

**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique**

**École Supérieure de Commerce - ESC Koléa-**

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en  
sciences commerciales & financières**

**Spécialité : Finance d'entreprise**

**Thème :**

**Le mécanisme de financement bancaire classique et islamique pour les  
PME**

**Étude comparative :**

**La banque Al Baraka d'Algérie & la Banque Nationale d'Algérie**

**Élaboré par :**

- DAHMANE Fayçal
- MOHAND KACI Sara

**Sous la direction de :**

**- Pr. Mohamed Larbi TARI**

**Période de stage : du 03/02/2019 au 03/04/2019.**

**Année universitaire : 2018 / 2019**

## Remerciements

Avant tout, nous remercions le bon Dieu le tout puissant de nous avoir donné la force pour accomplir notre tâche ainsi que l'audace pour dépasser toutes les difficultés.

Nous adressons nos vifs remerciements à tous ceux qui nous ont prêté main forte de près ou de loin pour la réalisation de ce mémoire ;

Nous tenons à formuler l'expression de notre profonde reconnaissance à notre encadreur Monsieur Mohamed Larbi TARI pour ses conseils et ses orientations ainsi que sa disponibilité tout au long de ce travail.

Nous tenons également à remercier les membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant de juger, de lire, d'évaluer ce travail et de participer à la soutenance.

Nous témoignons toute notre reconnaissance à notre promoteur Monsieur Sadmi Hacene au niveau de la banque Al Baraka d'Algérie pour sa précieuse contribution à la réalisation de notre étude en nous fournissant toutes les informations qui nous ont permis de mener à bien ce travail ;

Nous exprimons toute notre gratitude et nos plus sincères remerciements à Monsieur Gaceb ; notre promoteur au niveau de la banque nationale d'Algérie dont les remarques, les conseils et les encouragements ont été déterminants tout au long de ce travail ;

Un grand merci à Madame Assia Mazouz ; Monsieur Sidali Guemache ; Monsieur Sennour sans qui ce travail n'aurait pas pu prendre forme ;

Nous tenons également à remercier tous nos enseignants de l'École Supérieure de Commerce qui nous ont accompagnés au cours de notre formation et à tout le personnel de la bibliothèque de l'université ;

Nous ne pouvons oublier tous ceux qui nous ont soutenus et nous ont encouragé dans les moments difficiles.

## Dédicace

Nous dédions ce modeste travail de recherche...

Aux deux femmes aux cœurs purs qui nous ont donné la vie .... À nos deux mamans et qui ont su nous encourager et épauler dans chaque épreuve en nous redonnant la force de faire face à tous les obstacles rencontrés.

A nos deux mentors et exemples masculins qui ont su faire de nous des femmes et hommes accomplis à travers leurs conseils ; leurs confiance et leurs soutiens.

A nos sœurs MAYA, YASMINE et SELMA et frères SALAH et SAMY qui n'ont jamais cessé de croire en nous tout au long de cette expérience et qui nous ont redonné la force et la volonté d'y aller jusqu'au bout.

A nos plus fidèles amis qui ont semé la joie et la bonne humeur durant cette période de recherche et qui ont toujours su trouvé les mots pour nous motiver.

A nos grands-parents Taous, Hacene et Salah 'sara' ; qu'allah puisse les accueillir dans son vaste paradis ; qui demeurent constamment dans nos cœurs avec l'espoir qu'ils soient fiers des personnes que nous sommes devenus.

*Sara et Fayçal*

## Sommaire

<i>Introduction générale</i> .....	A
<b>Chapitre 1 : Le financement des banques islamiques et classiques</b> .....	<b>2</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>2</b>
<b>Section 1 : Les modes de financement des banques islamiques</b> .....	<b>3</b>
1. Définition et émergence des banques islamiques.....	3
2. Principes, fondements et objectifs des banques islamiques.....	7
3. Les différents produits proposés par les banques islamiques.....	12
<b>Section 2 : Les modes de financement des banques classiques</b> .....	<b>32</b>
1. Définition et typologie des banques classiques.....	32
2. Rôle et objectifs des banques classiques. ....	35
3. Les différents produits proposés par les banques classiques.....	38
<b>Conclusion</b> .....	<b>58</b>
<b>Chapitre 2 : Généralités sur les petites et moyennes entreprises</b> .....	<b>60</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>60</b>
<b>Section 1 : Les différentes approches sur les PME</b> .....	<b>61</b>
1. Fondements théoriques des PME.....	61
2. Particularités des PME.....	69
3. Le rôle des PME dans le développement économique .....	72
<b>Section 2 : Analyse de l'environnement des PME en Algérie</b> .....	<b>74</b>
1. Définition et caractéristiques des PME.....	74
2. La classification des PME.....	77
3. Les forces et faiblesses des PME .....	85
<b>Conclusion</b> .....	<b>90</b>



<b>Chapitre 3 : Étude comparative entre les modes de financement d'AL BARAKA d'Algérie et la Banque Nationale d'Algérie</b> .....	<b>92</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>92</b>
<b>Section 1 : Mécanisme d'octroi d'un crédit au niveau d'AL BARAKA D'ALGERIE</b> .....	<b>94</b>
1. Présentation d'AL BARAKA d'ALGERIE .....	<b>94</b>
2. Les produits proposés par AL BARAKA d'ALGERIE .....	<b>99</b>
3. Étude de cas d'un dossier d'exploitation.....	<b>102</b>
<b>Section 2 : Mécanisme d'octroi d'un crédit au niveau de la Banque Nationale d'Algérie</b> .....	<b>135</b>
1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie.....	<b>135</b>
2. Les produits proposés par la Banque nationale d'Algérie.....	<b>141</b>
3. Étude de cas d'un dossier d'exploitation.....	<b>145</b>
<b>Section 3 : Comparaison entre le processus d'octroi d'un crédit bancaire islamique et celui classique pour une PME</b> .....	<b>169</b>
1. La constitution du dossier de crédit.....	<b>169</b>
2. La relation entre le client et la banque.....	<b>170</b>
3. L'étude financière des dossiers .....	<b>171</b>
4. La décision finale.....	<b>171</b>
5. Les modalités de remboursement et de recouvrement.....	<b>172</b>
<b>Conclusion</b> .....	<b>173</b>
 <i>Conclusion générale</i> .....	<b>175</b>

## Liste des figures

<b>Numéro de la figure</b>	<b>Titre de la figure</b>	<b>Page</b>
<b>1</b>	Le contrat Mourabaha	<b>14</b>
<b>2</b>	Le contrat Salam	<b>17</b>
<b>3</b>	Le contrat Istisn'a	<b>20</b>
<b>4</b>	Le contrat Ijara	<b>22</b>
<b>5</b>	Le contrat Moudharaba	<b>26</b>
<b>6</b>	Le contrat Moucharaka	<b>30</b>
<b>7</b>	Schéma représentant les différents types de crédits d'exploitation.	<b>39</b>
<b>8</b>	Évolution d'un compte courant assorti d'une facilité de caisse	<b>40</b>
<b>9</b>	L'évolution d'un compte ayant bénéficié d'un découvert	<b>42</b>
<b>10</b>	Schéma représentatif des modes d'utilisation d'un crédit de compagne	<b>44</b>
<b>11</b>	Chronologie de délivrance des cautions sur marchés	<b>52</b>
<b>12</b>	Schéma représentatif de l'opération de crédit-bail	<b>57</b>
<b>13</b>	L'approche multicritère de définition de la PME	<b>65</b>
<b>14</b>	Organigramme de la direction générale d'AL BARAKA Algérie	<b>97</b>
<b>15</b>	Organigramme de la Banque Nationale d'Algérie	<b>138</b>

## Liste des tableaux

<b>Numéro du tableau</b>	<b>Titre du tableau</b>	<b>Page</b>
<b>1</b>	Définition de la PME par là CE	<b>66</b>
<b>2</b>	Les seuils des critères quantitatifs de la SBA	<b>67</b>
<b>3</b>	Définition de la PME au Japon	<b>68</b>
<b>4</b>	Critères de définition des PME en Chine	<b>68</b>
<b>5</b>	Évolution de la population globale des PME (S1/2017 et S1/2018)	<b>79</b>
<b>6</b>	Évolution des PME privées (personnes morales) par secteur d'activité (S1 2017/ S1 2018)	<b>79</b>
<b>7</b>	Mouvements constatés dans la démographie des PME privées	<b>80</b>
<b>8</b>	Mortalité des PME privées	<b>81</b>
<b>9</b>	Évolution des emplois déclarés par type de PME	<b>81</b>
<b>10</b>	Typologie des PME	<b>82</b>
<b>11</b>	Concentration des PME privées (personnes morales) par région	<b>82</b>
<b>12</b>	Répartition des PME (Personnes morales) par secteur d'activité	<b>83</b>
<b>13</b>	Professions libérales par secteur d'activité (Source : CASNOS)	<b>83</b>
<b>14</b>	Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités	<b>84</b>
<b>15</b>	Répartition des PME privées par secteur d'activité	<b>85</b>
<b>16</b>	Le réseau du Groupe AL Baraka à l'échelle internationale	<b>95</b>
<b>17</b>	Chiffres d'affaires et mouvements confiés	<b>106</b>
<b>18</b>	Passif des bilans fonctionnels	<b>109</b>
<b>19</b>	Passif des bilans fonctionnels condensés	<b>110</b>
<b>20</b>	Les taux de représentation de chaque rubrique par rapport au passif	<b>110</b>
<b>21</b>	Évolution des grandeurs du passif	<b>110</b>
<b>22</b>	Actif des bilans fonctionnels	<b>112</b>
<b>23</b>	Actif des bilans fonctionnels condensés	<b>112</b>
<b>24</b>	Les taux de représentation de chaque rubrique par rapport à l'actif	<b>113</b>
<b>25</b>	Évolution des grandeurs de l'actif	<b>113</b>
<b>26</b>	Calcul du fond de roulement	<b>114</b>
<b>27</b>	Les ratios de structure des bilans	<b>115</b>
<b>28</b>	Résultats relatifs à la trésorerie passive	<b>117</b>
<b>29</b>	Résultats relatifs à la trésorerie active	<b>118</b>
<b>30</b>	Résultats relatifs à la trésorerie nette	<b>119</b>
<b>31</b>	Plan de trésorerie prévisionnel	<b>120</b>

<b>32</b>	Résultats relatifs au besoin en fond de roulement	<b>121</b>
<b>33</b>	Calcul des délais de rotation	<b>122</b>
<b>34</b>	Évolution des délais de rotation	<b>122</b>
<b>35</b>	Les ratios de liquidité	<b>123</b>
<b>36</b>	Évolution du chiffre d'affaires	<b>124</b>
<b>37</b>	Situation de compte	<b>125</b>
<b>38</b>	Le compte de résultats	<b>125</b>
<b>39</b>	L'évolution des soldes du TCR	<b>126</b>
<b>40</b>	Le pourcentage des frais de personnel	<b>128</b>
<b>41</b>	Le pourcentage des frais financiers	<b>128</b>
<b>42</b>	Calcul de l'actif économique	<b>129</b>
<b>43</b>	Calcul des ratios de rentabilité	<b>130</b>
<b>44</b>	L'actif des bilans de l'entreprise	<b>150</b>
<b>45</b>	L'Actif des bilans condensés	<b>151</b>
<b>46</b>	Les taux de représentation de chaque rubrique par rapport à l'actif	<b>151</b>
<b>47</b>	Évolution des grandeurs de l'actif	<b>152</b>
<b>48</b>	Le passif des bilans de l'entreprise	<b>152</b>
<b>49</b>	Passif des bilans condensés	<b>153</b>
<b>50</b>	Les taux de représentation de chaque rubrique par rapport au passif	<b>153</b>
<b>51</b>	Évolution des grandeurs du passif	<b>154</b>
<b>52</b>	Calcul du fond de roulement	<b>155</b>
<b>53</b>	Calcul des ratios de structure	<b>155</b>
<b>54</b>	Calcul des indicateurs d'équilibre	<b>156</b>
<b>55</b>	Calcul des ratios de liquidité	<b>157</b>
<b>56</b>	Le compte de résultat	<b>158</b>
<b>57</b>	Calcul des ratios d'activité	<b>160</b>
<b>58</b>	Calcul des ratios de rentabilité	<b>161</b>
<b>59</b>	Le plan de charge pour l'année 2018	<b>162</b>
<b>60</b>	Les comptes de résultats prévisionnels 2018	<b>163</b>
<b>61</b>	Le plan de financement de l'exploitation 2018	<b>164</b>
<b>62</b>	Formulation des garanties de l'entreprise « Y »	<b>166</b>
<b>63</b>	Conditions applicables aux crédits intérêts débiteurs à court terme	<b>168</b>
<b>64</b>	Comparaison entre les documents constitutifs d'un dossier de crédit classique et islamique	<b>169</b>
<b>65</b>	Comparaison entre la nature de la relation client dans la banque islamique et classique	<b>170</b>
<b>66</b>	Comparaison entre l'étude financière des dossiers de crédits bancaires islamiques et classiques	<b>171</b>
<b>67</b>	Comparaison entre la décision finale établie par la banque islamique et classique	<b>171</b>

<b>68</b>	Comparaison entre les modalités de remboursement et de recouvrement dans la banque islamique et classique	<b>172</b>
-----------	---	------------

### Liste des graphiques

Numéro du graphique	Titre du graphique	Page
1	Distribution des PME par Taille	82

### Liste des abréviations

Abréviation	Signification
<b>BFR</b>	Besoin en Fonds de Roulement
<b>BFRE</b>	Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation
<b>BFRHE</b>	Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation
<b>BNA</b>	Banque Nationale d'Algérie
<b>BNP</b>	Banque Nationale de Paris
<b>CA</b>	Chiffre d'Affaires
<b>TCR</b>	Tableau des Comptes de Résultat
<b>CAF</b>	Capacité d'Autofinancement
<b>CMT</b>	Crédit à Moyen Terme
<b>CNAS</b>	Caisse Nationale des Assurances Sociales
<b>CASNOS</b>	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
<b>CNRC</b>	Centre National des Registres de commerce
<b>CREDOC</b>	Crédit Documentaire
<b>DCT</b>	Dette à Court Terme
<b>DLMT</b>	Dette à Long et Moyen Terme
<b>EBE</b>	Excédent Brut d'Exploitation
<b>VA</b>	Valeur Ajouté
<b>EI</b>	Entreprise Individuelle
<b>ES</b>	Entreprise Sociétaire
<b>EURL</b>	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
<b>FR</b>	Fond de Roulement
<b>TN</b>	Trésorerie Nette
<b>TA</b>	Trésorerie Active
<b>TP</b>	Trésorerie Passive
<b>FRNG</b>	Fond de Roulement Net Global



<b>FP</b>	Fond Propres
<b>HT</b>	Hors Taxes
<b>ONS</b>	Office Nationale des Statistiques
<b>PIB</b>	Produit Intérieur Brut
<b>PME</b>	Petite et Moyenne Entreprise
<b>TPE</b>	Très Petite Entreprise
<b>GE</b>	Grande Entreprise
<b>RBE</b>	Résultat Brut d'Exploitation
<b>RNE</b>	Résultat Net de l'Exercice
<b>SBA</b>	Small Business Administration
<b>SARL</b>	Société à Responsabilité Limitée
<b>SCS</b>	Société en Commandité Simple
<b>SNC</b>	Société Nom Collectif
<b>SIG</b>	Soldes Intermédiaires de Gestion
<b>SPA</b>	Société Par Action
<b>TTC</b>	Toutes Taxes Comprises
<b>ABG</b>	Al Baraka Banking Group
<b>BID</b>	Banque Islamique de Développement
<b>DIB</b>	Dubai Islamic Bank
<b>FIB</b>	Faysal Islamic Bank
<b>DMI</b>	Dar Al Maal Al Islami
<b>UEMOA</b>	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
<b>MFIN</b>	Massraf Fayçal Al Islamidu Niger
<b>SIIN</b>	Société Islamique d'Investissement du Niger
<b>MFIS</b>	Massraf Fayçal Al Islami du Sénégal
<b>UK</b>	United Kingdom
<b>HSBC</b>	Hong Kong Shanghai Banking Corporation
<b>BADR</b>	Banque d'Agriculture et de Développement Rural
<b>AGB</b>	Algeria Gulf Bank
<b>PPP</b>	Partage des Pertes et des Profits
<b>TVA</b>	Taxe sur la Valeur Ajoutée
<b>ASF</b>	Avance Sur Facture
<b>LC</b>	Lettre de Crédit
<b>GREPME</b>	Groupe de Recherche en Économie et gestion des Petites et Moyennes Entreprises
<b>OCDE</b>	Organisation de Coopération et de Développement Économique
<b>CE</b>	Commission Européenne
<b>UTA</b>	Unité de Travail –Année
<b>PE</b>	Petite Entreprise
<b>ME</b>	Moyenne Entreprise
<b>SNAT</b>	Schéma National d'Aménagement du Territoire
<b>BTPH</b>	Bâtiment et Travaux Publics

<b>ECOFIE</b>	Société d'Études économiques d'Analyse Financière et de l'évaluation prospective
<b>SPM</b>	Secteur Public Marchand
<b>SCA</b>	Société en commandités par Action
<b>ANDI</b>	Agence Nationale de Développement de l'Investissement
<b>DEI</b>	Direction d'Expertise Immobilier
<b>DAJC</b>	Direction Assistance Juridique et Contentieux
<b>DAB</b>	Distributeur Automatique de Billet
<b>GAB</b>	Guichet Automatique de Banque
<b>CIB</b>	Carte Inter Bancaire
<b>SWIFT</b>	Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication
<b>ACNC</b>	Avances sur Créances Nées Constatées
<b>EPE</b>	Entreprise Publique Économique
<b>STAR</b>	Structure ; Trésorerie ; Activité ; Rentabilité
<b>DA</b>	Dinar Algérien
<b>ROE</b>	Return On Equity
<b>CCE</b>	Convention de Crédit d'Exploitation
<b>DPA</b>	Délégation de Police d'Assurance
<b>CATNAT</b>	Catastrophe Naturelle
<b>BAO</b>	Billet À Ordre
<b>REMDOC</b>	Remise Documentaire

## Résumé

Actuellement, le monde subit une crise économique et morale. Plusieurs auteurs et chercheurs jugent qu'on a atteint les limites du capitalisme qui considère que l'intérêt individuel est supérieur à l'intérêt collectif contribuant ainsi à dilapider les ressources et créer les déséquilibres environnementaux, économiques et politiques.

À cet effet, les banques classiques sont aujourd'hui traversées par un mouvement qui les pousse à augmenter leur performance en matière de financement des agents économiques notamment les petites et moyennes entreprises qui sont au cœur des plus récentes recherches et sont devenues le centre des préoccupations de nombreux économistes de par leur importance au sein des économies émergentes ou développées.

Ce mouvement est caractérisé principalement par l'apparition des institutions financières à caractère participatif qui mettent en œuvre, elles aussi, à l'aide de nouveaux mécanismes de financement, des techniques permettant de cerner et de parer les besoins de cette catégorie d'entreprises selon les préceptes de l'islam.

De ce fait, il apparaît nécessaire de mieux comprendre les différents processus de prise de décision qui ouvrent le droit au financement des PME au sein de ces deux types d'établissement de crédit.

**Mots clés :** Banques conventionnelles, PME, financement participatif, processus, besoins, économies émergentes, intérêt collectif, mécanisme de financement...

## Abstract

Currently, the world is experiencing an economic and moral crisis. Several authors and researchers consider that capitalism has reached its limits, which considers that individual interest is superior to collective interest, thus contributing to the squandering of resources and the creation of environmental, economic and political imbalances.

To this end, traditional banks are now experiencing a movement that is pushing them to increase their performance in financing economic agents, particularly small and medium-sized enterprises, which are at the heart of the most recent research and have become the focus of many economists' concerns because of their importance in emerging or developed economies.

This movement is mainly characterized by the emergence of participatory financial institutions, which are also implementing, through new financing mechanisms, techniques to identify and address the needs of this category of enterprises in accordance with the precepts of Islam.

As a result, there is a need to better understand the different decision-making processes that give SMEs the right to finance within these two types of credit institutions.

**Key words:** traditional banks, SMEs, participatory financial institutions, processes, needs, emerging economies, collective interest, financing mechanism...

# **Introduction générale**

## Introduction Générale

---

Les institutions bancaires classiques sont devenues un acteur incontournable de l'économie dans la mesure où elles agissent en tant qu'intermédiaire entre deux entités : celle qui aspire à un financement et celle qui détient les fonds nécessaires.

Alors que la crise financière persiste et s'étend, une autre forme de finance est sur le point de s'imposer dans l'environnement des décisions financières. Il s'agit de la finance islamique qui connaît un vif intérêt et un véritable boom. Elle émerge à travers tous les continents en venant bousculer la finance dite classique ou conventionnelle.

Depuis le début des années 70, l'une des plus importantes mutations qui a marqué la sphère de l'économie à l'échelle mondiale est l'émergence des PME.

Le monde découvre la petite entreprise en tant qu'agent économique et créateur de la richesse, outil de lutte contre le chômage et facteur de compétitivité sur le marché mondial. La plupart des entreprises, aussi bien des pays développés que des pays en voie de développement, sont des PME. Ces entreprises sont une source essentielle d'emplois et de valeur ajoutée.

Mais pour les PME, accéder à un financement n'est pas une tâche facile, et avec l'introduction de la finance islamique dans le monde du financement des PME, le choix d'outils de financements demeure plus large.

Depuis la fin des années 1980, le gouvernement Algérien a compris que le secteur public seul ne pouvait répondre aux besoins économiques et sociaux grandissant du pays, par conséquent, le recours au secteur privé est une nécessité absolue. C'est dans ce contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, que la PME s'est imposée, par sa diversité, sa flexibilité et sa capacité à créer des emplois.

Pour développer ces entreprises de dimension réduite, les pouvoirs publics se sont attelés à leur assurer un environnement macro-économique, juridique, réglementaire et fiscale transparent, stable et prévisible et leur faire bénéficier d'un renforcement du dispositif financier national à travers la modernisation du secteur financier et l'apport d'une assistance technique au secteur bancaire afin d'améliorer l'investissement au niveau des PME.

Le recours au crédit bancaire implique un risque certain pour la banque qui est l'insolvabilité. Afin de réduire ce risque qui n'est pas négligeable, le banquier islamique ou classique évalue et examine minutieusement les demandes afin de détecter et d'apprécier les éventuels risques en déterminant les mesures qui peuvent influencer son étude et les classe par ordre d'importance.

# Introduction Générale

---

## 1. La problématique:

Dans ce contexte, la question principale qui se pose d'elle-même et qui forme, donc, notre problématique dans ce travail de recherche est la suivante :

**Quels sont les points de similitudes et de différences entre le mécanisme d'octroi de crédit bancaire classique et celui islamique pour une PME en Algérie?**

## 2. Les questions secondaires :

Afin d'apporter une réponse à notre problématique, nous jugeons nécessaire de répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les différents produits offerts par les banques islamiques et classiques pour les PME ?
- Quelles sont les principales notions et caractéristiques des petites et moyennes entreprises ?
- Quelles sont les démarches à suivre par le banquier islamique et classique lors de la prise de décision d'octroi d'un financement à une PME ?

## 3. Les hypothèses de la recherche :

Pour donner suite à notre travail de recherche, nous avons émis les hypothèses ci-après :

- Les banques islamiques et classiques proposent une variété de produits adaptés aux besoins des PME.

- Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent un vecteur de développement socio-économique reconnu. En dépit de ce rôle important, ces entreprises font face à des difficultés importantes lorsqu'elles cherchent à financer leurs activités.

- L'étude d'un dossier de crédit bancaire, qu'il soit islamique ou classique pour une PME, obéit à un enchaînement d'étapes où l'analyse financière demeure être le facteur le plus décisif.

## 4. Les méthodes de travail :

Dans le but d'enrichir notre travail avec des notions et outils qui permettent de mieux cerner le sujet, nous allons opter pour les méthodes qui suivent :

### 4.1. La technique documentaire :

Tout travail de recherche s'articule autour d'un cadre théorique qui se constitue de plusieurs documents tels que les ouvrages, articles et thèses.

## **4.2. La méthode historique :**

Elle facilite l'accès à l'information en se basant sur la consultation des documents antérieurs qui traitent l'évolution et le développement d'un événement passé.

## **4.3. La méthode descriptive :**

Elle vise à mieux comprendre chaque notion qui est en rapport avec notre sujet (Contrat Salam, Mourabaha, facilité de caisse, PME...)

## **4.4. La méthode comparative :**

Cette méthode va permettre de comparer le processus donnant accès au financement bancaire islamique des PME face à celui adopté par la banque classique.

## **5. Le choix et l'intérêt du sujet :**

Avant d'aborder le vif de notre sujet, il est nécessaire de préciser le motif du choix de celui-ci

### **5.1. L'intérêt personnel :**

Le choix de ce thème est dû notamment à des convictions personnelles et la croyance que le système financier islamique est le meilleur système pour gérer la finance, ainsi que cette nouvelle industrie a fait l'objet d'une attention croissante et a donné lieu à de nombreuses publications d'ouvrages et d'articles et une panoplie des recherches et débats.

### **5.2. L'intérêt scientifique :**

Notre travail est un projet de recherche orienté vers le domaine de la finance islamique et classique, il constitue un document qui met en évidence des données réelles, quantitatives et véritables pouvant servir d'autres recherches ultérieures et apporter des éclaircissements quant aux critères pris en compte par ces établissements de crédit pour le financement des PME.

## **6. Les études antérieures :**

Nous nous sommes basés sur les thèses et recherches antérieures en adéquation avec notre sujet tels que :

- Le mémoire de fin de cycle qui porte sur une étude comparative entre les modes de financement des banques islamiques et conventionnelles réalisé en 2017 par Mlle Mounira LAKHDARI au niveau de l'école supérieure de commerce sous l'encadrement de Monsieur

## Introduction Générale

---

Rabah KECHAD ; ayant pour but de comparer entre les modes de financement bancaires classiques et islamiques.

- Le mémoire de fin d'études qui concerne le financement bancaire des PME, élaboré par Monsieur BELKHANE Omar el Farouq sous la direction de Mme. DJEDDI Farida en 2018 au sein de l'École Supérieure de Commerce ; ayant pour objectif d'étudier le financement classique des petites et moyennes entreprises.

Cependant, notre travail s'inscrit dans le cadre de la mise en évidence de l'aspect décisionnel qui se concrétise par un ensemble d'étapes d'étude des dossiers de crédits d'exploitation pour les PME tout en cernant les points en communs et différences entre la démarches bancaires conventionnelles et celles islamiques.

### **7. L'objectif de la recherche :**

L'objectif principal de ce mémoire de recherche s'oriente vers l'élaboration d'une comparaison en analysant chaque étape du processus d'octroi d'un crédit bancaire à une PME et ce, dans une banque islamique et une banque classique, dans le but de dégager les points de similitudes et de différences entre les deux mécanismes. Cet objectif sera atteint si nous parvenons à :

- Cerner la spécificité des besoins et difficultés de financement que rencontre la PME ;
- Desceller les similitudes et différences entre les produits bancaires islamiques et ceux classiques ;
- Déterminer les instruments de financement bancaire classiques et ceux islamiques destinés aux PME ;
- Étudier les mécanismes utilisés dans chacun des deux produits bancaires islamiques ou classiques ;
- Étudier le comportement des PME face aux deux types de solutions bancaires classiques et islamiques ;
- Analyser les résultats de ces deux solutions par rapport à la gestion de trésorerie de la PME ;
- Présenter les avantages et inconvénients de chaque produit pour la PME.

### **8. La subdivision du travail :**

Notre travail sera organisé en trois parties :

## Introduction Générale

---

La première partie théorique, aura pour objet de présenter les principes et fondements sur lesquels s'appuient la finance classique et islamique en mettant l'accent sur les différents financements ainsi que leur mécanismes et utilité pour les PME.

La deuxième partie sera consacrée à une étude approfondie sur la notion des petites et moyennes entreprises, incluant leurs spécificités, typologies et leur importance au sein des économies mondiales notamment en Algérie en cernant leurs atouts et faiblesses.

Enfin pour clôturer notre étude, le troisième chapitre pratique se portera sur la comparaison entre les deux processus de prise de décision de financement du cycle d'exploitation des PME au niveau de la banque islamique Al Baraka et la banque classique la Banque Nationale d'Algérie.

### **9. Les difficultés de la recherche :**

Comme tout autre travail de recherche, quelques obstacles et manques se sont dressés face à nous, qui se résument comme suit :

- L'accès à la documentation concernant le cadre théorique par manque de disponibilité des ouvrages et articles renommés qui correspondent à notre thème ;
- La difficulté de décrocher deux stages pratiques au sein de deux banques en particulier pour la banque islamique du fait qu'il n'y en a que deux en Algérie ;
- La durée des stages qui fut très courte, ce qui ne nous a pas donné l'occasion de bien exploiter et détailler les informations relatives à notre travail.

**Chapitre 1 :**  
**Le financement par les banques  
islamiques et classiques**

### **CHAPITRE 1 : FINANCEMENT PAR LES BANQUES CLASSIQUES ET ISLAMIQUES**

L'activité bancaire s'inscrit dans le cadre d'une politique économique, où chaque agent aura un rôle à jouer (consommation, production, investissement, emprunt...etc.).

Dans ce sens, le rôle principal de la banque consiste à assumer son statut d'intermédiaire financier entre les agents économiques ayant un excédent de fonds et ceux ayant un besoin de capitaux.

Ces institutions se développent dans des économies en mutations profondes, donnant naissance à de nouvelles visions et principes sur lesquels elles se fondent, ce qui a entraîné l'apparition des banques islamiques à l'issue des banques classiques.

Pour le bon accomplissement de cette mission d'intermédiation financière, une banque classique ou islamique est appelée d'abord, à bien se structurer afin de déterminer avec exactitude les tâches qui incombent à chacun de ses services. Parmi ces tâches, on cite les crédits qui occupent une place capitale dans le domaine de l'activité bancaire et constituent l'essence même du métier de banquier.

Ainsi, le présent chapitre donnera une vue d'ensemble sur les rôles des banques islamiques et classiques, en s'appuyant sur les définitions, les objectifs, les principes de ces deux organismes de financement, pour ensuite présenter d'une manière détaillée tous les types de crédits relatifs à chaque banque, leurs mécanismes, leurs utilités et les risques engendrés.

## SECTION 1 : LES MODES DE FINANCEMENT DES BANQUES ISLAMIQUES

Cette première section sera consacrée à la présentation de l'historique de création de la banque islamique de par les fondements et principes sur lesquels elle s'appuie mais également la finalité et les objectifs qui en découlent tout en mettant en avant les différents contrats de financement proposés par le système bancaire islamique.

