'achat. Cette technique de financement venue des États-Unis.<sup>3</sup>

Sur le plan juridique, le crédit-bail se décompose en deux parties :

- La location du bien moyennant le paiement d'une redevance ;
- La promesse de vente du bien contre le paiement d'un prix convenu qui tient compte des redevances versées.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup>- BENHALIMA.A, **op.cit**, P.79.

<sup>2</sup>- BERKAL Safia **Op.cit** P.19

<sup>3</sup>- CHARLES.A, MAURICE.S, REDOR.E, **Le financement des entreprises 2ème édition**, édition Economica, Paris, 2014, P.67

<sup>4</sup> Florence fernandez et les autres, **assistant de gestion PME-PMI**, 2<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, Paris, 2002, P.127

Ce type d'opération est très souvent utilisé par les PME, dans le cas des biens renouvelés fréquemment ou lorsque les entreprises ne souhaitent pas emprunter des montants trop élevés. Il est souscrit auprès d'une société de crédit-bail qui est une société financière, le plus souvent filiale d'une banque.

Les contrats de bail peuvent financer des biens mobiliers ou immobiliers.

### **b. Types de crédit-bail :**

#### **b.1 Le crédit-bail mobilier :**

Opération par laquelle une société de crédit-bail (banque généralement) achète à un fournisseur, un bien d'équipement ou un matériel d'outillage, pour le donner en location à un client, l'utilisateur, qui à l'issue d'une période fixée à l'avance.<sup>1</sup>

#### **b.2 Le crédit-bail immobilier :**

De parts sa nature de longue durée, le crédit-bail immobilier présente, outre des caractéristiques générales communes, des caractéristiques particulières, une vente à un prix déterminé au bout d'un certain temps. Cette période d'une durée de douze à vingt-cinq ans doit être telle que les loyers permettent la récupération de la rémunération du capital. Les loyers et valeur de rachat sont généralement indexés.

### **3-4. Les garanties du crédit :**

Il est rare que les banques et les établissements financiers accordent des crédits, notamment à long terme, sans s'entourer d'un maximum de précautions.<sup>2</sup>

Sur une durée de quatre, cinq ou six ans, la durée moyenne des crédits sur les biens d'équipement, le retournement de situation sont toujours possibles.

La banque met en place plusieurs mesures de gestion :

- **La tarification :** Il s'agit de tarifier les crédits selon le risque qu'il présente; le *spread* facturé doit correspondre à une fonction croissante de la probabilité de défaut ou faillite

<sup>1</sup>- K.CHAHRIT, **Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières**, édition grand Alger livres, Alger, 2003, P.149

<sup>2</sup>- Denis DESCLOS, **Analyse-crédit des PME**, édition Economica, paris, 1999, P.83

- **La contractualisation:** Le contrat de crédit doit prévoir des dispositions restrictives de nature à réduire le risque de la banque: les covenants (obligations de faire, interdictions, ratios à respecter, contrainte d'information, etc.).
- **La contractualisation :** Le créancier peut demander à son débiteur de lui remettre des actifs en garantie.

En cas de défaillance de l'emprunteur, le créancier conserve les actifs servant de collatéral pour se dédommager de la perte enregistrée.<sup>1</sup>

La mise en place de garanties correspond à la nécessité de se couvrir des conséquences possibles de ces événements, indépendamment de leur nature ou de leur probabilité de réalisation.<sup>2</sup>

Afin de limiter au maximum les risques liés à l'octroi de crédits, les banques sont donc amenés à demander des garanties à l'emprunteur.

Ces garanties sont destinées à rendre plus sûr le paiement des intérêts et le remboursement du capital. Elles peuvent prendre la forme de l'engagement d'un tiers de se substituer au débiteur défaillant (sûreté "personnelle") ou d'un droit sur le bien (sûreté "réelle"), mais elles peuvent aussi faire partie intégrante du financement mis en place.

### 3-4-1. Sûretés personnelles :

Une sûreté personnelle est constituée par l'engagement d'un tiers de satisfaire aux obligations du débiteur principal, en cas de défaillance de ce dernier. Ce tiers se porte donc garant du complet paiement des sommes dues tant en principal qu'en intérêts et accessoires.

Cet engagement peut prendre différentes formes (caution ou lettre d'intention). Et être le fait de personnes physiques (caution personnelle) ou morales (caution de société, caution bancaire). L'assurance-crédit, qui ne constitue pas à proprement parler une garantie, fonctionne cependant selon un principe similaire, un établissement spécialisé garantissant le règlement d'une créance commerciale moyennant le versement d'une prime plus ou moins élevée selon le risque financier présenté par le débiteur.

---

<sup>1</sup>- Kharoubi cécile, Philippe thomas, Op.cit, P.130

<sup>2</sup>- Alain LEMASSON, Op.cit P.47

**3-4-2. Sûretés réelles :**

Une sûreté réelle consiste en l'affectation, au profit du créancier, d'un bien meuble ou immeuble en garantie du crédit accordé. Il peut s'agir d'un bien immobilier (hypothèque), d'un fonds de commerce, de titres, de matériels ou de marchandises (nantissement) ou encore de véhicules (gage). Le bien ne peut être cédé sans que le prix de vente ne serve en priorité au remboursement de la créance garantie. En cas de défaillance du débiteur, le créancier peut, selon le type de sûreté, demander le dessaisissement du bien à son profit ou bénéficier d'un droit de préférence.<sup>1</sup>

Les garanties ou sûretés « réelles » les plus courantes sont les garanties sur les actifs de l'entreprise. Il s'agit par exemple de gages sur les actifs de productions, de nantissement des actifs financiers, ou d'hypothèque des actifs immobiliers.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>- Denis DESCLOS, Op.cit, P.84

<sup>2</sup>- Alain LEMASSON, **Banque finance économie pour tous**, édition Gereso, France, 2017 P 75

**Conclusion:**

A partir de ce qui a été développé dans ce premier chapitre, nous constatons qu'il n'existe pas une définition unique de la PME.

Les PME sont des entreprises dont les chefs assument personnellement et directement les responsabilités financières, techniques et morales de l'entreprise quelle que soit la forme juridique de celle-ci.

A travers le monde, les PME représentent l'écrasante majorité de l'ensemble des entreprises, et contribuent massivement à la création de richesses et d'emplois, leur classement est fait selon des critères bien définis tels que : la nature des produits fabriqués, l'orientation de l'entreprise et la structure juridique de l'entreprise.

Le financement est considéré comme l'ensemble des ressources monétaires nécessaires permettant de disposer d'un bien ou de mettre en œuvre une activité. Le mode de financement d'une entreprise (création ou développement), dépend de ce qu'il faut financer d'autant plus que les types de financement sont nombreux et très variés.

L'accès au financement des PME constitue un facteur important pour la compétitivité de l'Economie, néanmoins, et compte tenu de leurs caractéristiques, elles font face à plusieurs difficultés pour avoir cet accès au financement.

# **Chapitre II :**

## **Les PME et leurs financements en Algérie**

**Introduction:**

L'Algérie a connu une mutation économique très importante du passage de l'économie administrée à l'économie de marché à partir de la fin des années 80. C'est dans un contexte politico-économique très difficile, marqué par une instabilité institutionnelle et une crise sécuritaire grave qu'une série de réformes « encore inachevées » ont permis au secteur privé de voir le jour. Sitôt né, le jeune secteur privé doit évoluer dans un cadre institutionnel instable, et en même temps faire face au phénomène de mondialisation qui le menace sérieusement. Les PME non préparées à l'invasion de leur marché par des concurrents étrangers doivent impérativement réagir pour survivre.

Le présent chapitre a pour objectif d'analyser la situation actuelle des PME algériennes et les modalités de leur financement, nous aborderons dans une première section un aperçu global sur les PME Algérie, la deuxième section sera consacrée au financement des PME en Algérie, et, enfin, la troisième section qui portera sur les contraintes et les perspective liées au développement des PME algériennes.

**Section 01 : Aperçu global sur les PME en Algérie**

Les petites et moyennes entreprises algériennes ont été marginalisées jusqu'à la fin des années quatre-vingt au profit de la grande dimension. Elles ont évolué dans un environnement totalement défavorable, et étaient concentrées sur des activités de transformation courante et à très faibles valeur ajoutée et intensité technologique. Ce n'est qu'à partir de l'introduction des réformes économie que les pouvoirs publics ont commencé réellement à accorder une attention particulière aux PME.

L'ouverture économique de l'Algérie amorcée dès 1989 en traîné un développement important du parc des entreprises privées. Ce développement concerne aussi bien le nombre de nouvelles entreprises que leur poids dans les différents secteurs d'activité.

Les dispositions relatives au développement des investissements sont renforcées en 2001 et une nouvelle loi d'orientation sur la PME qui va dans le sens de la promotion de l'entrepreneuriat.

S'il est possible d'apprécier quantitativement le développement la PME à partir des données générales (disponibles seulement depuis les dernières années), il n'est pas aisé d'approfondir l'analyse des nouvelles entreprises, notamment sur le plan qualitatif. Il n'existe pas encore en Algérie de système d'information au profit de la grande entreprise publique.<sup>1</sup>

**1.1. Définition de la PME en Algérie**

L'absence de définition reconnue des différents types d'entreprises jusqu'à un passé récent rend l'inventaire des PME algériennes (assimilées indifféremment) approximatif. Néanmoins, après l'application de la définition de la PME retenue par l'Union européenne en 1996 et qui a fait l'objet d'une recommandation à l'ensemble des pays membres, il est à rappeler en effet que l'Algérie a adopté la Charte de Bologne en juin 2000 sur la définition européenne des PME. Cette définition est fondée sur trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise. En donnant une configuration claire de la PME algérienne, la loi N° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise stipule que : « La PME est définie, quel que soit son statut

---

<sup>1</sup>- ZOUAOUI Akila ; **Essai d'évaluation de la pertinence des tableaux de bord pour mesurer la performance des PME Algériennes**, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université D'ALGER III, 2013-2014, p138.

juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services qui se caractérise par :

- Employant une (1) à (250) personnes,
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars,
- Et qui respecte les critères d'indépendance ».<sup>1</sup>

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

- **Personnes employées** : Le nombre de personnes correspond au nombre d'unités de travail année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'Unité de Travail-Année.
- L'année à prendre en considération est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
- **Entreprise indépendante** : L'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.
- Le tableau suivant récapitule les caractéristiques de chaque type selon la taille de l'entreprise.
- **La moyenne entreprise (ME)**: est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de Dinars ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions de Dinars.
- **La petite entreprise (PE)** : est défini comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de Dinars ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de Dinars.
- **La très petite entreprise (TPE)** : ou micro-entreprise, est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 Millions de dinars ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de Dinars.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>- Nassima et Ahmed BOUYACOUB ; **La mise à niveau des PME : quels résultats ?**, Les Cahiers du Cread, vol.35-N°02-2019,p73.

<sup>2</sup>- Samia GHARBI ; **Les PME/PMI en Algérie : état des lieux**. Cahiers du lab. RII. N°238, Laboratoire de recherche sur l'Industrie et l'Innovation, Université du littoral Côte d'opale, Mars 2011, pp04-05.

Tableau N° (03) : La typologie des PME en Algérie

Catégories entreprises	Effectifs (Nombre d'employés)	Chiffre d'Affaires/DA	Total du Bilan/DA
<b>Moyenne Entreprise (ME)</b>	De 50 à 250	>200 Millions et <02 Milliards	>100 Millions et <500 Millions
<b>Petite Entreprise (PE)</b>	De 10 à 49	<200 Millions	<100 Millions
<b>Très Petite Entreprise ou Micro-Entreprise (TPE)</b>	Moins de 09 employés	<20 Millions	<10 Millions

Source : élaboré à partir de la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME), décembre 2001.

## 1.2 L'historique des PME en Algérie :

La majorité des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980. La PME avant cette date n'a joué qu'un rôle secondaire. Globalement, nous pouvons distinguer trois périodes marquant l'évolution de la PME en Algérie depuis l'indépendance.

### 1.2.1 La période : 1962-1982

Juste après l'indépendance les entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers, et furent intégrées dans sociétés nationales à partir de 1967.

Cette période a été caractérisée par l'adoption d'une économie planifiée et d'une industrie basée sur la fabrication des biens d'équipements et des produits intermédiaires. En 1963 le premier code d'investissement a été promulgué, et malgré les avantages et les garanties proposaient aux investisseurs, ce code n'a pas abouti aux résultats attendus pour développer le secteur des PME. Suite à cet échec, un autre code des investissements a été promulgué en date du 15/09/1996. Ce code a essayé de donner un rôle plus important au secteur privé dans le développement économique algérien tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur publique sur les secteurs stratégiques de l'économie. Ce code a donné également naissance à la commission nationale des investissements (CNI) un organisme qui délivrait des agréments pour tout investisseur et entrepreneur privé. La complexité des procédures d'obtention d'agrément ont fait dissoudre la CNI en 1981.

A vrai dire, la PME a été considérée durant toute cette période comme un complément au secteur public, car toutes les politiques sont concentrées sur le développement de ce dernier laissant en marge le secteur privé se débrouiller comme il pourrait. De ce fait, le promoteur privé a investi des créneaux qui nécessitent peu une maîtrise de la technologie et une présence d'une main d'œuvre qualifiée. à savoir le commerce et les services. Le développement de la PME a été initié exclusivement par le secteur public dont les objectifs consistaient à assurer un équilibre régional. C'est ainsi qu'un total de 594 PME a été réalisé durant cette période.

Une fiscalité lourde, une législation du travail rude et la fermeture du commerce extérieure, tels étaient les principaux blocages de cette période pour l'émergence de la PME privée.

### **1.2.2 La période : 1982-1988**

Cette période a été marquée par les grandes réformes, mais toujours avec le système de l'économie administrée. Cette seconde période a connu une évolution marquée par beaucoup de réticences malgré qu'elle a donné naissance aux deux plans quinquennaux en faveur du secteur privé (1980-1984 et 1985-1989), ces deux plans ont dicté un ensemble de mesures telles que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières.
- L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI)
- Un système d'importations sans paiement.

Ces mesures d'aide ont abouti à la réalisation de plus de 775 projets de PME, quoique cette période se caractérise par certains obstacles :

- Le financement par les banques ne doit pas dépasser 30% du montant total de l'investissement.
- Les montants investis ne doivent pas dépasser les 30 millions de dinars pour une société de responsabilité limitée (SARL).
- L'interdiction de posséder plusieurs investissements par un seul entrepreneur.<sup>1</sup>
- 

---

<sup>1</sup>- BEZTOUH Djaber et Nacira Boukhzer ; **La place de la PME dans le développement de l'économie nationale**, journée d'étude sur le thème : « Les politiques publiques d'appui à la création d'entreprise, quels impacts sur la dynamique entrepreneuriale et la résorption du secteur informel ? », Université de Bejaïa, le 29 et 30 Mai 2013, pp2-3.

### 1.2.3A partir de 1988

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, c'est ce qui l'a conduit à établir des relations avec les institutions internationales tels que le FMI et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part, et à l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale d'une autre part qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et a contribué au développement des petites et moyennes entreprises dans certaines activités de l'économie. Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques.

Les changements d'orientation de la politique économique et l'adoption des plans d'ajustement structurel avaient définitivement scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande.

L'État a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telles que le nouveau code d'Investissement qui a été promulgué le 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce code a eu pour objectifs, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers, remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'études de dossiers, le renforcement des garanties ...

Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 a été mitigé ce qui a porté les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N° 01/18 du 12/12/2001). L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>- MERZOUK Farida ; **PME et compétitivité en Algérie**, Communication présentée dans le cadre de colloque international sur « les PME maghrébines : Facteur d'intégration régionale », Tlemcen, Algérie, le 27 et 28 mai 2009, pp03-04.

### 1.3 Les caractéristiques des PME Algériennes

À la lumière de quelques recherches antérieures (GILLET, 2003, HAMED, 2003, MELBOUCI, 2004), nous pouvons mettre en évidence quelques caractéristiques et singularités des PME algériennes qui sont énumérés:

- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ce qui leur a donné des positions confortables de monopole, elles sont de ce fait rentières et peu génératrices d'innovation jusque-là.
- Les entreprises sont plutôt familiales et peu enclines à l'ouverture du capital aux étrangers.
- 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 techniques de croissance (cession, fusion, regroupement...) sont non maîtrisées et non utilisés.
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.<sup>1</sup>

Daoud (2006) ajoute les caractéristiques suivantes au secteur des PME :

- Ses entreprises utilisent un nombre de dépendants très important. L'auteur souligne la prédilection des entrepreneurs algériens pour les entreprises familiales que ce soit dans les modalités de gestion ou dans le statut juridique.
- Le niveau d'instruction des entrepreneurs est limité ce qui a des effets néfastes sur la stratégie poursuivie par l'entreprise et empêche de rénover les formes de gestion des PME.
- La qualité des biens et des services produits par les PME est inférieure à celle des produits concurrents étrangers.

---

<sup>1</sup>- Khalil ASSALA ; **PME en Algérie : de la création à la mondialisation**. Communication dans le colloque international sur « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse. Université du Sud Toulon-Var, France. Le 25,26 et 27 Octobre 2006.pp08-09.