### 1. Définition et émergence des banques islamiques :

#### 1.1. Définition des banques islamiques :

Les banques islamiques sont définies comme des « institutions qui reçoivent des dépôts et mènent toutes les activités bancaires à l'exception des opérations de prêts et emprunts à intérêts »<sup>1</sup>

La banque islamique est ainsi considérée comme un intermédiaire financier entre les détenteurs de fonds et les emprunteurs et œuvre selon les principes et fondements conformes à la Chari'a en condamnant de ce fait l'intérêt et la spéculation.

#### 1.2. Émergence des banques islamiques :

La création des banques islamiques émane de l'émergence du système financier islamique qui a vu le jour dans les années 1940 par le Pakistanais, Sayyid Abu al AlaMaududi, qui fut le premier à établir les principes de la Finance Islamique<sup>2</sup>

Ce mouvement commença à se développer dans les années 1960 et donna lieu à l'apparition d'une première tentative de banque islamique par Ahmed Al Naggar sous la forme des caisses d'épargne rurales du MitGhamr (Delta du Nil) entre 1963 et 1967 en Égypte. Ces dernières furent inspirées des préceptes de la Charia et de la caisse d'épargne allemande. On note que la population rurale elle-même a joué un rôle dans la création de cette banque par sa méfiance envers les institutions financières fonctionnant selon le modèle occidental. Cette caisse d'épargne avait pour objectif d'effectuer des opérations financières reposant sur le principe de partage du profit et de perte tel que l'investissement dans les petits projets d'agriculture et l'octroi des aides financières pour les pèlerins. Elle a permis d'expérimenter des techniques financières aujourd'hui admises (Mourabaha, Ijara, Moudharaba...etc).

---

<sup>1</sup>K. J-Snoussi, op.cit, page 28. Tiré du mémoire de master « la finance islamique : fondements théoriques et la réalité, université de Bejaia ».

<sup>2</sup> Pratiques et expériences de la finance islamique « Le cas d'ALBARKA BANK TUNISIA » Taoufik LACHHEB Directeur du financement et de l'investissement.

Cependant, en 1972, le gouvernement égyptien décida de nationaliser cette banque qui devint une nouvelle institution bancaire sous le nom de « la Nasser Social Bank » ayant pour objectif la prestation des services à caractère social pour aider les catégories défavorisées par l'octroi des prêts sans intérêts. Le succès de l'expérience égyptienne a encouragé d'autres pays musulmans d'adopter cette nouvelle industrie financière.<sup>1</sup>

Dans les années 70 éclata la guerre du Kippour qui opposait l'Israël à un certain nombre de pays arabe défendant la cause Palestinienne, cette crise a eu pour conséquence le premier choc pétrolier. Ce dernier a contribué à l'enrichissement rapide des pays du golf exportateurs de pétrole. L'afflux de pétrodollars dans ces pays accentuait la nécessité de la création d'institutions financières pour une gestion durable de ces fonds et surtout une gestion conforme aux valeurs de l'Islam. Ainsi les pays concernés : Arabie Saoudite, Libye, Émirats Arabes Unis et Koweït ; regroupés au sommet de Lahore au Pakistan en 1974 décidèrent la création de la banque islamique de développement (BID) en 1975.

A sa création, la banque islamique de développement disposait d'un capital de plus 2.270 millions de Dollars. La création de la BID ouvrit la voie aux banques et autres institutions financières islamiques. La Dubaï Islamic Bank (DIB) créée en 1975 fut la toute première banque privée islamique. La création de banques islamiques dans les pays du golf va ainsi s'accélérer avec l'apparition des banques comme la Faysal Islamic Bank (FIB) au Caire en Égypte, la Faysal Islamic Bank à Khartoum, la Jordan Islamic Bank of Finance and Investment, la Kuwait Finance House... A ce nombre important de banques il faut ajouter la création de la puissante société holding d'investissement nommé « Dar Al Maal Al Islami » (DMI) par le prince saoudien Mohamad Al Faysal Al Saoud en 1981, dont le siège se trouve à Genève en Suisse et qui est un peu présent partout dans le monde. Mais cette dernière fut rapidement concurrencée par la naissance de deux groupes : le groupe Al Rajhi spécialisé au préalable dans les opérations de change et transfert de fonds puis se spécialisa dans le financement des PME en Arabie Saoudite en 1984, le second groupe Al Baraka fut créé en 1981 et s'orienta vers l'international en s'implantant dans divers pays musulmans passant par le Moyen orient et le Maghreb.

Au début des années 80 certains États ont entamé l'islamisation de tout leur système financier. En 1979, le Pakistan fut le premier État à appliquer cette politique d'islamisation des banques mais de manière progressive. Aujourd'hui toutes les banques au Pakistan sont islamiques. Après le Pakistan, l'Iran emboîta le pas et profita de sa révolution islamique pour islamiser une fois pour toute, toutes les banques présentes sur son territoire. Ainsi le Pakistan,

---

<sup>1</sup> Mémoire de master « la finance islamique : fondements théoriques et la réalité, université de Bejaia ».

L'Iran et le Soudan sont les premiers États au monde qui ont islamisé entièrement leur système financier.

L'introduction de la finance islamique en Afrique surtout dans la zone UEMOA fut une initiative du groupe financier saoudien Dar Al Maal Al Islami qui, dans les années 1980 a signé des accords avec les gouvernements des pays de la sous-région pour l'ouverture de banques islamiques. Ainsi fut créée la Banque Massraf Fayçal Al Islami (MFIN) du Niger le 22 Février 1983, la Société Islamique d'Investissement du Niger (SIIN) le 9 Mars 1983, la Banque Massraf Fayçal Al Islami du Sénégal (MFIS) le 22 Février 1983, la Société Islamique d'Investissement du Sénégal (SIIS) le 9 Mars 1983.<sup>1</sup>

A côté de ces banques, on note ensuite de nouvelles institutions classiques ayant introduit dans leur gamme des produits financiers islamiques via des fenêtres islamiques. C'est le cas de la plupart des banques de détail Saoudiennes. Au sein du système bancaire Saoudien, on note que seules 22% des institutions financières sont purement islamiques. De fait que l'Arabie Saoudite n'a pas autorisé la création de la banque islamique sur son territoire à l'exception du groupe Al Rahji et des fenêtres appartenant aux établissements traditionnels (Al Rahji Trading and Exchange Corporation en 1978).<sup>2</sup>

La finance islamique a connu un démarrage fulgurant ; le nombre d'institutions financières islamiques est passé d'une seule en 1963 à plus de 300 aujourd'hui dans plus de 75 pays. La majorité concentrée dans le monde musulman. Mais actuellement elles suscitent un vif intérêt de la part de nombreux pays non musulmans.<sup>3</sup>

En effet cette propagation des banques islamiques à travers le monde se traduit par l'accroissement de la demande sur les services bancaires islamiques, ce phénomène est dû à de nombreux événements économiques.

Nous citons à titre d'exemple les faits du 11 septembre 2001 ayant touché les épargnants des pays du Golf qui avaient déposé leurs fonds au niveau des banques étrangères et furent contraints par manque de confiance de rapatrier leur argent.

La crise financière des Subprimes\*en 2008 a été causée principalement par la prise de risque en accordant des crédits hypothécaires immobiliers sur le marché Américain à une population peu solvable , ce qui a engendré un assèchement de liquidité, un manque de confiance ainsi qu'un dysfonctionnement quasi-total du système bancaire classique qui a

---

<sup>1</sup>Historique des institutions financières islamiques

<http://www.institut-numerique.org/chapitre-i-historique-des-institutions-financieres-islamiques-51bb438cb2cca>

<sup>2</sup>Mémoire de master « la finance islamique : fondements théoriques et la réalité, université de Bejaia »

<sup>3</sup>TaibHafsi, LahchemiSiagh, Alpha Oamar Diallo, Environnement intense et choix stratégique, le cas des banques islamiques, revue française de gestion, N°171 / 2007 p 121.

entraîné la récession économique dans pas mal de pays. Ce qui a représenté une tournure vers le système financier islamique fondé sur la base d'un ensemble de valeurs, et de principes, telle que la transparence, la sincérité et la solidarité et des règles qui lui garantissent la sécurité et la stabilité tout en réduisant les risques pour le déroulement des opérations financières, et constituent un remède à la crise financière.

\*Subprimes (crédit à haut risques) : « crédits hypothécaires à taux variables (crédits immobiliers) accordés à une clientèle peu solvable »

Cette nouvelle ouverture aux banques islamiques à travers le monde a entraîné le déploiement de nouveaux produits financiers tels que les Sukuks (Obligations Islamiques) ou encore les contrats d'assurances conformes à l'islam Takaful.

La finance islamique a de ce fait, réussi à prendre progressivement place dans le système financier de nombreux pays musulmans comme dans celui des autres pays occidentaux.

En 2003, la Grande-Bretagne, qui comptait environ 1.6 million de musulmans, a ouvert la voie à la finance islamique en Europe par la création en 2003, de HSBC Amanah UK qui a été le premier acteur financier à proposer des produits islamiques dans la banque de détail (comptes courant, solution pour achat de maison), l'Islamic Bank of Britain créée en 2004 comme première banque islamique en Europe. Ce qui a donné naissance à d'autres banques en occident.<sup>1</sup>

### 1.3. Les banques islamiques en Algérie :

Le groupe Al Baraka a été le premier à investir le champ de la finance islamique en Algérie.

C'est en 1990, en coïncidence avec la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990 mettant fin au monopole de l'état, que la banque de l'agriculture et de développement rural (BADR) et le groupe Dallah Al Baraka Djeddah en Arabie Saoudite, ont procédé à la signature d'un protocole portant la création d'une banque Al Baraka d'Algérie. Cet établissement exerce ses activités conformément à la loi coranique et offre des produits bancaires islamiques aux particuliers.

En 2003, la banque Algeria Gulf Bank (AGB) a été créée par l'apport de trois banques (Burgan Bank, Jordon Kuweit Bank et Tunis International Bank). Elle propose des produits conformes aux préceptes de la charia (Mourabaha, Salam et Idjara) ainsi que les produits classiques.

---

<sup>1</sup>Mémoire de master « la finance islamique : fondements théoriques et la réalité, université de Bejaia »

En octobre 2008, une deuxième banque 100% islamique s'installe en Algérie, il s'agit d'Al Salam Bank fondée suite à une coopération Emiratie-Algérienne. Cette dernière vise le financement des entreprises des particuliers par la mise en disposition d'une panoplie de contrats de financements et d'épargne et autres services bancaires.

La loi algérienne (Ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit ne prévoit aucune dispositions particulières concernant les activités bancaires conformes à la chari'a, ainsi les banques islamiques sont soumises au même régime juridique que les banques classiques.

## **2. Principes, fondements et objectifs des banques islamiques :**

### **2.1. Les principes et fondements des banques islamiques :**

La banque islamique s'appuie sur des bases et valeurs tirées de la religion musulmane.

Elle fait de la Chari'a, l'axe de rotation de ses activités, objectifs et stratégies ainsi que son centre de réflexion. Elle désigne un système financier conçu en accord avec les finalités (Maqassid) de la Chari'a qui, une fois appliquées aux transactions financières, ces notions visent plus spécifiquement à l'enrichissement de l'individu, la redistribution équitable des richesses, honnêteté dans les relations commerciales, la transparence dans la négociation et dans l'exécution des contrats, la prévisibilité des conséquences et l'équité dans les rapports contractuels.

Dans ce système, la banque s'en tient au rôle d'intermédiaire commercial et ne peut exercer des activités de nature spéculatives. L'investissement se doit également d'être socialement responsable puisqu'il est interdit d'investir dans les activités contraires aux principes de l'Islam comme l'alcool, le tabac, les armes, les assurances ou les jeux d'argent.<sup>1</sup>

Afin d'adhérer aux conditions de conformité à l'islam, les banques islamiques obéissent à un ensemble de fondements tels que :

#### **2.1.1. L'interdiction de l'intérêt (Riba) :**

Le terme Riba provient du mot arabe *Raba* qui signifie, augmentation, croître. Il est traduit par la plupart des linguistiques arabophones comme l'usure ou intérêt.

Il est à noter que cette définition dépasse largement la notion de l'usure et intérêt. En fait, elle correspond d'une manière plus générale au profit illicite et à un accroissement de biens à un avantage sans équivalent de service rendu.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Les banques islamiques, Hassan Ben Ouhiba.

<sup>2</sup>Mémoire de magistère « la finance islamique, compartiment de la finance d'aujourd'hui » université d'Oran. Mlle Bahri Oum El khir.

Le Riba a été expressément interdite dans le Coran. Le Prophète a maudit celui qui le prend, celui qui le donne, le rédacteur de l'acte et le témoin. Il est interdit de ce fait d'exiger un rendement du simple fait de prêter. L'intérêt est le prix du prêt alors que fondamentalement, le prêt ne doit générer aucun profit. Cette interdiction est valable aussi bien pour l'intérêt contractuel sur le prêt que pour toute autre forme d'intérêt de retard ou d'intérêts déguisés en pénalités et commissions.<sup>1</sup>

L'usure peut ainsi être lié à un prêt mais également à l'échange (marchandises et services) résultant de diverses transactions commerciales d'achats et de ventes et réside dans le fait d'échanger deux produits de même nature.

La chari'a a donc interdit toute forme d'intérêt (riba) dans la mesure où elle le considère comme un moyen favorisant l'égoïsme qui est à éviter par l'encouragement de la coopération mutuelle, la solidarité et la charité.<sup>2</sup>

## **2.1.2. L'interdiction de l'incertitude et de la spéculation (Gharar) :**

Le Gharar est caractérisé par l'incertitude et le risque. Un contrat est illicite lorsqu'il comporte une part d'incertitude, de doute et de tromperie. L'objectif de ce principe est de réduire l'asymétrie d'information et l'incertitude entre les différentes parties du contrat.<sup>3</sup>

Dans un contrat, l'incertitude peut être évitée en stipulant clairement le prix et l'objet de la convention, ainsi, le contrat sera licite au regard du droit civil et musulman.

L'incertitude et la spéculation sont étroitement liées. En effet, la spéculation consiste à « tirer profit par anticipation de l'évolution à court, moyen ou long terme du niveau général des prix ou d'un prix particulier en vue d'en retirer une plus-value ou un bénéfice ». <sup>4</sup>

Il y'a donc une part d'incertitude dans la spéculation. Les contrats aléatoires (basés sur un événement futur incertain) sont interdit en Islam car les gains ou pertes de chacune des parties ne sont pas clairement définies. <sup>5</sup>

Les opérations et les transactions doivent donc revêtir la transparence et la clarté nécessaires, de manière à ce que les parties soient en parfaite connaissance des valeurs et natures de leurs échanges (taille, couleur, date de livraison, échéances, montants et modalités de remboursement).

---

<sup>1</sup> La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement Wadi MZID Directeur à Banque Zitouna, Tunisie.

<sup>2</sup>Malika Kettani, une banque originale, la banque islamique, op. Cit, p 60.

<sup>3</sup>G. Causse Broquet. 2012.

<sup>4</sup>Dalloz. 1995.

<sup>5</sup>Mémoire de master, « pourquoi les banques islamiques ont-elles moins souffert de la crise économique en comparaison avec les banques classiques ? », Yacine Astitou, univ de Louvain.

## 2.1.3. Le Partage des pertes et des profits (Principe de PPP) :

Les banques islamiques sont qualifiées de « participatives » pour le simple fait qu'elles mettent en place un système basé sur le partage de pertes et de profits. Ce dernier apparaît comme une autre alternative de rémunération du prêteur en l'absence de taux d'intérêt.

Selon Khan (2002), ce principe est défini comme « *un mécanisme financier qui lie le capital financier à l'industrie et au commerce sans utiliser un intérêt* ». Lorsqu'un emprunteur s'adresse à une banque pour financer son projet, les deux parties prenantes doivent assumer les risques et donc, partager les profits et les pertes. Les clauses d'un contrat de financement islamique ne privilégient pas une seule parties, une seule partie ne peut à elle seule assumer tout le risque lié à une transaction. De la sorte, l'autre partie ne peut se prévaloir du privilège de transférer tous les risques sur le cocontractant. Le rendement est un corollaire du risque et en constitue la principale justification. C'est même la traduction de la fameuse règle « Al Ghonm Bel Ghorm ». <sup>1</sup>

## 2.1.4. L'adossement à des actifs réels et tangibles (Asset banking) :

Ce principe a pour objectif de relier entre la sphère économique réelle et la sphère financière. Il stipule que toute transaction financière doit reposer sur un actif tangible réel, détenu et échangeable. Toute activité bancaire islamique doit correspondre à des échanges tangibles et identifiables.

Ainsi, le principe d'adossement à un actif tangible permet de mettre en place une économie stable basée sur l'activité économique réelle. <sup>2</sup>

## 2.1.5. L'interdiction de vendre ce que l'on ne possède pas :

La propriété constitue la principale justification du profit généré soit par sa détention, soit par sa vente. En effet, la détention d'un actif fait supporter à son propriétaire des risques justifiant son profit. De ce fait, on ne peut vendre un bien que l'on ne possède pas (à l'exception du contrat Salam), ni vendre des actifs avant de les détenir.

C'est ainsi que les activités d'intermédiation sont fortement réglementées, les processus de financements adossés à des montages d'achat et de revente de biens sont méticuleusement étudiés pour le respect de cette règle. <sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement Wadi MZID Directeur à Banque Zitouna, Tunisie.

<sup>2</sup>Elmelki Anas. 2011

<sup>3</sup>La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement Wadi MZID Directeur à Banque Zitouna, Tunisie.

### 2.1.6. L'interdiction du profit certain :

Un prêteur devrait courir un risque pour percevoir une rémunération sur son capital en fonction du succès incertain de son investissement final.<sup>1</sup>

La banque, dans la finance islamique, constitue une débouchée pour l'épargne et un vecteur d'investissement dans une logique participative : la banque islamique préférera s'associer à ses clients dans des opérations rentables plutôt que de leur prêter ses fonds. L'accent mis sur la prise de participation affecte la nature même des techniques bancaires utilisées et implique l'existence d'un service structuré pas l'évaluation des projets.

La banque établit un véritable lien de confiance avec l'entreprise à laquelle elle alloue un capital et non une dette. Intervenant en tant que banque d'affaires, la banque islamique n'hésitera pas à prendre part au capital d'une entreprise de production en tant qu'associée aussi bien dans l'investissement que dans la gestion. Dans ce cas précis, la banque partage les risques avec le client en participant selon un pourcentage convenu dans les profits comme dans les pertes.<sup>2</sup>

### 2.1.7. L'interdiction des activités illicites :

La finance islamique est une finance éthique et responsable. Il en résulte l'interdiction de financer toutes les activités et produits qui vont à l'encontre de la morale : alcool, drogues, armement, jeux de hasard, ainsi que les produits de consommation interdits par les textes de l'islam (viande de porc et dérivées).<sup>3</sup>

De ce fait, les produits prohibés par la chari'a ne peuvent faire l'objet d'une transaction islamique. Il est donc impératif pour une banque islamique de sélectionner et faire des choix d'investissement conformément à ce principe.

### 2.1.8. L'interdiction des échanges différés de valeurs étalon :

Selon une parole expresse du prophète, l'échange de valeurs étalon de même nature (or contre or, argent contre argent et par conséquent, monnaie contre monnaie) ne peut se faire que séance tenante (de main en main) et dans les mêmes proportions. Ce texte est à l'origine de l'interdiction du change à terme également.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup>Halsaâ BENZHA, Op Cit, p2.

<sup>2</sup>Halsaâ BENZHA : le financement de la PME en finance islamique, 2008.

<sup>3</sup>La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement Wadi MZID Directeur à Banque Zitouna, Tunisie.

<sup>4</sup>La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement Wadi MZID Directeur à Banque Zitouna, Tunisie.

## 2.1.9. L'obligation de l'aumône (Zakat) :

L'aumône s'agit d'un impôt religieux annuel que chaque musulman est obligé de régler pour autant qu'il en ait les moyens. Ce devoir fait partie des cinq piliers de l'islam et est prélevé afin d'aider les plus pauvres. Cela permet d'équilibrer l'économie nationale considérée comme étant un instrument de répartition de la richesse nationale. Il est donc nécessaire pour toute banque islamique de créer une caisse de la Zakat afin de redistribuer les sommes collectées d'une manière équitable aux nécessiteux.<sup>1</sup>

## 2.2. Les objectifs des banques islamiques :

La banque islamique joue un rôle prépondérant dans une économie et contribue à la croissance d'un pays par l'utilisation des moyens sûrs et licites dans le but d'instaurer une stabilité financière, économique et sociale dans un environnement solidaire et équitable. Pour ce faire, la banque se fixe divers objectifs comme suit :

- Les banques islamiques doivent offrir des produits et des services tout en respectant les contraintes imposées par la gouvernance des banques conventionnelles et les principes édictés par la chari'a.

- La pérennité et la croissance : à travers le développement des ressources internes de la banque (augmentation du capital, des gains et réserves) et l'accroissement des ressources externes par l'utilisation et placements des provisions dans des projets qui obéissent à la chari'a dans le but d'obtenir de réaliser des profits pour renforcer la capacité de la banque à faire face aux crises et turbulences futures.<sup>2</sup>

- Faire participer les petits épargnants à l'activité économique les communautés musulmanes aux différentes activités économiques et financières, via le développement d'un système bancaire conforme à la loi islamique capable de générer un progrès social.<sup>3</sup>

- La participation à la diminution du taux de chômage dans un pays par l'ouverture de plusieurs postes d'emplois.

- Mobiliser l'épargne des ménages : Les banques islamiques souhaitent promouvoir l'épargne des ménages, en changeant leur comportement vis-à-vis de leur richesse. Les banques veulent d'avantage impliquer la masse des petits épargnants dans le développement économique, en les incitant à transformer le capital inactif (thésaurisé) en une épargne financière et, ce, par

---

<sup>1</sup> Mémoire de master « la finance islamique : fondements théoriques et la réalité, université de Bejaia ».

<sup>2</sup> Mohamed Mahmoud Al ADJLOUNI « les banques islamiques, principes, et pratiques bancaires » p114, 2008).

<sup>3</sup> El Mohandiz Abdeslam, « le système bancaire islamique ».

des instruments appropriés. Ce faisant, les banques islamiques ont comme objectif d'assumer le rôle d'intermédiaire entre les déposants d'un côté, et les entrepreneurs de l'autre.<sup>1</sup>

- Contribuer au développement des sociétés islamiques : L'objectif final de chaque banque islamique est, bien entendu, de fonctionner dans un environnement islamique.
- L'innovation en matière de développement des produits et services bancaires islamiques en élaborant des instruments de financement et d'investissement, qui couvrent tous les besoins financiers sans heurter les principes économiques de larges couches de la population.
- L'engagement de la banque islamique à garantir une utilisation efficace et fiable des fonds par la diversification de son portefeuille d'investissements pour diminuer le risque et préserver des taux de liquidité adéquats pour faire face à ses besoins futurs.
- L'instauration de la stabilité sociale en venant en aide aux nécessiteux par le biais de la Zakat en assurant une distribution légale et aux personnes qui la méritent.
- Coopérer avec le monde extérieur, en effet, la plupart des banques islamiques ont établi des contacts avec des banques occidentales dans des pays non musulmans, mais toujours en conformité avec les prescriptions islamiques.

### 3. Les différents produits proposés par les banques islamiques :

Le crédit islamique représente le cœur même de l'activité bancaire, il constitue toute opération par laquelle une banque accorde sa confiance à son client par le concours de ses capitaux ou de sa garantie avec les préceptes de la Chari'a qui se résume à l'interdiction d'avoir recours à l'intérêt.

La déclinaison des principes fondamentaux de la finance islamique a donné lieu à l'apparition de produits et concepts qui lui sont spécifiques. Les banques islamiques allouent la majeure partie de leurs ressources dans des opérations commerciales et d'investissement en utilisant les produits financiers sous forme de contrats participatifs tels que Al Moudharaba, Al Moucharaka, ou sous forme de contrats de vente (sans participation) tels que Mourabaha, Salam, Idjar..

Nous allons aborder les différents produits de financements islamiques selon la durée de chaque contrat. On distinguera donc : le financement à court terme, moyen terme et long terme.

---

<sup>1</sup> El Mohandiz Abdeslam, « le système bancaire islamique ».

## 3.1. Les produits islamiques à court terme :

Nous présenterons dans ce qui suit trois contrats de financement à court terme : Le contrat Mourabaha, Salam et Quard Hassan, tout en donnant la définition, le mécanisme, l'utilité, les conditions de conformité à la Chari'a et les risques encourus pour chaque produit.

### 3.1.1. Le contrat Mourabaha

#### 3.1.1.1. Définition :

Le contrat Mourabaha est un contrat « par lequel, la banque, sous ordre de son client, achète un bien (marchandise, matière première, ou produit semi-finis) et le revend à son client au cout de revient majoré d'un marge. Le paiement peut être immédiat ou différé ».<sup>1</sup>

Ainsi, la Mourabaha est un contrat de vente au prix moyennant une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur. Elle revêt deux aspects :

- Transaction directe entre vendeur et acheteur
- Transaction tripartite entre acheteur final (donneur d'ordre d'achat), un premier vendeur (le fournisseur) et un vendeur intermédiaire (exécutant l'ordre d'achat).

Le paiement est réglé dans un délai convenu, par paiement unique ou par plusieurs versements et le vendeur supporte les risques liés aux marchandises en sa possession jusqu'à ce qu'ils soient livrés à l'acheteur.

#### 3.1.1.2. Utilité de ce mode de financement :

La Mourabaha est un des instruments financiers les plus utilisés par les institutions financières islamiques s'agissant d'un instrument très flexible et adaptable aux différents besoins des clients tels que les besoins d'exploitation (stock, matière ...) et d'investissements en matière de financement de projets.

#### 3.1.1.3. Mécanisme du contrat :

L'élaboration d'un contrat Mourabaha suit un processus à cinq étapes :

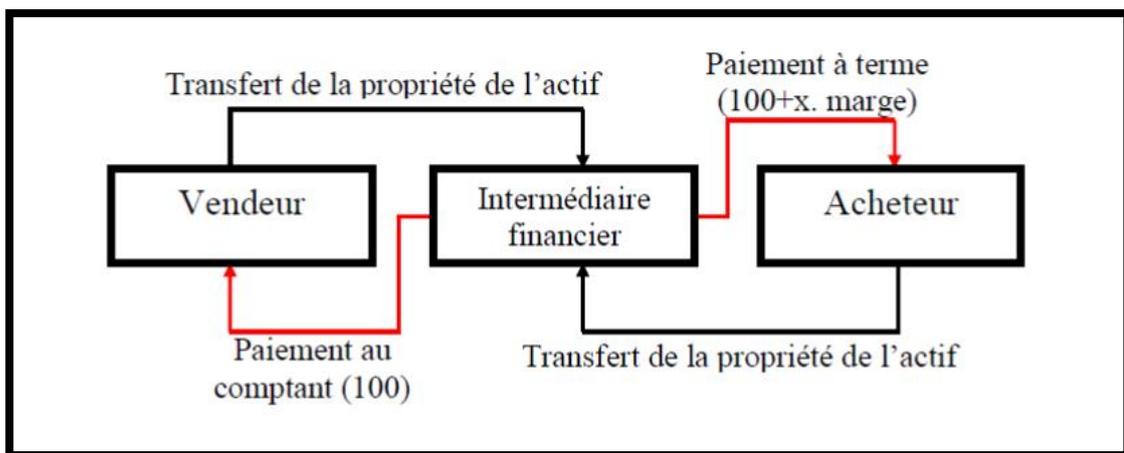
- a. La banque et le client signent un accord global dans lequel la banque s'engage à vendre et le client à acheter le produit en question. L'accord doit être convenu portant sur la marge bénéficiaire demandée par la banque par rapport au cout de revient.
- b. Après la décision d'achat d'un produit spécifique par le client, la banque islamique, suit aux différentes caractéristiques exigées par le client concernant le produit, s'approprie le bien par un fournisseur.

---

<sup>1</sup>Causse Broquet.G, 2012, p59.

- c. La banque après acquisition du bien, le revend au client avec une marge bénéficiaire connue et déterminée au préalable qui constitue la différence entre le prix de revente et le cout de revient.
- d. Le client règle la banque soit par paiement unique ou par paiement différé selon les modalités fixée au préalable entre le client et la banque.
- e. Le transfert de propriété du bien de la banque vers le client final.

**Figure 1 : Le contrat Mourabaha**



Source : H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, op, cit, p12

### 3.1.1.4. Conditions de conformité à la Chari'a :<sup>1</sup>

- L'objet du contrat Mourabaha doit être conforme aux prescriptions de la chari'a, sont donc exclus les produits prohibés par l'islam ;
- Les biens faisant l'objet du contrat doivent exister au moment de la signature du contrat ;
- Les objets livrés doivent être conformes à ceux indiqués dans le contrat ;
- L'acquisition au préalable des marchandises par la banque car la marge bénéficiaire de la banque ne se justifie que par le caractère commercial et non financier de la transaction (l'achat et la revente doivent être réels non fictifs) ;
- Les conditions de la transaction doivent être précisées clairement : la marge, les conditions de livraison et modalités de paiement ;
- La banque peut prendre une garantie en cas de paiement différé (gage, hypothèque).

<sup>1</sup>Causse-Broquet.G, op.cit., p62.

- La banque ne peut pas inclure dans le contrat une clause prévoyant des pénalités pour paiement tardif. Ces pénalités dues à l'écoulement du temps, sont versées à des œuvres de charité.

### 3.1.1.5. Les risques qui en découlent :

Le produit *Mourabaha* (équivalent à la vente à crédit) est très utilisé par les banques islamiques. Cependant le produit présente des risques importants pour son exécution. Il en résulte parfois d'un défaut de paiement qui est à l'origine des fluctuations des prix et valeurs des biens et services, le risque de détérioration ou de mauvaise qualité de la marchandise faisant l'objet du contrat qui engendre à son tour, le risque de refus de la marchandise par le client.

Pour réduire les risques ci-dessus, la banque peut faire la proposition que l'exécution du contrat *Mourabaha* soit obligatoire pour le client et non pour la banque. Cela suppose que la banque, en tant qu'institution, honorera ses engagements contractuels en finançant l'opération d'achat de marchandises, même si le contrat n'acquière pas un caractère obligatoire envers elle.

De plus, elle peut désigner le client comme agent de la banque qui se charge de l'achat du bien commandé. De cette façon la banque n'aura pas à supporter le risque de stockage (destruction du matériel, vol...)¹

### 3.1.2. Le contrat Salam :

#### 3.1.2.1. Définition

Le Salam peut être défini comme un contrat de vente avec livraison différée de la marchandise. Ainsi, contrairement à la *Mourabaha*, la banque n'intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de sa relation, mais comme acquéreur, avec paiement d'une marchandise qui lui sera livrée à terme par son partenaire.

La finance islamique interdit, en principe, la vente d'un bien non-existant car celle-ci implique le hasard (*gharar*), mais pour faciliter certaines opérations, notamment dans l'agriculture, des exceptions ont été accordé conformément aux *Ahadiths* du prophète.

#### 3.1.2.2. Utilité de ce mode de financement :

Le contrat Salam contribue au financement du fond de roulement des entreprises, notamment les petites et moyennes entreprises, de certaines charges d'exploitation telles que les salaires, les impôts et taxes... ces besoins nécessitent souvent un apport monétaire direct, exigeant par conséquent, un mode de financement plus approprié que la *Mourabaha*.

¹[https://www.memoireonline.com/01/14/8512/m\\_L-analyse-des-produits-financiers-islamiques-et-la-gestion-des-risques-Cas-de-la-Moucharaka-et-de-127.html](https://www.memoireonline.com/01/14/8512/m_L-analyse-des-produits-financiers-islamiques-et-la-gestion-des-risques-Cas-de-la-Moucharaka-et-de-127.html)

Le Salam présente l'avantage de permettre à la banque d'avancer directement des fonds à son client et se distingue par son moindre risque dans la mesure où la banque constitue, comme dans la Mourabaha une dette commerciale constante sur le client.

À ce titre, le Salam se présente comme un moyen idéal de financement de certaines activités telles que l'agriculture, l'artisanat, l'import/export.

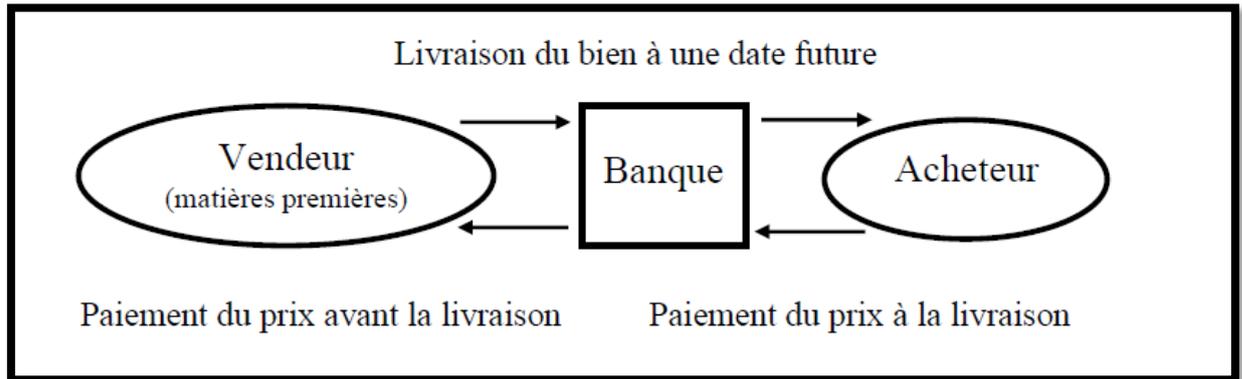
En outre, le Salam pourrait constituer une formule de remplacement à la banque de l'escompte commercial, les effets et/ou valeurs en possession du client seront prises à titre de garanties du financement Salam que la banque islamique pourrait lui consentir.

### 3.1.2.3. Mécanisme du contrat :

Le contrat Salam s'établit par la banque islamique comme suit :

- La banque (acheteur) passe une commande à son client pour une quantité donnée de marchandise, d'une valeur à hauteur de son besoin de financement.
- Le client (vendeur) adresse à la banque une facture pro-forma indiquant la nature, les quantités et les prix des marchandises commandées.
- Les deux parties, après consentement sur les conditions de la transaction, signent un contrat de Salam reprenant les clauses convenues (nature des marchandises, quantités, prix et modalités de livraison et/ou de vente pour le compte de la banque...)
- Parallèlement, les deux parties signent un contrat de vente par procuration par lequel, la banque autorise le vendeur à livrer ou à vendre (selon le cas) les marchandises à une tierce personne. Le vendeur s'engage, sous sa pleine responsabilité, à recouvrer et à verser le montant de la vente à la banque.
- À échéance, au cas où la banque aurait choisi de mandater le vendeur pour écouler les marchandises, ce dernier les facturera pour les comptes de la banque et livrera les quantités vendues.
- La rémunération du mandat de vendeur peut être consentie sous la forme de commission ou d'une participation à la marge dégagée par la vente des marchandises. Elle peut aussi être décomptée au début de la transaction et intégrée au montant initial (financement Salam).

Figure 2 : Le contrat Salam



Source : H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, op, cit, p13.

#### 3.1.2.4. Conditions de conformité à la Chari'a :<sup>1</sup>

- La marchandise, faisant l'objet du contrat, doit être connue (en nature et qualité), quantité (en nombre, en volume ou en poids) et valorisée (en monnaie ou contrepartie en cas de troc).
- Le délai et le lieu de livraison de la marchandise par le vendeur doit être fixé dans le contrat et connu des deux parties.
- Le prix (ou la contrepartie) de la marchandise doit être fixé dans le contrat, connue des deux parties et payé par l'acheteur (la banque) au comptant.
- L'acheteur peut exiger au vendeur une caution pour garantir la livraison de la marchandise à l'échéance ou toute autre garantie réelle ou personnelle.
- L'acheteur ne peut vendre la marchandise avant sa livraison par le vendeur.
- L'acheteur peut mandater le vendeur pour vendre et/ou livrer la marchandise à échéance, à une tierce personne moyennant une commission ou sans commission. Le vendeur est alors redevable à l'acheteur au recouvrement du prix de vente.

#### 3.1.2.5. Les risques qui en découlent :<sup>2</sup>

Le financement Salam comprend des risques de contrepartie et liés à la fluctuation du marché :

- Les risques de contrepartie varient du retard de livraison ou de non livraison de la marchandise ne respectant pas les modalités mentionnées dans le contrat. Au cas où le Salam

<sup>1</sup>Groupe banques populaires, op.cit., p16.

<sup>2</sup>TARIQULLAH KHAN, HABIB AHMED, « la gestion des risques, analyse de certains aspects liés à l'industrie de la finance islamique ».

serait utilisé dans des contrats agricoles, le risque de contrepartie peut être dû à des facteurs qui dépassent la volonté du client. Les conditions climatiques peuvent altérer les clauses du contrat. Le fait que les activités agricoles soient exposées aux risques de catastrophes naturelles, les risques de contrepartie seront plus accentués dans le contrat Salam.

- Les contrats Salam ne sont ni échangés ni négociés hors cote. Ce sont des contrats rédigés par deux parties et se concrétisent par des livraisons de biens ou de marchandises. Ces dernières exposent les banques à des coûts de stockage et autres risques de prix qui ne s'appliquent que pour les banques islamiques.

### 3.1.3. Le Quard Hassan (prêt de bienfaisance)

#### 3.1.3.1. Définition :

C'est un prêt accordé à la seule condition de rembourser le montant nominal au moment où le bénéficiaire en est capable. Il ne suppose aucun profit pour la banque et se limite à des fins de consommation, et afin de mener à bien ce prêt la banque prendra une garantie sur celui-ci.

La banque accorde ce prêt à des clients pour l'acquisition d'un bien de consommation, ou tout simplement pour faire face à une dépense familiale imprévue. On comprend que les banques islamiques n'accordent qu'exceptionnellement des prêts à des fins de consommation. Elles prêtent cependant plus volontiers aux clients avec lesquels elles sont déjà associées par un contrat Moudaraba ou Mousharaka et qui doivent faire face à des problèmes de "cash-flow", survenant durant la réalisation du projet. Le Quard-Hassan sert ainsi à soutenir le projet initial.<sup>1</sup>

C'est donc un prêt qualifié de gracieux, conforme à l'éthique islamique et à caractère social. La banque l'octroie par le biais de sa caisse de zakat pour subvenir aux besoins temporaires des clients (étudiant, décès, mariage ...)

Les modalités de remboursement sont convenues par les deux parties, avec l'exigence de paiement de quelques frais administratifs de la banque.<sup>2</sup>

### 3.2. Les produits islamiques à moyen terme :

Les banques islamiques proposent aux clients trois formules de financements à moyen terme sous la forme d'un contrat Istisn'a, Idjar ou Bai'i'bitaqsit que nous détaillerons par la suite :

---

<sup>1</sup>El Mohandiz Abdeslam, « le système bancaire islamique ».

<sup>2</sup>Ibid, p 130.

## 3.1.4. Le contrat Istisn'a :

### 3.1.4.1. Définition :

L'istisn'a est un contrat par lequel un investisseur (Moustasni'i) lié à un fabricant ou entrepreneur (Sani 'i) pour la fabrication d'un bien en contrepartie d'une rémunération fixée préalablement, de manière fractionnée ou à terme. Ce contrat ressemble au contrat Salam, à la différence que l'objet de la transaction porte sur la livraison, non pas d'une marchandise achetée en état, mais d'un produit fini ayant subi un processus de transformation.

Comparé aux pratiques commerciales, l'istisn'a s'identifie facilement au contrat d'entreprise défini par l'article N°549 du code civil Algérie comme suit : « le contrat d'entreprise est le contrat par lequel l'une des parties s'engage à exécuter un ouvrage ou à accomplir un travail moyennant une rémunération que l'autre partie s'engage à lui payer ».

La formule de l'istisn'a, mis en pratique par une banque islamique, prend la forme d'un double istisn'a et peut revêtir l'aspect d'une opération triangulaire. En effet la banque intervient sous la forme d'un intermédiaire. Elle cède un bien à un client dans un premier contrat, et elle passe une commande de fabrication de ce même bien à un entrepreneur dans un second contrat. À l'échéance, le fabricant livre le bien à la banque, qui, le transmet à son tour à l'acheteur. La marge de la banque constitue la différence entre le prix réglé par le client (acheteur) et celui versé au fabricant.

### 3.1.4.2. Utilité de ce mode de financement :

L'istisn'a est un mode qui permet à la banque islamique de contribuer au financement dans le cadre de travaux de constructions d'immobilier, d'ingénierie, d'aménagement. Il permet aussi de financer la construction d'équipements de production, de transport et de consommation sur commande des utilisateurs et/ou revendeurs.

En somme, il représente une solution de remplacement conforme aux pratiques musulmanes à la technique des avances sur marchés grâce au procédé du double Istisn'a.

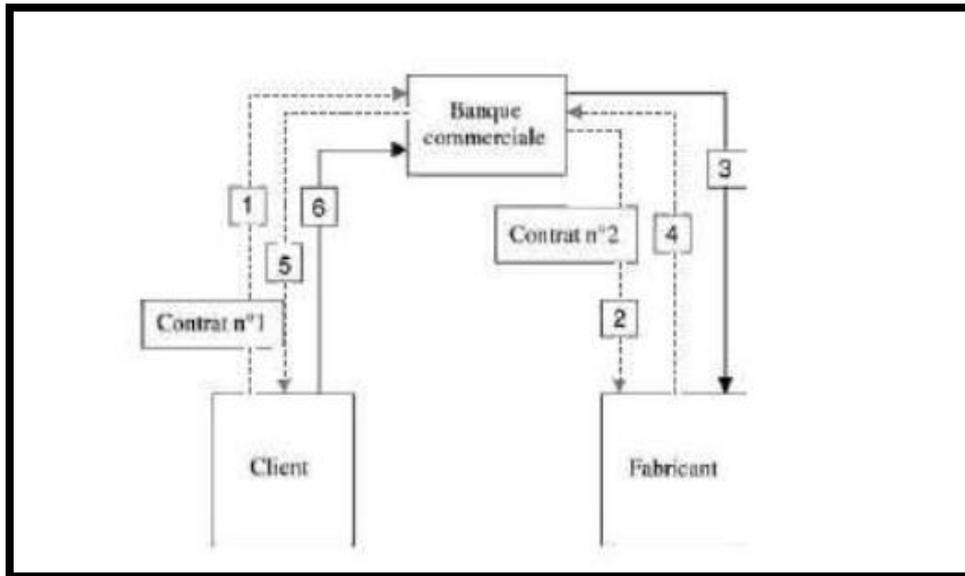
### 3.1.4.3. Mécanisme du contrat :

Le fonctionnement de ce contrat se résume dans les étapes qui suivent :

- Le client soumet la demande de fabrication d'un bien à la banque et lui précise les spécificités du bien commandé.
- La banque se contracte avec un entrepreneur (fabricant) afin de lui fabriquer le bien commandé par le client.
- Le fabricant procède à la construction du bien, tout en recevant des paiements par la banque selon des modalités et échéances convenues au préalable.

- À la fin de la fabrication, l'entrepreneur livre le bien à la banque en effectuant à celle-ci un transfert de propriété.
- Une fois le bien transféré, la banque le livre au client.
- Le client règle la banque en totalité ou à échéance.

**Figure 3 : Le contrat Istisn'a**



Source : François Guéranger, op.cit., p124

### 3.1.4.4. Conditions de conformité à la Chari'a : <sup>1</sup>

- Le principe de base est que la rémunération de la banque dans le cadre de l'Istisn'a se justifie par son intervention en qualité d'entrepreneur responsable de la réalisation des travaux afférents à la construction de l'ouvrage objet du contrat, que cette intervention ait lieu directement ou par l'entremise du sous-traitant.
- Le contrat Istisn'a doit porter sur un travail de transformation d'une matière, d'un produit semi fini ou de composants en un produit fini prêt à l'utilisation.
  - Le contrat doit préciser la nature, la qualité et les spécificités du bien fabriqué.
  - La matière, les composants ou les produits semi finis doivent être apportés ou financés par l'entrepreneur.

<sup>1</sup>Groupe bancaires populaires, op.cit., p10.

### 3.1.4.5. Les risques qui en découlent :

La banque, dans ce type de financement, est exposée au risque d'exécution des travaux par le maître d'ouvrage mais également au risque lié au crédit consenti à son client.

### 3.1.5. Le contrat Ijara :

#### 3.1.5.1. Définition :

L'ijara est « un contrat de location d'un bien, comprenant une possibilité de transfert de la propriété de ce bien au profit du locataire ».<sup>1</sup>

Il s'agit d'une technique de financement relativement récente qui fait intervenir trois acteurs principaux :

- Le fournisseur (fabricant ou vendeur) du bien ou équipement
- Le bailleur (en l'occurrence la banque qui achète le bien pour le louer à son client)
- Le locataire qui loue le bien et paie des loyers convenus avec la banque et dispose d'une possibilité de lever une option d'achat pour acquérir le bien au terme du contrat de location.

À partir de la définition précédente, il en découle que le droit de propriété du bien revient à la banque durant toute la période du contrat, tandis que le droit de jouissance et d'utilisation revient au locataire.

Au terme du contrat, trois cas de figures peuvent se présenter :

- Le client se doit d'acquérir le bien (contrat location-vente).
- Le client a le choix entre acquérir ou restituer le bien (contrat de crédit-bail).
- Le client opte pour une seconde location du bien (renouvellement du contrat).

#### 3.1.5.2. Utilité de ce mode de financement :

Pour les opérateurs économiques, les avantages de ce contrat sont multiples. D'une part, il leur permet de rénover leurs équipements et bénéficier, ainsi, des derniers développements technologiques, d'autre part, il offre l'avantage de leur éviter une immobilisation à long ou moyen terme d'une partie de leurs ressources dans le cas d'une acquisition autofinancée ou même financée par un crédit d'investissement.

En effet, les charges annuelles dans le cadre d'un financement se limitent aux seuls loyers dus sur la période, ce qui est très apprécié par les entreprises qui ont des difficultés à équilibrer leur situation financière.

Les entreprises qui optent pour ce mode de financement peuvent tirer profit, sur le plan fiscal de la différence positive entre le montant des loyers annuels et celui des amortissements

---

<sup>1</sup>Guéranger F, 2009, p113.

qu'elles auraient comptabilisé sur leurs propres fonds si le bien avait fait l'objet d'une acquisition.

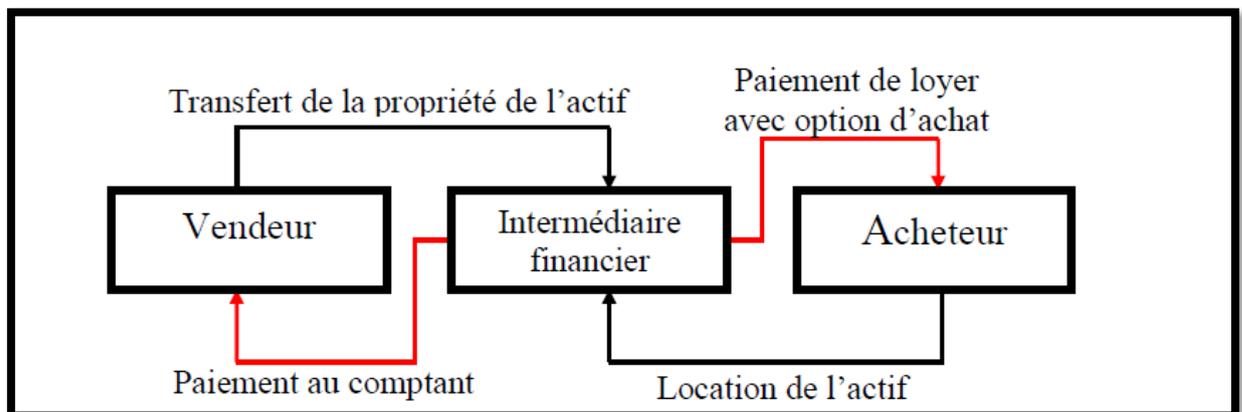
Enfin, la marge de manœuvre laissée par l'utilisation de l'option finale (achat, restitution, location) lui permet de décider au moment opportun du choix le plus indiqué en fonction de la situation et des besoins de son entreprise.

### 3.1.5.3. Mécanisme du contrat :

Les étapes de ce contrat se résument comme suit :<sup>1</sup>

- Le client (locataire potentiel) se dirige vers la banque, négocie avec elle et lui spécifie les caractéristique du bien.
- Après convenance des modalités du contrat avec la banque, le client signe celui-ci.
- La banque achète le bien auprès d'un vendeur (fournisseur) qui le lui fait livrer par la suite.
- La banque, après s'être approprié le bien, le loue à son client en fixant les modalités de paiements.
- Au terme du contrat de location, l'opération dépendra d'un des cas de figure (location, achat, restitution)

**Figure 4 : Le contrat Ijara**



Source : H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, op, cit, p12

### 3.1.5.4. Conditions de conformité à la Chari'a : <sup>2</sup>

- L'objet de la location (l'utilisation du bien loué) doit être connu et accepté par les deux parties.

<sup>1</sup>G. Causse- Broquet, op.cit., p67.

<sup>2</sup>Groupe banques populaire, op, cit, p 13.

- La location doit porter sur des biens durables, c'est à dire non destructibles du fait de la jouissance ou de l'utilisation.
- Le bien loué de même que les accessoires nécessaires à son usage, doivent être remis à l'utilisateur en état de servir à l'utilisation à laquelle le dit bien est destiné.
- La durée de location, le délai de paiement, le montant du loyer et la périodicité doivent être déterminés et connus à la conclusion du contrat de leasing.
- Le loyer peut être payé d'avance, à terme ou par tranches selon la convention des parties.
- Les deux parties peuvent convenir d'un commun accord d'une révision du loyer, de la durée de location et de toutes autres clauses du contrat.
- La destruction ou la dégradation du bien loué d'un fait indépendant de la volonté de l'utilisateur n'engage la responsabilité de ce dernier que s'il est établi et qu'il n'a pas pris les mesures nécessaires pour la conservation du bien avec le soin d'un bon père de famille.
- Sauf convention contraire, il incombe à la Banque d'effectuer tous travaux d'entretien et de réparation nécessaires au maintien du bien loué dans un état de servir à l'usage auquel il est destiné. De même, elle supporte toutes les charges locatives antérieures au contrat de location. L'utilisateur assure quant à lui l'entretien d'usage du bien loué, de même que l'ensemble des charges locatives nées à compter de la date de location.
- Le bien loué peut faire l'objet d'une sous-location, sauf convention contraire. De même, la Banque peut louer un bien acquis à son propre vendeur, à condition que la vente soit réelle et non fictive.

### 3.1.5.5. Les risques qui en découlent :

Dans la période de location, la banque s'expose au risque lié à la propriété du bien alors que le locataire ne supporte que les risques liés à l'utilisation de ce bien.

De ce fait pour se prémunir du risque d'endommagement du bien loué, la banque peut procéder à des inspections pour vérifier si le client honore ses engagements en matière de modalités d'utilisations du bien convenues.

La banque peut également souscrire des contrats d'assurance pour le bien loué et s'acquittera du versement des primes d'assurance. Ainsi les loyers calculés seront estimés en fonction de tous les risques et frais qui pourraient être supportés par la banque.

### 3.1.6. Le contrat Bai'i'bitaqsit :

#### 3.1.6.1. Définition :

El Bai'i'bitaqsit est un contrat de vente dont la livraison est immédiate, et le paiement et à terme étalé sur plusieurs échéances convenues à la signature du contrat.

Elle est connue dans tous les pays sous l'appellation : « vente à tempérament ». Ce type de vente est l'opposé du contrat Salam ou la marchandise ne sera livrée qu'ultérieurement, or que le prix est payé au comptant.

### 3.1.6.2. Condition de conformité à la Chari'a : <sup>1</sup>

Le vendeur peut vendre à tempérament au même prix que la vente au comptant. Mais plus généralement, le vendeur fixe deux prix pour sa marchandise, l'un pour l'achat au comptant, et l'autre, plus élevé, pour l'achat avec paiement à terme.

L'opinion quasi-unanime des juristes musulmans admet la licéité de la majoration du prix lorsque c'est différé.

Les modalités de paiement de ce type de crédit sont donc un élément essentiel de la fixation du prix dans les ventes commerciales. Il est admis que le prix d'un bien dont le paiement ne s'effectuera qu'à terme, soit supérieur au prix au comptant. La différence de prix n'est pas seulement la contrepartie du délai de règlement, puisque la totalité du prix concerne la marchandise.

Enfin, il convient de préciser que si ce type de vente est licite avec majoration du prix, elle est souhaitable « moustahaba » si elle ne donne pas lieu à cette majoration ou si elle ne s'accompagne pas du gage du bien acheté ou de toute autre garantie.

## 3.2. Les produits islamiques à long terme :

Les contrats de financement islamiques proposés par les banques sur le long terme prennent la forme d'une participation partielle ou totale dans différents projets en associant le capital et le travail entre la banque et le client. Nous présenterons, par la suite, les deux contrats proposés par les banques :

### 3.2.1. Le contrat Moudharaba :

#### 3.2.1.1. Définition :

Le contrat Moudharaba est typiquement utilisé dans le cas où un entrepreneur avec peu de moyens financiers utilise son savoir-faire en faisant appel à un investisseur pour prendre en charge le financement. En effet, la Moudharaba est « *un contrat conclu entre un (ou des investisseur(s) qui apporte(nt) des fonds (rab-el-mal) –en l'occurrence la banque- et un entrepreneur qui assure le travail nécessaire et apporte son expertise pour faire fructifier ces fonds (moudharib) »*<sup>2</sup>

<sup>1</sup>« Introduction aux techniques islamique de financement, séminaire n°37, institut islamique de recherche et de formation, Nouakchott 1992, p 93 ».

<sup>2</sup>Causse-Broquet G., 2012, P 51.

La Moudharaba, littéralement prise de risque en arabe, est un contrat d'association, dit de fiducie entre le financier et le travailleur.<sup>1</sup>

Autrement dit, c'est un contrat conclu entre un ou des investisseurs qui apportent des fonds (rab-el-mal), en l'occurrence la banque, et un entrepreneur qui assure le travail nécessaire et apporte son expertise pour faire fructifier ses fonds (moudarib), dans une opération conforme à la Chari'a.

En cas de profit, le moudarib, rémunéré par son travail et son expertise, le rab-el-mal pour son apport en capital. La rémunération a lieu selon la proportion fixée dans le contrat. Elle intervient après retenu des frais de gestion par le moudarib et remboursement du capital au rab-el-mal.

Le moudarib, en cas de perte, ne reçoit pas de salaire, il va donc perdre le fruit de son travail et ses frais de gestion. Quant au rab-el-mal, il va perdre ses fonds. Sauf s'il s'agit d'une négligence de gestion. La perte est alors supportée par les deux parties.<sup>2</sup>

Compte tenu du risque élevé de ce genre de financement, la banque islamique est très rigoureuse pour la sélection aussi bien des clients que des projets qui doivent être viables et justifiés d'une rentabilité suffisante. Elle recourt à des études préalables et demande des rapports périodiques pour suivre le bon fonctionnement du projet.<sup>3</sup>

Le contrat Moudharaba prend deux formes :

- Moudharaba limité, il porte, dans ce cas-là, sur une opération précise.
- Moudharaba Illimitée, le moudarib a, dans ce cas-là, la liberté pour agir éventuellement, contracté avec une tierce personne, il n'est pas tenu de donner des informations sur les projets qu'il entreprend.<sup>4</sup>

### 3.2.1.2. Utilité de ce mode de financement :

Le contrat Moudharaba est un financement qui vise à encourager l'entrepreneuriat et notamment les startups innovantes. En effet, c'est par ce produit que les banques participatives peuvent apporter un plus à l'économie nationale en se distinguant des banques classiques, dont le concours est généralement conditionné par l'apport en capital et la présentation de garanties suffisantes.

Il permet, donc à un porteur de projet (Moudarib) qui ne dispose ni de capitaux ni de garanties, d'accéder au financement de la banque participative (Rab El Mal). Cette dernière

<sup>1</sup>DhaferSaidane, la finance islamique à l'heure de la mondialisation. Op.cit., p 74.

<sup>2</sup> Causse-Broquet, la finance islamique op, cit.p 53.

<sup>3</sup> Malika Kettani, la banque islamique, op.cit., p111.

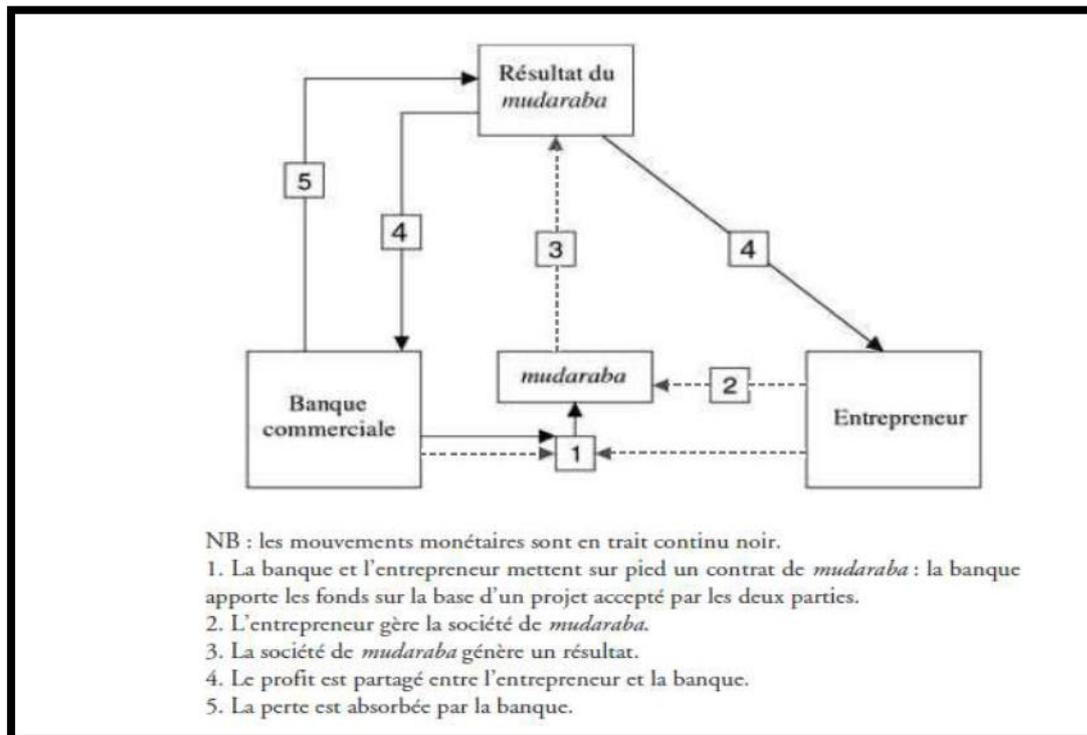
<sup>4</sup>Causse-Broquet, la finance islamique op, cit.p54.

apporte les capitaux nécessaires ; l'entrepreneur n'apporte que son talent, son expérience et ses compétences managériales. Les capitaux sont prélevés sur les fonds propres de la banque et sur les fonds d'investissement qui lui sont confiés par sa clientèle. On remarque à ce niveau que Moudharaba présente quelques points communs avec certaines techniques de financement modernes comme le capital-risque, le capital d'amorçage et la formule des investisseurs providentiels (Business Angel).

**3.2.1.3. Le mécanisme :** La formulation d'un contrat Moudharaba se résume dans ce qui suit :

- Un entrepreneur souhaitant financer un nouveau projet dans son entreprise, se rapproche de sa banque et sollicite un financement.
- La banque établit un contrat Moudharaba avec son client, elle devient par conséquent (rab-el-mal), et son client (moudarib).
- Le contrat fera l'objet de la durée du financement, du montant du capital, des pourcentages de répartition des gains et des pertes sur le projet avec un accord entre les deux parties.
- La banque finance ainsi le projet et l'entrepreneur commence à travailler pendant toute la durée du contrat et ce, sans intervention de la banque.
- Au terme du contrat, si le projet est jugé rentable, les profits seront répartis comme convenus. En cas de pertes, seule la banque les supporte.

**Figure 5 : Le contrat Moudharaba**



Source : Guéranger F., 2009, P 95

### 3.2.1.4. Les conditions de conformité à la Chari'a :<sup>1</sup>

Au regard de la Chari'a, la validité de ce contrat dépend essentiellement des conditions suivantes :

- le capital investi dans le contrat doit correspondre à un capital financier exprimé dans la monnaie en circulation. En cas d'un capital physique, il doit être minutieusement évalué dans le contrat, et ce, avec l'accord des deux parties contractantes.
- la quote-part des profits revenant à chacune des parties, le montant du capital investi et la nature du projet doivent être déterminés d'une manière détaillée dans le contrat.
- Le projet doit respecter les prescriptions de la Chari'a.
- Le capital doit être entièrement libéré afin d'éviter des arrangements qui consisteraient à considérer l'apport de la banque comme une dette, car cela serait alors un Riba.