Ces spécificités indiquent que nos PME sont peu propices à la prise de risque et à l'innovation. Actuellement, l'environnement des PME algériennes devient de plus en plus turbulent à cause notamment de l'ouverture du marché. Elles se développent désormais dans des marchés de plus en plus concurrentiels.<sup>1</sup>

#### **1.4 La contribution des PME dans l'économie nationale :**

Les PME se présente comme un outil de renouvellement du tissu économique et du développement industriel local, et aussi comme un noyau des réseaux productifs, ils jouent un rôle très important en Algérie, en reliant plusieurs secteurs comme l'industrie, l'agriculture et les secteurs des services pour mener les différentes activités industrielles, afin d'augmenter le volume d'investissement, et de production d'un côté, et en absorbant le taux de chômage et de pauvreté d'un autre côté.

La valeur ajoutée obtenue par les petites et moyennes entreprises est considérée comme un indicateur réel pour mesurer la taille de ces entreprises et leurs rendements dans l'économie nationale, à travers la contribution qu'elles ont apportée au produit intérieur brut, donc la valeur ajoutée permet de connaître l'importance économique des petites et moyennes entreprises.

##### **1.4.1 Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures :**

L'importance des petites et moyennes entreprises, depuis sa création, réside dans la création d'emplois, donc l'augmentation des emplois permet une hausse de la consommation qui se traduit par une augmentation de la demande globale effective des biens de consommation et d'investissement, ce qui permet aux petites et moyennes entreprises à augmenter leur production, et le consommateur peut finalement s'acquérir des produits à bas prix, ces facteurs contribuent finalement à une croissance et une diversité du produit national. Les PME contribuent fortement à la création de la valeur ajoutée, qui est indicateur qui mesure la production créée et vendues par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est représentée par le PIB algérien, c'est la consolidation des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs. Les PME sont source de création de richesse, contribuant à la stabilité. Selon la société financière internationale (SFI), il existe une relation positive entre le niveau de revenu global d'un pays et le nombre de PME pour

---

<sup>1</sup>- Ghalia BENYAHIA, TAIBI, Salah Eddine Sofiane AMARI; **Les PME Algériennes dans l'ère de la mondialisation : étude de cas des PME de la région Oranaise**, Les cahiers du CREAD n°90/2009,pp68-69.

1000 individus. En outre, les PME sont capables de s'installer dans des zones éloignées, elles sont un outil efficace pour le renforcement de la richesse locale et agissent comme instrument dans l'intégration des régions nationales.

Les PME algériennes ont réalisé une évolution significative en ce qui concerne leur contribution au produit national, le taux de croissance de la production hors secteur des hydrocarbures atteignant 2,8% au premier trimestre 2017 contre 4% en 2016, selon l'office national des statistiques. Le tableau suivant indique l'évolution de la contribution des PME algériennes au PIB dans les dernières années :

**Tableau N° (04) : Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures (2011-20018)**

Année	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Valeur	6060.8	6606.4	7634.43	8527	9237.87	9943.92	10106.8	10886.62

**Source :** Elaboré par nous même à partir des données de l'office national des statistiques(ONS)

Les données du tableau précédent indiquent l'évolution continue de la contribution du secteur des PME au produit intérieur brut hors hydrocarbures, le pourcentage de cette contribution étant passé à plus de 85% à un moment où cette contribution n'excédait pas 40% dans les années 90. La croissance de cette contribution est due à l'augmentation du nombre de petites et moyennes entreprises privées ces dernières années, en raison des procédures et des facilités gouvernementales visant à soutenir les investissements et la création de ce type d'entreprises, on note également que le taux de croissance du PIB hors hydrocarbures a connu une baisse après 2014, et ceci est dû à la baisse des projets accordés par l'État aux petites et moyennes entreprises suite à la baisse des prix du pétrole après 2014.

#### **1.4.2. La contribution PME à la création d'emplois :**

La plupart des pays en développement en général et l'Algérie en particulier souffrent de diverses formes de chômage en raison de la croissance rapide de la population, selon le bureau national des statistiques, la population algérienne augmente en moyenne de 500.000 personnes par an, ce qui conduit à une augmentation de la moyenne de la main-d'œuvre algérienne de 300 000 par an.

La plupart des experts économiques algériens sont d'accord sur l'incapacité des grandes entreprises à créer suffisamment d'emplois pour absorber le chômage et ils confirment le rôle des petites et moyennes entreprises dans l'absorption d'un large nombre

des chômeurs, et aussi de transformer cette main d'œuvre en une main d'œuvre productive grâce à l'intégration dans le processus de production au sein de ces entreprises.

L'Algérie a fortement encouragé et motivé le secteur des petites et moyennes entreprises en soutenant la création d'entreprises à travers des différents programmes mis en œuvre localement, afin d'absorber le chômage provoqué par les précédentes réformes de privatisation des entreprises publiques et la liquidation de certaines d'entre elles, qui ont conduit à un licenciement d'un grand nombre de travailleurs. le tableau (03) montre la contribution des petites et moyennes entreprises à la création d'emplois durant la période 2003-2019.

**Tableau (05): Contribution des PME à la création d'emplois au cours de la période 2003-2019 :**

Année	2003	2005	2009	2011	2013	2015	2019
Poste d'emploi	704999	838504	1756964	1724197	2001892	2371020	2885651

**Source :** Elaboré par même à partir des bulletins d'information statistique du Ministère de l'industrie et des mines sur PME pour les années 2003à2020.

A travers le précédant tableau, nous observons une augmentation des postes d'emploi créés par les petites et moyennes entreprises d'une année à l'autre, le nombre d'employeurs étant passé de 704999 en 2003 à 2885651 en 2019, ces chiffres reflètent les efforts déployés par l'Etat à travers les agences mises en place pour soutenir ce secteur en vue de lutter contre le chômage et créer des emplois.

#### **1.4.3. Contribution des PME aux exportations :**

La structure des exportations algériennes dépend principalement des hydrocarbures, la part des exportations d'hydrocarbures des exportations totales atteignant 94,54% en 2017, elle a connu une augmentation de 16,45% par rapport à l'année précédente, les exportations hors hydrocarbures restent très faibles, atteignant 7.20 % des exportations totales, qui ne dépassent pas 2,58 milliards de dollars en 2019

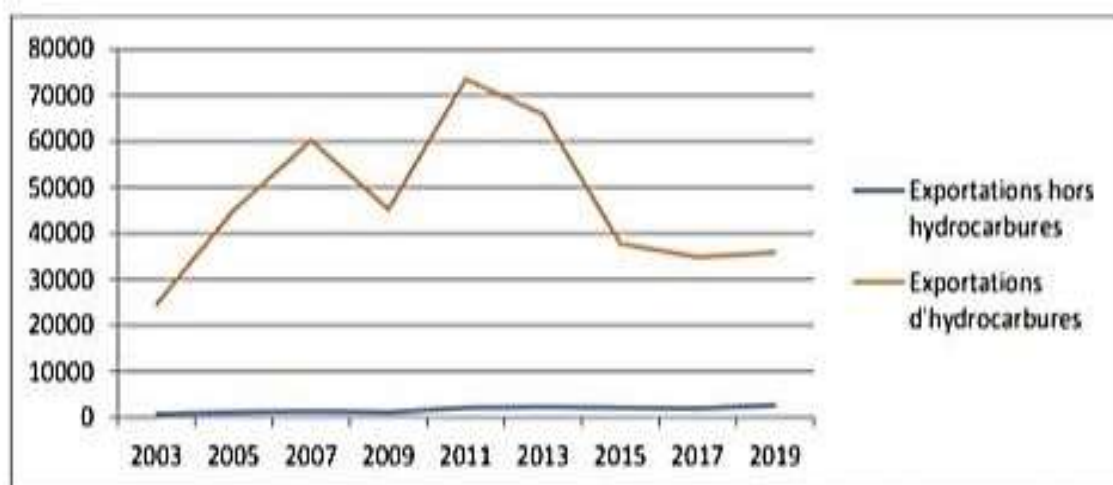
Tableau N° (06) : Contribution des PME aux exportations (unité = million de dollars) :

Désignation	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2019
Expo Hors Hydro	673	1099	1332	1066	2062	2165	2063	1899	2580
Expo Des Hydro	23939	43937	58831	44128	71427	63752	35724	32864	33243
<b>Total</b>	<b>24612</b>	<b>45036</b>	<b>60163</b>	<b>45194</b>	<b>73489</b>	<b>65917</b>	<b>37787</b>	<b>34763</b>	<b>35823</b>

Source : élaboré par nous-même, à partir des bulletins d'information statistique du Ministère de l'industrie et des mines sur les PME pour les années 2003 à 2020.

On note à travers le tableau (04) que les exportations algériennes sont toujours dépendantes des hydrocarbures, alors que la contribution des petites et moyennes entreprises reste très faible, malgré les efforts pour encourager les exportations hors hydrocarbures, mais elles restent loin des objectifs souhaités, les exportations hors hydrocarbures étant passées de 673 millions Dollar en 2003 à 2165 millions de dollars en 2013 en raison de l'évolution du nombre de petites et moyennes entreprises durant cette période, puis a diminué à 1899 millions de dollars en 2017 en raison de la réduction et l'absence du soutien à la création des petites et moyennes entreprises depuis 2014 à cause de la baisse des prix des hydrocarbures, nous pouvons traduire les chiffres du tableau précédant à travers le suivant graphique :

Figure N° (01) : L'évolution des exportations Algériennes (2003-2019)



Source : Elaboré à partir des données du tableau (04)

Selon la figure précédente, nous observons des fluctuations des exportations des hydrocarbures, ces exportations ont connu une forte augmentation jusqu'au 2008, et cela est dû à l'augmentation des prix des hydrocarbures ou le prix du baril arrive à 99 dollars en 2005 et a continué vers la hausse jusqu'au 2008, la diminution des exportations des hydrocarbures après 2008 est le résultat d'une forte récession causée par la crise financière mondiale. En 2009 Les exportations ont commencé à se redresser après l'augmentation progressive des prix du pétrole jusqu'au 2014 ou ces exportations connaissent une nouvelle baisse, conséquence d'une diminution forte des prix du pétrole.<sup>1</sup>

## **Section 02 : Le financement des PME en Algérie**

Le gouvernement algérien a très bien compris l'importance du rôle joué par les PME dans le développement économique et social du pays, et pour cela des dispositifs d'appui et de développement de la PME ont été mis en place, afin de les aider à renforcer leurs structures de création et de développement.

### **2.1 Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie**

Les organismes existants en Algérie pouvant avoir un rôle d'appui auprès des PME pour leur développement sont des structures d'aides, sous formes d'agences nationales chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et de soutien à la création d'entreprises. On traite ici les dispositifs les plus importants mis en place par l'Etat pour promouvoir la PME, à savoir l'ANDI, L'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM.

#### **2.1.1 L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)**

L'ANDI est créée en 2001. Elle est chargée de la promotion, le développement et la continuation des investissements en Algérie . accueillir, conseiller et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers. Ses Guichets Uniques Décentralisés sont des antennes de proximité et des interlocuteurs privilégiés auprès des porteurs de projets. Leur principal rôle est de faciliter les procédures et simplifier les formalités de création d'entreprises et de développement des investissements.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>- HASSAINE Yasser, BADRI Abdelmadjid, **L'impact des réformes économiques sur la croissance des PME en Algérie**, Revue Organisation & travail, Volume9, N°4(2021),pp163-166.

<sup>2</sup>- Karim SI LEKHAL et les autres, **Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes perspectives**, Revue des entreprise Algériennes N°04/2013, p44.

- **Les missions de l'ANDI :**

L'agence accueille, informe et assiste les investisseurs dans les formalités de constitution des dossiers d'investissement, de création des entreprises et de concrétisation des projets. Pour ce faire, non seulement, elle leur fournit des documents administratifs nécessaires mais leur facilite également l'accomplissement des formalités.

Les missions d'informations, et d'assistance jouent un rôle important pour la promotion et le développement des investissements, notamment pour les investisseurs étrangers qui connaissent mal le milieu administratif local et le contexte culturel dans lequel ils baignent. Elle s'assure du respect des engagements pris par les investisseurs ayant bénéficié du régime dérogatoire, sinon les avantages seront supprimés. Elle est chargée également de définir les zones qui nécessitent des travaux d'infrastructure qui seront réalisés par l'Etat quand il s'agit des investisseurs qui bénéficient du régime dérogatoire.<sup>1</sup>

### **2.1.2 L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).**

Créée en 1996 et représentée par des antennes à travers tout le pays, l'ANSEJ est le dispositif le plus important en Algérie et le plus sollicité. L'ANSEJ est un organisme doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, destiné au soutien et à l'emploi des jeunes chômeurs âgés entre 19 et 35ans ( quand le projet génère plus de 03 postes d'emploi y compris celui du gérant, l'âge limite pourra être porté à 40ans) en leur offrant des avantages fiscaux et financiers pour la création et/ou l'extension de leurs micro-entreprises.

#### **a. Les missions de l'ANSEJ :**

Les principales missions de l'ANSEJ sont<sup>2</sup> :

- Soutien, conseil et accompagnement des jeunes promoteurs à la création d'activités.
- Mise à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative a leurs activités
- Créer une banque de projets.
- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS...) Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement dans de divers secteurs.

---

<sup>1</sup>MESSAD Ghani ; **Les PME/PMI comme acteur du développement local : Cas wilaya de Tizi-Ouzou**, Mémoire de Magister en sciences économiques,2010, p186.

<sup>2</sup> OUSSAID Aziz ; **Financement des Petites et Moyennes Entreprises** : Cas des PME Algériennes, Mémoire de Magister en Sciences économiques, Université Mouloud MAMMARI de TIZI-OUZOU,2016, pp115-116.

- Assurer une formation en relation avec l'entreprise au profit des jeunes promoteurs.
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création d'activités.

**b. Les types de financements proposés par l'ANSEJ :**

- **Le financement triangulaire :** Ce montage financier fait appel aux fonds propres du promoteur, au crédit sans intérêts de l'ANSEJ et aussi crédit bancaire. Les montants et les niveaux sont modulés selon la localisation et la nature de l'investissement.
- **Le financement mixte :** Ce montage financier fait appel aux fonds propres du promoteur et au crédit sans intérêts de l'ANSEJ. Les montants et les niveaux sont modulés selon la localisation et la nature de l'investissement.

Le dispositif mis en œuvre par l'ANSEJ fait primer l'aspect économique de la micro-entreprise sur sa dimension sociale. L'ANSEJ a encouragé une réelle dynamique et réussi à s'accommoder et à s'adapter à tous les particularismes locaux et sectoriels et ainsi qu'à toutes les conjonctures, de par son implantation et l'appui conséquent de l'environnement où elle se nourrit. Son expansion va lui permettre de jouer un rôle décisif dans le développement local et la relance de l'économie nationale. La mise en place d'autres instruments et moyens sera à même de réaliser des résultats plus probants. Avec un procédé évaluation consolidation, perfectionnement, le dispositif se raccordera dans un avenir proche au secteur de la PME.<sup>1</sup>

### **2.1.3 La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).**

A partir de 2004 et dans le cadre de la politique nationale de lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à la création de l'activité économique, par un appui financier aux chômeurs de 30 à 50 ans, en offrant plusieurs avantages, pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA, la possibilité d'extension de la capacité de production des biens et des services pour les entrepreneurs déjà en activité.<sup>2</sup>

Les conditions à remplir pour bénéficier de ce dispositif sont :

- Entre âge de 35 à 50 ans.
- Entre au chômage et inscrit à l'ANEM (Agence Nationale de l'Emploi) depuis au moins 06 mois (ou être allocataire CNAC).

---

<sup>1</sup>- BOUKROUS Djamila ; **Les circuits de financement des Petites et Moyennes Entreprises En Algérie :** Etude d'un crédit bancaires, Mémoire de Magister en Sciences économiques, Université d'Oran, 2007, pp54-55.

<sup>2</sup>- Karim SI LEKHAL et les autres, op.cit, p44.

- Résider en Algérie.
- Ne pas avoir exercé une activité pour son propre compte depuis au moins une année.
- N'avoir jamais bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.
- Posséder une qualification et/ou un savoir-faire en relation avec l'activité projetée.
- Pouvoir participer au financement du projet.

**Les Mission de CNAC :** Le dispositif de CNAC a pour missions :

- La contribution à la lutte contre le chômage par le retour à l'emploi des travailleurs compressés et la création d'activités.
- La tenue du fichier des chômeurs pour le versement d'une assurance chômage aux travailleurs ayant fait l'objet d'une compression d'effectifs, subi la dissolution de l'entreprise ou bénéficié de la retraite anticipée.
- Une aide organisée et spécifique pour la recherche d'emploi.
- L'offre de formation reconversion pour élargir les compétences.
- L'aide au travail indépendant.
- Le financement d'études sur l'emploi, le travail et la création d'activités.<sup>1</sup>

#### **2.1.4 Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit (ANGEM) :**

Créée par l'application du Décret exécutif n° 04-14 du 20/01/2004 portant la création et les statuts de l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit, en tant qu'autre dispositif de soutien à la création d'activités et à la lutte contre le chômage, en permettant aux jeunes de créer leurs propres activités économiques, elle a pour mission de:

- Accompagner et soutenir les jeunes promoteurs à la mise en œuvre de leurs idées de projets en octroyant des PNR et toutes sortes d'aide aux bénéficiaires du micro-crédit.
- Fournir aux jeunes promoteurs des formations liées à tous les aspects nécessaires à la création et la gestion d'une micro-entreprise surtout aux bénéficiaires déclarés éligibles au financement triangulaire illustré au-dessous.
- Aider à la commercialisation de la production des promoteurs d'activités au niveau local, régional ou national en organisant des salons d'exposition, ce qui permet d'acquérir de nouveaux marchés et expériences.
- 

---

<sup>1</sup>- GANI Messad ; **Les PME-PMI comme acteurs du développement local**, Mémoire de Magister en Sciences Economiques, Université Mouloud MAMMERI de TIZI-OUZOU, 2010, pp175-176.