### 3.2.1.5. Les risques qui en découlent :

La formule Moudharaba est très risquée pour la banque, car elle assume pleinement les pertes pécuniaires en cas d'échec du projet financé.

Le rendement de la banque dépend de celui du projet en d'autre terme de l'expertise de l'entrepreneur. Ceci nécessite un suivi de la part de la banque par le biais d'une commission car l'entrepreneur peut masquer les résultats financiers du projet.

## 3.2.2. Le contrat Moucharaka

### 3.2.2.1. Définition :

Le terme Moucharaka vient du mot arabe « chirka » ou « charika » qui signifie association ou société.<sup>2</sup>

La Moucharaka est un contrat par l'intermédiaire duquel deux parties (ou plus) associent leur capital dans une entreprise commerciale ou un autre projet financier. Les profits obtenus seront répartis entre elles selon des proportions déterminées d'un commun accord dès le moment où le contrat prend effet, et les pertes seront supportées par chaque partie à hauteur de son investissement.<sup>3</sup>

Ce contrat prend la forme, au niveau des banques islamiques, d'une contribution et participation au financement des projets ou d'opérations ponctuelles proposés par la clientèle. Il peut revêtir des formes plus élaborées. En tout état de cause, cette contribution se réalise suivant l'une des deux formules ci-après :

<sup>1</sup> K. CHEHRIT, « Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières », édition G.A.L, Alger, 2003, p115.

<sup>2</sup> Dhafer Saidane, la finance islamique à l'heure de la mondialisation. Op.cit., p 73.

<sup>3</sup> Al Faqih, "Comprendre la finance islamique", Centre Islamique de la Réunion, Avril 2008, p3.

### **a. La Moucharaka définitive :**

La banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices puisqu'elle joue le rôle d'un associé copropriétaire.

Il s'agit en l'occurrence pour la banque d'un emploi à long ou moyen terme de ses ressources stables (fonds propres, dépôts participatifs affectés et non affectés...). L'apport de la banque peut revêtir la forme d'une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou la contribution dans la formation du capital de sociétés nouvelles (achat ou souscription d'actions ou de parts sociales). Ce type de Moucharaka correspond dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables que les banques effectuent soit pour aider à la formation d'entreprises ou tout simplement pour s'assurer le contrôle d'entreprises existantes.

### **b. La Moucharaka dégressive :**

La banque participe au financement d'un projet avec l'intention de se retirer progressivement du projet après son désintéressement total par le promoteur. Ce dernier versera, à intervalle régulier à la banque la partie de bénéfices lui revenant comme il peut réserver une partie ou la totalité de sa propre part pour rembourser l'apport en capital de la banque. Après la récupération de la totalité de son capital et des bénéfices qui lui échoient, la banque se retire du projet.<sup>1</sup>

#### **3.2.2.2. Utilité de ce mode de financement :**

Ce produit est doté d'une grande souplesse d'utilisation. Il peut être utilisé pour financer des immobilisations, le besoin en fond de roulement, et d'un projet ou entreprise dont l'activité peut être aussi bien industrielle que commerciale.<sup>2</sup>

Ce mode de financement est avantageux pour les banques et pour les entreprises. Pour les banques, car il est considéré comme mode de financement à long terme de leurs liquidités et représente une source de revenu régulière et consistante susceptible de leur permettre d'assurer à leurs déposants et actionnaires un taux de rémunération assez intéressant. Pour les entreprises, car il leur permet de financer leur croissance sans l'exigence de garanties.<sup>3</sup>

Il constitue également une solution adaptée au besoin des cycles de création et de développement des entreprises aussi bien pour la constitution et/ou la rénovation des équipements. La Moucharaka est aussi sollicitée par les promoteurs pour la création de petites et moyennes entreprises sous forme de sociétés de diverses formes (SARL, SPA, SNC...) et

---

<sup>1</sup>Halsaâ BENZHA, op cit, p4.

<sup>2</sup>Causse-Broquet G – la finance islamique- op.cit., p57.

<sup>3</sup>Hamid Boualem, Finance islamique et intermédiation financière, collecter de l'épargne sans transgresser la Charia, revue banque, mai 2003 n°713, P77.

participe au financement des petites entités dans le secteur de l'artisanat, l'hôtellerie et la restauration...

Pour les opérateurs économiques (partenaires), le principe de partage du risque fait de la Moucharaka une source de financement attrayante. La rémunération de la banque loin de constituer une charge financière fixée, est une rémunération variable en fonction du résultat d'exploitation. En cas de résultat déficitaire, non seulement la banque ne perçoit aucune rémunération, mais elle est aussi tenue d'assumer sa quote-part de perte en sa qualité d'associé.

### 3.2.2.3. Le mécanisme :

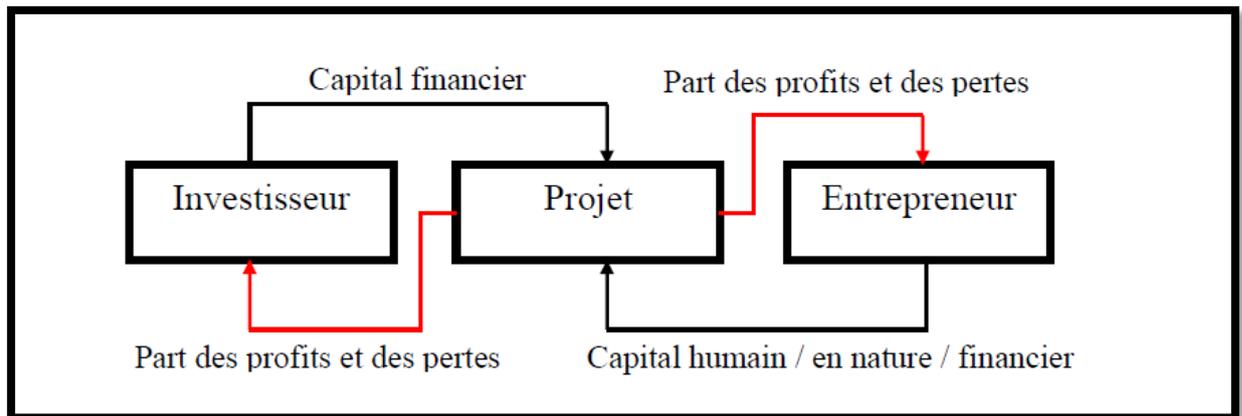
Les étapes nécessaires à la demande de financement d'une Moucharaka se présentent comme suit : <sup>1</sup>

- La banque interview le demandeur qui présentera le dossier du projet avec toutes les pièces requises dont l'étude économique de faisabilité.
- Le demandeur doit être mis au courant de toutes les modalités de la Moucharaka.
- Après une étude détaillée et analyse du dossier, la banque approuve la demande après validation par le comité d'administration des opérations financières et avise le client de la décision finale.
- Le client se présente à la banque avec tous les documents nécessaires à l'établissement du contrat Moucharaka.
- Une fois le contrat signé, la banque ouvre un compte de Moucharaka propre à ce projet et procèdera à un suivi du projet à travers des visites sur chantier ou des interviews ou d'une manière théorique par l'étude des rapports de « bon fonctionnement des opérations » qui seront envoyés par le partenaire régulièrement.
- Le projet, dont la gestion se fera par la banque et le participant, aboutira à deux cas de figures : en cas de profits ; ces derniers seront distribués comme l'indique le contrat, en pourcentage fixe au partenaire pour son travail et sa gestion, et l'autre pourcentage entre la banque et le partenaire selon les modalités convenues. En cas de pertes ; si la perte est naturelle (non négligence des deux parties), les pertes seront supportées proportionnellement aux fonds initiaux de chacun. Par contre, si elles sont causées par l'un des partenaires, celui-ci est tenu responsable des pertes, et la banque a le droit de demander la restitution des dommages.

---

<sup>1</sup>« Introduction aux techniques islamique de financement, séminaire n°37, institut islamique de recherche et de formation, Nouakchott 1992, p 44 ».

Figure 6 : Le contrat Moucharaka



Source : H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », université d'Oran, p11.

#### 3.2.2.4. Les conditions de conformité à la Chari'a :<sup>1</sup>

- L'apport de chaque partie doit être disponible au moment de la réalisation de l'opération objet du financement. Toutefois, la Chari'a autorise la Moucharaka dans des opérations bénéficiant de différés de paiement à condition que chacune des deux parties assume une partie de l'engagement vis à vis du ou des fournisseurs.

- L'apport de la Banque Islamique dans cette forme de Moucharaka, consiste généralement en l'émission d'une garantie bancaire (aval, crédit documentaire, lettre de garantie, caution sur marché etc...).

- Chacune des deux parties doit accepter le principe de la participation aux pertes et profits de l'entreprise financée. Toute convention visant à garantir à l'une des parties la récupération de son concours indépendamment des résultats de l'opération est nulle et non avenue. À cet égard, la Banque n'a le droit de réclamer le remboursement de son apport que dans les cas de violation par son partenaire d'une clause quelconque du contrat Moucharaka, de négligences graves dans la gestion de l'affaire (par référence aux règles usitées en la matière), et des cas de mauvaise foi, dissimulation, abus de confiance et autres actes similaires.

- La Banque peut requérir de son partenaire la constitution de garanties mais elle ne peut les faire jouer que dans l'un des cas des actes sus - mentionnés.

- La clé de répartition des bénéfices entre les deux parties doit être explicitement arrêtée lors de la conclusion du contrat afin d'éviter toute cause de litige. Si la part de chaque partie dans les bénéfices est librement négociable, le partage des pertes éventuelles doit se faire dans

<sup>1</sup>Groupe banques populaires, « la finance islamique », division des études économiques et financières, Département Centre de Documentation, Maroc, mars 2007, p10.

les mêmes proportions de partage des bénéfices conformément aux principes, le gain en contrepartie de la perte (El Ghounmou bi el Ghounmi).

- Le partage des profits ne peut avoir lieu qu'après réalisation effective des bénéfices (pas d'anticipation sur les résultats). Des avances peuvent être néanmoins prélevées d'un commun accord entre les parties concernées, à charge de régularisation à la clôture de la Moucharaka ou de l'exercice selon le cas).

- Les biens et prestations, objet de la Moucharaka, doivent être conformes aux prescriptions de l'Islam (licites).

### 3.2.2.5. Les risques qui en découlent :

Le financement Moucharaka est considéré comme un outil à haut risque pour les banques car :

- La rentabilité des banques islamiques est plus incertaine, car elle dépend de la performance du projet.

- En matière de financement classique, les banques ne prennent que des risques de crédit, mais dans ce mode de financement islamique de projets, les banques doivent également assumer le risque du projet.

Le partage des risques du projet implique également plus de diligence en matière d'étude du marché du projet par la banque Islamique.

Et, si elle décide de participer activement à la gestion du projet, elle doit disposer d'un personnel qualifié ayant les compétences de gestion pour l'étude de marchés, de faisabilité du projet, de rentabilité et de risque etc. Or la plupart des banquiers sont généralement formés pour faire des analyses de crédit, manquant ainsi à ces compétences de gestion qui sont nécessaires pour protéger les intérêts des banques dans le financement Moucharaka.

## SECTION 2 : LES MODES DE FINANCEMENT DES BANQUES CLASSIQUES

Après avoir donné un aperçu sur les banques islamiques, Cette deuxième section a pour objet de présenter une vue d'ensemble sur le concept de la banque classique, son historique et typologie, mais aussi sur le rôle prépondérant détenu par cette institution financière dans la sphère économique en mettant en relief les nombreux produits et crédits proposés aux entreprises afin de participer au financement de leur cycle d'exploitation ou de leur projets d'investissement tout en optimisant la gestion de leur liquidité et trésorerie.

### 1. Définition et Typologie des banques classiques :

#### 1.1. Définition de la banque classique :

L'histoire de la banque se confond à travers ses évolutions et mutations. Le terme « banque » en français, provient du mot « Banca » en italien qui fait référence à « table de comptoir » puis, à « établissement de crédit ». Les banquiers du nord de l'Italie accomplissaient leur travail dans des lieux ouverts et s'installaient sur des bancs.

La banque est définie selon le dictionnaire Larousse comme un « Établissement financier qui, recevant des fonds du public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières, et est chargé de l'offre et de la gestion des moyens de paiement ».

Ainsi, cette institution financière connaît plusieurs définitions qu'elles soient économiques ou juridiques :

##### 1.1.1. Définition économique :

Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôts des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédits ou opérations financières. La banque est donc un intermédiaires entre offreur et demandeur de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts : En intercalant (interposant) son bilan entre offreur et demandeur de capitaux, ce qu'on appelle l'intermédiation bancaire. En mettant une relation directe entre offreur et demandeur de capitaux sur un marché de capitaux. <sup>1</sup>

##### 1.1.2. Définition juridique :

Vu la loi n°90.10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit modifiée et complétée « les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression

---

<sup>1</sup>Z. Bodie et R. Menton « Finance » 2<sup>é</sup>m e édition, Person Education 2008 page 35.

habituelle et principalement les opérations décrites aux articles 110 à 113 de la loi 90.10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Les opérations de banques comprennent la réception de fonds du public. Les opérations de crédits ainsi que la mise à la disposition de la clientèle de moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ».<sup>1</sup>

En somme, la banque est un concept universellement utilisé, désignant à la fois une institution, une activité, un secteur et un métier. Située au cœur de l'activité économique, la banque est l'interlocuteur de sa clientèle, particuliers, entreprises et pouvoirs publics. Celle-ci a un métier spécifique en créant de la monnaie, recueillant l'épargne public et gérant les moyens de paiement afin de participer au financement des circuits économiques.

### 1.2. Typologie des banques classiques :

Les banques œuvrent dans le domaine du commerce de l'argent et dans la réalisation des opérations et interventions monétaires sur les marchés financiers. Il en existe plusieurs qui peuvent être classées en différentes catégories selon leur statut juridique et leurs activités. La découverte de ces catégories permet de mieux connaître les principales activités et les rôles d'une banque.

#### 1.2.1. Les types de banques en fonction de leur statut juridique :

En fonction de leur statut juridique ou encore de leurs types d'actionnariat, il existe trois catégories de banques : à savoir la banque coopérative, la banque commerciale et la banque publique.

- **La banque coopérative** : Connue également sous le nom de banque mutualiste, la banque coopérative se caractérise par son mode de contrôle généralement assuré par leurs sociétaires disposant d'un double statut. Ces sociétaires qui sont à la fois actionnaires (associés) et clients (usagers) peuvent être des particuliers, des syndicats, des mutuels, des associations et même des collectivités publiques.

- **La banque commerciale** : Ou banque de détail, elle vise à réaliser des bénéfices sur toutes les opérations qu'elle effectue. C'est une entreprise privée qui met à la disposition de ses clients différents produits, notamment des crédits, des placements ou des épargnes, et des assurances.

- **La banque publique** : Comme son nom l'indique, c'est une société bancaire dont l'État ou des acteurs publics sont propriétaires. Elle se distingue d'une banque commerciale par son type d'actionnariat, mais aussi souvent par certaines missions qui lui sont confiées par la puissance publique.

---

<sup>1</sup> Loi 90-10 du 14/04/90 relative à la monnaie et aux crédits articles 110 à 113.

### 1.2.2. Les différents types de banque en fonction de leurs types d'activités :<sup>1</sup>

Certes, les banques manifestent des activités communes qui consistent en la commercialisation de l'argent et la réalisation des opérations financières. Cependant, les activités réalisées au sein de ces établissements financiers peuvent tout à fait être différentes.

- **La banque centrale :** La banque centrale est la banque des banques. Elle a pour principale mission d'émettre de la monnaie, d'assurer l'équilibre et la stabilité des prix et surtout la bonne marche de l'économie.

La banque centrale fixe aussi le taux directeur de l'économie. Le taux directeur étant le taux auquel les autres banques qui dépendent de cette banque centrale vont emprunter de l'argent. Ce taux a une influence sur tous les autres taux d'intérêt, comme les crédits immobiliers, les crédits à la consommation.

- **La banque de dépôt :** La banque de dépôt est l'une des activités de la banque de détail, un métier qui concerne essentiellement les particuliers, les PME et les collectivités locales. Elle a un champ d'action plus limité, et pour mission de recevoir les dépôts d'argent et de les gérer en proposant uniquement des comptes courants et des comptes d'épargne.

- **La banque d'affaire :** La banque d'affaire s'occupe de finance d'entreprises. Elle accompagne les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégiques et financiers. Ce type de banque accompagne aussi les entreprises sur des projets de fusions-acquisitions et a pour missions de gérer leurs capitaux en leur accordant des prêts en cas de besoin.

- **La banque d'investissement :** Elle se caractérise par le profil de ses clients. Ces derniers sont principalement formés d'entreprises et d'investisseurs. Dans ce sens, elle ne reçoit aucun dépôt de particuliers, et œuvre dans l'émission d'emprunt obligataire, la souscription d'action ou encore l'introduction en bourse.

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

---

<sup>1</sup> <https://www.zebank.fr/banques/les-differents-types-de-banques/> consulté le 09/03/2019

## 2. Rôle et objectifs des banques classiques :

### 2.1. Le rôle économique des banques classiques :

De manière générale les banques sont des entreprises de services produisant et vendant des services financiers aux différents acteurs économiques, et leur succès dépend naturellement de leur capacité à identifier les attentes de leurs clientèles et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif.<sup>1</sup>

La banque joue le rôle d'intermédiaire financier entre les agents à besoins de financement et ceux à capacité de financement, son rôle consiste à mettre en rapport les offreurs et les demandeurs de capitaux. Autrement dit, les banques permettent d'assurer la liquidité de l'économie, c'est-à-dire de faire en sorte que l'économie ne manque pas de fonds pour les transactions.

L'importance des banques se matérialise par leur intervention dans :

- **Dans l'utilisation de la monnaie quotidienne des agents économiques :**

Une banque est aujourd'hui un intermédiaire incontournable pour un ménage. C'est par le biais d'un compte-courant que le ménage perçoit ses revenus (salaires, prestations sociales, loyers et intérêts perçus, etc.). La tenue de ces comptes est de la responsabilité de la banque.

La banque a aussi pour rôle de mettre à la disposition de ses clients différents instruments de paiement (argent liquide retiré aux distributeurs automatiques, carnet de chèques, carte bancaire, porte-monnaie électronique...).

Vis-à-vis des entreprises, la banque joue, au quotidien, le même rôle que vis-à-vis des ménages

En assurant les paiements des clients, paiement des fournisseurs, des salaires du personnel, des impôts et taxes, etc. La banque peut aussi, au jour le jour, accompagner l'activité de l'entreprise en lui accordant des facilités de trésorerie (avances de fonds à court terme).

- **Dans le financement des agents économiques par des crédits :**

Certains projets des ménages dépassent leurs capacités immédiates de financement comme les achats de biens durables ou semi-durables (automobile, logement, équipement informatique, mobilier, etc.) et nécessitent d'avoir recours à des emprunts. De même, pour les entreprises, l'acquisition d'équipements nouveaux, la mise en place de

---

<sup>1</sup>Mémoire de fin de cycle, diplôme d'ingénieur option. Finance et actuariat école nationale de statistique et d'économie appliquée. Promotion : 11-12 réalisé par BEN KHALED Billel, CHITER Sofiane. Thème : Financement Bancaire (Exploitation- Investissement).

nouveaux sites de production, la réalisation de programmes de recherche à long terme ne peuvent être financées sur la trésorerie courante de l'entreprise et dépassent souvent la capacité d'épargne mise en réserve auparavant. L'entreprise doit alors, elle aussi, financer ses projets par l'emprunt.

- **Dans la gestion de l'épargne des ménages :**

Les banques et les caisses d'épargne ont aussi pour fonction de collecter l'épargne des ménages et des entreprises pour la mettre à la disposition des agents économiques ayant des besoins de financement. Divers instruments d'épargne sont proposés aux ménages par les banques. Le plus connu d'entre eux est le livret d'épargne. Il s'agit d'un placement à court terme puisque les sommes déposées sont disponibles à tout moment.

Les banques, mais aussi d'autres organismes, proposent également des formules d'épargne sur une durée plus longue. Elles immobilisent l'épargne pour plusieurs années, en échange d'une rémunération plus élevée : les plans d'épargne en actions, les contrats d'assurance-vie, les plans d'épargne-retraite...

- **Dans la gestion du risque :**

En effet, il existe un décalage entre les placements et les financements : les premiers sont effectués le plus souvent à court terme et restent disponibles pour leurs propriétaires ; à l'inverse, les seconds sont sollicités pour une durée plus longue afin de générer une rentabilité suffisante (cas d'un investissement) ou pour se constituer une épargne (cas d'un prêt immobilier).

Les banques assument donc ces risques à la place des acteurs économiques, à l'inverse des marchés financiers, notamment, sur lesquels emprunteurs et prêteurs prennent eux-mêmes tous les risques inhérents à une opération. Encore un service que les banques rendent à l'économie.

- **Dans la sphère macroéconomique :**

Les banques jouent un rôle important dans le fonctionnement global de l'économie. Elles servent d'intermédiaires entre les agents économiques qui ont des capacités de financement excédentaires (épargne) et ceux qui, à l'inverse, ont des besoins de financement pour réaliser leurs projets. La banque entretient donc, dans les investissements d'un pays en maintenant des taux d'emprunts assez bas pour encourager les investisseurs.

Les banques interviennent également pour satisfaire les besoins de financement des collectivités et établissements publics. Elles comblent, de ce fait, le déficit budgétaire de l'état par la dette publique.

- **Dans la création de la monnaie :**

Lorsqu'un emprunteur obtient un prêt de la banque, la somme que celle-ci inscrit au crédit du compte de ce client ne provient pas du compte d'un autre client. La banque crée donc de la monnaie scripturale. Évidemment, cette création monétaire n'est pas sans limites. La banque doit tenir compte des demandes de retrait de monnaie sous forme fiduciaire (billets et pièces) qu'elle doit se procurer auprès des autres banques ou de la Banque Centrale. Ces emprunts de liquidités ne sont pas gratuits, ils entraînent le paiement d'intérêts par la banque emprunteuse au taux fixé par la Banque centrale, le « taux directeur ».

## **2.2. Les objectifs des banques classiques :**

Les banques sont des acteurs majeurs des économies contemporaines ; partenaires habituels des entreprises et des particuliers, intervenants quotidiens sur les marchés de capitaux, elles sont constamment confrontées à la prise de décision en avenir risqué.

- L'efficacité en matière de traitement des réclamations des clients ;
- Mettre en place une démarche innovation pour mieux répondre aux besoins des acteurs économiques ;
- L'élaboration d'une stratégie visant à diversifier les sources de revenus reposant sur une palette variée de produits et services bancaires pour les trois types de segments, à savoir, particuliers, professionnels et entreprises ;
- Pérenniser la rentabilité bancaire par la réalisation des profits ;
- Renforcer l'efficacité commerciale, opérationnelle et relationnelle en poursuivant le développement du réseau d'agences au plus près de la clientèle afin de donner l'accès aux offres bancaire et de lui assurer un accompagnement continu ;
- Contribution au développement économique d'un pays en accompagnant les mesures des autorités locales de diversification, d'industrialisation et de modernisation de son économie ;
- Conseiller, gérer et fidéliser un portefeuille de clients à qui la banque propose des produits et/ou des services bancaires ou financiers ;
- La formation continue des compétences humaines en matière de contrôle interne, de supervision, de gestion des risques et de relation avec la clientèle pour une meilleure attraction et une compétitivité en matière de qualité d'offre de services bancaires.
- La contribution au développement des infrastructures d'un pays en finançant les entreprises qui détiennent des marchés publics ;
- Fluidifier le commerce extérieur en facilitant les échanges par le biais et opérations de crédit et remises documentaires ;

- Assurer une stabilité et performance bancaire qui constitue un facteur important de la croissance et la transition des pays en voie de développement vers la libéralisation et l'intégration dans l'économie mondiale.

### **3. Les différents produits proposés par les banques classiques :**

Le mot crédit vient du mot latin « créder » qui signifie faire confiance. Cette confiance naît et se développe dans le temps par la relation entretenue par le banquier et son client.

Il est défini selon l'article 68, ordonnance N° 03-11 du 26 Août 2003 relatif à la monnaie et au crédit, comme étant :

« Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par Signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie... »

À partir de cette définition, il apparaît que le crédit bancaire est l'un des moyens de financement et de développement de l'activité économique.

Nous allons tenter, à travers cette section d'étudier les différents types de crédits proposés par la banque classique aux entreprises, notamment les PME, et les risques associés (inhérents).

Par souci méthodologique, nous tenons à présenter les crédits accordés par la banque aux entreprises sans aborder les crédits accordés aux particuliers qui ne font pas l'objet de notre étude.

#### **3.1. Les crédits à court terme (d'exploitation) :**

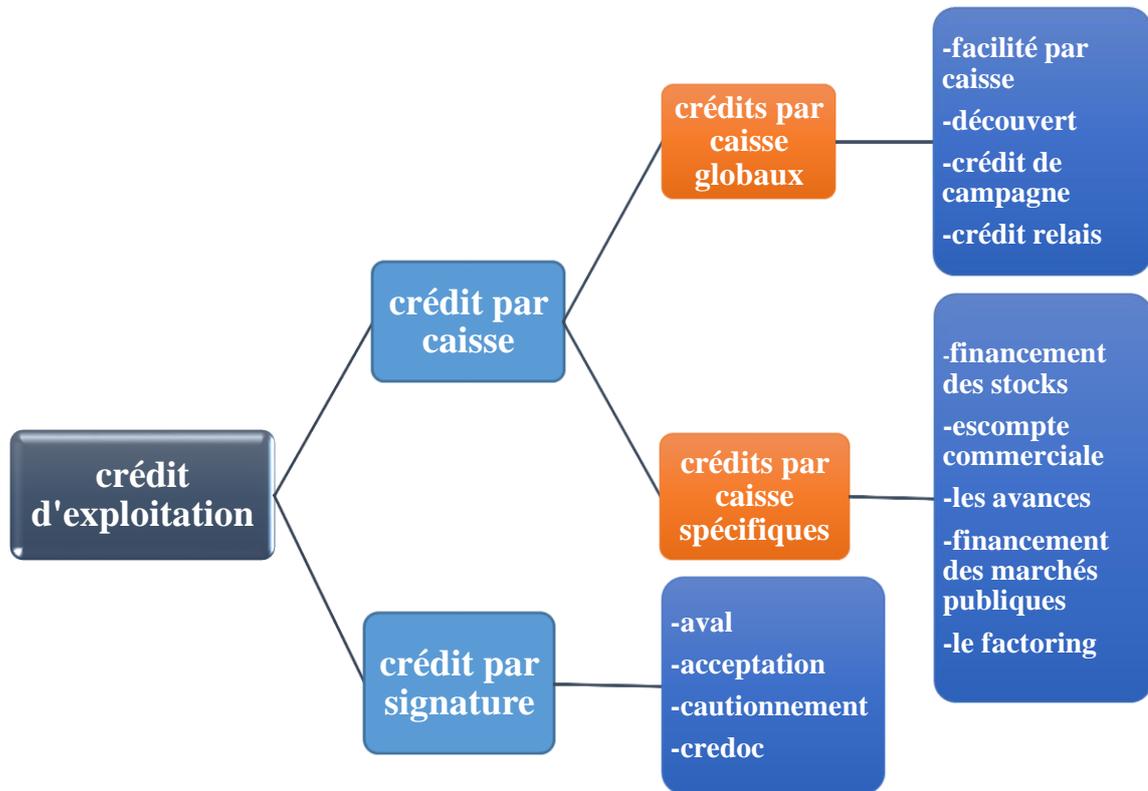
Dans son activité quotidienne, l'entreprise peut avoir à faire face à des difficultés temporaires mais répétitives de trésorerie, soit en raison de la longueur du processus de production, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes, ce qui engendre des besoins cycliques fréquents qui ne peuvent être couverts en totalité par les ressources propres de l'entreprise.

Pour pallier ces besoins de trésorerie, l'entreprise se trouve dans l'obligation de faire appel à des ressources externes.

Les crédits d'exploitation sont des crédits à court terme (quelques mois maximum), accordés habituellement par des banques ou des fournisseurs aux entreprises permettant de financer des actifs circulants dits aussi valeurs d'exploitation (stocks, travaux en cours, créances sur clients...) non couverts par le fond de roulement.

L'entreprise sollicite ce genre de crédit pour réaliser une opération d'exploitation qui, une fois terminée, servira à rembourser à son banquier.

Figure 7 : Schéma représentant les différents types de crédits d'exploitation.



Source : Établi par les étudiants.

### 3.1.1. Les Financements par caisse :

Ce sont des crédits qui donnent lieu à des décaissements certains de la part du banquier autorisant le client à rendre son compte débiteur. Lorsque l'objet de ces crédits n'est pas précisé par l'entreprise, on parle de crédits « globaux ». Par contre, quand celui-ci est clairement avancé par l'entreprise, et qu'il porte sur des postes précis de l'actif circulant, les crédits d'exploitations sont dits « spécifiques ».

#### a. Crédits globaux :

Ces crédits sont destinés à financer globalement les actifs cycliques du bilan sans être affectés à un objet précis. Ils sont généralement appelés crédits par caisse ou crédits en blanc car, d'une part, ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'autre part, ils ne sont assortis d'aucune garantie sauf la promesse de remboursement du débiteur. Ce sont donc, des concours à risque très élevé.

Ils permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie en finançant une partie de son actif circulant (stocks et créances). Leur importance relative dépend directement de la durée du cycle de production et/ou de stockage, de phénomènes accidentels tels que les retards livraisons et de facturation, et également le caractère saisonnier de l'activité.

De ce qui suit, on peut distinguer parmi les crédits d'exploitation globaux :

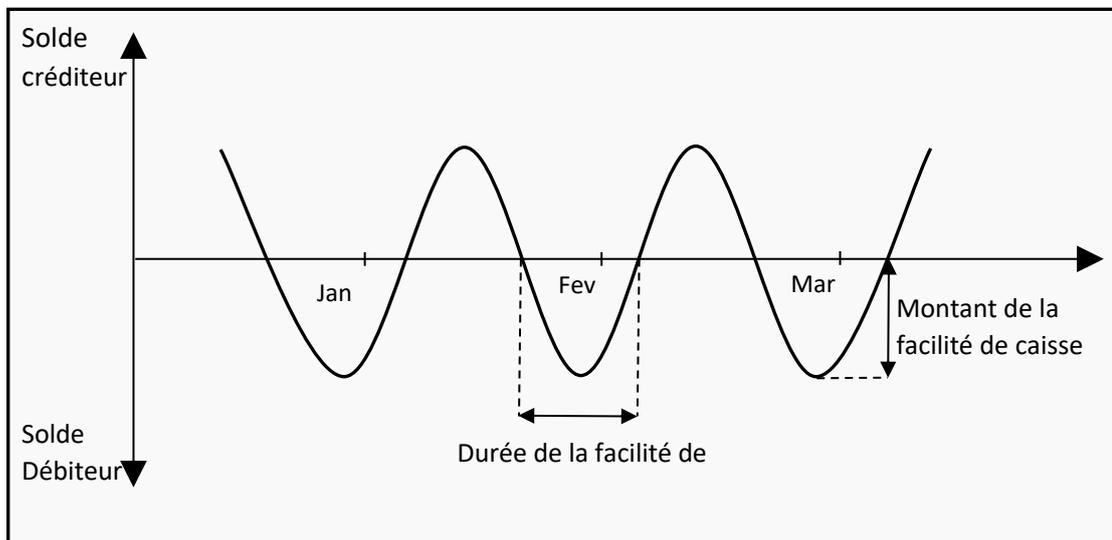
- **La facilité de caisse :**

La facilité de caisse est un concours bancaire qui a pour objet de faire face à une insuffisance temporaire de trésorerie due à un décalage entre les recettes et les dépenses notamment des échéances fournisseurs, des payes du personnel ou du règlement de la TVA. En accordant une facilité de caisse, le banquier autorise l'évolution en position débitrice du compte de son client pendant une période très courte (quelques jours par mois) à concurrence d'un plafond déterminé préalablement.

Pour fixer le plafond de la facilité de caisse, le banquier prend en considération le chiffre d'affaires mensuel toutes taxes comprises (TTC), il peut accorder jusqu'à 60% de ce chiffre d'affaires. Les intérêts sont calculés en fonction du nombre de jours pendant lesquels le compte fonctionne en position débitrice.

La facilité de caisse ne doit pas être permanente au risque de se transformer en découvert, elle nécessite donc une surveillance de la part du banquier. En effet, le compte courant de la relation doit fonctionner de manière souple et en alternance (tantôt débiteur tantôt créditeur).

**Figure 8 : Évolution d'un compte courant assorti d'une facilité de caisse**



**Source : Documents délivrés par la banque PNP Paribas.**

**Remarque :**

Les grandes entreprises qui gèrent des mouvements de trésorerie considérables peuvent utiliser ces facilités de caisse pour une seule journée et pour des montants souvent importants. Ces opérations spécifiques sont désignées sous le nom de « crédit spot ».

- **Le découvert :**

Accordé pour une période plus longue (de quelques semaines à quelques mois) que la facilité de caisse. Le découvert sert à pallier une trésorerie négative due à une insuffisance temporaire du fonds de roulement, et ce quand il y a des retards de règlements ou des difficultés d'écoulement des stocks causant une augmentation du besoin en fonds de roulement que le fonds de roulement existant ne peut supporter en intégralité, ou quand l'entreprise veut saisir une opportunité d'acquisition de marchandises ou de matière première à des prix avantageux.

Dans la pratique, le découvert reste le crédit le plus difficile à déterminer dans son objet et son échéance, ce qui fait de lui un des concours les plus risqués pour la banque. Il peut être renouvelé annuellement et la banque procèdera à chaque fois à une étude très poussée de l'activité et de la situation financière de l'entreprise.

L'entreprise peut faire fonctionner son compte pendant une année en position débitrice sans dépasser le plafond préalablement déterminé, les intérêts sont calculés sur la base des montants utilisés.

Il y a lieu de distinguer entre deux formes de découvert :

- **Le découvert mobilisable :**

Dans cette forme de découvert, au lieu de laisser le compte évoluer en position débitrice jusqu'à un montant plafonné, le banquier le crédite pour le montant du plafond. Le client paye des intérêts sur le montant total accordé.

Le découvert mobilisable se matérialise par des billets souscrits à l'ordre de la banque, ce qui donne la possibilité à cette dernière de recourir au réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

De plus, l'effet représente une garantie au profit de la Banque en cas de défaillance du débiteur. Les agios seront décomptés sur le montant accordé.

Il n'est consenti qu'après accord de mobilisation de la Banque d'Algérie, celui-ci étant sous-jacent au respect de certaines conditions :

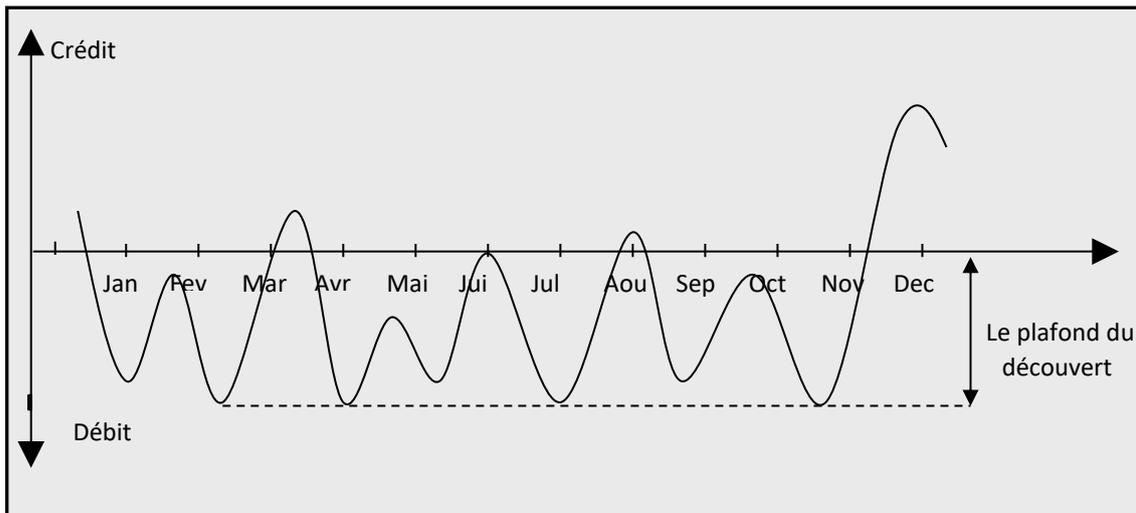
- a. Justification des crédits par des besoins liés à l'activité de l'entreprise ;
- b. L'actif net doit être au moins égal à 10% des engagements à court terme ;
- c. Le fonds de roulement est positif et suffisant selon l'activité ;
- d. Le nouveau découvert est limité à trois (03) mois du chiffre d'affaires.

Dans la pratique, l'échéance maximale de ce type de découvert est de 90 jours.

- **Le découvert non mobilisable :**

Cette forme de découvert permet au client de faire fonctionner son compte en position débitrice ; le client ne payant des intérêts que sur les sommes effectivement utilisées. Les possibilités de réescompte ne peuvent être envisagées, ce qui implique une vigilance renforcée afin d'éviter tout dépassement.

**Figure 9 : L'évolution d'un compte ayant bénéficié d'un découvert.**



**Source : documents délivrés par la banque BNP Paribas.**

- **Le crédit de campagne :**

Ce concours est accordé aux entreprises qui ont une activité saisonnière, elles peuvent fabriquer toute l'année pour vendre sur une période très courte, ou bien acheter sur une période très courte pour vendre toute l'année ; ou bien les entreprises qui peuvent avoir exceptionnellement une charge importante de trésorerie à assurer comme le lancement d'une campagne publicitaire.

Le crédit accordé par la banque est consenti sur la base du besoin le plus élevé en montant qui sera déterminé à partir du plan de financement de la campagne, et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes.

Le plan de financement fait ressortir (mois par mois) les besoins prévus par différence entre les recettes et les dépenses ainsi que le rythme d'utilisation du crédit.

Le crédit de campagne présente, pour le banquier plusieurs avantages :

- a. En raison du caractère saisonnier de l'activité, le banquier peut bien maîtriser les coûts et remarquer tout dépassement apparent.

**b.** Contrairement au découvert, le banquier connaît l'issue du crédit : il s'agit de la fin de la campagne au terme de laquelle est remboursé le crédit, grâce aux recettes réalisées.

**c.** Le banquier peut aisément fixer le montant des crédits en élaborant le plan de financement de la campagne, et en se référant aux précédentes campagnes financées par la banque.

Le crédit est accordé pour une période allant de trois (3), six (6) à neuf (9) mois selon le cas. Le banquier doit prendre en considération la nature des produits, deux cas de figure peuvent se présenter :

**a.** Si le produit ne se vend pas, n'est pas périssable et peut être stocké et vendu plus tard.

**b.** Si le produit ne se vend pas, il est périssable.

En pratique, le banquier dans le but d'éviter tout risque d'immobilisation, fait souscrire à son client un ou plusieurs billets à ordre du montant du crédit accordé.

Il est à noter qu'en accordant ce type de concours, le banquier court deux principaux risques, à savoir :

**a.** L'immobilisation du crédit due à la mévente des marchandises non périssables, dans ce cas, le remboursement sera retardée.

**b.** Le risque de non remboursement engendré par la mévente de marchandises périssables, provoquant une perte qui compromettra le remboursement du crédit.

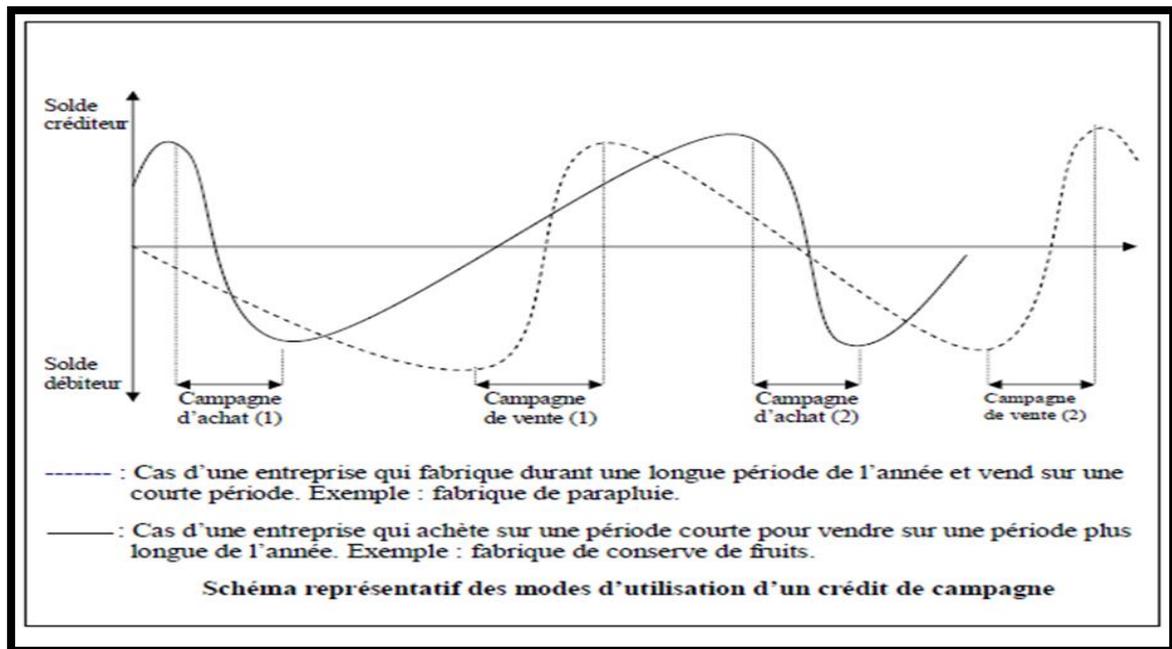
Tout comme la facilité de caisse et le découvert, le crédit de campagne n'est assorti d'aucune sûreté spécifique. Le banquier devra donc prendre certaines précautions dont nous citerons quelques exemples :

**a.** Le banquier doit connaître la nature du produit et s'inquiéter du risque commercial. Il fera suivre le plan de financement de la campagne d'une étude de marché qui lui permettra de se faire une idée quant aux chances de réussite de la campagne.

**b.** Il n'accordera qu'une partie du besoin de financement, en s'appuyant sur les résultats des campagnes antérieures financées.

**c.** Afin d'éviter une gêne de trésorerie, le banquier essayera de faire constater les avances accordées au client par des billets à ordre pour bénéficier du réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

Figure 10 : Schéma représentatif des modes d'utilisation d'un crédit de campagne



Source : Documents de la banque BNA.

- **Le crédit relais ou de soudure :**

Le crédit relais est un concours qui permet à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds certaine et résultant d'une opération hors exploitation (augmentation du capital, cession d'actif...) dont la durée et le montant sont bien déterminés. Il est consenti en anticipation d'une rentrée certaine qui constitue l'issue par l'encaissement de l'emprunt obligataire.

Le banquier doit s'assurer de la réalisation certaine de l'opération dans les délais prévus, et que le montant du crédit accordé soit inférieur aux entrées prévues, et cela pour se prémunir contre une surestimation du prix (de cession prévisionnel) ou un retard dans la cession.

- b. Crédits spécifiques :**

Contrairement aux crédits d'exploitation globaux, les crédits d'exploitation spécifiques financent un besoin bien précis de l'actif circulant, en l'occurrence les postes stocks et créances. Ils ont donc un objet bien déterminé ; c'est pour cela qu'on les qualifie de «causés», leurs appellations indiquent l'origine principale des besoins à financer.

Les crédits spécifiques ne se limitent pas à des objets bien précis, ils sont assortis de garanties dont la forme diffère selon le crédit sollicité. Ces garanties ne sont autres que le gage de certains actifs circulants (marchandise, créance).

Ces crédits peuvent être réescomptés auprès de la Banque d'Algérie si leur montant excède 2.000.000 DA.

Les crédits par caisse spécifiques peuvent revêtir les formes suivantes :

### • L'avance sur facture :

L'avance sur facture est un crédit destiné à mobiliser les créances clients des entreprises qui travaillent dans les administrations publiques et collectivités locales, entreprises publiques / privées.

Afin de permettre la mobilisation du poste client «administration» en l'absence d'effets de commerce, les banques utilisent la procédure de « l'avance sur facture ». Pour s'assurer du caractère certain de la créance, elles demandent au client de leur fournir pour chaque avance le bon de commande, le bon de livraison et la facture qui est indispensable.

La simple domiciliation de la facture s'avère insuffisante. Par conséquent, le banquier exige que les factures présentées indiquent que :

- a. La marchandise est livrée ou la prestation est fournie.
- b. L'administration débitrice s'engage à régler le montant de la facture aux guichets de la banque concernée.

La banque intervient entre la facturation et le règlement par le client, et le montant de l'ASF est limité à environs 70 % - 80 % du montant des factures pour une durée qui varie de 60 à 120 jours selon le délai de paiement accordé par le client.

### • L'escompte commercial :

En vue de la concurrence et la pratique de commercialisation, les entreprises sont souvent amenées à accorder des délais de paiement à leurs règlements. La technique de l'escompte demeure solution à ce problème lorsqu'il s'agit de créances sur la clientèle commerçante.

L'escompte est un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre) qui constate l'engagement pris par un débiteur de payer à échéance son créancier à une date déterminée, le montant de la dette qu'il a contracté.

Si le créancier a besoin de cet argent avant échéance, il cèdera l'effet de commerce avec tous les droits qui s'y attachent à une banque suivant la technique de l'escompte.

L'escompte consiste pour le banquier à racheter des effets de commerce remis par son client qui en est le porteur, moyennant le paiement des commissions et intérêts en fonction du temps qui reste à courir jusqu'à l'échéance.

En d'autres termes, c'est l'achat au comptant d'une créance à terme assortie d'une clause sauf bonne fin : sous réserve d'encaisser la créance à son échéance. Le banquier a la possibilité de réescompter l'effet auprès de la Banque d'Algérie.

### • **Financement des marchés publics :**

Le marché public est un contrat passé selon les conditions prévues par le code des marchés, entre les administrations publiques et les entrepreneurs ou fournisseurs, en vue de la réalisation de travaux, de livraisons ou fournitures de marchandises ou encore pour les prestations de services.

Il existe trois (03) modes de passation de marchés :

#### **a. L'adjudication générale :**

Elle consiste à mettre en concurrence les entreprises ou fournisseurs intéressés par le marché. Chacun porte ses conditions (prix, délai de réalisation...) dans un document appelé

« Soumission », ainsi le marché sera attribué à celui qui présente les meilleures conditions.

Dans ce mode, la notion de prix est d'une grande importance.

#### **b. L'adjudication restreinte :**

Elle consiste à publier un appel d'offre restreint à certaines entreprises ou fournisseurs compétents, dotés de moyens et d'une expérience dans le domaine concernant le marché.

#### **c. Le marché de gré à gré :**

Il est utilisé lorsque les travaux à réaliser ne peuvent être attribués qu'à une seule entreprise spécialisée étant en mesure d'exécuter le marché. Ce mode est généralement passé avec les entreprises qui ont le monopole du marché dans leurs domaines, ou encore lorsqu'il y a urgence à réaliser les travaux.

L'état ou les collectivités locales accuse des lenteurs dans le règlement des titulaires de marchés publics, causant pour ces derniers des charges de trésorerie très lourdes. Ils ont alors recours aux banques afin de financer leurs marchés.

La principale garantie liée à ce concours est le « nantissement de marché » au profit de la banque. Appelé aussi « délégation de marché », le nantissement de marché a pour effet de permettre au créancier gagiste (le banquier en l'occurrence) d'encaisser d'une manière exclusive les sommes représentatives des créances détenues par le client sur l'administration.

### - **Les formes de financement :**

#### • **Le crédit de préfinancement (Avance de démarrage) :**

Octroyé pendant la phase de « créances à naître », ce crédit assure une partie de la trésorerie nécessaire aux premières dépenses (approvisionnement...), avant que les droits à paiement ne soient nés, c'est-à-dire que le titulaire ne possède encore aucune créance sur l'administration.

Les besoins de financement sont déterminés sur la base d'un plan de financement.

Ce crédit est très risqué car la garantie du nantissement du marché est sans effet, puisque l'administration ne doit encore rien au titulaire. Ces avances peuvent atteindre jusqu'à 30% du montant initial du marché et leur remboursement s'effectue par déduction sur les sommes dues au titulaire du marché.

- **Les avances sur délégation de marché :**

À ce stade, le titulaire du marché à réaliser les travaux ou à livrer les marchandises, c'est la phase de « créances nées ».

Il peut obtenir deux formes d'avances :

- a. Avance sur créances nées non constatées :**

Elle est accordée lorsque la période de délivrance du certificat de droit à paiement s'avère trop longue, ce certificat confirme la réalisation des travaux. Le titulaire du marché produit des attestations de services faits (à la vue des relevés de factures) et peut bénéficier d'une avance sur créances nées non constatées limitées au maximum à 70% du montant du marché.

- b. Avances sur créances nées constatées :**

Le titulaire du marché produit un certificat de droit à paiement visé par le comptable assignataire du marché public, dans ce cas la banque accorde une avance sur créances nées constatées qui peut atteindre 80% des créances car la sécurité est plus grande que dans le cas précédant.

Les avances sur marchés publics sont accordées sous forme d'escompte de billets à ordre à faire souscrire par le bénéficiaire.

- **L'avance sur titres :**

L'avance sur titre est un crédit par caisse qui permet au détenteur de titres de placement (bon de caisse) ou titres de négociation (action, obligation...) d'obtenir auprès de sa banque une avance pour une durée inférieure à celle leur restant à courir, en nantissant les titres au profit de la banque, en vertu de l'article 976 du code civil « les titres nominatifs ou à ordre peuvent être mis en gage ».

La réalisation de l'avance se fait par :

- a.** La Mise à disposition au profit de l'emprunteur d'un montant correspondant à 80% de la valeur des titres nantis, la marge ainsi laissée (20%) servira le cas échéant pour le décompte des intérêts et le compte du client sera crédité par le débit d'un compte spécial.
  - b.** Ou bien, par une autorisation de rendre le compte débiteur à hauteur de 80% du montant des titres affectés en garantie, dans ce cas les intérêts ne seront décomptés que sur les montants réellement utilisés.

- **L'avance sur stocks :**

C'est une opération qui consiste à financer un stock correspondant au fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise en attendant son écoulement, sans qu'il puisse s'agir, en aucun cas, d'un stock à titre spéculatif.

Cette forme de crédit est accordée à toute entreprise désireuse de financer ses achats afin de régler les fournisseurs et de permettre la transformation ou la revente des marchandises au bout d'un délai correspondant à la durée du cycle d'exploitation.

L'avance qui ne couvrira qu'une part des stocks (70%) sera mise en totalité et immédiatement à la disposition du client, ce dernier devra supporter le financement du pourcentage restant (30%). La mobilisation de ce crédit se réalisera par la création d'un ou plusieurs billets à ordre. De ce fait, le remboursement de l'avance s'effectuera dans les 90 jours, ce délai peut être renouvelé. Le remboursement du principal et des intérêts se fera au fur et à mesure de l'écoulement des stocks. En pratique et pour diminuer ses risques, le banquier précompte les intérêts liés à la somme mobilisée.

Cette technique est assimilée à un découvert mobilisable qui peut être réescompté auprès de la Banque d'Algérie.

- **L'avance sur marchandise (warrant) :**

C'est un crédit destiné à financer les stocks à l'exception des produits périssables, des denrées de conservation difficile et des produits finis défraîchis ou démodés et dont la commercialisation est incertaine.

Les avances sur marchandises sont sollicitées par les clients qui disposent des stocks relativement importants de matières premières ou autres, et qui souffrent d'un manque de trésorerie pour, soit revaloriser, soit relancer le cycle de production interrompu ou ralenti en raison d'une insuffisance de moyens financiers. Cette technique consiste, pour l'entreprise, à se dessaisir des marchandises pour les remettre entre les mains de son banquier en procédant de deux manières :

**a.** Les marchandises sont remises en gage en faveur de la banque qui les conserve dans ses propres locaux jusqu'à échéance et remboursement de l'avance.

**b.** Cependant, cette procédure est rarement utilisée par les banques primaires parce qu'elles peuvent ne pas disposer des locaux de stockage d'où la création des magasins généraux et d'une nouvelle procédure : « l'escompte du warrant ».

Les magasins généraux sont des entrepôts sous le contrôle de l'État et assurés contre le risque d'incendie, ils sont responsables de la conservation et de la garde des marchandises déposées.

Lorsqu'une entreprise dépose ses marchandises dans un magasin général, on lui remet un document appelé « **Récépissé-warrant** » c'est un titre extrait d'un registre à souche, il comprend deux parties dissociables :

**a. Le récépissé :** un reçu de la marchandise, donc un titre de propriété, transmissible par voie d'endossement.

**b. Le warrant :** un titre de gage qui permet au déposant d'emprunter sur la valeur des marchandises entreposées.

Lorsqu'une entreprise dépose sa marchandise dans un magasin général, elle peut obtenir une avance garantie par la marchandise entreposée. Pour obtenir cette avance, l'entreprise endossera le warrant (après l'avoir détaché du récépissé) à l'ordre de sa banque en s'engageant à rembourser la somme empruntée à l'échéance mentionnée sur le warrant.

L'endossement doit être transcrit sur les registres du magasin général.

Le montant de l'avance doit être inférieur à la valeur des marchandises déposées. Si le crédit n'est pas remboursé à l'échéance, la banque pourra vendre les marchandises aux enchères publiques, et se retourner contre son client et les différents signataires de l'effet pour le surplus si le produit de la vente est inférieur au montant prêté.

### • L'affacturage ou factoring :

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé appelé «Factor» achète les créances détenues par un fournisseur appelé « Adhérent » sur ses clients, et ce moyennant rémunération. Il peut porter aussi bien sur des créances locales que sur des créances sur l'étranger.

Si le factoring n'est pas encore utilisé en Algérie en raison de l'absence de sociétés de factoring, il est toutefois réglementé par le Code de commerce algérien et défini comme suit :

« Le contrat d'affacturage ou factoring est un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non-remboursement. »

En pratique, l'entreprise remet les factures dont elle souhaite le remboursement immédiat accompagnées d'un bordereau récapitulatif de celle-ci, et d'une quittance subrogative qui vaut transmission au factor des droits de créances commerciales, et les sûretés qui garantissent l'exécution des obligations. Le factor devra notifier la subrogation immédiatement au débiteur concerné par la lettre recommandée avec accusé de réception.

Il est à noter que le factor a le droit d'imposer un plafond de cession de créances à l'adhérent, et se réserve le droit de refuser les factures jugées à risque.

### - **Les avantages du factoring :**

- a. C'est un procédé de recouvrement efficace puisque le factor décharge le fournisseur (l'adhérent) du souci de gestion du poste client et de l'encaissement des sommes dues.
- b. C'est une technique de mobilisation du poste client et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur.
- c. C'est une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer les factures sans recours, ainsi que les risques de non-paiement à l'échéance et d'insolvabilité de l'acheteur sont pris en charge par le factor.

### - **Le coût de l'affacturage :** La rémunération du factor comprend deux éléments :

- a. La commission d'affacturage ;
- b. Les intérêts débiteurs ou commission de financement.

Vu la lourdeur de la gestion administrative qu'impose le recouvrement sur les débiteurs, la banque se voit amener à confier cette technique à un établissement financier spécialisé (la société de factoring).

### • **Refinancement import :**

Le refinancement import est un mode de financement à court terme largement utilisé par les importateurs, notamment les industriels à cycle d'exploitation long.

Il permet d'alléger les tensions de trésorerie grâce à la possibilité de différer, à une échéance ultérieure, le règlement d'une importation par LC ou Remise documentaires.

Le tirage du crédit se fait après règlement de l'importation et sur la base d'une facture d'importation domiciliée. Le montant du financement et délai de paiement sont arrêtés dans l'autorisation de crédit.

### c. **Les financements par signature :**

Il existe une autre procédure de financement qui évite à la banque les décaissements de fonds, celle où l'entreprise est amenée à demander à sa banque de lui faciliter l'étalement de certains paiements, ou de lui éviter certains décaissements, en prêtant sa signature au client garantissant ainsi sa solvabilité auprès de ses créanciers et d'honorer ses engagements si celui-ci se trouvait défaillant. Ce genre de financement est appelé crédit ou engagement par signature.

À la différence des crédits par caisse figurant au bilan, les crédits par signature sont comptabilisés en hors bilan.

### • **Les cautions :**

Le cautionnement est régi par les dispositions des articles 644 à 673 du code civil. Il est défini dans l'article 644, qui stipule : « Le cautionnement est un contrat par lequel une

personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. »

Le cautionnement bancaire est donc un contrat par lequel la banque (caution) s'engage à payer la dette du débiteur (cautionné) en cas de défaillance de ce dernier, elle fournit ainsi une garantie au créancier. Ce cautionnement doit faire obligatoirement l'objet d'un écrit, il ne se présume pas, alors même que l'obligation principale peut être prouvée par témoins ; en référence à l'article 645 du code civil.

Le cautionnement bancaire est une opération de crédit, elle est donc rémunérée, et ce en fonction du risque par la banque. Par le biais du cautionnement, le banquier permet à son client de différer certains décaissements, les éviter ou encore accélérer certaines rentrées de fonds.

Il existe plusieurs types de cautions bancaires qu'on peut classer selon leur nature :

### **1. Cautions de marchés publics :**

Dans le cadre de la préparation d'un contrat entre une administration publique et un entrepreneur, les organismes publics qui veulent se prémunir contre d'éventuelles défaillances de leurs partenaires, peuvent exiger de ces derniers des cautions bancaires :

#### **a. Cautions de soumission :**

C'est un engagement pris par la banque envers l'opérateur afin de se prémunir contre tout désistement éventuel du fournisseur.

#### **b. Cautions de bonne exécution :**

C'est un engagement par lequel, le banquier garantit à l'opérateur que le fournisseur utilisera les moyens techniques et financiers nécessaires afin de mener à bien le marché ; conformément aux clauses stipulées dans le cahier des charges.

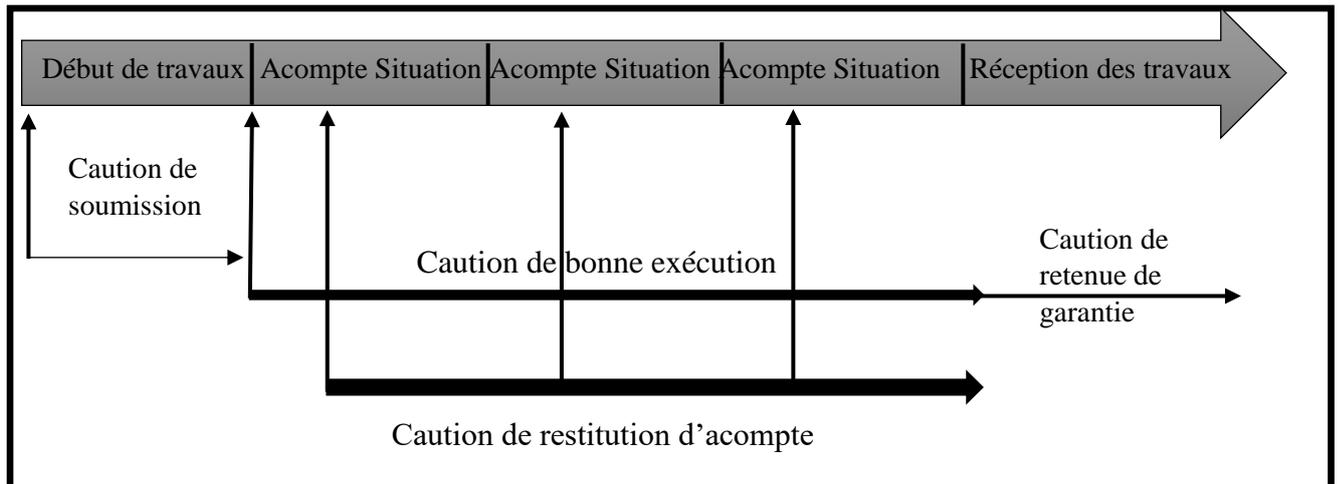
#### **c. Cautions de restitution d'acompte :**

Avant le début de l'exécution du marché, l'entrepreneur peut percevoir des avances et/ou des acomptes du maître d'ouvrage. L'obtention de cet acompte est subordonnée à la production d'une caution de restitution d'acomptes qui garantira le remboursement de l'avance en cas de défaillance de l'entrepreneur.