**2.1.5 L'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME):**

Elle a été créée par le décret exécutif n°05-165 du 03/05/2005, placé sous la tutelle du ministère de l'Industrie de la PME et de la promotion de l'Investissement, chargée de la mise en œuvre et de la gestion du programme national de mise à niveau des PME, elle a pour missions de<sup>1</sup> :

- Mettre en œuvre la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME.
- Mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'en assurer le suivi.
- Promouvoir l'expertise et le conseil en direction des PME.
- Suivre la démographie des PME en termes de création de cessation et de changement d'activités.
- Réaliser des études de filières et notes de conjoncture périodiques.
- Collecter, d'exploiter et de diffuser l'information spécifique au domaine d'activité des PME.

**2.2 Les organismes de garantie**

Comme dans toutes les économies, l'accès des petites et moyennes entreprises au financement externe, et plus particulièrement le crédit bancaire, est très difficile puisque les institutions de crédit exigent des garanties qui sont souvent au-dessus des moyens des entreprises de petite dimension. Pour faciliter l'accès des PME aux différents crédits, l'Algérie a créé deux organismes de garantie : le Fonds de Garantie des Prêts (FGAR) et la Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI).

**2.2.1. Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)**

Créé en 2002, par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, le FGAR a pour objectif de faciliter l'accès des PME au financement bancaire. Le FGAR garantit les prêts demandés par les PME auprès des banques et permet ainsi, la création et l'expansion des petites et moyennes entreprises. Le FGAR accorde des garanties aux PME présentant des projets visant :

---

<sup>1</sup>- ZIREK Sawzen ; **Rationnement des crédits bancaires sources du développement du crédit-bail** : Cas des PME algériennes, Revue d'économie et de management, Vol 15, N°01, pp48-51

- La fabrication de biens ou d'offres de services inexistantes en Algérie tout en créant une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués.
- La réduction des importations et l'accroissement des exportations.
- L'utilisation de ressources locales (matières premières, mains d'œuvre).
- L'innovation par la technologie ou le savoir-faire

### **2.2.2 Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI)**

Créé en 2004, par le décret exécutif n° 04 -134 du 19 avril 2004, le CGCI a pour objectif de garantir aux banques et aux Etablissements de crédit, le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas d'incidents de remboursement.

La CGCI garantit les crédits d'investissements accordés aux PME et qui doivent être productifs et porteurs de valeur ajoutée. Les projets dont le montage financier bénéficie d'un dispositif d'appui et de soutien de l'État tels que les projets du secteur de l'agriculture et du secteur de la pêche, ainsi que les activités commerciales et les crédits à la consommation sont exclus de son champ d'intervention et ne sont pas garantis par ce dispositif.<sup>1</sup>

## **Section 03 : Les contraintes et perspectives liées au développement des PME en Algérie**

### **3.1 Les contraintes liées au développement des PME en Algérie**

Les difficultés inhérentes sont plus pénalisantes aux PME qui confrontent énormément d'obstacles qui handicapent leurs créations, expansions et développement. Ces obstacles qui freinent le développement des PME ne sont pas forcément appréhendés dans le même ordre par tous les dirigeants-proprétaires, et se différencient selon la nature des activités. Pour mieux comprendre leurs contours et bien apprécier le poids et la sévérité de chaque contrainte, nous proposons d'examiner dans ce qui suit celles qui nous semblent être des plus importantes, à savoir : les contraintes découlant de l'informel, financières, relatives au marché du travail, liées au foncier industriel, d'ordre administratif et judiciaire et les contraintes d'informations.

---

<sup>1</sup>- OUSSAID Aziz ; **Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME algériennes**, Mémoire de Magister en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2016, pp123-124.

**3.1.1 Les contraintes géographiques :**

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

**3.1.1.1 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 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.

**3.1.1.2 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 socio-économiques 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.

**3.1.2 Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines :**

Le secteur informel est un secteur non structuré, que l'on désigne aussi sous les appellations d'économie souterraine ou d'économie parallèle, qui renvoient à cette sphère de l'économie où les unités de production exercent hors des circuits économiques et financiers formels, dans la clandestinité, sans remplir les procédures légales de création (registre de commerce) et / ou de fonctionnement et d'exploitation (déclaration des impôts).

De nos jours, l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste prédominé par le secteur informel. Ses manifestations sont diverses et concernent plusieurs domaines, à savoir :

- La non-déclaration ou la sous-déclaration des ressources humaines, financières et même techniques et /ou technologiques.
- La fraude fiscale.
- La pratique de la non-facturation, la sous-facturation et de la surfacturation.
- La concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires.

**3.1.3 Les contraintes relatives au marché de travail :**

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 :

- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés...
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement...).
- 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 des techniques modernes de management, gestion et de marketing.
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>- FILALI Sarra et YUCEFI rachid ; **Compétitivité et contrainte de développement des PME en Algérie**, disponible sur le site : <http://e-biblio.univ-mosta.dz/handle/123456789/10020>, consulté le 19/09/2022.

**3.1.4 Les contraintes financières :**

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de développer et d'investir. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat (Janvier 2004) a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des 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).
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs.
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services.
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement.
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

Une réalité qui contraint les dirigeants des PME à recourir souvent par nécessité, aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel, pour survivre, en attendant l'assainissement du réseau formel et l'assouplissement des conditionnalités jugées jusqu'au là insurmontables, par les investisseurs privés.

**3.1.5 Les contraintes liées au foncier industriel :**

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, et ce malgré la mise en place des Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements en 1994 (CALPI) au niveau des Wilayas.

La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout). Le manque de

transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont lourdes et très longues (le temps moyen d'acquisition est entre 1 et 5 ans). La situation est plus critique pour les petites entreprises, par des immobilisations financières importantes pour l'acquisition des terrains industriels, souvent faite au détriment de l'acquisition des équipements nécessaires à l'exercice de leurs activités d'exploitations et d'investissements. En d'autres mots, l'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation... . A l'inaccessibilité des terrains, il faut ajouter l'ambiguïté du statut juridique des assiettes foncières, dans la mesure où la plupart des investisseurs installés ne possèdent pas d'actes légaux de propriétés authentiques. Malgré les efforts des autorités publiques, avec la création du guichet unique CALPI, la problématique de la multiplication des intervenants n'a pas été réglée, et son rôle s'est avéré essentiellement d'ordre administratif entre les diverses institutions : CALPI, ANDI, administration des domaines, Assemblées Populaires Communales, agences foncières et autres organismes.

### **3.1.6 Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire :**

L'un des problèmes les plus rencontrés par les PME algériennes au cours de chaque étape du processus de leur développement (création, expansion...) est bien celui de la complexité des démarches administratives. N'ayant jamais fait l'objet d'aucune mise à niveau, l'administration publique algérienne est devenue un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché, basée sur la libre concurrence et la promotion de l'investissement privé.

Dans de telles circonstances, la tâche effective de l'administration publique algérienne semble consister beaucoup plus à freiner la vitalité des promoteurs qu'à les encourager, ne serait-ce qu'en les assistant dans l'accomplissement des formalités préalables. C'est ainsi que des milliers de projets d'investissements qui ont été retenus par les agences nationales de promotion d'investissement (ANSEJ, ANDI, CALPI...) tardent à se réaliser, faute des résistances bureaucratiques, pour qui le respect des procédures doit primer même si les attentes du pays en proie à une tension économique et sociale sont dans la relance économique, la création d'emplois et de la richesse.

Aujourd'hui, les pratiques bureaucratiques, la corruption caractérisent encore l'administration publique. Ses faibles performances sont dues essentiellement au fait qu'elle n'a jamais été l'objet d'une mise à niveau, tant de ses moyens que de ses méthodes de

travail. Il est impératif pour la réussite de la promotion de la PME et du secteur privé, de commencer une réelle mise à niveau de l'ensemble des institutions intervenant dans l'environnement macroéconomique des entreprises, privées ou publiques, soit elles.

### **3.1.7 Les contraintes d'informations :**

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 marché (national, régional et local).
- Difficultés d'accès aux sources d'informations spécialisées et à Internet qui est jusqu'à peu utilisé dans le monde des affaires (80 % des PME algériennes n'ont pas accès à Internet).
- Indisponibilité de données et d'orientations sur les opportunités d'investissements.
- Manque d'informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques.

Face à toutes ces 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 connaissances et de visibilité sur ce secteur de petites entités, qui demandent un suivi et un appui particulier à chaque étape de leurs vies.<sup>1</sup>

### **3.2 Les perspectives liées au développement des PME en Algérie**

Tous les programmes et les efforts pour la promotion des PME ne se valent pas, mais l'observation de leurs bilans nous enseigne qu'ils sont sérieux, même si leurs résultats réels ne sont pas vraiment satisfaisants, faute des gaspillages de l'énergie et de l'argent, par conséquence des efforts restent à faire. Pour qu'un dispositif soit efficace, il doit en premier, débiter par une définition claire et opérationnelle des actions à mener. Des règles doivent évincer du bénéfice ceux qui ne sont pas dans le besoin, pour ne pas détourner les ressources

---

<sup>1</sup> - Karim SI LEKHAL op.cit, pp41-43.

dont les porteurs de projets et les PME ont ardemment besoins. La multiplicité des acteurs institutionnels et l'absence d'une coordination entre les différents organismes n'arrangent pas l'essor de la PME algérienne. Elle a besoin de bénéficier d'une politique globale de développement dont les programmes de soutien doivent être bien articulés, dans une vision de moyen et long terme. Un programme national pour le développement des PME-Industrielles (PMI) est nécessaire, comme il se fait, notamment en Tunisie à travers l'Agence de la Promotion de l'industrie (certifiée ISO 9002), qui facilite l'enregistrement des affaires et des start-up manufacturières en particulier et qui a pour objectif la création de 240 nouvelles Moyennes Entreprises par année.

Pour renforcer le parc des PME, il faut créer des centres locaux de facilitation des procédures de création et de démarrage des entreprises, par répercussion augmenter le nombre d'unités économiques et industrielles et aspirer à atteindre 1 million et demi de PME. Un chiffre avancé par les experts comme nécessaire au décollage de l'économie nationale. L'Algérie connaît beaucoup de TPE (96,15% des PME). A l'inverse, elle y a un véritable déficit d'entreprises de taille moyenne. Il faut se soucier de la création mais aussi du devenir des entreprises après leurs naissances, en créant des outils pour un suivi longitudinal qui leur permettra de grandir. Mettre en place un programme national dédiée à la création des PME dites « gazelles » à forte croissance, qui deviendront dans quelques années de grands groupes. Sachant que l'épanouissement des PME se fait particulièrement dans le giron des grandes firmes et l'intégration dans un groupe constituera une voie privilégiée de développement pour la PME algérienne.

Face à l'étendu des enjeux des PME dans le développement économique du pays, il est plus que jamais nécessaire de lever toutes les contraintes et les handicaps structureaux qui pèsent sur leur épanouissement. Un défi 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 entreprises, puisqu'il existe un potentiel énorme de nouveaux porteurs de projets. Nous proposons les plus importantes :

- Moderniser le système bancaire en l'impliquant davantage 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 leur croissance et leur faciliter l'accès aux financements.
- Développer le financement par le capital-risque, qui reste très peu répandu, mais aussi le microcrédit, un instrument susceptible d'allumer le moteur économique des individus qui n'ont pas les moyens financiers et éveillera la créativité qui existe en chaque personne. le microcrédit peut en outre, apporter une réponse aux difficultés financières que rencontrent les promoteurs-chômeurs pour constituer le fameux apport personnel (5% ou 10% du coût du projet) que réclament l'ANSEJ et les banques.
  - Réformer l'administration publique et ses institutions, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de la 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 centres 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 davantage les collectivités locales (APC et Dairas) 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 aux meilleurs coûts 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, à travers des mesures incitatives fiscales et financières.
  - La mise en place de nouveaux dispositifs d'aide et de promotion des PME- High Tech, orientées 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.
- Créer des organismes d'appui et d'accompagnement pour le développement international des PME algériennes.
- Mettre en place des mécanismes et des instruments de contrôle pour réduire l'impact des pratiques hasardeuses, qui peuvent nuire aux différentes mesures et programmes d'appui destinés aux PME.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>- Karim Si LEKHAL et les autres, op. cit, pp45-47.

**Conclusion :**

Au fil ce chapitre nous nous sommes parvenu à conclure que depuis près de deux décennies et suite aux multiples réformes décidées, l'importance de l'enjeu économique et social des PME reste l'élément le plus efficace et le moins couteux pour le développement économique d'un pays en plein mutation.

L'Algérie représente une opportunité très attractive pour les investisseurs et les créateurs d'entreprises, les efforts doivent être réunis et enrichis en matière de promotion, de suivi et d'accompagnement du secteur des PME, le tissu économique doit être densifié, le soutien de l'état doit être plus pertinent et dépasse les lourdeurs administratives et bureaucratiques.

Le développement du secteur des PME dépend dans une large mesure du climat des affaires, c'est dans cette optique, qu'apparait le rôle primordial que les PME sont appelées à accomplir dans la conduite d'un développement économique national et durable.

# **Chapitre III :**

**Etude de cas d'octroi d'un  
crédit d'investissement pour  
financer une PME au sein de  
la BNA**

**(Agence de Tizi-Ouzou)**

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

#### **Introduction :**

Dans ce chapitre nous allons présenter un cas pratique qui porte sur l'étude d'un crédit d'investissement, au sein de la banque nationale d'Algérie, Agence N 581 de Tizi-Ouzou «BNA».

Pour investir, les PME font souvent appel à la banque pour leur accorder des crédits d'investissement, ce sont des prêts à long et moyen terme destinés généralement au financement de projets neufs, d'extension, de renouvellement d'équipement, de modernisation ou de valorisation d'un potentiel de production existant.

Notre stage pratique s'est déroulé du 30/04/2022 au 30/06/2022, au sein de la Banque Nationale d'Algérie «BNA», Agence N° 581 de Tizi-Ouzou. Nous avons eu à prendre connaissance avec les structures de cette dernière puis, nous nous sommes investis à étudier et suivre la procédure d'octroi des crédits.

Dans ce cas, notre étude s'articule autour de trois sections, la première section sera consacrée à la présentation générale de la banque nationale d'Algérie « BNA », Agence BNA N 581 de Tizi-Ouzou. La deuxième section porte sur le montage de dossier à la décision de la banque, quant à la dernière section, elle illustre le traitement de la PME « X » par la BNA.

## **Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.**

Dans cette section nous allons présenter la banque nationale d'Algérie ainsi que l'agence N° 581 de Tizi-Ouzou.

### **1-1. Présentation de la BNA :**

La BNA est la première banque commerciale nationale créée le 13 juin 1996, elle exerce toutes les activités d'une banque universelle et elle est chargée également, du financement de l'agriculture et de la promotion du monde rural. Cette banque contribue au financement des PME publiques et privées, relevant de tous les secteurs d'activité (industrie, commerce, bâtiments et travaux publics, service, transport, corps médical, tourisme, hôtellerie et agriculture) par la mise en place d'une panoplie de crédits qui répondent aux besoins spécifiques de chacune d'entre elles.<sup>1</sup>

#### **1-1-1. Historique de la Banque Nationale d'Algérie BNA :**

Au départ, pour qu'elle puisse remplir correctement son rôle dans l'économie il fallait concilier deux soucis contradictoires.

- La soumission aux directives du gouvernement pour l'exécution de sa politique financière.
- La conservation de la liberté d'action importante dans le secteur bancaire, car on ne veut pas, qu'elle soit paralysée par trop de contrôles administratifs.

On la crée donc sous forme de société nationale et non d'établissement public.<sup>2</sup>

- **1982** : La restructuration de la BNA a donné naissance à une nouvelle Banque, BADR, spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.
- **1988** : La loi n°88-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

---

<sup>1</sup>- AZZAOUI Khaled; Le Financement des PME et les Mécanismes de Garantie en Algérie, mémoire de DOCTORAT EN SCIENCES DE GESTION, école supérieure de commerce Alger, 2017 PP.179-180.

<sup>2</sup>- OUFRIHA Fatima Zohra, et MENNA Khaled, écrits monétaires, office des publications universitaires, Algérie, P.79.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

- Le retrait du trésor des circuits financiers et le non centralisation de distribution des ressources par le trésor,
  - La libre domiciliation des entreprises auprès des banques,
  - Le non automaticité des financements.
- **1990** : La loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

- **1995** : La BNA était la première Banque qui a obtenu son agrément par délibération du conseil de la Monnaie et du crédit le 05 septembre 1995.
- **2009** : Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de dinars algériens à 41,6 milliards de dinars algériens.
- **2018** : Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.<sup>3</sup>

#### **1-1-2 L'organisation de la BNA :**

Les organes sont au nombre de quatre, dont trois de gestion : PDG + DG adjoint + Conseil de direction et un de contrôle; les services d'inspection du département des finances (structures identiques à la BNA et au CPA).

- **Le président directeur général** : il est nommé par décret ministériel. Il est directement sous l'autorité du gouvernement. Il doit faire un rapport périodique au Ministre des Finances sur l'application de la politique de la banque et de son activité : c'est donc le rôle classique du PDG d'une société, sauf qu'il ne s'adresse pas à des actionnaires privés, mais à un actionnaire public unique.
- **Le DG Adjoint** : il est subordonné au PDG, lequel n'a aucune prise sur lui. En effet il ne le nomme ni ne le révoque.