#### **d. Cautions de retenue de garantie :**

À la réception de travaux, l'administration procède sur chaque situation, à une retenue dont le pourcentage est prévu dans le contrat (fixé généralement à 5%). Le banquier, en délivrant cette caution dispense l'entrepreneur de ces retenues, et ce en s'engageant à assurer à l'administration le remboursement éventuel des retenues qui auraient dû être effectuées au fur et à mesure des règlements.

Figure 11 : Chronologie de délivrance des cautions sur marchés



Source : Documents fournis par la banque BNP Paribas.

## 2. Cautions fiscales :

### a. Les obligations cautionnées :

Pour bénéficier d'un différé de paiement de 120 jours des impôts indirects (TVA), les entreprises doivent remettre au fisc une caution bancaire appelée obligation cautionnée. Elle se présente sous forme d'effet, établi par les organismes concernés.

### b. La caution pour imposition contestée :

Lorsqu'une imposition fiscale est contestée par le redevable, le paiement peut être suspendu si une caution de la banque est donnée. Cet engagement n'est pris qu'avec des clients importants.

## 3. Cautions de douanes :

### a. Obligation cautionnée :

Elle se compare à l'obligation donnée au fisc. Elle se présente sous la forme d'un effet à 120 jours que la banque avalise pour garantir le paiement des droits de douane sur lesquels l'administration douanière a accordé un échéancier au déclarant.

### b. Caution pour admission temporaire :

Pour bénéficier de l'affranchissement des droits de douane, dans le cas d'importation de marchandises ou de matériels destinés à être réexportés après transformation ou utilisation, l'importateur doit fournir une caution pour admission temporaire.

### c. Caution de crédit à l'enlèvement :

Cette caution permet l'enlèvement de la marchandise avant calcul et paiement effectif des droits ; lorsque ces derniers établis, ils deviennent exigibles. Elle est souvent utilisée par les entreprises important des biens périssables ou dangereux.

### **d. La soumission contentieuse :**

C'est une caution délivrée à la demande du client en cas de litige avec les services des douanes, suite à une fausse déclaration sur les marchandises importées par exemple.

#### **• L'aval :**

Au terme de l'article 409 du code de commerce, l'aval est défini comme étant :

«Un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer la totalité ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur un titre ou sur un acte séparé »

Si l'aval est donné sur un acte séparé, l'avaliseur ne sera tenu qu'envers la personne qu'il a garantie, il n'est pas obligé à l'égard des porteurs successifs.

L'aval peut être porté sur l'effet, sur une allonge ou donné par acte séparé, il est exprimé par les mots « bon pour aval » ou par toute autre formule équivalente, et signé par le donneur d'aval.

Si l'aval n'implique pas de décaissement immédiat de la banque, le risque encouru ne doit surtout pas être minimisé, le banquier avaliste doit apprécier la situation financière de son client et vérifier s'il y a eu des incidents de paiement sur des effets déjà avalisés. Son intention doit être attirée sur la dégradation éventuelle des liens que son client entretient avec ses fournisseurs, qui manifestent leur méfiance en exigeant un aval bancaire à chaque livraison.

#### **• L'acceptation :**

L'acceptation est l'engagement écrit pris par le tiré de payer la lettre de change à la personne qui en sera le porteur légitime à échéance. L'acceptation de banque est l'engagement qui se traduit par l'apposition, au recto de l'effet de commerce, de la mention « bon pour acceptation » par le banquier. Cela signifie que ce dernier en devient le principal obligé en substituant sa signature à celle de son client, et s'engage à honorer le paiement à échéance.

L'acceptation diffère de l'aval du fait que le banquier accepteur devient le principal obligé vis-à-vis du créancier. Cette forme de crédit est généralement consentie dans les opérations de commerce extérieur notamment dans le cadre des remises et des crédits documentaires contre acceptation. Dans ce cas, le banquier substitue sa signature à celle de son client « importateur » et s'engage à payer le « fournisseur étranger ». Et dans le cadre du commerce interne ; la banque ne pouvant escompter l'effet de commerce, en raison de difficultés de trésorerie, acceptera celui-ci ; afin de permettre à son client (bénéficiaire de l'acceptation) de l'escompter auprès d'une autre banque qui, au regard, de l'engagement d'un confrère ne peut refuser son concours.

### • Le crédit documentaire :

C'est un engagement par signature utilisé dans les opérations de commerce extérieur, il est à la fois un instrument de paiement et un moyen de crédit. Pour les achats en lettres de crédit, la banque ouvre une ligne de crédit LC pour sa relation qui doit être suffisante car, dans ce mode de règlement à l'international, la banque garantit le paiement au fournisseur étranger contre présentation de documents conformes prouvant l'expédition de sa marchandise.

La ligne LC est revolving puisqu'elle se renouvelle après chaque utilisation jusqu'à échéance de la ligne. Le délai de réalisation de la LC dépend essentiellement du délai d'expédition de la marchandise, du délai de réception des documents demandé par le canal bancaire et de l'échéance de paiement accordée par le fournisseur.

### 3.2. Les crédits à moyen terme :

Le moyen terme s'étend approximativement entre 2 et 7 ans au maximum. Les crédits à moyen terme oscillent entre les crédits à court terme et les crédits à long terme. Certains les appellent des « crédits à long terme court » tandis que d'autres les appellent des « crédits intermédiaires ». Ils servent au financement des activités rentables à moyen terme et aux investissements consistant notamment en l'acquisition par les entreprises d'équipements de production.

Ils sont accordés soit par une banque seule, ou 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.

Un financement par un crédit à moyen terme ne doit pas normalement couvrir la totalité de l'investissement ; il est logique que l'entreprise qui désire s'équiper fasse un effort d'autofinancement. La part du financement par un crédit à moyen terme est comprise, en général, entre 50 % et 75 % du montant de l'investissement. Toutefois, pour les investissements modestes (véhicules de tourisme, équipements informatiques), les banques acceptent souvent de financer l'investissement à 100 %. L'analyse d'une demande de crédit à moyen terme repose principalement sur l'étude de la situation économique, financière, et, plus particulièrement la rentabilité de l'entreprise avant l'opération et après l'opération à financer ; ainsi que les garanties offertes (personnelles ou/et réelles choisies en fonction des biens financés et de la situation de l'emprunteur).

Il existe trois types de crédits à moyen terme qui sont :

### • Le Crédit à moyen terme réescomptable :

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

L'opération de réescompte des effets relatifs aux crédits à moyen terme est régit par l'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, qui dispose :

« La Banque Centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de six (6) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédits à moyen terme. Ces réescomptes sont renouvelables, mais pour une période ne pouvant excéder trois (03) années. Les effets doivent comporter, en dehors de la signature du cédant, deux signatures de personnes physiques ou morales notoirement solvables, dont l'une peut être remplacée par la garantie de l'État. Les crédits à moyens termes doivent avoir l'un des objets suivants :

- a. Le développement des moyens de production ;
- b. Le financement d'exportations ;
- c. La construction d'immeubles d'habitation. »

### • Le Crédit à moyen terme mobilisable :

Pour ce type de crédit, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la Banque d'Algérie, mais le mobiliser sur le marché financier ; cette possibilité n'existe pas encore en Algérie, vu que le marché financier n'est pas assez développé.

### • Le Crédit à moyen terme non mobilisable (direct) :

Dans ce type de crédit, les possibilités de refinancement n'étant pas envisageables, le crédit est alimenté par la trésorerie propre de la banque. Il en résulte que le taux d'intérêt débiteur appliqué à ce type de crédit est plus élevé que celui appliqué dans les crédits à moyen terme finançables. Les billets à ordre créés à l'utilisation de ce type de crédits ne seront qu'une reconnaissance de dettes du client vis-à-vis de sa banque.

### 3.3. Les crédits à long terme (d'investissement) :

Les crédits à long terme peuvent, en matière commerciale commencer à 5 ans. Mais du point de vue des finances de l'État, cette durée ne constitue véritablement pas du long terme, il faut qu'elle soit encore plus longue. C'est ainsi que l'on le définit à partir de 7 ans. Les entreprises préfèrent ce genre de crédit lorsqu'elles investissent dans des projets qui donneront des résultats qu'à long terme.

Le crédit à long terme est donc, un crédit destiné à financer des investissements dont la durée d'amortissement fiscal est supérieure à sept (07) ans. Sa durée est comprise entre sept (07) et vingt (20) ans avec un différé de remboursement allant de deux (02) à quatre (04) ans.

Ce type de crédit est distribué par les institutions financières spécialisées, qui assurent le financement de ces crédits par des ressources à long terme provenant principalement d'emprunts obligataires.

### • **Le crédit-bail (Le leasing) :**

Apparu aux États Unis peu après la seconde guerre mondiale sous le nom de « Leasing » (de l'anglais « to lease » : louer) ; il s'impose dans la pratique financière un peu partout dans le monde avec des dénominations différentes telles que le crédit-bail en France ou idjar dans les pays arabes.

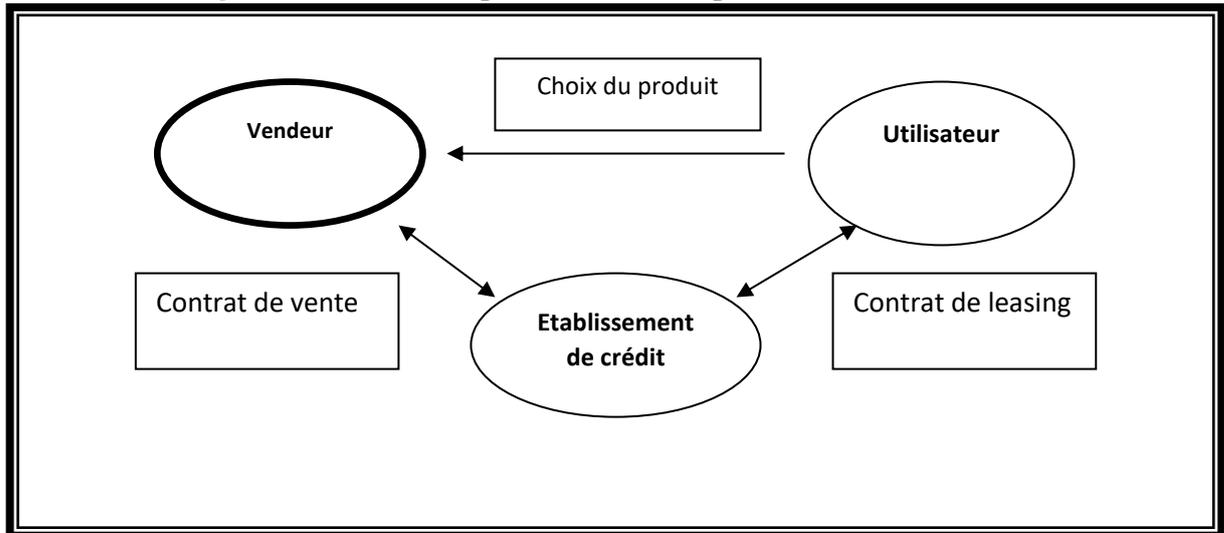
Il s'agit d'un contrat de location assorti d'une option d'achat. Le crédit-bail est un contrat par lequel une personne appelée « crédit bailleur » met à la disposition d'un utilisateur appelé « crédit preneur » ou « locataire » un bien meuble ou immeuble ; pour une durée déterminée dénommée « durée irrévocable » au cours de laquelle l'entreprise (crédit preneur) paye des loyers. Cette durée est déterminée sur la base de la durée économique du bien (de l'équipement) ; afin de se prémunir du risque d'obsolescence. Au terme du contrat (c'est-à-dire de la durée irrévocable), l'entreprise (crédit preneur) peut soit acquérir le bien en s'acquittant de la valeur résiduelle, soit renouveler la location pour un prix inférieur, ou encore restituer le bien.

Le crédit-bail n'est pas une vente puisque l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé. Il n'est pas aussi une simple location car le contrat est assorti d'une promesse de vente. Ce n'est pas non plus une opération de location-vente du moment que l'utilisateur n'est pas obligé d'acquérir le bien après un certain délai.

### - **Le Mécanisme :**

- a. L'entreprise utilisatrice (crédit preneur) définit précisément le bien qu'elle souhaite avoir à sa disposition, choisit le fournisseur, et s'adresse à une société de crédit-bail ;
- b. Le fournisseur est réglé par la société de crédit-bail (crédit bailleur) ;
- c. La société de crédit-bail propriétaire du bien, laisse l'usage du bien à l'entreprise utilisatrice locataire, moyennant un paiement de loyer ;
- d. Au terme de la durée irrévocable, l'entreprise locataire peut acquérir le bien loué pour une valeur résiduelle fixée dans le contrat (généralement de l'ordre de 5% du prix d'achat), renouveler le contrat de location ou ne pas le renouveler et restituer le bien au bailleur.

Figure 12: Schéma représentatif de l'opération de crédit-bail



Source : documents fournis par la banque BNA.

Il existe deux types de leasing, selon la nature du bien à financer :

- **Crédit-bail mobilier :**

Le crédit-bail mobilier porte sur des biens d'équipement ou des matériels d'outillage n'ayant pas le caractère d'immeuble, qui doivent être utilisés pour les besoins de l'entreprise. Sa durée atteint le plus souvent 3 à 5 ans selon la durée de vie économique du bien financé.

- **Crédit-bail immobilier :**

Celui-ci porte sur des biens immeubles à usage professionnel achetés ou construits par la société de crédit-bail. Compte tenu de la nature des investissements, la durée des contrats est de 15 à 20 ans.

Quant aux formes particulières du leasing, elles se présentent comme :

- **La cession bail (lease-back) :**

La cession bail appelée encore « lease-back » est l'opération qui consiste, pour une entreprise, à céder un bien mobilier ou immobilier à une société de leasing ou banque qui lui en laisse la jouissance sur la base d'un contrat de crédit-bail prévoyant les conditions de rachat après une certaine période.

- **Le crédit-bail adossé :**

Appelé aussi « crédit-bail fournisseur », Il s'agit d'un contrat de crédit-bail conclu entre la société de leasing ou banque et le fournisseur ; ce contrat prévoit que ce dernier peut sous-louer le matériel qui fait l'objet du contrat. Il adjoit la cession bail et une sous location. Mais, l'objet du contrat n'est pas de renforcer la trésorerie du fournisseur ; il est destiné à lui permettre de diffuser ses fabrications en les sous-louant.

## Conclusion du chapitre 1

Au terme de ce chapitre, nous avons pu cerner les notions fondamentales à l'issue des banques islamiques considérées comme étant des institutions financières obéissant aux préceptes de la religion tels que l'interdiction de l'intérêt, le partage de perte et de profit ou encore l'interdiction du profit certain.

Ces banques islamiques, dès leur apparition et à travers leur évolution, ont pour vocation de répondre aux besoins de financement des entreprises en leur proposant divers contrats sur des durées différentes : tels que les contrats Moucharaka et Moudharaba sur le long terme, les contrats Istisn'a ou Idjara sur le moyen terme et les contrats Salam, Mourabaha pour le financement à court terme. Ces produits témoignent une certaine flexibilité de la banque en matière d'adaptation de ces services aux attentes des entreprises en adoptant pour chaque contrat un mécanisme précis en adéquation avec les principes de la Chari'a.

Quant à la seconde partie, celle-ci fut projetée vers les banques classiques telles que nous les connaissons par définition, mais également en apportant une distinction entre elles selon le statut juridique ou encore la nature d'activité.

Les banques classiques contribuent, elles aussi, au financement des sociétés par le biais des crédits directs ou indirects destinés aux investissements, à l'exploitation ou encore au financement du commerce extérieur.

Qu'elle soit classique ou Islamique, la banque demeure la pierre angulaire du financement des entreprises par le biais du mécanisme de l'octroi de crédit, cependant, ces deux types de banques peuvent-elles combler les besoins des PME de par leurs caractéristiques et leurs spécificités ?

C'est ce que nous allons tenter de découvrir dans le prochain chapitre qui sera dédié à ce type d'entreprise.

**Chapitre 2 :**  
**Généralités sur les Petites et**  
**Moyennes Entreprises**

### **CHAPITRE 2 : GENERALITES SUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES**

La petite et la moyenne entreprise occupe aujourd'hui la pointe de l'actualité. Elle fait l'objet de sollicitudes intéressées de la part des autorités publiques. Les études relatives à ce type d'entreprise se sont multipliées.

Ce chapitre tente d'élaborer une description et une explication du phénomène de la PME dans les contextes économiques. Les aspects abordés dans ce chapitre sont les approches théoriques relatives à la PME, les caractéristiques permettant de définir la PME et le rôle macro-économique des PME du point de vue de l'intérêt général, le renouvellement du tissu industriel dans une économie en mutation, l'influence sur l'emploi, l'innovation et plus généralement sur la croissance en Algérie.

Ce chapitre est divisé en deux sections ; la première est consacrée pour les généralités sur la PME et la deuxième est consacrée à l'état des lieux pour les PME Algériennes.

### SECTION 1 : LES DIFFERENTES APPROCHES SUR LES PME

Dans cette section nous allons développer le contenu de la notion de la PME dans son sens général, de par sa définition et principales caractéristiques mais également de son importance dans les différents tissus économiques en mettant en avant leurs particularités et spécificités.

#### 1. Fondements théoriques des PME :

A priori, le concept de la PME semble être courant et tout à fait clair. À postériori 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. Cette diversité se reflète sur plusieurs niveaux :

- Diversité par la dimension ; car sous l'appellation des PME sont regroupées des entreprises de tailles fort différentes. Une PME peut compter moins de cinq employés ou ouvriers, comme elle peut compter plus de 200 personnes, et pour certains, elle peut compter jusqu'à 500 personnes.
- Diversité au niveau du marché et du produit ; les PME de type artisanal inscrites dans un marché local sont différentes des PME hautement spécialisées jouissant d'un créneau international.
- Diversité au niveau du statut juridique adopté ; en plus du statut de l'indépendant, les PME ont chacune un statut juridique qui va de la société unipersonnelle à la société anonyme.

Devant cette diversité économique et juridique, il n'est pas étonnant que la problématique de la définition de la PME ait fait couler beaucoup d'encre.

A l'heure actuelle, aucune définition de PME ne fait l'unanimité. Néanmoins les chercheurs ont distingué des approches de définitions. Ainsi, R. *Wtterwulghe* a distingué deux approches de définition de la PME « d'une part, les définitions utilisant les critères qualitatifs également dénommés (critères théoriques, sociologiques ou analytiques) et d'autre part, celles utilisant des critères quantitatifs, appelés aussi (descriptifs) »<sup>1</sup>. Pierre André Julien, quant à lui, dans un ouvrage collectif de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (GREPME), a regroupé les critères les plus pertinents des deux approches (quantitative et qualitative) dans un continua pour en distinguer une approche composite :

---

<sup>1</sup>Wtterwulghe.R, Op.cit., P.14

### 1.1. L'approche quantitative :

Pour des besoins statistiques ou de politiques industrielles et économiques, les organismes gouvernementaux et des chercheurs ont tenté d'approcher quantitativement les PME afin de permettre de les dénombrer et de les définir de telle sorte à faciliter la mise en œuvre de politique de promotion des entreprises.

Cette approche s'appuie sur des critères facilement mesurables et apparents mais sans cerner la réalité économique de la PME, comme le souligne la GREPME « les typologies quantitatives relèvent de l'approche économique traditionnelle qui se refuse de pénétrer dans la boîte noire de l'entreprise et qui ne touche ainsi qu'aux éléments les plus apparents ».<sup>1</sup>

Mais l'approche quantitative est la plus utilisée en raison de sa facilité et la disponibilité de ses critères. Elle sert à élaborer et appliquer les programmes gouvernementaux en faveur des PME, comme elle sert les chercheurs à construire leurs échantillons qui seront étudiés par la suite.

Le nombre d'employés est le critère qui était à la base de nombreuses études empiriques concernant les PME, il est aussi le critère le plus apparent quand on évoque la PME et donc le plus utilisé dans l'approche quantitative. Le seuil varie selon les pays et les secteurs d'activité, ainsi dans la plupart des pays, une PME est avant tout une entreprise employant moins de 250 employés à l'exception du Japon où le seuil est fixé à 300 employés pour certains secteurs d'activité et moins pour d'autres secteurs. Aux États-Unis, l'effectif est fixé à 500 employés

Le nombre de salariés est souvent combiné avec d'autres critères quantitatifs suivant les pays. En Europe, ce critère est combiné avec le chiffre d'affaire et/ou le total du bilan à côté de l'indépendance financière de l'entreprise. Au Japon, le capital ou le montant total de l'investissement sont utilisés concurremment avec l'effectif pour définir les PME<sup>2</sup> avec des variations des seuils selon les secteurs d'activité. Aux États-Unis, le nombre d'employés varie selon les secteurs d'activité comme c'est le cas du Canada.

Malgré la facilité de l'approche quantitative et la disponibilité de ses critères, elle est souvent décrite par une approche trop simpliste et incomplète. Olivier Ferrier souligne que « les critères quantitatifs offrent à priori l'avantage d'être bien identifiés et de pouvoir servir de référence pour les travaux empiriques. A posteriori, on découvre plusieurs problèmes ».<sup>3</sup>

<sup>1</sup>GREPME « PME : bilan et perspectives », Les Presses Inter Universitaires, QUEBEC, 1997, p.27.

<sup>2</sup>OCDE, « promouvoir l'entreprenariat et les pme innovantes dans une économie mondiale : vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée », 2ème conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME), Istanbul, Turquie, 3-5 juin 2004, p.11.

<sup>3</sup>Ferrier.O, Piatecki.C, « Les très petites entreprises », éd DE BOECK, Paris, 2002, p.25.

L'une des insuffisances de l'approche quantitative est le fait d'ignorer les différences sectorielles et considérer de la même façon les activités à travail intensif avec celles à capital intensif, ce qui est contestable car « on peut considérer qu'un atelier d'usinage de 50 employés est, dans son secteur, une entreprise moyenne, alors qu'une PME de 100 employés dans le secteur des vêtements est de petite taille »<sup>1</sup>.

Même si ce problème est résolu au Japon, au Canada et aux États-Unis, il n'en est pas de même dans la plupart des définitions officielles de la PME. Au niveau du chiffre d'affaires, l'approche quantitative présente aussi un problème puisque les ventes varient selon les saisons et les conjonctures et selon les branches en croissance ou à large marché par rapport à celles à marché étroit. De plus, une petite entreprise qui adopte une bonne politique commerciale peut réaliser un chiffre d'affaires plus élevé que celui d'une entreprise moyenne, voire grande entreprise en difficulté.

### 1.2. L'approche qualitative :

Wtterwulge (1998) reprend les traits distinctifs dégagés par le rapport Bolton, et expose ainsi trois critères qualitatifs essentiels pour définir une PME <sup>2</sup> :

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par son propriétaire d'une manière personnalisée et non par le biais d'une structure managériale formalisée.
- La PME est une entreprise qui, en terme économique, ne possède qu'une part de marché relativement restreinte. En d'autres termes, ces entreprises ont à faire face à de nombreux concurrents. Selon ce rapport, la plupart de ces entreprises n'ont pas une part suffisante de leur marché pour leur permettre d'influencer les prix de manière significative.
- L'indépendance de la société ; Ce dernier critère implique qu'une société de taille réduite appartenant à un groupe plus important ne peut être considérée comme une PME. Ainsi, les filiales de grandes sociétés ne font pas partie des PME.

Cette approche classe les entreprises en considérant leurs relations avec leur environnement, qui peuvent être regroupées en quatre grands groupes. Elle se base sur des critères managériaux et organisationnels, nous retiendrons les plus importants à savoir ; la dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise, les stratégies et les objectifs de la direction.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>GREPME, Op.cit. P.27.

<sup>2</sup>R. WITTERWULGHE, op. cit., 1998, p16.

<sup>3</sup> BOUKROU Aldjia.Op cité, P 16.

### a. La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise

La dimension humaine liée à la personnalité de la gestion de la PME, selon ce dernier, il considère toute PME comme « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qu'est directement lié à la vie de l'entreprise »<sup>1</sup>.

### b. Les stratégies et les objectifs de la direction

Les stratégies et les objectifs de la direction sont d'autres critères qualitatifs permettant de cerner la réalité de la PME, du point de vue stratégique, est considérée comme PME, toute entreprise dont la stratégie est intuitive et peu formalisée. L'entrepreneur propriétaire ne fait appel qu'à sa propre expérience lors de la prise et la mise en œuvre des décisions. Pour ce qui est des objectifs de la direction, ne sont considérées comme PME que les unités dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion, qui traduisant le refus de la croissance et le recours aux sources de financement externes dans les unités économiques.

### 1.3. L'approche globale ou multicritères :

L'idée de l'approche globale, multicritères ou composite est d'utiliser les critères les plus pertinents des deux approches précédentes afin de combler leurs lacunes. Cette approche a été proposée par André Julien dans l'ouvrage de la GREPME (1994) où l'auteur place les critères (dimension brute, le secteur d'activité, le contrôle de l'organisation, l'indépendance de l'entreprise, le type de marché sur lequel évolue, la stratégie adoptée et la technologie utilisée) sur des « continua » allant du minimum au maximum. L'ensemble de ces « continua » forme un « continuum ». (Voir figure n° 13)

En résumé, l'explication de l'approche par continuum est la suivante :

- **La dimension brute** : comprend le chiffre d'affaires, le nombre d'employés et le total du bilan. L'entreprise se place de gauche à droite du continua représentant ce critère en fonction de la dimension de celle-ci ;
- **Le secteur d'activité** : il va de traditionnel ou à produit pour les consommateurs à gauche (où sont positionnées les très petites entreprises) à secteurs ou à produits secondaires (pour les grandes entreprises) ;
- **Le type de marché** : les entreprises sont placées de gauche à droite selon leurs degrés d'internationalisation ;
- **Le contrôle et l'organisation** : selon le niveau de centralisation et décentralisation de la gestion ;

---

<sup>1</sup>Ibid. P 17.



### 1.4. Définitions des PME selon les approches :

Comme nous l'avons cité en haut, les définitions de la PME sont multiples et différentes d'un pays à un autre. Nous avons choisi les définitions officielles les plus connues et aussi les plus intéressantes, à savoir : celle de l'union européenne, du Japon, des États-Unis et de la Chine :

- **La définition de la PME selon la commission européenne :<sup>1</sup>**

En raison des divergences des politiques économiques des pays de l'union européenne et des définitions données à la PME, la commission européenne a adopté en 1996 la recommandation 96/280/CE portant sur la définition commune à cette catégorie d'entreprise pour faciliter la mise en œuvre des programmes d'aide aux PME européennes et de promouvoir l'entrepreneuriat. La commission européenne a pris en compte des critères quantitatifs (effectifs, chiffre d'affaires et/ou total du bilan) et l'indépendance financière de l'entreprise. La CE a distingué trois (03) catégories de PME ; la micro-entreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise. Les seuils de cette définition (voir tableau I.01) ont été modifiés le 6 mai 2003 par la recommandation 2003/261/CE. Cette nouvelle définition est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2005.

**Tableau 1 : Définition de la PME par la CE**

Catégories	Effectifs (nombre de salariés)	Chiffre d'affaires annuel en euro	Total du bilan annuel en euro	Autonomie
Micro-entreprise	De 0 à 9	< 2 millions	< 2 millions	25% du capital ou du droit de vote d'une autre entreprise
Petite entreprise	De 1 à 49	< 10 millions	< 10 millions	
Moyenne entreprise	De 50 à 249	< 50 millions	< 43 millions	

Source : annexe 1, Art 2 et alinéa 4 de l'art 3 de la recommandation européenne 2003/261/CE

- **La définition de la PME aux États-Unis :**

La définition officielle de la PME donnée par la Small business administration (SBA) aux États-Unis est la plus difficile mais la plus complète. La SBA a utilisé trois critères qualitatifs pour définir la PME et a fixé les seuils pour les critères quantitatifs dans une table standard regroupant des secteurs, des sous-secteurs et toutes les activités économiques.

<sup>1</sup>Art 3 de la recommandation 2003/261/CE concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, Journal officiel de l'Union européenne N° C(2003) 1422 du 20/05/2003.

Selon la SBA, une entreprise doit répondre à ces trois critères pour être considérée comme PME :<sup>1</sup>

- a. Une entreprise à but lucratif ;
- b. Elle doit être détenue et gérée de façon indépendante ;
- c. Ne doit pas être dominante dans son secteur d'activité.

Les seuils des critères quantitatifs sont fixés pour chaque activité dans la « Table of Small Business Size Standards » que nous avons résumé dans le tableau I.02 ci-après, en prenant en compte que les principaux secteurs.

**Tableau 2: Les seuils des critères quantitatifs de la SBA**

Groupe d'industries	Critères (selon l'industrie)	Intervalles des limites
<b>Commerce de gros</b>	Travailleurs occupés	Moins de 100
<b>Commerce de détail</b>	Recettes maximales annuelles	De 50 à 20 millions de \$, selon les sous-secteurs
<b>Construction</b>	Recettes maximales annuelles	De 07 à 17 millions de \$, selon les sous-secteurs
<b>Manufacture</b>	Travailleurs occupés	De 500 à 1500 selon les sous-secteurs
<b>Transport</b>	Recettes maximales annuelles	De 1 à 25 millions de \$, selon les sous-secteurs
<b>Extraction</b>	Travailleurs occupés ou Recettes maximales Annuelles	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$, selon les sous-secteurs
<b>Agriculture</b>	Recettes maximales annuelles	De 5 à 9 millions de \$, selon les sous-secteurs
<b>Services</b>	Travailleurs occupés ou Recettes maximales Annuelles	De 500 à 1500 ou de 3,5 à 21,5 millions \$ selon les sous-secteurs

**Source :** WTTTERWULGHE Robert ; « LA PME une entreprise humaine » ; édition : De Boeck ; Paris-Bruxelles, 1998, P 26.

### • La définition de la PME 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 ci-dessous.

<sup>1</sup>Site officiel de la Small Business Administration.SBA's definition of a Small Business,<http://www.sba.gov/content/what-sbas-definition-small-business-concern>.

**Tableau 3 : 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 : OCEDE, Turquie, 1994, p.11

• **La définition de la PME en Chine :**

La définition chinoise de la PME, donnée par le règlement administratif provisoire après le vote d'un texte législatif de l'assemblée nationale <sup>1</sup> en 2002, est très complexe. Celle-ci regroupe les PME en sept (07) secteurs d'activités combinant trois critères (effectifs, chiffre d'affaires et total de l'actif). Chaque secteur combine deux ou trois critères avec des seuils différents d'un secteur à un autre (voir tableau). La Chine est le seul pays où des entreprises de 3000 employés (secteurs construction et transports) sont considérées comme des PME.

**Tableau 4: Critères de définition des PME en Chine**

Secteurs	Critères	Petite entreprise	Moyenne entreprise
<b>Industrie</b>	Nombre d'employés	<300	300-2000
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
	Actif en millions de Yuan	<40	40-400
<b>Construction</b>	Nombre d'employés	<600	600-3000
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
	Actif en millions de Yuan	<40	40-400
<b>Commerce de Gros</b>	Nombre d'employés	<100	100-200
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
<b>Commerce de Détail</b>	Nombre d'employés	<100	100-500
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<10	10-150
<b>Transports</b>	Nombre d'employés	<500	500-3000
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
<b>Poste et</b>	Nombre d'employés	<400	400-1000

<sup>1</sup>Pairault.T, Wang.W, « A propos du financement des PME chinoises » paru in Techniques financières et développement, n°79, p1.

<b>Transmission</b>	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
<b>Logement et Hôtellerie</b>	Nombre d'employés	<400	400-800
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-150

**Source :** Pairault.T, Wang.W, « A propos du financement des PME chinoises » paru en Techniques financières et développement, n°79, p.2.

### 2. Particularités des PME :

#### 2.1. Les fondements de la spécificité des PME :

Une théorie de la PME et de son mode de gestion est fondée par PMistes (communauté scientifique spécialisée dans le management des PME, qui comporte plusieurs associations de recherche internationale

Ces fondements sont les dés économies d'échelle, de champ et d'expérience, l'analyse traditionnelle économique a permis d'identifier que la recherche de la grande taille été le gage de compétitivité pour les entreprises, ce qui a conduit à expliquer les avantages de la grande entreprise par de nombreux chercheurs qui s'articulent autour de trois concepts : les économies d'échelle, les économies de champ et les économies d'apprentissage. Selon Marchesnay, PMistes français, tous ces arguments peuvent être retournés, car la justification théorique de la PME repose alors sur les trois arguments inverses :

- **Les dés économies d'échelle**

L'accroissement de la taille s'accompagne d'une hausse des coûts. L'entreprise rentre alors dans la phase des dés économies d'échelle (donc la taille devient un facteur de rigidité). L'organisation se bureaucratise, pouvant faire perdre à l'entreprise tous les avantages accumulés. Les problèmes de gestion et d'organisation alourdissent les coûts.

Ce principe des économies d'échelle et des dés économies d'échelle, semble pertinent pour justifier l'existence de très grandes ou de toutes petites entreprises, les très grandes pour les activités industrielles avec des produits et des technologies banalisés et les très petites ne reposent pas sur la standardisation des produits mais au contraire sur l'originalité de collection, c'est pourquoi les produits sont sensiblement plus chers car les séries de production sont plus limitées (produit de qualité et moins banal). On trouve le secteur de service qui est en situation des dés économies d'échelle.

Une autre explication réside dans les évolutions des technologies de production telles que l'informatique ou l'automatisation, qui ont considérablement réduit le rôle des économies d'échelle.

### • Les dés économies de champ

Une autre légitimation de la grande taille repose sur les économies de champ, c'est-à-dire les avantages liés à la diversification, les grandes entreprises diversifiées auront un avantage décisif comparativement aux PME mono-productrices. En effet, le fait d'élargir la gamme de produits, la grande entreprise accroît sa notoriété, réalise des synergies et étale mieux ses charges fixes indirectes. En revanche, la diversification joue un rôle d'amortisseur de risques c'est-à-dire un groupe peut abandonner progressivement une activité qu'il jugera en déclin et se repositionner sur les activités à forte connaissance. La pérennité de l'ensemble est assurée grâce à cette gestion équilibrée du portefeuille d'activités. L'entreprise spécialisée, son avenir elle, dépend exclusivement d'une seule activité, où le marché ou le produit peut décliner avec le temps.

Tous ces arguments peuvent être retournés, en considérant que la spécialisation peut être un atout pour l'entreprise. En effet, l'entreprise spécialisée connaît mieux son métier dont elle peut focaliser toute son énergie et son attention sur l'amélioration constante de son activité. En outre, la diversification au contraire peut conduire l'entreprise à se disperser et à s'engager dans des voies qu'elle ne maîtrise plus, et qui sera la conséquence de la perte d'identité.

La forte spécialisation dans des créneaux étroits peut être considérée comme la base de la compétitivité de certaines PME. Cette spécialisation peut limiter les conflits concurrentiels et assure à l'entreprise une situation de quasi-monopole, en prenant l'exemple les PME du club des n°1 mondiaux qui sont des entreprises dont l'avantage compétitif repose souvent sur une forte adéquation entre une technologie pointue et des besoins spécifiques sur une base mondiale. La spécialisation devient donc un gage d'efficacité pour les entreprises qui s'inscrivent dans un domaine d'activité précis.

### • Les dés économies d'expérience

Comme troisième légitimation de la grande taille des entreprises, nous trouvons les économies d'expérience. La théorie de l'effet d'expérience stipule que le coût de production d'un produit décroît de façon constante à chaque doublement de la production cumulée (Olivier Torrès). La répétition d'une tâche permet de diminuer le temps nécessaire à son accomplissement. Cette forte accumulation et la durée permet à l'entreprise de bénéficier d'économie d'apprentissage (courbe d'apprentissage).<sup>1</sup>

L'effet d'expérience est conditionné par le maintien d'un environnement stable, ce qui signifie que l'effet d'expérience n'est un atout que si cette condition est présente. Lorsque l'environnement devient instable, le levier déterminant de l'efficacité de l'entreprise sera

---

<sup>1</sup>Courbe d'apprentissage : l'accumulation d'un savoir au fil du temps.

l'expérimentation. Le renouvellement dans des activités innovantes, un fonctionnement décentralisé et moins formalisé avec un personnel polyvalent, c'est les caractéristiques qui sont propres à la PME dont son avantage est de s'adapter à des contextes en évolution ce qui lui permet une meilleure résistance à la crise que les grandes entreprises.

L'analyse précédente peut être utile pour spécifier les principales particularités de cette catégorie d'entreprise qui découlent sur les points suivants<sup>1</sup> :

- La centralisation sinon la personnalisation de la gestion ; ce qui explique un processus de décision souvent simple et rapide c'est-à-dire que le dirigeant contrôle le développement de son entreprise ;
- La faible spécialisation du travail, au point que, d'un côté la direction remplit plusieurs tâches de direction et parfois d'opération et d'autre part les employés sont souvent polyvalents ;
- Un processus de décision fonctionnant le plus souvent selon le schéma : intuition-décision-action ce qui fait que la stratégie est avant tout implicite et très souple ;
- Un système d'information interne pu complexe permettant une diffusion rapide ascendante et descendante entre la direction et les employés ;
- Un système d'information externe simple dû à un marché relativement proche ;
- La recherche d'un environnement stable malgré l'accélération du changement ce qui explique le peu de poids qu'à le PME sur son environnement ;
- La petite et moyenne entreprise crée peu, ou pas de barrière à l'entrée ou à la sortie ce qui permet l'arrivée de nouveaux entrepreneurs et la disparition des entreprises inefficaces et explique les hauts taux de création et de disparition, cela veut dire que la petite entreprise est fondamentalement liée à l'idée du marché et de la concurrence à l'opposé des marchés monopolistiques et oligopolistiques des grandes entreprises ;
- « L'implantation d'un organigramme peut constituer un facteur de dénaturation de la PME ; il croit avec la taille de l'entreprise »<sup>2</sup>. En effet, les PME qui ciblent la clientèle directe (commerçants et particuliers) et interviennent directement sur le marché ou le niveau de formalisation et relativement faible ;
- Les PME qui ciblent le marché local ont des structures organisationnelles faiblement élaborées, par contre, plus le marché s'élargit (national ou international), plus la formalisation devient importante, cela veut dire que la formalisation de l'organisation devient un impératif d'efficacité et d'efficience pour faire face au marché.

<sup>1</sup>Julien D.A.Marchesnay M, la petite entreprise : principes d'économie et de gestion ; Edition Vuibert, Paris, 1988, p 57.

<sup>2</sup>Abdou.A. Boucherk K. PME et processus de formalisation des fonctions organisationnelles dans entrepreneurs et PME- approches Algéro-Françaises-, p 113.

### 3. Le rôle des PME dans le développement économique :

Si les grandes entreprises occupent une place importante dans le système économique, les PME n'ont guère un rôle moins important.

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement.

Les pays développés voient en la PME un complément important à la grande entreprise et une source de création d'emploi. Les pays sous-développés y voient un outil efficace de développement industriel taillé à leur mesure.<sup>1</sup>

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. Pour R. WITTERWULGHE « 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>

Les PME jouent un rôle important dans le monde entier, qui réside particulièrement dans les avantages politiques, économiques et sociaux qui offrent son importance au regard de sa contribution au développement local.

#### 3.1. Sur le plan politique :

L'existence des PME dans les pays favorise la naissance d'une génération des entrepreneurs nationaux. Elle permet aussi de lancer et de consolider le tissu économique adapté aux besoins de pays.

#### 3.2. Sur le plan économique :

Les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique ainsi que dans le développement régional et local, elles constituent la force motrice de développement dans la plupart des pays du monde et un axe majeur de la lutte contre la pauvreté.<sup>3</sup>

La création des PME favorise particulièrement la diversification de la structure industrielle, en même temps qu'elle aide à exploiter des ressources inutilisées recelant ainsi la

<sup>1</sup>F. MERZOUK, « PME et compétitivité en Algérie », Université de Bouira – Algérie.

<sup>2</sup>R. WITTERWULGHE, op. cit., 1998, p99.

<sup>3</sup> Synthèse de l'OCDE, « Les petites et moyennes entreprises : force local, action mondiale », Juin 2000.

formation de capital. Les PME sont donc les centres de développement de la main d'œuvre et de l'esprit de création des entreprises.

### 3.3. Sur le plan social :

Le secteur de PME dynamique est important pour la création l'emploi, l'augmentation de la compétitivité, la restructuration et la redynamisation des économies ainsi pour la lutte contre la pauvreté.<sup>1</sup> En plus de sa contribution à la création de richesses, la PME joue un rôle important dans la résorption du chômage à travers sa capacité de créer de l'emploi, elles favorisent aussi la répartition des richesses entre différentes couches de la population.

### 3.4. La participation à l'innovation :

Un autre indicateur du rôle économique de la PME est celui de sa participation au processus de créativité et d'innovation dans le domaine des technologies nouvelles.<sup>2</sup>En 2005, plus de 99% des entreprises au Japon sont des PME, le nombre de personnes qui y sont embauchées dépasse les 70% de l'emploi industriel, et elles dépassent les grandes entreprises dans la valeur ajoutée annuelle.<sup>3</sup>

Les PME représentent plus de 99% du total des entreprises en Chine, elles génèrent plus de la moitié du produit intérieur brut (PIB), selon les données officielles du gouvernement chinois.<sup>4</sup>

En France en 2005, les PME représentent 66 % de l'emploi marchand (11 millions sur 16 millions de personnes occupées dans les secteurs de l'industrie, du commerce et des services, dont 9 millions pour les seules PME indépendantes) et 56 % de la valeur ajoutée marchande.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> 2eme Conférence de l'OCDE des ministres charge des PME.

<sup>2</sup> R. WITTERWULGHE, op. cit., 1998, p109.

<sup>3</sup> Osamu Tsukahara, "Recent Development in SME Finance in Japan", Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, 2005, p2.

<sup>4</sup> Marie-Christine Chalus-Sauvannet, « Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise », Université Grenoble 2, IUT de Valence, p7

<sup>5</sup> G.Chertok, P-A de Malleray, P. Pouletty, « Le financement des PME », La Documentation française. Paris, 2009, p11.

### SECTION 2 : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DES PME EN ALGERIE

Cette seconde partie sera consacrée à la présentation détaillée de l'évolution des petites et moyennes entreprises dans la sphère économique Algérienne allant de leurs définition et caractéristiques jusqu'à leurs évolution et répartition, tout en mettant en avant leurs atouts et faiblesses.

#### 1. Définition et caractéristiques des PME :

##### 1.1. Définition de la PME Algérienne :

La petite et moyenne entreprise est l'un des acteurs du monde économique cité le plus souvent par les décideurs et responsables de la politique économique. Quel que soit le régime politique ou le niveau du développement d'un pays, elle est considérée comme une entreprise a multiples avantages.

La réglementation Algérienne définit la PME en se basant sur trois critères : l'effectif, le chiffre d'affaires, et/ou le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise.<sup>1</sup>

« La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services : employant une 1 à deux cent cinquante 250 personne ; dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre 4 milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un 1 milliard de dinars algériens ; et qui respecte le critère d'indépendance tel que défini ci-dessous. »

Au titre de cette définition il en découle les conditions suivantes:

- Personnes employées : le nombre de personnes correspondant 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 pour une PME en activité 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 détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas la définition de la PME.

---

<sup>1</sup>La loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME Article 5.

### 1.2. Les caractéristiques des PME en Algérie :

Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les économies en voie de développement. Si elles sont appelées à jouer le même rôle que les PME des pays avancés et à faire face aux mêmes contraintes, ou presque, celles des pays en développement subissent plus que les autres la déficience de la qualité des capacités humaines et institutionnelles, avec lesquelles elles évoluent et tardent à en bénéficier des avantages qu'elles sont en légitimité d'attendre des économies de marché et du commerce mondial. Selon une étude de l'OCDE en 2004 sur les PME, on peut résumer les caractéristiques des PME des pays en développement et en transition dans les points suivants:

- La faible capacité des petites entités à faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé ;
- L'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et des moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit en particulier pour les femmes;
- L'existence des préjudices défavorables envers l'initiative privée, d'une prise de distance et d'une méfiance réciproque entre le secteur privé et public ;
- La dominance des entreprises publiques dites nationales dans les secteurs stratégiques et la prédominance du secteur public dans la promotion des exportations et des investissements ;
- Le manque d'informations économiques et des données statistiques pertinentes, actualisées sur les PME et les institutions de soutien ;
- Un nombre élevé des TPE dans le tissu des PME et le poids important du secteur informel dans l'activité économique.

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

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical (familial);
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services ;
- Prépondérance des micros-entreprises (96,15 % des PME en Algérie en 2009 appartiennent à la catégorie des TPE avec moins de 10 salariés) ;

- Compétence et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale) ;
- Manque d'encadrement technique ;
- Faiblesse de l'accumulation technologique ;
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité ;
- Faiblesse de l'activité de sous-traitance ;
- Manque d'informations fiables, pertinentes et actualisées ;
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation.

Cette nomenclature des caractéristiques est loin d'être exhaustive, plusieurs caractères peuvent être rencontrés chez ces entreprises. On peut citer entre autre, la prépondérance d'une culture orale dans le travail et le faible recours à la culture savante (les chefs des PME, ne définissent (par écrit) que rarement leurs plans de stratégie et d'exécution, encore moins lorsqu'il s'agit du prévisionnel), c'est la reproduction de la prédominance de l'oralité dans la culture nationale et régionale dans le fonctionnement de l'entreprise. Aussi, les recrutements chez ces PME se font d'abord au sein de la famille, puis dans le quartier ou dans le village (ADDI. L, 1999).<sup>1</sup>

À la lumière des recherches antérieures (Gillet, 2003 ; Hamed, 2003 ; Melbouci, 2004), quelques caractéristiques et singularités des PME Algériennes qui sont énumérés<sup>2</sup> :

- Les PME algériennes sont souvent concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés. Elles ont des positions confortables de monopole, elles sont rentières et peu génératrices d'innovation ;
- Elles sont plutôt familiales et peu favorables à l'ouverture du capital aux étrangers ;
- Une partie importante de leur activité se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement) ;
- Leur marché est principalement local ou national et peu ouvertes à l'extérieur (marché international) ;
- La collaboration entre entrepreneurs avec les autorités publiques n'est pas assez développée ;
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement...) sont non maîtrisées et non utilisées ;

---

<sup>1</sup>Article : Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives ; Karim SI LEKHAL ; Youcef KORICHI ; Ali GABOUSSA ; n°4 ; 2013.

<sup>2</sup>Cité par Assala K., « PME en Algérie : de la création à la mondialisation », colloque international sur « L'internalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », du 25 au 27 octobre, Haute école de gestion (HEG), Fribourg, Suisse, 2006, P 8.

- Les PME Algériennes possèdent des ressources sous-utilisées, faute d'un environnement propice aux affaires.

Daoud (2006) ajoute les caractéristiques suivantes au secteur des PME<sup>1</sup> :

- Les PME utilisent un nombre de dépendants très important ; c'est-à-dire qu'elles n'emploient pas de salariés et recourent à des aides familiales.
- 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 services produits par les PME est inférieure à celle des produits concurrents étrangers.

### 2. La classification des PME :

Les entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères<sup>2</sup> :

- **Classification selon le secteur économique (déterminé par leur activité principale) :**

Dans cette classification on aura trois secteurs : primaire, secondaire et tertiaire

- a. Secteur primaire (agriculteur, pêche,...) :** ce secteur regroupe toutes les entreprises dont l'activité principale est en rapport avec la nature, c'est-à-dire celles qui travaillent dans les domaines de l'extraction ou l'exploitation forestières.
- b. Secteur secondaire (industrie, bâtiment et travaux publics) :** qui regroupe toutes les entreprises ayant une activité de transformation de matières premières en produits finis et qui englobe toutes les industries dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques.
- c. Secteur tertiaire (services) :** qui rassemble toutes les entreprises prestataires des services. Sa composition est très hétérogène car il regroupe tout ce qui n'appartient pas aux deux autres secteurs, à savoir : les activités de distribution, de transport, de crédit, hôtellerie,... On peut ajouter aussi par fois le secteur quaternaire qui regrouperait les entreprises de communication (recherche, développement et information).

- **Classification par branche d'activité :**

La branche est « un ensemble d'entreprises ou d'éléments d'entreprises produisant le même type de bien. » Ce classement est très important il permet d'observer les mêmes problèmes pour les entreprises appartenant à la même branche étant donné que ont utilisent les mêmes technologies, les matières premières et par conséquent sont confrontées à un même marché principal.

---

<sup>1</sup> Cité par Taïbi G., Amari S.S., « 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, p 68.

<sup>2</sup>Rachid ZAMMAR, « Initiation à l'entrepreneuriat », Conférence de centre d'Etudes Doctorales en Sciences et Technologies de Rebat (CEDESTR), Université Mohammed V-Agbal. P 03.

- **Classification par filière d'activité :**

Le concept de filière de production est une notion de l'économie industrielle désignant l'ensemble des activités complémentaires pour des raisons techniques et commerciales et qui participent aux différentes étapes du processus de la production d'une même catégorie de biens ou services, autrement dit c'est le prolongement logique de branche puisque elle a pour finalité de mettre en évidence le cheminement d'un produit de la matière première au produit final. Ce découpage met l'accent sur les interdépendances entre branches par exemple la filière automobile regroupe les constructeurs, les équipements, les fournisseurs (tôles, verre, composants mécaniques, électroniques) les sous-traitants.

- **Classification de la PME en fonction de statut juridique :**

Les formes revêtues par les PME classées suivant le caractère juridique sont diverses et variées, on distingue :

- **Les PME du secteur privé**

Le secteur privé regroupe les entreprises dont les capitaux nécessaires sont apportés par des personnes relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes, cette diversité permet la distinction suivante :

- Entreprise Individuelle (EI) :** en « nom personnel » très simple car il n'y a pas de séparation entre le patrimoine de l'entreprise et de l'entrepreneur, cela présente toutefois des risques important en cas d'échec.
- La Société à Nom Collectif (SNC) :** est une société de personnes fondée sur l'intuitu personae et la responsabilité de chaque associé y est indéfinie et solidaire. Les associés apportent un capital divisé en parts, et sont soumis personnellement à l'impôt sur le revenu.
- La Société À Responsabilité Limitée (SARL) :** est un type mixte entre la société de personnes et société de capitaux. Le capital est divisé en parts sociales non négociables, leur responsabilité est limitée à leur apport, cette dernière comporte au minimum deux et au maximum cinquante associés.
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) :** est une variante de la SARL avec une seule personne physique ou moral, elle permet une distinction entre les patrimoines de l'entreprise et du propriétaire. la responsabilité est limité à l'apport des capitaux.
- La Société en Commandité par Actions (SCA) ou bien (SPA) :** a un fonctionnement assez complexe, c'est une forme juridique particulière avec une séparation très nette des responsabilités entre le(s) commandité(s) qui assure(nt) la gestion, prend (nant) les risques et les commanditaires qui apportent les capitaux sans participer à la gestion.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt .Op cité, P17.

- **Les entreprises de secteur public :**

Elles se présentent comme suit :

- Les entreprises publiques :** ce sont des entreprises qui appartiennent en totalité à l'État, cette dernière détient l'intégralité du capital, le pouvoir de gestion et de décision.
- Les entreprises semi-publiques :** ce sont des entreprises contrôlées par les pouvoirs publics : choix d'investissements, niveau des prix, politique de l'emploi...etc., mais où des personnes privés participent en financement et /ou à la gestion.

### 2.1. L'évolution des PME en Algérie<sup>1</sup> :

L'évolution de la population de la PME entre le 1er semestre 2017 et le 1er semestre 2018 est de 3,10 % tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de +32 881 PME. Pour les PME privées personnes morales, cette évolution est de 5,39%.

**Tableau 5:Évolution de la population globale des PME (S1/2017 et S1/2018)**

	S1/2017	S1/2018	Évolution %
<b>Population globale de la PME</b>	1 060 289	1 093 170	<b>3,10</b>
<b>PME privées personnes morales</b>	<b>596 074</b>	<b>628 219</b>	<b>5,39</b>

Source : Bulletin d'information Statistique de la PME n°33, ministère de l'industrie et des mines ; Edition novembre 2018.

#### 2.1.1. Évolution des PME (personnes morales) par secteur d'activité<sup>2</sup> :

Les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte entre les deux premiers semestres des exercices 2017 et 2018, restent ceux des services avec 53,83%.

Les PME à caractère industriel sont au nombre de 97 728 entités à la fin du 1er semestre 2018, contre 92 804 entités à la fin du 1er semestre 2017, soit une évolution de 5,31 %.

**Tableau 6 : Évolution des PME privées (personnes morales) par secteur d'activité (S1 2017/ S1 2018)**

Secteurs d'Activité	S1/2017	Parts (%)	S1/2018	Parts (%)	Évolution (%)
<b>Agriculture</b>	6392	1,07	6877	1,09	<b>7,59</b>
<b>Hydrocarbures, Énergie, Mines et services liés</b>	2843	0,48	2936	0,47	<b>3,27</b>
<b>BTPH</b>	177727	29,83	182477	29,05	<b>2,67</b>

<sup>1</sup> Bulletin d'information Statistique de la PME n°33, ministère de l'industrie et des mines ; Edition novembre 2018.

<sup>2</sup>Bulletin d'information Statistique de la PME n°33, ministère de l'industrie et des mines ; Edition novembre 2018.

<b>Industries manufacturières</b>	92804	15,58	97728	15,56	<b>5,31</b>
<b>Services</b>	316044	53,04	338201	53,83	<b>7,01</b>
<b>Total Général</b>	<b>595810</b>	<b>100,00</b>	<b>628219</b>	<b>100,00</b>	<b>5,44</b>

Source : CNAS

### 2.1.2. Évolution démographique des PME privées<sup>1</sup>:

- **Croissance:**

Une régression des PME privées durant le 1er semestre 2018 est de 22,35 % par rapport au 1er semestre 2017, soit 31 884 nouvelles PME créées, ce qui porte le nombre global des PME privées à 1 092 908.

**Tableau 7 : Mouvements constatés dans la démographie des PME privées**

Nature des PME	2017	Mouvements PME du 1 <sup>er</sup> semestre 2018				1 <sup>er</sup> semestre 2018
		Création	Réactivation	Radiation	Croissance	
<b>Personnes morales</b>	<b>609 344</b>	<b>17 426</b>	<b>4 870</b>	<b>3 421</b>	<b>18 875</b>	<b>628 219</b>
<b>Personnes Physiques</b>	<b>464 892</b>	<b>14 458</b>	<b>3 057</b>	<b>17 718</b>	<b>-203</b>	<b>464 689</b>
<b>Total PME privées</b>	<b>1 074 236</b>	<b>31 884</b>	<b>7 927</b>	<b>21 139</b>	<b>18 672</b>	<b>1 092 908</b>

Source : CNAS

- **Création** : Le nombre de PME privées créées durant le 1er semestre 2018 est de 31 884 PME. Les créations d'entreprises enregistrées au niveau de la CNAS à la fin du 1er semestre 2018 s'élèvent à 17 426 nouvelles PME (personnes morales) alors qu'au niveau de la CASNOS, on recense 14 458 nouvelles PME créées (personnes physiques) durant la même période.

- **Réactivation** : À la fin du 1er semestre 2018, les réactivations ont touché 4 870 PME privées (personnes morales) déclarées auprès de la CNAS, on recense aussi 3 057 PME privées (personnes physique) déclarées auprès de la CASNOS.

- **Radiation (mortalité)** : Durant le 1er semestre 2018, 21 139 PME privées étaient radiées, dont 3421 sont des personnes morales et 17718 PME personnes physiques.

<sup>1</sup>Bulletin d'information Statistique de la PME n°33, ministère de l'industrie et des mines ; Edition novembre 2018.

Tableau 8 : Mortalité des PME privées

Types de PME privées	Personnes* Morales	Personnes ** Physiques	Total
Nombre de cessation d'activité	3421	17718	21139
Parts en%	16,18	83,82	100

\* Source : CNAS \*\* Source : CASNOS

**2.1.3. Évolution du rôle économique des PME<sup>1</sup> :** L'effectif global des PME, à la fin du 1er semestre 2018, est de 2 690 246 agents, dont seulement 22 073 relèvent des PME publiques. Il est important de souligner que l'effectif global des PME a progressé de 3,39 % entre le 1er semestre 2017 et le 1er semestre 2018.

Tableau 9 : Évolution des emplois déclarés par type de PME

Types de PME	1 <sup>er</sup> semestre 2017		1 <sup>er</sup> semestre 2018		Evolution (%)
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
Salariés	1 517 990	58,34	1575003	58,54	3,76
Employeurs	1 060 289	40,75	1 093 170	40,63	3,10
S/Total	2578279	99,09	2668173	99,18	3,49
PME Publiques	23679	0,91	22 073	0,82	-6,78
Total	2 601 958	100,00	2 690 246	100,00	3,39

Source : CNAS / CASNOS

## 2.2. La distribution des PME en Algérie :

### 2.2.1. Distribution par taille :

À la fin du 1er semestre 2018, la population globale de la PME est composée de 97,7% de Très Petite Entreprise TPE (effectif de moins de 10 salariés), soit 1 068 027 TPE qui demeurent fortement dominante dans le tissu économique, suivie par la Petite Entreprise PE avec 2,00% et la Moyenne Entreprise ME avec 0,30%.

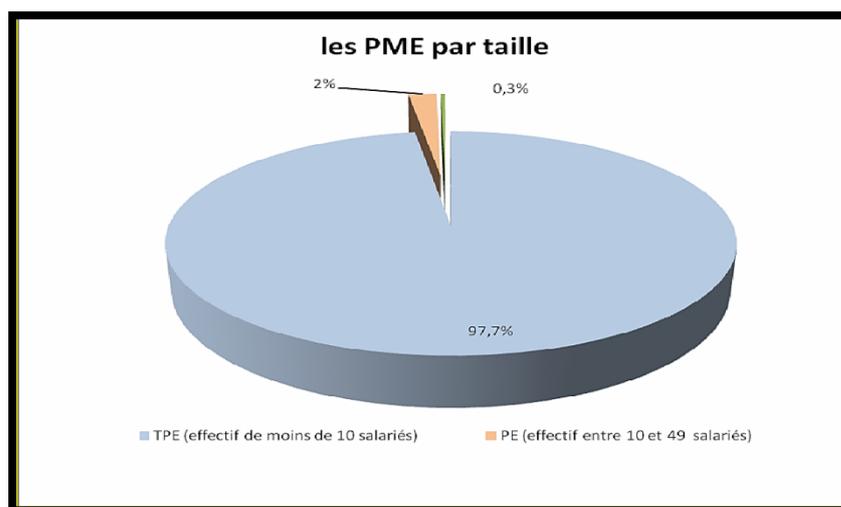
<sup>1</sup>Bulletin d'information Statistique de la PME n°33, ministère de l'industrie et des mines ; Edition novembre 2018.

**Tableau 10 : Typologie des PME**

Type des PME	Nombre de PME	(%)
<b>TPE (effectif de moins de 10 salariés)</b>	<b>1 068 027</b>	<b>97,7</b>
<b>PE (effectif entre 10 et 49 salariés)</b>	<b>21 863</b>	<b>2.00</b>
<b>ME (effectif entre 50 et 249 salariés)</b>	<b>3 280</b>	<b>0.30</b>
<b>Total</b>	<b>1 093 170</b>	<b>100</b>

Source : CNAS

**Graphique 1 : Distribution des PME par Taille**



Source : Etabli à partir du tableau précédent

### 2.2.2. Distribution par zone géographique :

Selon la répartition spatiale du Schéma National d'Aménagement du Territoire (SNAT), les PME (personnes morales) sont prédominantes dans le Nord et, à un degré moindre, dans les Hauts-Plateaux.

**Tableau 11: Concentration des PME privées (personnes morales) par région**

Région	Nbr de PME S1/2018	Taux de concentration (%)
<b>Nord</b>	438 260	<b>70</b>
<b>Hauts-Plateaux</b>	136 899	<b>22</b>
<b>Sud</b>	53 060	<b>8</b>
<b>Total Général</b>	<b>628 219</b>	<b>100</b>

Source : CNAS

La région du Nord regroupe, 438 260 PME, soit 70 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts- Plateaux avec 136899PME soit 22%, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 53 060 PME soit 8% du total.

### 2.2.3. Distribution Par nature juridique :

#### • Personnes Morales

Les PME (personnes morales) tous statuts confondus sont présentes en force dans le secteur des services qui en concentre plus de la moitié (53,82%), suivi par le secteur du BTPH (29,04%).