---

<sup>3</sup>- [www.bna.dz](http://www.bna.dz)

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

- **Le conseil de direction** : Théoriquement, sa mission est très large. En fait le PDG est prépondérant. De plus c'est le Ministère des Finances qui assure un contrôle étroit sur le fonctionnement de la banque. Il a donc en fait un rôle secondaire.

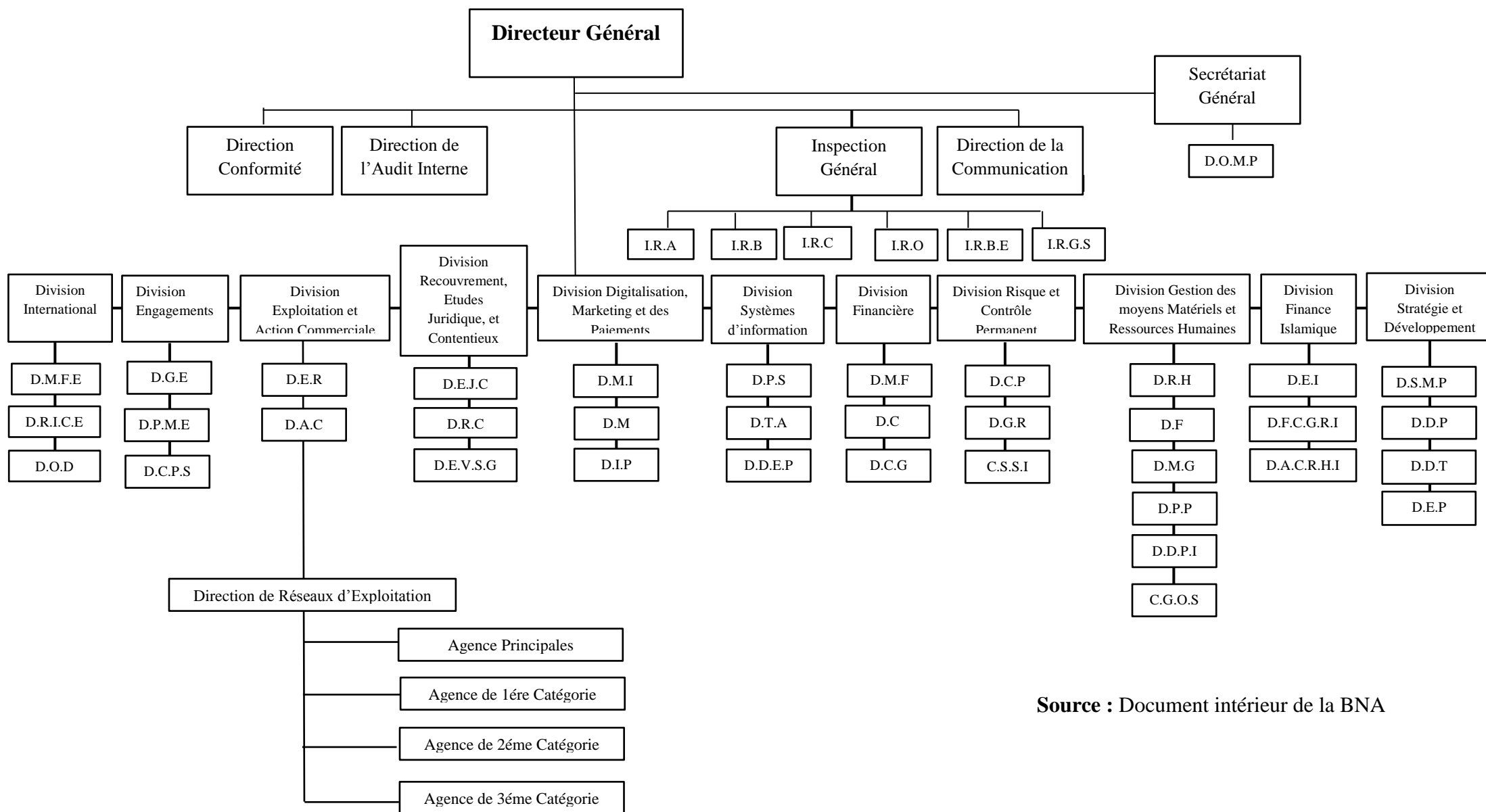
**Les services d'inspection du Ministère des Finances** : ils assurent le contrôle du fonctionnement, pour s'assurer de la conformité à la maison de service public qui lui est imputée.<sup>4</sup>

**Schéma N° (02) : Organigramme fonctionnel de la direction générale.**

---

<sup>4</sup>- OUFRIHA Fatima Zohra et MENNA Khaled, op, cit, p80.

**Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**



Source : Document intérieur de la BNA

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

#### **1-1-3. Les activités de la banque :**

A l'analyse des statuts de la BNA, il ressort que la mission de cette banque est double : la première est liée à l'activité d'une banque de dépôt, la seconde à celle d'une banque, d'un type particulier, tournée vers le financement du secteur étatique.

##### **1-1-3-1. Banque de dépôt :**

Comme l'indique l'article 5 de ses statuts, la banque nationale d'Algérie est, avant tout, une banque de dépôt, dans le sens classique du terme. En matière de collecte des ressources, elle peut recevoir du public des dépôts de fonds sous toutes formes (fonds remboursable à vue, à préavis ou à terme). De même qu'elle peut recevoir en dépôt tous titres ou valeurs.

En matière de crédit, elle peut consentir toutes formes de prêts ou avances, par elle-même ou en participation.

En matière d'opérations avec l'étranger, elle traite toutes opérations de change, au comptant ou à terme, de commerce extérieur, d'emprunts de prêts ou de nantissements.

Elle assure les opérations classiques du service de caisse pour le compte des entreprises ou des particuliers : paiement en espèces ou par chèque, virements, lettres de crédit, accreditifs, domiciliations et autres opérations de banque.

À titre indicatif, il est à noter que le volume des dépôts collectés par la BNA représente près de 70% du total des dépôts auprès de l'ensemble du système bancaire à la veille du lancement du premier plan quadriennal.

**Tableau N° (07): Dépôts auprès de la BNA (millions DA).**

<b>Dépôts</b>	<b>1968</b>	<b>1969</b>
<b>Dépôts auprès de BNA</b>	<b>2 809</b>	<b>3 199</b>
<b>Total des dépôts auprès des banques</b>	<b>4 072</b>	<b>4 596</b>

Du point de vue de la collecte des ressources, la BNA est la première banque de dépôts en Algérie. Il en est de même si l'on prend le critère du total du bilan.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

#### **1-1-3-2. Banque du secteur socialiste :**

Au-delà des fonctions qu'elle exerce en qualité de banque de dépôts, la banque nationale d'Algérie est surtout appelée à être un instrument de la planification financière et à "exécuter la politique du gouvernement en matière de crédit moyen et à long terme".

À ce titre, elle a l'exclusivité du service financier des entreprises et exploitations du secteur socialiste et des groupements professionnels. Les offices et établissements publics, les sociétés nationales et leurs filiales ainsi que les sociétés mixtes sont tenus de domicilier leurs opérations bancaires auprès de la banque nationale d'Algérie.

Elle est, en outre, chargée du contrôle financier des entreprises et exploitations du secteur socialiste. Cette fonction préfigure le rôle qui sera dévolu aux banques dans le cadre de la planification.

Ainsi, la banque nationale d'Algérie apparaît comme la banque du secteur socialiste et du secteur public. Elle a, en outre, une mission particulière à l'égard du secteur agricole.

#### **1-1-3-3 Banque de l'agriculture :**

À partir de 1967, la banque nationale d'Algérie prend le relais de la banque centrale d'Algérie pour le financement de l'agriculture. En 1968, elle aura le monopole du financement agricole.

La banque nationale d'Algérie a mis en place une organisation spécialisée pour remplir les trois missions qui lui sont assignées dans le domaine du financement du secteur agricole. Ces missions sont les suivantes:

- Exécuter la politique des pouvoirs publics en matière de crédit.
- Assure, à titre exécutif, le service financier des exploitations autogérées et des groupements professionnels.
- Participer au contrôle économique de ces exploitations et organismes.

Schématiquement, le traitement des opérations se déroule de la manière suivante :

- **Pour le secteur autogéré :**
  - Évaluation des besoins par l'étude des domaines de prêts de campagne ou par l'examen du plan indicatif de fonctionnement.

### **Chapitre III : Étude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

- Contrôle de l'utilisation des fonds par mobilisation des crédits mensuels.
- Contrôle de la commercialisation (évaluation de la production et contrôle des quantités livrées).
- **Pour le secteur traditionnel:**
  - Instructions des demandes de prêts.
  - Contrôle des remboursements par les organismes acheteurs des produits livrés.
  - Contrôle de l'utilisation des avances en nature (semences, approvisionnement....)

Comme on peut le constater, compte tenu du rôle qui lui est assigné dans le domaine du financement de l'agriculture, l'action de la banque nationale d'Algérie est plus une action qui s'apparente à un contrôle de type administratif qu'à une action de type bancaire. Il n'en demeure pas moins que le volume des crédits distribués par la BNA à l'agriculture est important, notamment par comparaison aux crédits accordés à l'ensemble de l'économie par le système bancaire (43% en 1969).

**Tableau N°(08) : Évolution de la BNA crédits à l'agriculture (millions DA)**

<b>Crédits</b>	<b>1967</b>	<b>1968</b>	<b>1969</b>
<b>Crédits BNA à l'agriculture</b>	<b>2 352</b>	<b>1 760</b>	<b>3 102</b>
<b>Crédits à l'économie du système bancaire</b>	<b>3 835</b>	<b>5 505</b>	<b>7 300</b>
<b>Part du crédit agricole dans les crédits à l'économie (%)</b>	<b>61%</b>	<b>23%</b>	<b>43%</b>

Il n'est pas sans intérêt de faire le rapprochement entre les données des deux précédents tableaux pour relever qu'en 1969, les dépôts à la BNA arrivent à peine à couvrir les crédits accordés au secteur agricole :

- Dépôts auprès de BNA : 3199 millions DA
- Crédits à l'agriculture : 3102 millions DA

Cette situation, qui grève la trésorerie de la banque nationale d'Algérie, ira en s'aggravant durant les décennies 70 et 80.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

#### **1-1-3-4. Les autres activités de la BNA :**

Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale d'Algérie accorde essentiellement des crédits à court terme pour le financement des activités des sociétés nationales.

Il est également à souligner que la banque nationale d'Algérie finance les entreprises privées.

Il est à noter, enfin, que la BNA finance les opérations commerciales avec l'étranger, opérations liées à l'activité des entreprises domiciliées auprès de ses guichets.

À l'image de la caisse algérienne de développement, la banque nationale d'Algérie est une banque multidimensionnelle. Ce qui a amené certains auteurs à dire que la banque nationale d'Algérie est " la banque de l'autogestion et des entreprises nationales, une banque de dépôts et une banque d'investissement, une banque tournée vers le marché intérieur et vers le marché extérieur, bref une banque polyvalente : au sens propre, elle est bien la banque nationale d'Algérie". Mais, à l'instar de la caisse algérienne de développement, la banque nationale d'Algérie ne possède pas les moyens de ses objectifs, notamment en matière de ressources.<sup>5</sup>

#### **1-2. Présentation de l'agence principale BNA N°581 Tizi-Ouzou :**

L'agence BNA N° 581, situé à Avenue ABANE Ramdane 15 000 Tizi-Ouzou, est une agence principale de catégorie A, elle est située au chef-lieu de la wilaya.

##### **1-2-1. Organisation de l'agence principale BNA N°581 :**

Les agences de la banque nationale d'Algérie sont classées en fonction du niveau d'activité déployée et ce conformément aux dispositifs qui la régissent. Celles-ci peuvent relever des catégories suivantes :

- Agence principale.
- Agence de première catégorie.
- Agence de deuxième catégorie.
- Agence de troisième catégorie.

---

<sup>5</sup>- Abdelkrim Naas, le système bancaire algérien, De la décolonisation à l'économie de marché, édition Maisonneuve et Larose, France, 2003, PP45-48.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

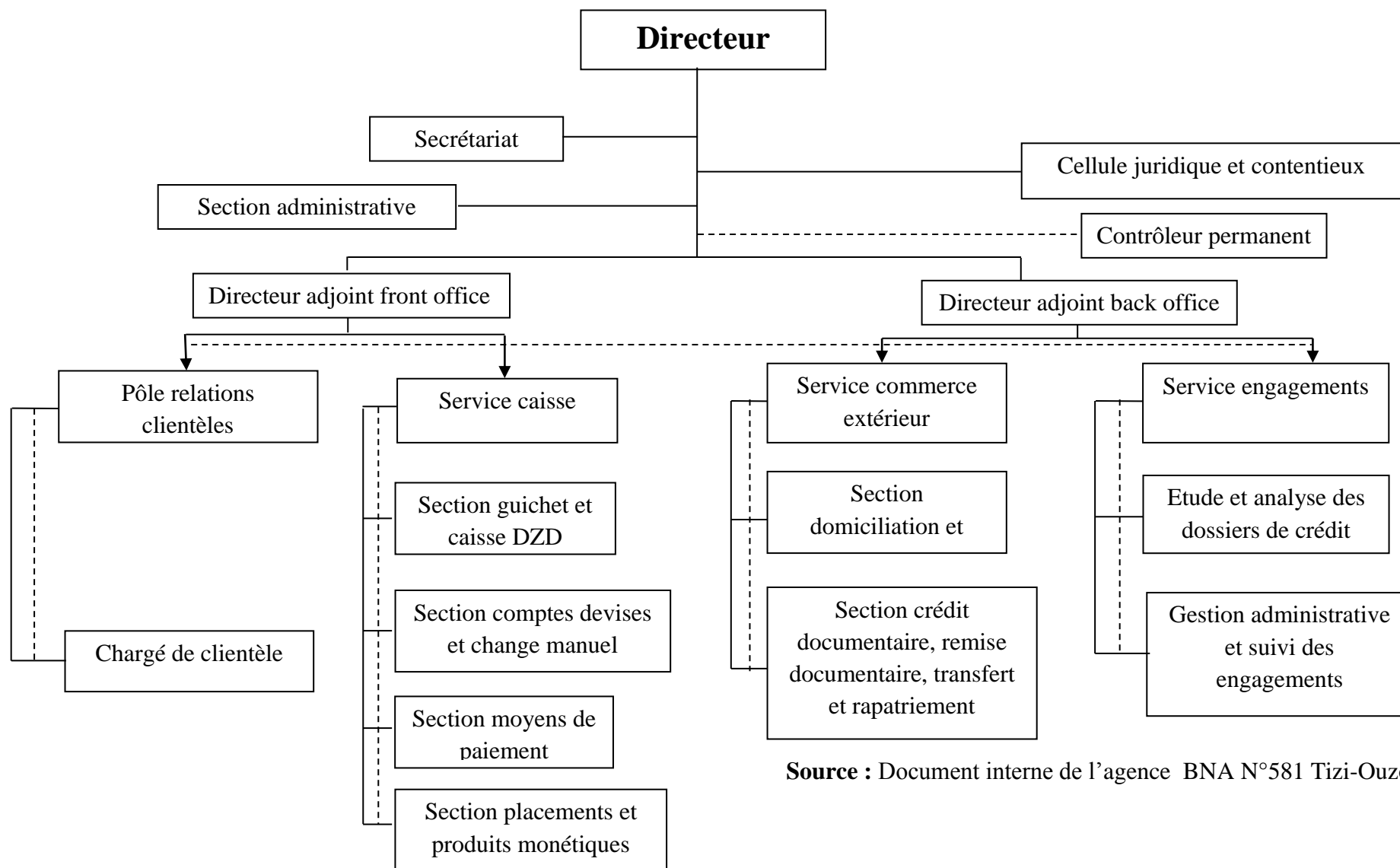
---

La banque nationale d'Algérie de Tizi-Ouzou (agence 581) est classée comme étant l'agence principale. Elle est dirigée par un directeur général et des deux adjoints.

L'agence principale de la BNA N°581 est structurée respectivement en (05) cinq services, à savoir :

- Service caisse.
- Service portefeuille.
- Service étranger.
- Service crédits et engagements.
- Service administratif

Schéma N° (03) : Organigramme de l'agence BNA « 581 » Tizi-Ouzou



Source : Document interne de l'agence BNA N°581 Tizi-Ouzou.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

#### **1-2-1-1. Service opération de caisse :**

Dirigé par un chef de service, celui-ci a pour charge de :

- Recevoir les dépôts d'espèces et versements ou virements de toutes origine effectués par ou pour le compte de la clientèle et d'assurer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des montants disponibles.
- assurer le recueil, l'analyse, la centralisation et la transmission des informations statistiques qui le concerne aux services utilisateurs (internes ou externes).
- informer en concertation avec le compartiment commercial les divers partenaires sur les règlements, les procédures et les produits bancaires.
- Gérer les opérations sur le distributeur automatique (DAB). Ce service recouvre les entités suivantes :

##### **a. Front Office caisse dinars :**

- Le Front Office recouvre un ou plusieurs guichets de caisse en Dinars.
- Il a pour charge de recevoir la clientèle, la renseigner et prendre ses ordres en matière
- D'exécution des opérations de versement et de retrait.
- Les opérations de guichet et de caisse sont supervisées par un responsable de guichet au rang de chef de section et assurées par un ou plusieurs guichetiers manipulateurs en fonction du nombre des opérations traitées.

##### **b. Back Office caisse dinars:**

Le Back Office a pour charge le traitement de toutes les opérations de virements, de compensation et de recouvrement des appoints reçus de la clientèle par voie de chambre de compensation.

Il recouvre les sections suivantes :

- **Section virements :**

Elle a pour rôle d'exécuter les ordres de virements de la clientèle de l'agence ou de déboucler les opérations de virements reçus en sa faveur.

D'assurer le suivi des comptes de liquidités de l'agence (CCP, BA, Trésor).

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

- **Section compensation /Recouvrement :**

Elle a pour charge le recouvrement des appoints reçus de la clientèle par voie de la chambre de compensation si la place est bancable.

D'assurer le déboulement des opérations relatives aux règlements des appoints domiciliés reçus de la compensation ou des confrères.

#### **1-2-1-2. Service opération de portefeuille :**

Dirigé par un chef de service, celui-ci a pour charge de traiter les opérations de recette (encaissement des chèques sur place et hors place, encaissement des effets sur place, retours des impayés et compensation avec les confrères).

Gérer le compte recouvreur interbancaire. Ce service recouvre les entités suivantes :

##### **1-2-1-2-1. Front Office portefeuille :**

Le pré posé au guichet au niveau du guichet portefeuille a pour charge de :

- Procéder à l'ouverture du guichet.
- Recevoir les remises de chèques à l'encaissement et à l'escompte.
- Trier les appoints reçus et établir les avis de sort aux chèques remis pour encaissement.
- Procéder à la caisse des chèques remis à l'escompte dans la transaction y afférente.
- Procéder au traitement de fin de journée et à la fermeture du guichet.
- Recevoir les ordres de virement de la clientèle.

##### **1-2-1-2-2. Back Office portefeuille :**

Le Back Office portefeuille a pour charge le traitement de toutes opérations de recettes de recouvrement des appoints reçus de la clientèle par voie des services de confrères.

##### **1-2-1-2-3. Section recette :**

- De recevoir et de conserver éventuellement des appoints payables sur place, endossés.
- L'ordre de la banque et des valeurs domiciliées aux caisses de l'agence.
- D'assurer la remise en recette des appoints reçus et traiter les impayés.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

Le service caisse offre à la clientèle le moyen pour faire des états de rapprochement entre l'écriture comptable qui ils ont passé et les opérations qui ils ont effectué au niveau de la banque (le mouvement du compte) et sa à travers l'historique.

#### **1-2-1-2-4. Section compte Recouvreur interbancaire :**

Elle a pour charge :

- Le recouvrement des appoints reçus de la clientèle par voie des services des confrères dans le cadre de la convention interbancaire pour recouvrement des appoints déplacés.
- De suivre le compte recouvreur interbancaire et traiter les impayés.

#### **1-2-1-3. Service opération de commerce extérieure :**

Elle a pour fonction principale d'exécuter les opérations avec l'étranger, effectuées par la clientèle dans le cadre de la réglementation en vigueur, et d'assurer les transferts des ordonnances par celle-ci.

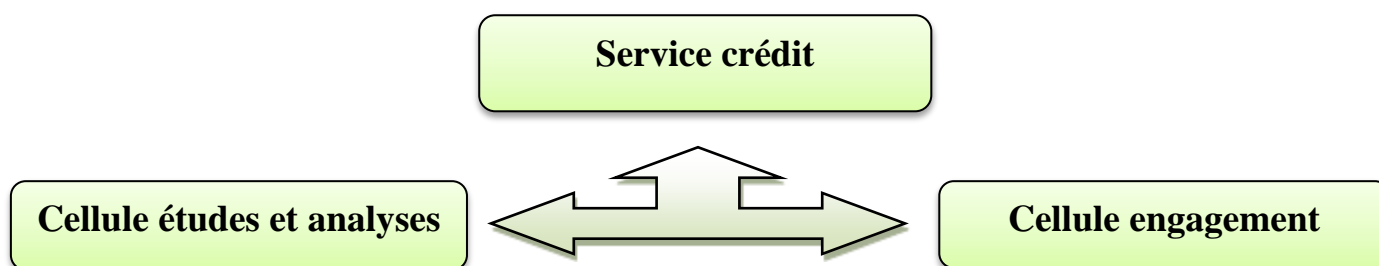
Ce service a été créé pour répondre à un double souci :

- Complexité des opérations traitées par ce service.
- Spécificité de la réglementation régissant cette nature d'opération.

#### **1-2-1-4. Service crédit et engagement :**

Le service crédit est indéniablement le service le plus juteux de l'agence bancaire. Il est primordial à sa survie contenu du rôle qu'il joue. On peut le schématiser comme suite :

#### **Schéma N° (04) : Service crédit**



Source : Document interne de la BNA

## **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

### **1-2-1-5. Service administratif :**

Dans ce service on trouve les avocats, leurs responsabilités sont de défendre les droits de la banque et entamer les procédures de recouvrement et de poursuites judiciaires.

Aussi on trouve les informaticiens leurs rôles sont de réparer des problèmes qui se trouvent au niveau du système informatique.

### **Section 02 : Montage d'un dossier d'un crédit d'investissement.**

La méthodologie suivie pour cerner la situation d'une entreprise, peut être scindée en deux parties principales : la phase du montage, et la phase de l'étude proprement dite.

Lors de la phase du montage, le banquier s'intéresse à la collecte des informations susceptibles de l'aider à améliorer sa vision de l'entreprise, autrement dit la recherche de la matière première nécessaire à la deuxième phase qui est l'étude. Le banquier devra assembler les éléments qui vont servir de base à l'analyse de la situation intrinsèque de l'entreprise (points de vue juridique, humain et technique), d'une part, d'autre part, les éléments qui vont éclaircir l'environnement économique à travers l'activité, le marché, les fournisseurs...etc.

### **2-1. Constitution d'un dossier d'investissement :**

#### **2-1-1. Démarche avant de dépôt du dossier :**

Le client, en tant que propriétaire du projet, s'il s'agit de la création d'une entreprise ou d'une extension, doit en premier lieu s'adresser à l'agence bancaire où il détient un compte courant. Ainsi un client qui entretient de bonnes relations avec sa banque a d'emblée un avantage par rapport à un nouveau client qui doit prouver à la banque son intégrité et sa bonne foi.

A l'issue de la première entrevue, le chargé de clientèle demandera au client de déposer une demande de crédit auprès de la banque où il mentionnera toutes les informations nécessaires pour étudier la situation de l'entreprise à savoir le nom de la société, l'objet et le montant du crédit, les garanties qu'il serait prêt à apporter, l'échéance souhaitée etc.

Une fois que le chargé de clientèle reçoit la lettre de demande de crédit, il remet un accusé de réception au client et lui soumet une check-list de documents à fournir aux fins de constitution du dossier de crédit d'investissement.

## **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

### **2-1-2. Documents d'un dossier d'investissement fourni par l'entreprise :**

#### **2-1-2-1. Documents administratifs et juridiques :**

- Une demande de crédit d'investissement suivant imprimé à retirer auprès de l'agence,
- cachetée et signée par une personne habilitée à engager l'entreprise.
- Copie légalisée des statuts pour les personnes morales.
- Délibération des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts bancaires, si cette disposition n'est pas prévue dans les statuts.
- Copie légalisée du registre de commerce ou agrément d'exercice.
- Copie légalisée du bulletin officiel des annonces légales (BOAL).
- Copie légalisée du titre de propriété ou bail de location.
- Délibération du conseil d'administration autorisant l'investissement pour les Entreprises Publiques Économiques (EPE).

#### **2-1-2-2. Documents comptables et fiscaux :**

- Bilans définitifs et tableaux de compte de résultat (TCR), y compris les annexes réglementaires des trois (3) derniers exercices clos, signés par une personne habilitée pour les entreprises en activité.
- Bilans et TCR prévisionnels signés étalés sur une durée de cinq (5) années.
- Pièces fiscales et parafiscales récentes (moins de trois mois), apurées pour les entreprises en activité et la déclaration d'existence pour les personnes n'ayant pas encore exercé.
- Eventuellement, la décision d'octroi d'avantages délivrée par l'ANDI : ex- APSI.

#### **2-1-2-3. Documents économiques et financiers :**

Permet au banquier d'apprécier la situation financière de l'entreprise

- Une étude technico-économique du projet.
- Factures pro forma et /ou contrats commerciaux récents pour les équipements à acquérir.
- État descriptif et estimatif des travaux réalisés, établi par un bureau d'architecture agréé.
- Tout justificatif des dépenses déjà réalisées dans le cadre du projet.
- Devis estimatif des travaux restant à réaliser, établi par un bureau d'architecture agréé.

### **Chapitre III : Étude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

#### **2-1-2-4. Documents techniques :**

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

#### **2-1-3. Documents à établir par le banquier :**

Pour compléter le dossier de demande de documents concernant le projet à financer, ces documents influencent vivement la décision du banquier.

##### **2-1-3-1. Le compte rendu de la visite sur le site de l'entreprise :**

- S'il s'agit d'une première demande de crédit pour l'entreprise auprès de la banque, autrement dit s'il s'agit d'un nouveau client de la banque, une visite sur son site doit être effectuée par le directeur de l'agence de la banque ou –en son absence- par ses collaborateurs.
- Dans le cas où il s'agit d'un ancien client de la banque et la dernière visite est recommandée.
- Même si la dernière visite remonte à moins de 6 mois et si l'entreprise a effectué des modifications où elle a introduit des nouveaux éléments dans cet intervalle, une nouvelle visite intervient.
- La visite sur le site constitue une pièce importante dans la constitution du dossier de demande de crédit.

##### **2-1-3-2 . Le compte rendu de la conversation avec le client :**

Il donne un ensemble d'informations complémentaires que peut donner le client lors de sa discussion avec le banquier. Comme il informe la hiérarchie de l'administration bancaire sur les délais des engagements des clients.

**2-1-3-3. La fiche entreprise :**

La fiche entreprise correspond à une pièce d'identité économique de l'entreprise, elle regroupe toutes les caractéristiques de cette dernière. Elle doit être soigneusement établie et régulièrement actualisée à chaque renouvellement de crédit.

**2-2. La relation entre la banque et le demandeur du crédit :**

**2-1-1. Historique de la relation : qui se résume dans les points suivants :**

- La date d'ouverture du compte (son ancienneté).
- Les mouvements du compte et l'allure de son solde.
- Les incidents de paiements enregistrés éventuellement dans le dossier de la relation.
- Les éventuelles affaires litigieuses ou contentieuses (par la consultation des fichiers contentieux).

**2-1-2. Mouvements d'affaires avec la banque, et ressources confiées à la banque non affectées en garantie :**

- Théoriquement, les ressources confiées à la banque représentent la somme des montants portés au crédit du compte du client et liés à son activité normale déduction faite des avances consenties ou effets escomptés.
- La fidélité de la relation est mesurée par le niveau d'affectation du chiffre d'affaires réalisé à son compte courant.
- Le banquier doit en outre recenser tous les autres avoirs confiés à la banque et non encore affectés en garantie (pour des motifs d'utilisation soit en autofinancement soit en garantie des crédits octroyés).

**2-1-3. Niveau d'utilisation des crédits accordés par la banque et proportion de couverture des engagements :**

- L'utilisation des lignes de crédit doit s'effectuer avec souplesse (pour éviter les failles de gestion).
- Le dépassement des côtes allouées ne doivent y avoir lieu qu'en cas exceptionnels bien justifiés.
- L'objet des crédits doit être respecté.
- Le banquier doit veiller au suivi du remboursement des crédits à échéance.

## **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

### **2-1-4. Incidents de paiement :**

- La consultation de la centrale des impayés de la Banque d'Algérie intervient avant toute autorisation de crédit par la banque.
- La centrale des impayés informe la banque sur toute saisie-arrêt ou ATD portée contre son client.

### **Section 3 : Evaluation d'un dossier d'un crédit d'investissement.**

Une fois le banquier a rassemblé les différents documents concernant le client et son projet, il procède à l'étude détaillée, des aspects technico-économiques, de l'étude financière, de l'étude de la rentabilité et enfin de l'appréciation générale et la décision du projet. Pour la phase de l'étude, la tâche du banquier sera d'analyser les documents comptables, fiscaux, parafiscaux..., pour apprécier la situation financière et économique, avec ses points forts et ses points faibles, tout en expliquant son évolution passée afin de pouvoir pronostiquer son évolution future.

Plus concrètement, il s'agit d'apprécier l'équilibre financier et la solvabilité à court terme pour faire ressortir les besoins d'exploitation, ensuite vient l'équilibre financier à long terme, et les cash-flows prévisionnels devant permettre le remboursement des crédits à long terme.

#### **3-1. L'étude de la viabilité de (l'étude techno-économique) :**

Cette étude est élaborée par le bureau d'étude ou de comptabilité spécialisés. Elle permet d'apprécier la viabilité du projet sur tous les plans.

L'analyse techno-économique est un document qui reprend l'ensemble des éléments se rapportant au projet d'investissement, on citera notamment :

- La présentation générale du projet.
- L'étude économique du projet.
- L'étude technique du projet.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

#### **3-1-1. Présentation générale du projet :**

La société X est une société par actions (SPA) créée en 1990. L'entreprise X est spécialisée dans la fabrication de carreaux et dalles en ciment de type granito, est située au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.<sup>1</sup>

Elle a à son actif des années d'expérience et d'expertise en matière de fabrication de carreaux granito et son produit s'est imposé sur le marché local et régional comme un matériau de référence.

Cette situation est étayée par une évolution positive constante de son chiffre d'affaires depuis 2009 comme suit :

**Tableau N° (09) : Evolution du chiffre d'affaires depuis 2009.<sup>2</sup>**

<b>Exercices</b>			
<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>82232142</b>	<b>114316751</b>	<b>124254254</b>	<b>134392628</b>

**Source :** Voir l'annexe N° 01.

#### **3-1-2. Objet du projet :**

Dans le but d'améliorer ses performances et la qualité du produit, la société envisage de passer à une autre étape de son développement en s'engageant dans la fabrication du carreau monocouche.

Pour cela elle a besoin de procéder au renouvellement de ses lignes de production par l'agencement de l'usine et l'acquisition d'équipements appropriés.

Afin d'améliorer son activité, et augmenter sa production dans la fabrication du carreau monocouche. Une demande de crédit d'investissement a été présentée au service crédit de la BNA.

Le crédit sollicité a pour objet de faire une extension en aval c'est-à-dire acquérir de nouveaux investissements et l'acquisition d'équipements appropriés, pour la réalisation des différents travaux de l'entreprise X concernant la fabrication du carreau monocouche. Ce

---

<sup>1</sup>- Document de la BNA.

<sup>2</sup>- Documents interne de la BNA

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

crédit est d'un montant de **184816155** DA à moyen terme remboursable sur 7 ans et avec différé de 3 ans.

#### **3-1-3. Structure de financement :**

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

Pour la réalisation du projet envisagé par l'entreprise X, dont le montant global est estimé à **306226339** DA

Le cout de cette opération :

**Tableau N° (10) : Le coût du projet :**

<b>Travaux de construction</b>	<b>52685613</b>
<b>Equipement de production</b>	<b>186300000</b>
<b>Matériel roulant</b>	<b>67240726</b>
<b>Total</b>	<b>306226339</b>

**Source : Voir l'annexe N°(02)**

Le projet sera financé à hauteur de 40% soit **121410184** DA sur les fonds propres du promoteur.

Le solde représentant 60% soit **184816155** de DA sera financé au moyen d'un crédit bancaire à moyen terme sur une période de 4 ans assortie d'un différé de 36 mois au taux bonifié de 3.25%.<sup>1</sup>

**Tableau N° (11) : structure de financement du projet :**

<b>Désignation</b>	<b>Montant (DA)</b>	<b>%</b>
<b>Fonds propres</b>	<b>121410184</b>	<b>40%</b>
<b>Emprunt bancaire à taux bonifié de 3.25% sur une période de 4 ans plus 36 mois de différé</b>	<b>184816155</b>	<b>60%</b>
<b>Total</b>	<b>306226339</b>	<b>100%</b>

**Source : Voir l'annexe N°(03)**

<sup>1</sup>- Document de la BNA.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

#### **3-1-4. Moyens humaines : (Voir l'annexe N°06)**

Emplois permanents créés:

La réalisation du projet va créer 15 postes de travail supplémentaires et porter l'effectif total à 108 emplois directs et permanents.

#### **3-2. Etude financière :**

Une analyse financière est une étude évaluant la situation financière d'une entreprise à un moment donné. Elle est réalisée à partir des documents comptables et d'un ensemble de données économiques et financière récentes liées tant, à l'entreprise qu'à son secteur d'activité, généralement réalisée sur cinq (05) ans.

Pour effectuer l'analyse financière, il y a lieu de suivre les étapes suivantes : Présentation des bilans financiers condensés, analyse des paramètres financiers, calcul et interprétation des ratios.

##### **3-2-1. Analyse des bilans prévisionnels sur 5 ans :**

Pour l'étude financière de l'entreprise « X » spécialisée dans la fabrication de carreaux et dalles en ciment de type granito, le banquier procède à une analyse financière, qui se base notamment, sur le calcul des indicateurs liés au projet et sa rentabilité, sur la base des cinq (05) bilans prévisionnels présentés par le client.

##### **3.2.1.1. Analyse de bilan financier :**

Les bilans financiers sont obtenus après retraitement et reclassement des postes des bilans comptables. L'analyse financière pour ce projet est faite sur cinq exercices.

##### **Bilans financiers 2015 à 2019 :**

##### **Tableau N° (12) : Bilan en grande masse 2015 : (Voir L'annexe N°04)**

Les montants sont en milliers de dinars.

<b>Actif</b>	<b>Montant</b>	<b>%</b>	<b>Passif</b>	<b>Montant</b>	<b>%</b>
<b>VI</b>	372291	84.83%	<b>CP</b>	191850	43.71%
<b>VE</b>	10350	2.35%	<b>DLMT</b>	203176	46.29%
<b>VR</b>	15125	3.44%	<b>DCT</b>	43800	9.98%
<b>VD</b>	41060	9.35%			
<b>TOTAL</b>	438826	100%	<b>TOTAL</b>	438826	100%

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

**Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

**Tableau N° (13) : Bilan en grande masse 2016 : (Voir L'annexe N°04)**

Les montants sont en milliers de dinars.

<b>Actif</b>	<b>Montant</b>	<b>%</b>	<b>Passif</b>	<b>Montant</b>	<b>%</b>
<b>VI</b>	312916	71.06%	<b>CP</b>	211317	47.99%
<b>VE</b>	10861	2.46%	<b>DLMT</b>	184816	41.97%
<b>VR</b>	16200	3.67%	<b>DCT</b>	44200	10.04%
<b>VD</b>	100356	22.79%			
<b>TOTAL</b>	440333	100%	<b>TOTAL</b>	440333	100%

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

**Tableau N° (14) : Bilan en grande masse 2017 : (Voir L'annexe N°04)**

Les montants sont en milliers de dinars.

<b>Actif</b>	<b>Montant</b>	<b>%</b>	<b>Passif</b>	<b>Montant</b>	<b>%</b>
<b>VI</b>	253541	54.44%	<b>CP</b>	235176	50.50%
<b>VE</b>	11424	2.45%	<b>DLMT</b>	184816	39.68%
<b>VR</b>	16680	3.58%	<b>DCT</b>	45700	9.81%
<b>VD</b>	184047	39.52%			
<b>TOTAL</b>	465692	100%	<b>TOTAL</b>	465692	100%

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

**Tableau N° (15) bilan en grande masse 2018 : (Voir L'annexe N°04)**

Les montants sont en milliers de dinars

<b>Actif</b>	<b>Montant</b>	<b>%</b>	<b>Passif</b>	<b>Montant</b>	<b>%</b>
<b>VI</b>	194166	43.73%	<b>CP</b>	259225	58.39%
<b>VE</b>	11995	2.70%	<b>DLMT</b>	138611	31.22%
<b>VR</b>	17200	3.87%	<b>DCT</b>	46100	10.38%
<b>VD</b>	220575	49.68%			
<b>TOTAL</b>	443936	100%	<b>TOTAL</b>	443936	100%

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

### Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)

Tableau N° (16) : Bilan en grande masse 2019 : (Voir L'annexe N°04)

Les montants sont en milliers de dinars.

Actif	Montant	%	Passif	Montant	%
VI	136588	31.91%	CP	288994	67.53%
VE	12605	2.94%	DLMT	92407	21.60%
VR	17600	4.11%	DCT	46300	10.82%
VD	261208	61.02%			
TOTAL	428001	100%	TOTAL	428001	100%

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

➤ **Interprétation des données :**

**Pour l'actif :**

• **Valeur d'immobilisation (VI) :**

D'après la représentation des bilans financiers condensés, on constate que les valeurs immobilisées représentent une partie importante du total de l'actif pour chaque exercice, et pour leur évolution annuel on constate une baisse continue, en effet, elles étaient de 84.83 % en première année, de 71.06% en 2<sup>ème</sup> année, 54.44% en 3<sup>ème</sup> année, 43.73% en 4<sup>ème</sup> année et elles sont réduites jusqu'à 31.91% dans la 5<sup>ème</sup> année. Cette baisse est due essentiellement aux amortissements des immobilisations pendant les 5 ans.

• **Valeur d'exploitation (VE) :**

D'après les données présentées ci-dessus, on trouve que la valeur d'exploitation est de 2.35 % en première année, de 2.46% en 2<sup>ème</sup> année, 2.45% en 3<sup>ème</sup> année, 2.70% en 4<sup>ème</sup> année et 2.94% dans la 5<sup>ème</sup> année.

• **Valeurs réalisable (VR) :**

D'après les données présentées ci-dessus, on trouve que la valeur réalisable a connu une augmentation légère, elle était de 3.44 % en première année, de 3.67% en 2<sup>ème</sup> année, 3.58% en 3<sup>ème</sup> année, 3.87% en 4<sup>ème</sup> année et elles sont augmentés jusqu'à 4.11% dans la 5<sup>ème</sup> année.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

- **Valeurs disponibles (VD) :**

On constate une croissance très attirante des valeurs disponibles, elles ont enregistré 9.35% dans la 1<sup>er</sup> année, 22.79% dans la 2<sup>ème</sup> année, 39.52% dans la 3<sup>ème</sup> année, 49.68% dans la 4<sup>ème</sup> année, pour atteindre enfin 61.02% à la 5<sup>ème</sup> année.

**Pour le passif :**

- **Les fonds propres (FP) :**

D'après les résultats des bilans présentés ci-dessus, on constate une augmentation continue des fonds propres, à la 1<sup>ère</sup> année ils sont 43.71%, 2<sup>ème</sup> année 47.99%, et 50.50% dans la 3<sup>ème</sup> année, 58.39% dans la 4<sup>ème</sup> année, pour atteindre enfin 67.53% DA à la dernière année.

- **Les dettes à longs et moyens termes (DLMT) :**

Nous constatons une diminution des dettes à long terme, à partir de la 1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> année elles sont diminuées de 46.29% à 41.97%, de la 3<sup>ème</sup> année à la 4<sup>ème</sup> année une diminution de 39.68% à 31.22%. A la 5<sup>ème</sup> année nous remarquons une diminution importante des dettes 21.60%. Grâce au remboursement de l'emprunt contracté.

- **Les dettes à courts termes (DCT) :**

D'après les résultats des bilans financiers, les dettes à court termes ont connues une faible augmentation, elles étaient de 9.98 % en première année, de 10.04% en 2<sup>ème</sup> année, 9.81% en 3<sup>ème</sup> année, 10.38% en 4<sup>ème</sup> année et 10.82 % dans la 5<sup>ème</sup> année.

#### **3-2-2. Analyse des équilibres financiers :**

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

L'appréciation de cet équilibre financier de l'entreprise nous pousse à calculer : le FR, le BFR et la trésorerie.

##### **3-2-2-1. Le fonds de roulement :**

Le fonds de roulement sert à apprécier l'équilibre financier de l'entreprise, cependant cette appréciation est liée à l'endettement réel de l'entreprise.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

L'équilibre financier dépend de la vitesse de rotation de l'actif circulant, notamment les stocks, ce qui implique que l'appréciation par le fonds de roulement ne peut être efficace si l'on ne possède pas tous les renseignements qui permettent son calcul avec exactitude.

$$\text{FR} = \text{capitaux permanents} - \text{valeurs immobilisées}$$
$$\text{FR} = (\text{Capitaux propres} + \text{DLMT}) - \text{VI}$$

**Tableau N° (17) : fonds de roulement (2015-2019) :**

Les montants sont en milliers de dinars.

Désignation	2015	2016	2017	2018	2019
Capitaux permanents	395026	396133	419992	397836	381401
VI	372291	312916	253541	194166	136588
FR	22735	83217	166451	203670	244813

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

#### **Commentaire :**

Durant la 1<sup>ère</sup> année jusqu'à la 5<sup>ème</sup> année, nous observons que les fonds de roulements sont positifs et en augmentation, donc, l'entreprise couvre largement ses valeurs immobilisées par ses fonds permanents et une partie de l'actif circulant donc elle est équilibrée à long terme.

#### **3-2-2-2. Le besoin en fonds de roulement (BFR) :**

D'un point de vue financier, le degré de liquidité des emplois cycliques doit correspondre à celui de l'exigibilité du passif cyclique. En réalité, cette règle financière est souvent dépassée du fait de l'existence parmi les emplois cycliques des éléments qui ne se réalisent pas dans leur échéance normale, la liquidité de ces éléments s'avère faible par rapport à l'exigibilité des éléments du passif à court terme.

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

### Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)

Tableau N° (18) : Besoin en fonds de roulement (2015-2019) :

Les montants sont en milliers de dinars.

Désignation	2015	2016	2017	2018	2019
VE	10350	10861	11424	11995	12605
VR	15125	16200	16680	17200	17600
DCT	43800	44200	45700	46100	46300
BFR	-18325	-17139	-17596	-16905	-16095

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

#### Commentaire :

Nous remarquons que l'entreprise X réalise des besoins fond de roulement négatifs durant la période 2015-2019, cela signifie qu'il y a un excédent des ressources d'exploitation.

#### 3-2-2-3. La trésorerie nette :

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

La confrontation entre le FR et le BFR permet de déterminer une nouvelle notion, celle de la trésorerie.

#### La trésorerie se calcule comme suit :

Trésorerie nette = fonds de roulement- besoin en fonds de roulement,

Ou,

Trésorerie nette = Trésorerie active - Trésorerie passive

= Valeurs disponibles (VD) - (CBT)

$$\mathbf{TR = FR - BFR}$$

### Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)

Tableau N° (19) : Trésorerie nette (2015-2019) :

Les montants sont en milliers de dinars.

Désignation	2015	2016	2017	2018	2019
FR	22735	83217	166451	203670	244813
BFR	-18325	-17139	-17596	-16905	-16095
TN	41060	100356	184047	220575	260908

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

#### Commentaire :

De la 1<sup>ère</sup> année à la 5<sup>ème</sup> année, la trésorerie de cette entreprise est positive ce qui signifie que l'entreprise dégage une trésorerie nette excédentaire ce qui nous donne une situation saine et équilibrée.

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

#### 3-2-3. Analyse de la situation financière de LMT à travers les ratios :

L'analyse par les ratios constitue un complément de l'analyse de la situation financière précédente. L'analyse par les ratios permet de détecter, et s'il y a lieu de préciser les anomalies concernant l'équilibre dans le financement de l'entreprise, ce qui peut éviter les difficultés inhérentes au risque d'insolvabilité susceptible de rendre l'entreprise incapable d'honorer ses engagements.

A cet effet, nous nous sommes référées à une batterie de ratios utilisés par les banquiers lors de l'analyse d'une demande de crédit d'investissement.

##### 3-2-3-1 Les ratios de solvabilité, de liquidité et de gestion :

Un ratio est un coefficient ou un pourcentage généralement calculé entre deux masses fonctionnelles du bilan ou du tableau de compte de résultat, il sert à mesurer la rentabilité, la structure des coûts, la productivité, et la solvabilité.

Nous allons calculer les ratios les plus significatifs, à savoir : ratios de solvabilité, de liquidité et ratios de gestion.

### Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)

#### a. Les ratios de solvabilité :

Tableau N° (20) : ratios de solvabilité :

Ratio	Formule	2015	2016	2017	2018	2019
Ratio d'autonomie financière	Capitaux propres / total bilan	43%	47%	50%	58%	67%
Ratio d'endettement à terme	Capitaux Propre / DCT	4.38	4.78	5.14	5.62	6.24

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

#### ➤ Interprétation des ratios de solvabilité

- **Ratio d'autonomie financière :** exprime le degré d'indépendance financière de l'entreprise « X ». D'après les résultats obtenus dans le tableau ci-dessus On constate que dans toutes les années de 2015 à 2019 il y'a une importance des fonds propre par apport à l'ensemble des ressources il est respectivement 43%, 47%, 50%, 58%, et 67%. cela signifie que l'entreprise « X » peut utiliser ses capitaux propres pour couvrir ses dettes.
- **Le ratio d'endettement à terme :** ce ratio est de 4.38 en 2015, 4.78 en 2016, à 5.14 en 2017, 5.62 en 2018, et enfin 6.24 en 2019, on constate alors une forte capacité d'endettement.

#### b. Les ratios de liquidité :

Tableau N° (21) : Ratios de liquidité :

Ratio	Mode de calcul	2015	2016	2017	2018	2019
Ratio de liquidité général	Actif circulant / DCT	1.51	2.88	4.64	5.41	6.29
Liquidité réduite	VR+VD / DCT	1.28	2.63	4.39	5.15	6.02
Ratio de trésorerie immédiate	VD/DCT	0.937	2.27	4.044	4.784	5.641

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

### Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)

#### ➤ Interprétation des ratios de liquidité

- **Ratio de liquidité générale :** Les résultats obtenus indiquent la capacité de l'entreprise « X » à faire face à son passif à court terme. On constate qu'il est supérieur à 1 durant toutes les années de 2015 jusqu'à 2019. Il est respectivement 1.51, 2.88, 4.64, 5.41, et 6.29 et ça montre que l'entreprise « X » dispose une latitude qui facilite son développement à travers ses activités.
- **Liquidité réduite :** Le ratio est supérieur à 1 et varie entre 1.28 et 6.02 de 2015 à 2019 et cela montre que l'entreprise a suffisamment d'actifs « assez liquide » pour payer ses dettes à court terme.
- **Liquidité immédiate :** On constate que le ratio de liquidité immédiate est positif est supérieur à 1 sauf en 2015. Ce qui indique la capacité de l'entreprise « X » de faire face à ses engagement à court terme sans recourir à ses actifs à court terme non liquides (dont les stocks).

#### c. Ratios de gestion :

Les ratios de gestion permettent d'apprécier la politique de gestion des composantes principales du cycle d'exploitation menée par les dirigeants de l'entreprise.

Trois ratios de gestions peuvent être calculées les ratios de rotation de capitaux propres, ratios de rotation des immobilisations, et les ratios de rotation de l'actif.

**Tableau N° (22) : Ratios de gestion. (Voir l'annexe N°05)**

Ratio	La formule	2015	2016	2017	2018	2019
Ratio de rotation de Capitaux propres	Chiffre d'affaire/capitaux propres	1.02	0.97	0.92	0.87	0.82
Ratio de rotation des immobilisations	Chiffre d'affaire/valeur immobilisées	0.52	0.65	0.85	1.17	1.23
Ratio de rotation de l'actif	Chiffre d'affaire/l'ensemble d'actif	0.44	0.46	0.48	0.51	0.56

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

### Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)

#### ➤ Interprétation des ratios de gestion

- **Le ratio de rotation de capitaux propres** : Ce ratio renseigne sur la part du chiffre d'affaire dégagé par les moyens propres de l'entreprise, nous constatons la diminution du ratio durant les cinq années, cela implique que les charges de l'entreprise « X » sont en augmentation, tenant compte de l'augmentation de son activité.
- **Le ratio de rotation des immobilisations** : Il permet de mesurer l'importance du chiffre d'affaire réalisé par les moyens d'exploitation de l'entreprise, il est inférieur à 1 pour les trois années : 2015, 2016, 2017, cela signifie que les équipements de l'entreprise sont amortis.
- **Le ratio de rotation de l'actif** : Il sert à montrer la participation du total actif dans la réalisation du chiffre d'affaire, on constate qu'il ya une augmentation de ce ratio d'une année à une autre, ce qui explique la bonne exploitation du total actif de l'entreprise «X».

#### 3-2-3-1-2. Ratios de rentabilité :

Nous allons calculer les ratios de rentabilité économique, ratios de rentabilité financière et les ratios de rentabilité commerciale, à savoir.

Tableau N° (23) : Ratios de rentabilité : (Voir l'annexe N°05)

Ratios	La formule	2015	2016	2017	2018	2019
Ratio de rentabilité économique	Résultat net/ Total de l'actif	3%	4%	5%	5%	7%
Ratio de rentabilité financière	Résultat net/ Capitaux propres	0.23	0.67	0.83	0.84	1.05
Ratio de rentabilité commerciale	Résultat net/ Chiffre d'affaire × 100	6.7%	9.2%	10%	10%	12%

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

#### ➤ Interprétation des ratios de rentabilité

- **Le ratio de rentabilité économique** : Il mesure le rendement de la totalité des fonds investis dans l'entreprise, on remarque que le rendement de la totalité des fonds investis est important et il est en augmentation durant les cinq années, ce ratio est respectivement de 3%, 4%, 5%, 5%, et 7%

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

- **Le ratio de rentabilité financière** : Ce ratio mesure le rendement obtenu par les moyens propres de l'entreprise (capitaux propres), et d'après les résultats obtenus, on constate que le ratio est positif et en augmentation chaque année des bénéfices des cinq années sont réalisés par les fonds propres. Le ratio de rentabilité financière nous indique que la rentabilité de l'entreprise est satisfaisante.

Durant les cinq années d'exercices, le ratio de la rentabilité économique et le ratio de rentabilité financière sont positifs ce qui signifie que l'entreprise est satisfaisante et rentable.

- **Le ratio de rentabilité commerciale** : Ce ratio permet d'apprécier le dynamisme et l'efficacité de l'activité commerciale. D'après les résultats obtenus dans le tableau ci-dessus le ratio de la rentabilité commerciale est positif durant les cinq années, et s'accroît d'une année à une autre, ce qui signifie que cette entreprise est commercialement rentable.

#### **3-3. Décision de la banque :**

C'est la phase la plus délicate de l'étude d'une demande de crédit d'investissement. A ce stade de l'étude, il n'y a plus de règles générales. Toute est une affaire de jugement personnel, basé bien sûr par les éléments d'appréciation dégagés.

L'entreprise présente une structure financière équilibrée comme le démontre le dépouillement des bilans prévisionnels illustré. Le banquier qui a mené l'étude du dossier du crédit de l'entreprise est arrivé à la décision suivante :

Au 23/01/2014, qui s'est prononcé favorablement pour accompagner d'investissement de notre relation comme suit :

La banque a octroyé un crédit CMT de 197716205 DA représentant la quotité de financement autour des 60% (norme admise à la banque) à taux bonifié de 3.25%.<sup>1</sup>

#### **Au préalable :**

- Mobilisation de la part d'autofinancement.
- Actualisation de l'acte d'hypothèque sur terrain + construction.
- Le ré expertise du terrain + construction par un expert désigné par la banque.

---

<sup>1</sup>- Document de la BNA.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

- La signature de la CCI Chambre de commerce internationale + chaine de billet à ordre + lettre de l'échéance de terme + échéancier de remboursement.
- Recueil de la CGCI (caisse de garantie des crédits d'investissement).
- L'actualisation des attestations fiscales et parafiscales.

#### **A posteriori :**

- Recueil de NFC élargi à l'ensemble du matériel (Y compris le nouveau), devant être évalué par expert agréé près des tribunaux et désigné par notre banque.
- La remise des états financiers, le rapport du commissaire aux comptes ainsi que l'attestation de publication des comptes sociaux au titre de l'exercice 2013.
- Des visites sur site seront programmées les prochains jours pour suivre la réalisation du projet.

Afin de prémunir des éventuels risques, la banque a prévu les garanties suivantes :

- Hypothèque sur terrain et construction.
- NFC (Nantissement fonds de commerce) élargi au matériel.
- DPACATNAT (Assurance catastrophes naturelles).
- DPAMR (Délégation sur police d'assurance Multirisque).
- CSL des associés de DA : 102300000.
- NBC DA : 5400000.

### **Chapitre III : Etude de cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (Agence de Tizi-Ouzou)**

---

#### **Conclusion:**

Dans ce chapitre réservé au traitement de cas pratique nous avons présenté la Banque Nationale D'Algérie de manière générale et La BNA direction régionale de Tizi-Ouzou « 581 » ensuite nous avons abordé dans la 2<sup>ème</sup> section le montage du dossier d'investissement, et dans la 3<sup>ème</sup> section nous avons fait une étude technico-économique et financière pour l'entreprise « X ».

Nous avons remarqué que l'évaluation d'un projet d'investissement est faite sur la base d'un dossier de crédit venant appuyer la demande formulée par le client. Elle se déroule en deux étapes: une étude de viabilité et une étude de rentabilité. Elle vise à conforter le banquier et lui assurer que le projet est techniquement réalisable et financièrement rentable.

En suivant une démarche portant sur l'analyse financière de l'entreprise, dont nous avons calculé les ratios déterminant la structure de liquidité et de solvabilité qui ont traduit que l'entreprise « X » a une forte capacité d'endettement ainsi qu'elle a la possibilité d'honorer ses engagements à moyen terme, les ratios de gestion et de rentabilité montre que tous les résultats prévisionnels obtenus sont encourageants pour l'entreprise « X ».

Une fois que l'étude du dossier se termine, il sera présenté et sanctionné par le comité de crédit, qui sanctionne la demande par :

- Soit, avis favorable, une autorisation de crédit sera éditée pour le client renfermant les formes, les montants, les échéances, les conditions d'utilisation et les garanties exigées pour le crédit.
- Soit, avis défavorable, le client pourra toujours présenter un recours avec de nouveaux éléments appuyant son dossier.

Après le stage pratique que nous avons effectué au niveau de la BNA, direction régionale de Tizi-Ouzou « 581 », du 30/04/2022 jusqu'au 30/06/2022.

Nous avons constaté que :

Dans notre cas (l'entreprise X), la banque a accepté d'octroyé le crédit à moyen terme sollicité par la PME « X », tous en prenant en considération la prise de garanties en cas d'anomalie, en raisons de :

- La capacité de cette entreprise à respecter ses engagements financiers à moyen terme,
- L'ancienneté des relations avec la banque.

# **Conclusion générale**

## **Conclusion générale**

Actuellement, les PME occupent en moyenne plus d'un tiers du total de l'emploi dans le monde, en raison de leur écrasante majorité dans les tissus économiques de la plupart des pays. En plus de leur participation à l'absorption du chômage, les PME contribuent considérablement à la création de la valeur ajoutée, à la formation du Produit Intérieur Brut et à la croissance des exportations, notamment dans les économies les plus industrialisées. Grâce à leur souplesse et à la simplicité de leur structure organisationnelle, les PME ont su s'adapter aux changements et à la mutation de l'économie, suscitant ainsi un intérêt grandissant de la part des chercheurs et des pouvoirs publics qui, après avoir longtemps privilégié les grandes entreprises managériales, ont pris conscience de l'importance des entreprises de petite et moyenne dimension et ont mis en œuvre des politiques en faveur de celles-ci.

En effet, les sources de financement des PME sont semblables à celles des grandes entreprises, à savoir : les ressources internes (l'autofinancement, les apports nouveaux en capitaux, l'incorporation des réserves et les comptes courants d'associés), l'endettement bancaire ou tout autre crédit et enfin l'ouverture du capital aux nouveaux actionnaires. Cependant, étant donné que les ressources internes des PME sont souvent limitées et insuffisantes, le recours aux sources externes est une nécessité pour ces entreprises.

Au terme de notre étude, et après avoir présenté les aspects théoriques sur les PME et les modes de leur financement Nous avons procédé à l'étude d'un cas pratique effectué au niveau de la BNA de Tizi-Ouzou Agence « 581 ». Dans le but de suivre de près le processus de financements d'une PME par crédit d'investissement, à travers la partie théorique et notre stage pratique au sein de la banque, il a été conclu que:

- Les PME en générale avaient tendance à opter pour le financement bancaire des investissements, car celui-ci semble être l'alternative la plus accessible et la moins contraignante.
- Malgré le développement des moyens de financement, l'Algérie n'a pas encore été en mesure de sortir des problèmes qui lui sont posés concernant le financement des petites et moyennes entreprises.
- Les méthodes et mécanismes d'accompagnement des PME en Algérie ne sont pas suffisamment développés et ne sont pas efficaces pour résoudre les problèmes de financement de ce type d'entreprises.

- Afin de faciliter le rapprochement entre les PME et les banques, de nombreuses initiatives ont été mises en place pour remédier à ces déficiences du marché, de petits crédits aux entreprises en phase de démarrage et le financement nécessaire aux premiers stades de développement des PME.
- La BNA octroi un crédit d'investissement aux PME après une étude préalable, de la demande de crédit, tenu compte des risques spécifiques qui se rapportent à ce type de financement. En faisant une étude approfondie des données financières de l'entreprise sur le passé, le présent et le futur.
- Toute demande de crédit devrait faire l'objet d'une analyse préalable et rigoureuse pour avoir une idée sur la solvabilité et la capacité de remboursement de l'emprunteur ainsi que sur la viabilité et la rentabilité de projets d'investissement envisagés.

# **Bibliographie**

## **Bibliographie :**

### **Les ouvrages :**

- Abdelkrim Naas, le système bancaire algérien, **De la décolonisation à l'économie de marché**, édition Maisonneuve et Larose, France, 2003.
- Alain LEMASSON, **Banque finance économie pour tous**, édition GERESO, France, 2017.
- Alain LEMASSON, **crédit et stratégie commerciale « organiser le financement des ventes manager les équipes financières »** 2eme édition, édition GERESO, France, 2015.
- BANCEL F. « **Les choix d'investissement dans l'entreprise** », Ed. Economica, Paris, 1995.
- BENHALIMA.A. **Principes de techniques bancaires, référence à l'Algérie**, Edition dehleb, Alger, 1997.
- Bernard belletante, nadine levratto, bernard paranque, **diversité économique et modes de financement des PME**, édition l'Harmattan, 2001.
- Blanche sousi-roubi « **lexique de la banque et des marchés financiers** », édition dalloz, 2001.
- Boukrami Sid Ali, vade-mecum de la finance, édition O.P.U, Alger, 1992.
- Cécile Kharoubi et Philippe Thomas, **analyse du risque de crédit banque et marché**, édition RB, paris, 2016.
- CHARLES et E REDOR, **le financement des entreprises**, édition ECONOMICA, paris, 2009.
- CHARLES. Amélie, MAURICE. Stéphanie, REDOR. Etienne, **Le financement des entreprises** 2ème édition, édition ECONOMICA, Paris, 2014.
- Christian Paquay, Luc Servais, **PME et stratégie**, édition professionnelle, Belgique, 2005.
- Denis Desclos, **Analyse-crédit des PME**, édition ECONOMICA, paris, 1999.
- F.BORNE, **organisation des entreprises**, édition FOUCHER, paris, 1971.
- Farouk Bouyacoub, **l'entreprise et le financement bancaire**, édition casbah, Alger, 2000.
- Florence Fernandez, Michel Lozato, Paula Mendes, **assistant de gestion PME-PMI**, 2<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, Paris, 2002.

- Frédéric Poulon, **économie générale**, édition DUNOD, Paris, 2015.
- GERARD Rouyer et ALAIN Choinel, **la banque et l'entreprise**, collection banque ITB, paris, 2002
- Henry Savajol, **regards sur les pme : PME clés de lecture définitions dénombrement typologies**, édition l'agence des pme, France P.15
- J. Delahaye et F. Delahaye, **Finance d'entreprise**, édition Dunod, Paris, 2007
- Jean-François Eck, michel-pierre chélini, **pme et grandes entreprises en Europe du nord-ouest XIX et XX siècle**, édition Septentrion, 2012
- Jean-Marc Tariant **guide pratique des relations banque entreprise** édition l'organisation, Paris 2011
- Jean-Pierre Debourse, Roger P. Declerck, **principes d'analyse financière de projets d'investissement stratégies et projets**, édition L'Harmattan, Paris, 2012
- K. CHAHRIT, **Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières**, édition grand Alger livres, Alger, 2003
- Luc BERNET-ROLLANDE, "**Principes de technique bancaire**", 23ème Edition DUNOD, Paris, 2004.
- M.MARCHESNAY, C.FOURCADE, **Gestion de la PME/PMI**, édition Nathan, Paris, 1997.
- MOUTHIER, **Bien gérer sa PME-PMI**, édition de Vicchi, paris, 2002.
- NACIB Redjem, **la gestion financière à court terme**, édition Dar El-Ouloum, Annaba, 2005.
- OUFRIHA Fatima Zohra, et MENNA Khaled, **écrits monétaires**, office des publications universitaires, Algérie.
- Philippe Monnier, S.Mahier, **techniques bancaires**, édition DUNOD, Paris, 2017
- Pierre André Julien, Michel Marchesnay, **la petite entreprise principes d'économie et de gestion**, édition Vuibert, Paris, 1987.
- Robert wtterwulghe, « **La PME. Une entreprise humaine** » édition De Boeck, Paris Bruxelles 1998.
- Sophie Brana, et les autres, **Monnaie banque et finance**, édition Dunod, Paris, 2016.
- Youcef Debboub, **le nouveau mécanisme économique en Algérie**, édition office des publications universitaires, Alger, 2001.

### Thèses et mémoires :

- AZZAOUI Khaled, **Le Financement des PME et les Mécanismes de Garantie en Algérie**, mémoire de DOCTORAT EN SCIENCES DE GESTION, école supérieure de commerce Alger, 2017.
- BERKAL Safia, **Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites**, mémoire de magister en sciences économiques, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2012.
- BOUKROUS Djamila ; **Les circuits de financement des Petites et Moyennes Entreprises En Algérie** : Etude d'un crédit bancaires, Mémoire de Magister en Sciences économiques, Université d'Oran, 2007.
- Bourkous Djamil, **les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire**, mémoire de magister en Sciences économiques, Université d'Oran, 2007.
- MESSAD Ghani ; **Les PME/PMI comme acteur du développement local** : Cas wilaya de Tizi-Ouzou, Mémoire de Magister en sciences économiques, 2010.
- OUSSAID Aziz, **Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME algériennes**, mémoire de Magister en Sciences Economiques, université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2016.
- ZOUAOUI Akila ; **Essai d'évaluation de la pertinence des tableaux de bord pour mesurer la performance des PME Algériennes**, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université D'ALGER III, 2013-2014.

### Reuves et articles :

- BEZTOUH Djaber et Nacira Boukhzer ; **La place de la PME dans le développement de l'économie nationale**, journée d'étude sur le thème : « Les politiques publiques d'appui à la création d'entreprise, quels impacts sur la dynamique entrepreneuriale et la résorption du secteur informel ? », Université de Béjaïa, les 29et 30 Mai 2013.
- DEBBAHI Yamina, **le cadre conceptuel des petites et moyennes entreprises : diversité et spécificité**, Vol.06 N10, juin 2020.
- Ghalia BENYAHIA-TAIBI, Salah Eddine Sofiane AMARI; **Les PME Algériennes dans l'ère de la mondialisation : étude de cas des PME de la région Oranaise**, Les cahiers du CREAD n°90/2009.

- HASSAINE Yasser, BADRI Abdelmadjid ; **L'impact des réformes économiques sur la croissance des PME en Algérie**, Revue Organisation & travail, Volume9, N°4 (2021).
- Karim SI LEKHAL et Youcef KORICHI et Ali GABOUSSA ; **Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes perspectives**, Revue des entreprise Algériennes N°04/2013.
- Khalil ASSALA ; **PME en Algérie : de la création à la mondialisation**. Communication dans le colloque international sur « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse. Université du Sud Toulon-Var, France. Le 25, 26 et 27 Octobre 2006
- MERZOUK Farida ; **PME et compétitivité en Algérie**, Communication présentée dans le cadre de colloque international sur « les PME maghrébines : Facteur d'intégration régionale », Tlemcen, Algérie, le 27 et 28 mai 2009.
- Nassima et Ahmed BOUYACOUB ; **La mise à niveau des PME : quels résultats ?**, Les Cahiers du Cread, vol.35-N°02-2019.
- Samia GHARBI ; **Les PME/PMI en Algérie : état des lieux**. Cahiers du lab. RII. N°238, Laboratoire de recherche sur l'Industrie et l'Innovation, Université du littoral Côte d'opale, Mars 2011.
- ZIREK Sawsen; Rationnement des crédits bancaires sources du développement du crédit-bail : Cas des PME Algériennes, Revue d'économie et de management, Vol 15, N°01.

#### **Sites internet :**

- <http://e-biblio.univ-mosta.dz/handle/123456789/10020>, consulté le 19/09/2022.
- <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/147181>, consulté le 20-09-2022.
- [www.bna.dz](http://www.bna.dz).

**Liste des tableaux :**

N°	Titre :
01	Définition de la PME au Japon
02	Avantages et inconvénients de chaque forme de financement
03	La typologie des PME en Algérie
04	Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures (2011-2018)
05	Contribution des PME à la création d'emplois au cours de la période (2003-2019)
06	Contribution des PME aux exportations
07	Dépôts auprès de la BNA
08	Evolution de la BNA : crédit à l'agriculture
09	Evolution du chiffre d'affaire depuis 2009
10	Le cout du projet
11	Structure de financement du projet
12	Bilan en grande masse 2015
13	Bilan en grande masse 2016
14	Bilan en grande masse 2017
15	Bilan en grande masse 2018
16	Bilan en grande masse 2019
17	Fonds de roulement (2015-2019)
18	Besoin en fonds de roulement (2015-2019)
19	Trésorerie nette (2015-2019)
20	Ratios de solvabilité
21	Ratios de liquidité
22	Ratios de gestion
23	Ratios de rentabilité

**Listes des figures schémas :**

<b>Fig:</b>	<b>Désignation :</b>
01	Evolution des exportations Algériennes (2003-2019)
02	Organigramme fonctionnel de la direction général BNA
03	Organigramme agence BNA 581 Tizi-Ouzou
04	Service crédit de la BNA

# **Table des matières**

# Table des matières

**Remerciement**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**Sommaire**

**Introduction générale**

## **Chapitre I: Généralité sur les PME et les crédits bancaires**

<b>Introduction.....</b>	<b>06</b>
<b>Section 01 : Notion de base sur les PME.....</b>	<b>07</b>
1-1 Précisions terminologique et définition.....	07
1-2 Les critères et les spécificités des PME selon deux approches.....	08
1-2-1 Définition selon l'approche quantitative.....	08
1-2-2 Définition selon l'approche qualitative.....	10
1-3 Définition dans les pays industrialisés.....	11
1-3-1 En Europe.....	11
1-3-2 Au Japon.....	12
1-3-3 Aux Etats-Unis.....	13
1-4 Caractéristiques des PME.....	13
1-5 Les rôles des PME.....	15
1-5-1 Créations d'emploi.....	15
1-5-2 Participation à l'innovation.....	15
1-5-3 La création de richesses.....	16
<b>Section 02 : Financement des PME.....</b>	<b>17</b>
2-1 Les modes de financement des PME.....	17
2-1-1 Financement interne.....	18
2-1-1-1 L'autofinancement.....	18
2-1-1-2 L'augmentation des fonds propres.....	19
2-1-1-3 Cession des éléments d'actifs.....	20
2-1-2 Le financement externe.....	20
2-1-2-1 Le capital-risque.....	20
2-1-2-2 Le financement direct (les marchés financiers) .....	22
2-1-2-3 Financement bancaire (indirect) .....	22

2-2 Les obstacles liés à l'accès au crédit bancaire.....	22
2-3 Avantages et inconvénients de chaque forme de financement.....	23
<b>Section 03 : Les crédits bancaires.....</b>	<b>25</b>
3-1 Concepts liés à la banque.....	25
3-1-1 Définition de la banque.....	25
3-1-2 Les fonctions de la banque.....	25
3-2 Définition du crédit bancaire.....	26
3-3 Les types des crédits bancaires.....	27
3-3-1 Les crédits d'exploitation.....	27
3-3-1-1 Les crédits par caisse.....	27
3-3-1-2 Les crédits par signature.....	29
3-3-2 Les crédits d'investissement.....	30
3-3-2-1 Les crédits d'investissement à moyen terme.....	30
3-3-2-2 Les crédits d'investissement à long terme.....	31
3-3-2-3 Le Crédit-bail.....	31
3-4 Les garanties du crédit.....	33
3-4-1 Sûretés personnelles.....	33
3-4-2 Sûretés réelles.....	34
<b>Conclusion.....</b>	<b>35</b>

## **Chapitre II : Les PME et leurs financements en Algérie**

<b>Introduction.....</b>	<b>37</b>
<b>Section 01 : Aperçu global sur les PME en Algérie.....</b>	<b>38</b>
1-1 Définition de la PME en Algérie.....	38
1-2 L'histoire des PME en Algérie.....	40
1-2-1 La période : 1962-1982.....	40
1-2-2 La période : 1982-1988.....	41
1-2-3 A partir de 1988.....	42
1-3 Les caractéristiques des PME Algériennes.....	43
1-4 La contribution des PME dans l'économie nationale.....	44
1-4-1 Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures.....	44
1-4-2 La contribution des PME à la création d'emplois.....	45
1-4-3 Contribution des PME aux exportations.....	46
<b>Section 02 : Le financement des PME en Algérie.....</b>	<b>48</b>

2-1 Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie.....	48
2-1-1 L'Agence Nationale de Développement des Investissement (ANDI).....	48
2-1-2 L'agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).....	49
2-1-3 La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	50
2-1-4 Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit(ANGEM).....	51
2-1-5 L'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME).....	52
2-2 Les organismes de garantie.....	52
2-2-1 Fonds de Garantie des Prêts (FGAR).....	52
2-2-2 Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement(CGCI) .....	53
<b>Section 03 : Les contraintes et perspectives liées au développement des PME en Algérie.....</b>	<b>53</b>
3-1 Les contraintes liées au développement des PME en Algérie.....	53
3-1-1 Les contraintes géographiques.....	54
3-1-1-1 Le relief.....	54
3-1-1-2 La problématique du foncier industriel.....	54
3-1-2 Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines.....	55
3-1-3 Les contraintes relatives au marché de travail.....	55
3-1-4 Les contraintes financières.....	56
3-1-5 Les contraintes liées au foncier industriel.....	56
3-1-6 Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire.....	57
3-1-7 Les contraintes d'informations.....	58
3-2 Les perspectives liées au développement des PME en Algérie.....	58
<b>Conclusion.....</b>	<b>62</b>

### **Chapitre III : Etude du cas d'octroi d'un crédit d'investissement pour financer une PME au sein de la BNA (agence de Tizi-Ouzou)**

<b>Introduction.....</b>	<b>64</b>
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>65</b>
1-1 Présentation de la BNA.....	65
1-1-1 Historique de la banque Nationale d'Algérie (BNA).....	65
1-1-2 L'organisation de la BNA.....	66
1-1-3 Les activités de la banque.....	69
1-1-3-1 Banque de dépôt.....	69
1-1-3-2 Banque du secteur socialiste.....	70

1-1-3-3 Banque de l'agriculture.....	70
1-1-3-4 Les autres activités de la BNA.....	72
1-2 Présentation de l'agence principale BNA N°581 TIZI-OUZOU.....	72
1-2-1 Organisation de l'agence principale BNA N° 581.....	72
1-2-1-1 Service opération de caisse.....	75
1-2-1-2 Service opération de portefeuille.....	76
1-2-1-2-1 Front Office portefeuille .....	76
1-2-1-2-2 Back Office portefeuille.....	76
1-2-1-2-3 Section recette.....	76
1-2-1-2-4 Section compte Recouvreur interbancaire.....	77
1-2-1-3 Service opération de commerce extérieure.....	77
1-2-1-4 Service crédits et engagement.....	77
1-2-1-5 Service administratif.....	78
<b>Section 02 : Montage d'un dossier d'un crédit d'investissement.....</b>	<b>78</b>
2-1 Constitution d'un dossier d'investissement.....	78
2-1-1 Démarche avant de dépôt du dossier.....	78
2-1-2 Document d'un dossier d'investissement fourni par l'entreprise.....	79
2-1-2-1 Documents administratifs et juridiques.....	79
2-1-2-2 Documents comptables et fiscaux.....	79
2-1-2-3 Documents économique et financiers.....	79
2-1-2-4 Documents techniques.....	80
2-1-3 Documents à établir par le banquier.....	80
2-1-3-1 Le compte rendu de la visite sur le site de l'entreprise.....	80
2-1-3-2 Le compte rendu de la conversation avec le client.....	80
2-2 La relation entre la banque et le demandeur de crédit.....	81
2-2-1 Historique de la relation : qui se résume dans les points suivants.....	81
2-2-2 Niveau d'utilisation des crédits accordés par la banque et proportion de couverture des engagements.....	81
2-2-3 Incidents de paiement.....	81
<b>Section 03 : Analyse d'une demande d'un crédit d'investissement.....</b>	<b>82</b>
3-1 L'étude de la viabilité de (l'étude techno-économique).....	82
3-1-1 Présentation général du projet.....	83
3-1-2 Objet du projet.....	83
3-1-3 Structure de financement.....	84

3-1-4 Moyens humaines.....	85
3-2 Etude financière.....	85
3-2-1 Analyse des bilans prévisionnels sur 5 ans.....	85
3-2-1-1 Analyse de bilan financier.....	85
3-2-2 Analyse des équilibres financiers.....	88
3-2-2-1 Le fonds de roulement (FR).....	88
3-2-2-2 Le besoin en fonds de roulement (BFR).....	89
3-2-2-3 La trésorerie nette.....	90
3-2-3 Analyse de la situation financière de LMT à travers les ratios.....	91
3-3 Décision de la banque.....	95
<b>Conclusion.....</b>	<b>97</b>

## **Conclusion générale**

## **Bibliographie**

## **Liste des tableaux**

## **Liste des schémas et graphes**

## **Annexes**

## **Table des matières**

# **Annexes**

## 1. (C2Z) PREAMBULE

La société [REDACTED] est une société par actions (SPA) créée en 1990 avec pour objet la fabrication de carreaux et dalles en ciment de type granito.

Elle dispose aujourd'hui d'un capital de 26.000.000 de DA et emploie de manière permanente quelques 90 salariés.

Elle a à son actif 23 ans d'expérience et d'expertise en matière de fabrication de carreaux granito et son produit s'est imposé sur le marché local et régional comme un matériau de référence.

Cette situation est étayée par une évolution positive constante de son chiffre d'affaires depuis 2009 comme suit:

### Evolution du chiffre d'affaires depuis 2009

Exercices			
2009	2010	2011	2012
82.232.142	114.316.751	124.254.254	134.392.628

Sur un autre plan, les fonds propres de la société connaissent eux aussi une évolution croissante:

### Evolution des fonds propres

Exercices			
2009	2010	2011	2012
19.232.269	31.302.346	39.137.681	47.370.211

Enfin, les actifs courants et non courants de la société s'élèvent au 31.12.2012 à:

<b>Actifs non courants</b>	<b>124.374.586</b>
<b>Actifs courants</b>	<b>27.377.988</b>
<b>Total</b>	<b>151.752.574</b>

Pour un endettement global de:

<b>Emprunts</b>	<b>60.947.676</b>
<b>Autres dettes courantes</b>	<b>43.434.688</b>
<b>Total</b>	<b>104.382.364</b>

Dans le but d'améliorer ses performances et la qualité du produit, la société envisage de passer à une autre étape de son développement en s'engageant dans la fabrication du carreau monocouche.

Pour cela, elle a besoin de procéder au renouvellement de ses lignes de production par l'agencement de l'usine et l'acquisition d'équipements appropriés.

Annexe N° 02:

**5. (CZ) CONSISTANCE ET COUT DU PROJET**

Le projet envisagé comprend :

- Les constructions (cf. devis ci-joint)  
-charpente métallique

- Le matériel et outillage à acquérir portant sur:  
(cf. factures ci-jointes)

**Ligne automatisée de production de carreaux monocouche**  
**incluant:**

- 01 Centrale à béton 1<sup>ère</sup> couche
- 02 Installations de movimentation (6 stations) presse et finissage
- 02 Convoyeurs à rouleaux
- 01 Four de durcissement
- 01 Calibreuse
- 01 Culbuteur
- 01 Gréseuse
- 01 Polisseuse
- 01 Séchoir
- 01 Pallétiseur
- 01 Installation de traitement des eaux
- 01 Presse automatique rotative à 6 stations
- 03 Séries de moules (333 x 333) et (400 x 400) et (400 x 600)
- 01 Doseur automatique 1<sup>ère</sup> couche
- 01 Etaleur supérieur
- 01 Kit de transformation de presse
- 01 Station de décantation et de compactage des boues
  
- 01 Groupe électrogène 630 KVA
- 01 Compresseur à vis
- 01 Chargeur
- 01 Chariot élévateur (3 tonnes)
- 01 Chariot élévateur (6 tonnes)

- Le matériel roulant incluant:
  - 03 Tracteurs routiers (6 x 4)
  - 02 Remorques de 50 tonnes
  - 01 Véhicule utilitaire
  - 01 Véhicule particulier



- Travaux supplémentaires:
  - Plomberie
  - Branchements électriques
  - Transit transport pour 20 cont 40 pieds

Dinars	Devises
21.888.960.00	
14.828.200,92	
<b>36.717.160,92</b>	
	1.600.000 €
	125.000 €
6.153.846.00	
2.175.000.00	
4.100.000.00	
2.900.000.00	
6.900.000.00	
<b>22.228.846.00</b>	<b>1.725.000 €</b>
33.210.000.00	
6.460.000.00	
1.125.555.00	
1.876.325.00	
7 195 792 , 50	
8.772.660.00	
2.340.000.00	
<b>60.980.332,50</b>	<b>-</b>

Coût de l'investissement en Dinars = 119.926.339,42 DA

Coût de l'investissement en Devises<sup>(\*)</sup> (1.725.000 €) = 186.300.000,00 DA

Coût total du projet en Dinars = 306.226.339,42 DA

(\*) 1 € = 108 DA

### Annexe N° 03:

#### 6. (C2Z) SCHEMA DE FINANCEMENT DU PROJET

Le projet sera financé à hauteur de 40 % soit 121 410 184.00 de DA sur les fonds propres du promoteur.

Le solde représentant 60 % soit 184.816 155.00 de DA sera financé au moyen d'un crédit bancaire à moyen terme sur une période de 4 ans assortie d'un différé de 36 mois au taux bonifié de 3,25 %.

Rubriques	Fonds propres	Crédit bancaire
- Bâtiments	52 685 613	
- Matériel et outillage	26 052 691	184 816 155
- Matériel roulant	42 671 880	
<b>Totaux</b>	<b>121 410 184</b>	<b>184 816 155</b>
<b>Soit</b>	<b>40 %</b>	<b>60 %</b>



Annexe N° 04:

15. (CIZ) **BILANS PREVISIONNELS 2015 à 2021**

(En millions de DA)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>ACTIF</b>							
Terrain	930	930	930	930	930	930	930
Bâtiments	73 961	73 961	73 961	73 961	73 961	73 961	73 961
(-) Amortissements	6 673	9 631	12 589	15 547	18 505	21 463	24 421
Matériel et outillage	473 107	473 107	473 107	473 107	473 107	473 107	473 107
(-) Amortissements	203 665	250 975	298 285	345 595	392 905	440 215	473 107
Matériel roulant	45 538	45 538	45 538	45 538	45 538	45 538	45 538
(-) Amortissements	10 407	20 014	29 121	38 228	45 538	45 538	45 538
Stocks et encours	10 550	10 861	11 424	11 995	12 605	13 222	13 908
Créances et assimilées	15 125	16 200	16 680	17 200	17 600	19 700	21 200
Disponibilités	41 060	100 356	184 047	220 575	261 208	305 382	347 372
<b>Total de l'actif net</b>	<b>458 826</b>	<b>440 333</b>	<b>465 692</b>	<b>443 936</b>	<b>428 001</b>	<b>424 624</b>	<b>432 950</b>
<b>PASSIF</b>							
Capital	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000
Primes et réserves	2 300	2 600	2 600	2 600	2 600	2 600	2 600
Report à nouveau	28 920	42 140	61 307	85 166	109 215	130 284	176 712
Résultat de l'exercice	13 220	19 167	23 859	24 049	30 069	37 428	51 828
Emprunt bancaire (N°1)	18 360	-	-	-	-	-	-
Emprunt bancaire (N°2)	184 816	184 816	184 816	138 611	97 407	46 202	-
C/C des associés	121 410	121 410	121 410	121 410	121 130	121 110	121 410
Fournisseurs et autres dettes d'exploitation	43 800	44 200	45 700	46 100	46 200	57 000	54 400
<b>Total du passif</b>	<b>458 826</b>	<b>440 333</b>	<b>465 692</b>	<b>443 936</b>	<b>428 001</b>	<b>424 624</b>	<b>432 950</b>



## Annexe N° 05:

### 13. (C22) COMPTE DE RESULTAT ET CASH-FLOW(SUITE)

(Années 2015 à 2021)

(en millions de DA)

Désignation	Exercice 2015	Exercice 2016	Exercice 2017	Exercice 2018	Exercice 2019	Exercice 2020	Exercice 2021
Chiffre d'affaires	196.650	206.365	217.078	227.917	239.396	251.223	264.259
Production immobilisée	10.350	10.861	11.424	11.995	12.605	13.272	13.968
<b>1. Production de l'exercice</b>	<b>207.000</b>	<b>217.226</b>	<b>228.502</b>	<b>239.512</b>	<b>252.111</b>	<b>264.447</b>	<b>278.265</b>
Achats consommés	82.800	86.890	91.400	95.964	100.844	105.778	111.306
Services et autres consommations	7.866	8.254	8.683	9.116	9.580	10.069	10.570
<b>2. Consommations de l'exercice</b>	<b>90.666</b>	<b>95.144</b>	<b>100.083</b>	<b>105.080</b>	<b>110.424</b>	<b>115.827</b>	<b>121.876</b>
<b>3. Valeur ajoutée</b>	<b>116.334</b>	<b>122.082</b>	<b>128.419</b>	<b>134.832</b>	<b>141.687</b>	<b>148.620</b>	<b>156.389</b>
Charges de personnel	34.344	34.668	34.992	35.691	36.405	36.769	37.136
Impôts – taxes et assimilés	3.933	4.127	4.341	4.558	4.790	5.024	5.285
<b>4. Excédent brut d'exploitation</b>	<b>78.057</b>	<b>83.287</b>	<b>89.086</b>	<b>94.583</b>	<b>100.492</b>	<b>106.827</b>	<b>113.968</b>
Dotations aux amortissements	59.377	59.377	59.377	59.377	59.377	58.143	49.036
<b>5. Résultat opérationnel</b>	<b>18.680</b>	<b>23.910</b>	<b>29.709</b>	<b>35.206</b>	<b>41.115</b>	<b>48.684</b>	<b>64.932</b>
Charges financières	2.360	248	254	5.516	3.993	2.477	948
<b>6. Résultat ordinaire</b>	<b>16.320</b>	<b>23.662</b>	<b>29.455</b>	<b>29.690</b>	<b>37.122</b>	<b>46.207</b>	<b>63.984</b>
Impôt exigibles	3.100	4.495	5.596	5.641	7.053	8.779	12.156
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>207.000</b>	<b>217.226</b>	<b>228.502</b>	<b>239.512</b>	<b>252.111</b>	<b>264.447</b>	<b>278.265</b>
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>193.780</b>	<b>198.059</b>	<b>204.643</b>	<b>215.463</b>	<b>222.042</b>	<b>227.319</b>	<b>226.437</b>
<b>RESULTAT NET</b>	<b>13.220</b>	<b>19.167</b>	<b>23.859</b>	<b>24.049</b>	<b>30.069</b>	<b>37.128</b>	<b>51.828</b>

CASH FLOW							
<b>CASH FLOW NET</b>	<b>72.597</b>	<b>78.544</b>	<b>83.236</b>	<b>83.426</b>	<b>89.446</b>	<b>95.571</b>	<b>100.864</b>
<b>CASH FLOW NET CUMULE</b>	<b>72.597</b>	<b>151.141</b>	<b>234.377</b>	<b>317.803</b>	<b>407.249</b>	<b>502.820</b>	<b>603.684</b>



## Annexe N° 06:

### 9. (C2Z) EMPLOIS PERMANENTS CREES

La réalisation du projet va créer 15 postes de travail supplémentaires et porter l'effectif total à 108 emplois directs et permanents dans les filières ci-après:

Catégories professionnelles	Exercice 2015	Exercice 2016	Exercice 2017
- Personnel d'encadrement	04	04	04
- Personnel de maîtrise	20	20	20
- Personnel d'exécution	82	83	84
<b>- Total des emplois</b>	<b>106</b>	<b>107</b>	<b>108</b>
<b>- Masse salariale annuelle<sup>(*)</sup></b>	<b>34.344.000</b>	<b>34.668.000</b>	<b>34.992.000</b>

(\*) Avec une progression de l'ordre de 1 % par an à partir de 2018

(\*\*) La masse salariale est déterminée sur la base d'un salaire moyen de 27.000 DA/mois par poste de travail.