**Tableau 12: Répartition des PME (Personnes morales) par secteur d'activité**

Secteurs d'Activité	PME privées*	PME publiques**	Total	Part en (%)
<b>Agriculture</b>	<b>6877</b>	<b>96</b>	<b>6 973</b>	<b>1,11</b>
<b>Hydrocarbures, Énergie, Mines et services liés</b>	<b>2936</b>	<b>2</b>	<b>2 938</b>	<b>0,47</b>
<b>BTPH</b>	<b>182477</b>	<b>24</b>	<b>182 501</b>	<b>29,04</b>
<b>Industries manufacturières</b>	<b>97728</b>	<b>75</b>	<b>97 803</b>	<b>15,56</b>
<b>Services</b>	<b>338201</b>	<b>65</b>	<b>338 266</b>	<b>53,82</b>
<b>Total Général</b>	<b>628219</b>	<b>262</b>	<b>628 481</b>	<b>100</b>

\*source CNAS \*\* source ECOFIE

#### • Personnes physiques

Pour la période considérée, le nombre total des personnes physiques a atteint 464.689 PME, dont 223.195 sont des professions libérales et 241.494 sont des activités artisanales.

##### a. Professions libérales

La catégorie des professions libérales, englobe, notamment, les notaires, les avocats, les huissiers de justice, les médecins, les architectes et les agriculteurs.

Les professions libérales, au nombre 220 516, exercent à 68,80% dans l'Agriculture, 20,16% dans le secteur de la Santé et 10,05% dans la justice, tel que repris dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 13: Professions libérales par secteur d'activité (Source : CASNOS)**

	Santé	Justice	Exploitations agricoles	Total
<b>Nbr au 30.06.2018</b>	44 993	24 672	153 530	<b>223 195</b>
<b>Part en %</b>	<b>20,16</b>	<b>11,05</b>	<b>68,79</b>	<b>100</b>

Source : CASNOS

##### b. Activités Artisanales :

Durant le 1er semestre 2018, la CASNOS a enregistré une régression de 828 affiliations, ce qui porte le nombre total des artisans au 30/06/2018 à 241 494 PME.

### 2.2.4. Distribution par statut juridique et secteur d'activité :

- **PME publiques**

Les PME publiques représentent une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de 262 PME durant le 1er semestre 2018 contre 264 durant le premier semestre 2017 soit un recul de 74%. Cette baisse est due essentiellement à la restructuration de certains portefeuilles du Secteur Public Marchand (SPM). Leur effectif passe de 23 679 en 2016 à 22 073 salariés au 1er semestre 2018.

**Tableau 14: Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités**

Secteurs d'activité	1 à 9 salariés		10 à 49 salariés		50 à 249 salariés		Nbr global de PME	%	Effectif global	%
	Nbr	Effectif	Nbr	Effectif	Nbr	Effectif				
Industrie	1	1	17	529	57	7 204	75	28,63	7 734	35,04
Services	0	0	14	422	51	6944	65	24,81	7 366	33,37
Agriculture	21	107	60	1500	15	1418	96	36,64	3 025	13,70
BTPH	0	0	1	44	23	3694	24	9,16	3 738	16,93
Mines et carrières	0	0	1	42	1	168	2	0,76	210	0,95
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>108</b>	<b>93</b>	<b>2 537</b>	<b>147</b>	<b>19248</b>	<b>262</b>	<b>100</b>	<b>22 073</b>	<b>100</b>

Source : ECOFIE

Les PME publiques exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, on observe du tableau ci-dessus l'émergence du secteur de l'Agriculture avec 36.64% des PME/EPE, suivie du secteur de l'Industrie (28,64%) ensuite le secteur des Services (24,81%).

Les PME publiques industrielles emploient 35 % des effectifs du Secteur Public Marchand SPM de type PME.

- **PME Privées**

Le nombre total des PME privées à la fin du 1er semestre 2018 est de 1 092 908. Elles sont concentrées au niveau du secteur des services (le transport en particulier), l'Artisanat et le BTPH (le Bâtiment en particulier).

Tableau 15 : Répartition des PME privées par secteur d'activité

Secteurs d'Activité	Nombre	Part en (%)
Agriculture	6877	0,629
Hydrocarbures, Énergie, Mines et services liés	2936	0,269
BTPH	182477	16,696
Industries manufacturières	97728	8,942
Services y compris les professions libérales	338201	51,367
Artisanat	241 494	22,096
<b>Total Général</b>	<b>1 092 908</b>	<b>100,00%</b>

Source : CNAS, CASNOS

### 3. Les forces et faiblesses des PME :

L'importance de la PME vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts et d'avantages irremplaçables, d'autant plus que ces qualités sont inexistantes chez les grandes entreprises. Néanmoins, à cause de sa petite taille, la PME est confrontée à plusieurs difficultés qui sont à l'origine de sa faiblesse.

Dans ce qui suit, on va essayer de maitre le point sur les plus importantes forces et faiblesses des PME.

#### 3.1. Les forces des PME :

Certaines entreprises déclinent mais beaucoup d'entre elles résistent de manière assez remarquable. Ceci peut être expliqué par les conditions suivantes :

Elles ont un statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elles évoluent ; la petite entreprise subit l'environnement en adaptant, en inventant de nouvelles conditions et de nouvelles bases de compétitivité ;

Deux compétences distinctives qui leur permettent de créer des bases de compétitivité spécifiques : la flexibilité et l'interactivité ;

- **La flexibilité:** s'apprécie d'abord au regard des décisions à prendre, on dira que l'on a une certaine flexibilité dans l'utilisation des ressources dont on dispose et dans les fins que l'on se propose lorsque plusieurs solutions sont possibles : cela implique que notre système de décision ait plus de variétés que le système de référence.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Ibid, P 32.

• **L'interactivité** : selon les rapports d'Olivier Williamson au cours des années 80, l'interactivité est présentée comme une voie stratégique, découlant d'une spécialisation dans la « chaîne de valeurs » pour l'entreprise.

- Elles sont considérées comme une cellule de richesse ;
- Une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, d'absorption de chômage, etc. ;
- Leurs coûts salariaux sont beaucoup moins élevés que dans les grandes entreprises, quoique, elles ont amorti les effets de crise au cours des dernières années ;
- Dans la mesure où la petite entreprise recherche naturellement la flexibilité, le recours à la productique serait donc approprié (absorption du progrès technique) ;
- Les PME sont plus innovatrices dans le secteur de la « High Tech ».<sup>1</sup>

On peut également énumérer de nombreux points forts de cette forme d'entreprise comme suit :

• Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise. Cependant, dans une phase d'expansion qui pourrait entraîner des modifications de sa structure, la PME devra faire en sorte que ces coûts soient absorbés par les ventes futures ;

• Le caractère plus direct et plus flexible du management de la PME lui permet une adaptation de travail à chaque personnalité. Le travailleur est susceptible de remplir plusieurs rôles, et de varier ses occupations. Il peut ainsi se former et élargir son expérience ;

• Les niveaux hiérarchiques étant souvent très réduits, les processus de décisions sont plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.<sup>2</sup>

• Dans les PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions<sup>3</sup> ;

• Le fait que la PME soit moins bureaucratique que la grande entreprise, lui permet de s'adapter plus facilement aux changements du marché, de l'environnement extérieur.

---

<sup>1</sup>Ibid, P 33.

<sup>2</sup>Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, « ECONOMIE D'ENTREPRISE : LA STRATEGIE DES PME », 2005, p2.

<sup>3</sup>Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, op cit, p2.

- La fluidité de la circulation de l'information : le nombre réduit des employés de la PME, rend la communication entre ses dirigeants très fluide, augmentant ainsi les potentialités de concertation, de réactivité et de l'adaptation aux changements de l'environnement.
- La concentration de l'effort : en général, la PME n'a qu'un marché ou un segment de marché qu'elle peut maîtriser, ce qui lui donne en permanence une vision nette de son évolution et lui permet de réaliser la meilleure adéquation produit / marché.

### 3.2. Les faiblesses des PME :

En plus du fait que les grandes entreprises disposent d'avantage de compétitivité et bénéficient des économies d'échelles, les PME ont à faire face à des faiblesses spécifiques que l'on peut résumer dans les points suivants :

#### 3.2.1. Problèmes liés à la taille :

La taille de la PME peut aussi être un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit. La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important.<sup>1</sup>

#### 3.2.2. Les difficultés financières :

À cause de son caractère familial, et des réticences des établissements financiers à leur prêter de l'argent, les PME ont souvent des difficultés à trouver des capitaux tant pour leur démarrage que pour leur croissance. En effet, les PME éprouvent des difficultés à accéder aux crédits bancaires, en raison du faible niveau de fonds propres, le risque élevé et l'absence de garantie présentées aux banquiers. Ces derniers refusent le plus souvent de financer ce type d'entreprises.

De plus, l'absence d'un marché financier dynamique fait que les grandes entreprises drainent la majorité des ressources des banques. D'autant plus que les formules de financement adaptées aux PME ne sont pas à la hauteur.<sup>2</sup>

#### 3.2.3. Les problèmes de gestion :

Le problème de gestion est un problème récurrent dans la quasi-totalité des pays en voie de développement. La PME est gérée par son propriétaire dans la plus parts des cas, hors, ce propriétaire n'est pas forcément quelqu'un de compétent, ou quelqu'un qui a une bonne

<sup>1</sup>Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, op cit, p3.

<sup>2</sup><http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/> , consulté le 11/4/2019.

formation, et même s'il l'était, il ne peut pas à lui seul diriger toute l'entreprise, c'à-d, assurer à la fois l'administration, le marketing, les recherches, le financement...etc.

La plupart des défailances vécues par les PME résultent de la négligence de nouvelles techniques de gestions mises à leur disposition. La centralisation des pouvoirs limite largement l'expansion et même la survie de l'entreprise.<sup>1</sup>

### **3.2.4. Problèmes liés aux nouvelles technologies :**

Robert Wtterwulge a cité un point faible qui concerne l'adoption des nouvelles technologies par les PME ; « Les PME sont défavorisées dans l'accès aux nouvelles technologies à cause des imperfections de marché auxquelles elles sont confrontées. Le cloisonnement du marché financier, l'information imparfaite sur le marché de nouvelles technologies, la faible mobilité du facteur humain,... ainsi que le cout du traitement de l'information par les nouvelles technologies constituent une série de freins pour ces entreprises.<sup>2</sup>

### **3.2.5. Autres difficultés :**

La PME éprouve des difficultés à élargir son marché, elles restent cantonnées dans les marchés locaux, soit à cause de l'insuffisance de leurs moyens, soit pour assurer le contrôle des marchés.

En plus des difficultés financières et des problèmes de gestion, les PME font face à une insuffisance de personnel qualifié (ingénieurs et chercheurs surtout) capable au sein de l'entreprise de suivre ou initier une recherche industrielle. Et une mauvaise connaissance du marché de l'entreprise ou de son évolution future.<sup>3</sup>

La PME est confrontée à des difficultés qui mettent leur pérennité en danger, ces difficultés peuvent être résumées en ce qui suit : <sup>4</sup>

- une capitalisation insuffisante qui ne leur permet ni de financer leurs activités, ni d'être éligibles à des crédits bancaires ;
- l'absence de règles de gestion, ce qui compromet leur compétitivité et dissuade les banques de leur accorder des financements ;
- une culture de fermeture sur l'expertise externe et les partenariats possibles, favorisée sans doute par une culture de l'autarcie due à leur structure familiale voire unipersonnelle ;

<sup>1</sup><http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>, consulté le 11/4/2019.

<sup>2</sup>R. WITTERWULGHE, op. cit., 1998, p119.

<sup>3</sup>J. LACHMANN, « Financer l'innovation des PME », Ed Economica, paris, 1996, p22.

<sup>4</sup>Code algérien de gouvernance d'entreprise, version finale, 04/01/2009, p13.

- la difficulté à pérenniser leur existence au cours du processus de succession ou de transmission. Pour peu que le fondateur, qui cumule à la fois le statut d'actionnaire unique ou principal et le rôle de manager disposant de tout le pouvoir décisionnel, décède ou doive prendre sa retraite, c'est toute l'entreprise qui est perturbée

- La PME peut également rencontrer des problèmes de financement liés à son développement. En effet, les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grands groupes ;

- En cas d'évolution, la PME peut rencontrer des rigidités au changement. Dans une PME, les salariés ont des évolutions de carrière (verticales et horizontales) moins importantes que dans les grandes entreprises. Un changement pourrait les conduire à assumer des nouvelles fonctions pour lesquelles ils ne sont pas formés et ainsi modifier le climat social.

### Conclusion du chapitre 2

Nous avons vu dans ce deuxième chapitre que la première difficulté rencontrée lors d'une étude portée sur les PME est la définition de cette dernière. En effet, ce secteur n'a rien d'homogène puisqu'on compte les très petites entreprises, les petites, les moyennes, les travailleurs autonomes, les artisans, etc.

Les définitions qui ont été attribuées à ce type d'entreprises, qu'elles soient quantitatives ou qualitatives, varient d'un pays à un autre, et d'une industrie à une autre, mais cela ne les empêche pas d'avoir des caractéristiques communes, comme le caractère familiale, et le fait qu'elles soient dirigées par son propre propriétaire.

Grace à sa petite taille, la PME bénéficie de quelques atouts qui lui sont propre, tels le caractère direct et flexible du management, la facilité de la communication et la rapidité de la circulation de l'information.

Aujourd'hui, les PME ont une place importante dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, puisque ces entreprises sont considérées, non seulement comme des entreprises ayant une importante capacité d'adaptation et d'innovation, mais surtout comme des acteurs important dans la création de l'emploi et de la valeur ajoutée.

En Algérie, les 1 093 170 PME enregistrées la fin du premier semestre de l'année 2018, participent fortement à la croissance et au développement économique du pays, par la création d'emplois, de la valeur ajoutée et par la participation à la distribution des revenus.

Les PME ont à faire face à plusieurs contraintes, qu'ils soient liés à la petite taille, à la gestion, aux nouvelles technologies, ou à d'autres raisons, le problème majeur réside dans la difficulté de financement.

Pour en savoir plus sur le financement des PME, nous allons tenter d'étudier le processus d'octroi de crédit au niveau des banques classiques et islamiques afin de cerner les similitudes et les points de divergences entre les deux mécanismes qui pourraient constituer un indicateur qui faciliterait aux petites et moyennes entreprises l'accès au financement tout en comblant leurs besoins.

**Chapitre 3 :**  
**Étude comparative entre les modes  
de financement d'AL BARAKA  
d'Algérie et la Banque Nationale  
d'Algérie**

### **CHAPITRE 3 : ETUDE COMPARATIVE ENTRE LES MODES DE FINANCEMENT D'AL BARAKA D'ALGERIE ET DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

Après avoir défini et étudié les différents concours proposés par la banque classique et islamique à sa clientèle, en l'occurrence des petites et moyennes entreprises dans la première partie théorique, nous essaierons tout au long de cette seconde partie d'analyser les principales phases d'étude menées par le banquier pour l'octroi d'un crédit au sein de ces deux établissements de crédits.

Comme Il ne lui suffit pas de mettre à la disposition aux PME les différents modes de financement ayant pour but de satisfaire leurs besoins, l'art du banquier ; que ce soit au niveau de la banque islamique ou classique , est d'apprécier et évaluer, de la manière la plus précise, le risque inhérent à tout concours sollicité et définir au préalable les raisons de ces besoins qui vont orienter et justifier sa décision en matière d'octroi de crédit.

Dans cette optique, le banquier devra s'intéresser à tout document ou toute information susceptible de lui permettre une appréciation minutieuse du demandeur de crédit et de son environnement. C'est ainsi que toute demande de crédit présentée donne lieu à la mise en place d'une longue procédure débutant par la constitution d'un dossier et s'achevant par la décision finale. Cela passe par l'étude des divers paramètres permettant de déterminer les besoins réels de l'entreprise, de cerner la moralité et la compétence de ses dirigeants, son niveau de performance, sa capacité à faire face à la concurrence, son aptitude à honorer ses engagements et par la même d'évaluer les risques.

Cependant, l'approche du risque diffère selon qu'il s'agisse d'un crédit d'exploitation ou d'investissement. Quand il s'agit d'un crédit d'exploitation, le banquier s'intéresse beaucoup plus à l'équilibre financier, à la solvabilité à court terme de l'entreprise et sa capacité à faire face à ses engagements.

Ce n'est qu'au terme de cette étude approfondie que le banquier se prononce pour un accord ou un refus de financement.

Tout au long de cette seconde partie, nous allons présenter la démarche à suivre pour le montage et l'étude d'un dossier de crédit, d'une part au sein de la banque islamique AL BARAKA Algérie et d'autre part au niveau de la banque classique la Banque Nationale d'Algérie.

## Chapitre 03 : Étude Comparative Entre Les Modes De Financement D'al Baraka D'Algérie Et La Banque National D'Algérie

---

Ainsi, notre travail sera divisé en trois sections ; la première aura pour but de définir le mécanisme que s'approprie la banque islamique pour attribuer un crédit d'exploitation à une PME, une seconde section qui se fera de la même manière quant à la banque classique et ce, dans l'unique but de desceller les points de convergences et divergences entre les deux démarches à l'issue d'une comparaison qui se fera dans la troisième section.

## **SECTION 1 : MECANISME D'OCTROI D'UN CREDIT AU NIVEAU DE LA BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE**

### **1. Présentation d'AL BARAKA d'ALGERIE :**

La banque AL Baraka d'Algérie fait partie du Groupe AL Baraka. À cet effet nous avons jugé nécessaire de donner au préalable une vue d'ensemble sur le groupe.

#### **• Historique du groupe Al BARAKA :**

Al Baraka Banking Group (ABG) est une banque de gros islamique agréée par la Banque centrale de Bahreïn et est cotée à la Bourse de Bahreïn et à Nasdaq-Dubai. C'est un groupe bancaire islamique international de premier plan qui offre des services uniques dans des pays comptant une population d'environ un milliard d'habitants. Il est noté BBB à long terme et A3 à court terme par l'Islamic International Rating Agency et BB (long terme) / B (court terme) par l'agence Standard & Poor's.

ABG et ses unités offrent des services bancaires aux particuliers, aux entreprises, de trésorerie et d'investissement, en stricte conformité avec les principes de la charia islamique. Le capital autorisé d'ABG est de 2,5 milliards de dollars US.

Le Groupe dispose d'une large présence géographique sous la forme de filiales bancaires et de bureaux de représentation dans 17 pays qui, à leur tour, fournissent leurs services à travers plus de 695 agences regroupés dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 16 : Le réseau du Groupe AL Baraka à l'échelle internationale**

Nom de la banque	Pays	Nombre d'agences	Date de création
<b>Jordan Islamic Bank</b>	<b>Jordanie</b>	<b>97</b>	<b>1978</b>
<b>Al Baraka Bank Egypt</b>	<b>Egypte</b>	<b>31</b>	<b>1980</b>
<b>Al Baraka Bank Tunisia</b>	<b>Tunisie</b>	<b>34</b>	<b>1983</b>
<b>Al Baraka Bank Sudan</b>	<b>Soudan</b>	<b>27</b>	<b>1984</b>
<b>Al Baraka Islamic Bank</b>	<b>Bahrain</b>	<b>8</b>	<b>1984</b>
<b>Al Baraka Turk Participation Bank</b>	<b>Turquie</b>	<b>212</b>	<b>1985</b>
<b>Al Baraka Bank Limited</b>	<b>Afrique du Sud</b>	<b>12</b>	<b>1989</b>
<b>Banque Al Baraka D'Algérie</b>	<b>Algérie</b>	<b>30</b>	<b>1991</b>
<b>Al Baraka Bank Lebanon</b>	<b>Liban</b>	<b>7</b>	<b>1991</b>
<b>Al Baraka Banking Group</b>	<b>Bahrain</b>	<b>1</b>	<b>2002</b>
<b>Itqan Capital</b>	<b>Arabie saoudite</b>	<b>1</b>	<b>2007</b>
<b>Al Baraka Banking Group Representative office, Indonesia</b>	<b>Indonésie</b>	<b>1</b>	<b>2008</b>
<b>Al Baraka Bank Syria</b>	<b>Syrie</b>	<b>14</b>	<b>2009</b>
<b>Al Baraka Bank (Pakistan) Limited</b>	<b>Pakistan</b>	<b>224</b>	<b>2010</b>
<b>Al Baraka Banking Group Representative office, Libya</b>	<b>Libye</b>	<b>1</b>	<b>2011</b>
<b>Bti Bank</b>	<b>Maroc</b>	<b>4</b>	<b>2017</b>

Source : [www.albaraka.com](http://www.albaraka.com) , consulté le 16/02/2019 à 15h.

### 1.1. Création et évolution de la banque AL Baraka d'Algérie :

La banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA. La banque a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991 et dispose actuellement de 30 agences à travers le pays.

Ses actionnaires sont la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (Algérie) et le groupe ABG. Régie par les dispositions de la Loi n° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la monnaie et le crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la Chari'a islamique.

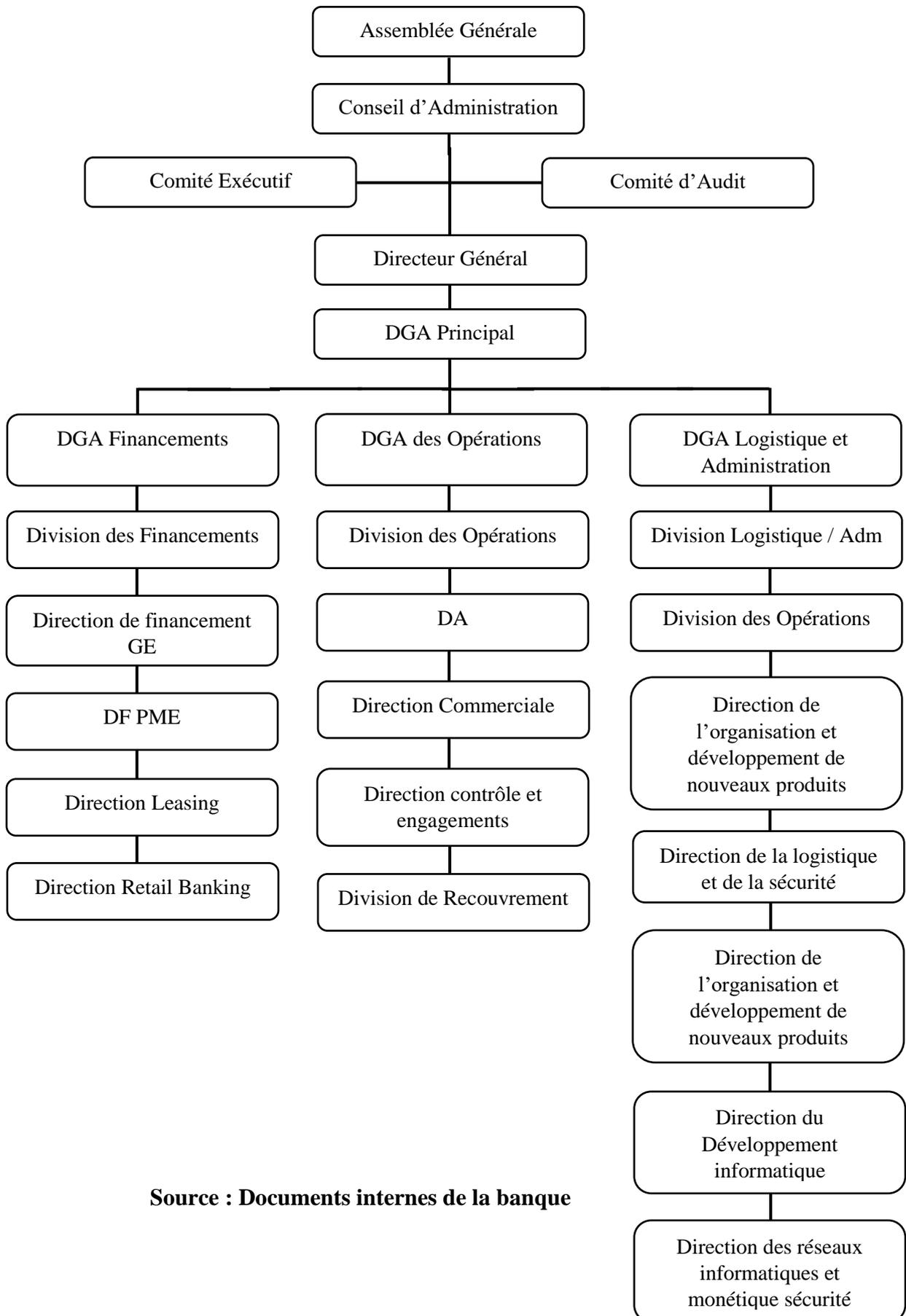
Les faits saillant ayant marqué l'histoire de la banque Al Baraka d'Algérie sont les suivants :

- **1994** : Stabilité et équilibre financier de la banque.
- **1999** : Participation à la création de la société d'assurance Al Baraka Oua al Amane.
- **2000** : Classement au premier rang parmi les établissements bancaires à capitaux privés.
- **2002** : Redéploiement de la banque sur de nouveaux segments de marché en l'occurrence ceux des professionnels et des particuliers.
- **2003** : Création de la filiale promotion « Dar el Baraka » au capital social de 1.550.000.000 DA
- **2006** : Augmentation du capital de la banque à 2.500.000.000 DA.
- **2009** : Deuxième augmentation du capital de la banque à 10.000.000.000 DA.
- **2015** : Création de l'institut de Recherche et de Formation en Financement Islamique
- **2015** : Création de la filiale « SATEC IMMO » avec un capital social de 15.000.000 DA.

### **1.2. Organisation de la banque AL Baraka d'Algérie :**

L'évolution continue de l'activité de la banque et le développement des exigences du marché ont conduit cette dernière à adopter la structure organisationnelle suivante :

Figure 14 : Organigramme de la direction générale d'AL BARAKA Algérie



Source : Documents internes de la banque

### 1.3. Missions, valeurs et visions de la banque :

#### 1.3.1. Les missions et objectifs de la banque AL Baraka d'Algérie :

- Répondre aux besoins financiers des communautés à travers le monde par l'éthique des affaires conformément à la religion musulmane, mettre en application les plus hauts standards professionnels et partager les bénéfices avec les clients, le personnel et les actionnaires qui contribuent au succès de la banque ;
- Réaliser des bénéfices Hallal à travers la mobilisation des ressources et leur utilisation selon les préceptes de la Chari'a, conformément aux normes d'investissement licites et d'utilité économique et sociale reconnue ;
- Se constituer un portefeuille de participation dans les entreprises existantes ou par la contribution à leur création ;
- Veiller en permanence à la régularité des opérations prises en charge et à la bonne gestion des portefeuilles constitués ;
- Établir des relations avec les banques classiques en respectant les fondements de la Charia.

#### 1.3.2. Les visions de la banque AL Baraka d'Algérie :

La banque oriente sa stratégie autour du fait que la société a besoin d'un système financier éthique et équitable : un système qui récompense les efforts et œuvre dans le cadre du développement de la communauté.

#### 1.3.3. Les valeurs de la banque AL Baraka d'Algérie :

- **Le partenariat** en tissant des liens solides et des relations durables avec les clients et le personnel.
- **La persévérance** en ayant recours l'énergie et la volonté nécessaires pour améliorer la vie des clients, pour le plus grand bien de la société.
- **Proximité** en respectant les communautés et clients servis par la banque à travers l'hospitalité et la chaleur de leur accueil.
- **Quiétude** en assurant à ses clients que leurs affaires sont gérées selon les plus hauts standards éthiques.
- **Contribution sociale** en faisant appel à la banque, les clients contribuent positivement à une société meilleure ; leur croissance et celle de la banque profitent au monde qui les entoure.

### **1.4. Le principe et fondement de l'activité de la banque :**

Le principe fondamental du Banking Islamic repose sur l'intervention directe de la banque dans les transactions financées par celle-ci. La rémunération qu'elle perçoit se justifie soit par la qualité de copropriétaire, aux résultats du projet financé (pertes ou profits) dans le cas d'un contrat de Moudharaba ou Moucharaka. Soit par la prestation de commercialisation ou de location de biens préalablement acquis par elle, dans le cas d'un contrat de Mourabaha, Idjar (Leasing/ location-vente) ou d'un Salam. Soit par la fabrication/ construction de biens meubles ou immeubles par ses soins ou par des tiers, dans le cadre d'un contrat de Istisna'a.

La règle générale est que la monnaie, n'est, du point de vue islamique, qu'un simple intermédiaire et instrument de mesure dans les échanges de produits. Même si en parallèle, elle assure une fonction de réserve de valeur, elle ne peut produire de surplus que dans la mesure où elle est transformée préalablement en bien réel.

Donc, la marge bancaire n'est considérée comme licite par la Chari'a islamique que dans la mesure où elle est générée par l'une des activités suivantes : Vente- Participation- Location- Fabrication.

Les institutions financières islamiques ont une double vocation commerciale et financière. Loin de se cantonner dans la mission classique d'intermédiation financière, elles interviennent dans les activités de création, transformation et commercialisation des richesses en tant que parties prenantes à part entière.

Cette double vocation est illustrée sur le plan juridique par l'existence de deux types de clauses dans les contrats de financement régissant la relation entre la banque islamique et ses partenaires : les clauses financières fixant le montant, la durée et les conditions générales d'utilisation et de renouvellement de la ligne de financement ; les clauses commerciales, fixant les modalités de la transaction et/ou opération effectuée dans le cadre de la ligne de financement précitée.

### **2. Les produits proposés par AL BARAKA d'ALGERIE :**

La banque participative AL Baraka d'Algérie regroupe ses offres de financements dans quatre grandes rubriques :

### 2.1. Les financements d'exploitation :

#### • Préfinancement d'exportation :

La banque propose cette solution aux clients pour qu'ils puissent engager des frais préalablement à leurs opérations d'exportation tout en soulageant leur trésorerie.

Le préfinancement d'exportation est accessible aux clients disposant d'un compte courant et exerçant une activité d'exportation et les finance jusqu'à 80% du montant des dépenses liées à l'opération d'exportation. Ceci peut se faire par le biais de l'établissement des contrats Mourabaha ou Salam.

#### • Financement de marché nanti :

Ce type d'offre est destiné aux clients ayant besoin de s'approvisionner pour la réalisation d'un Marché ou détenant des créances sur le marché en question.

Le financement de marché nanti est accessible aux clients de la Banque disposant d'un compte courant. Le nantissement du marché est au profit de la banque finançable à hauteur de 80 % ce qui permet aux demandeurs d'alléger leur trésorerie et de bénéficier d'un gain de temps. La banque peut le faire par le biais des contrats Mourabaha et Salam.

#### • Financement des créances nées :

Cette offre concerne les clients qui visent à soulager leur trésorerie et qui détiennent des créances sur des tiers (administrations publiques ou autres clients).

Le principe repose sur un engagement de l'Administration ou autres organismes d'assurer le règlement en faveur de la banque qui, à son tour finance jusqu'à 80% du montant des créances dues soit par le contrat Mourabaha ou Salam.

#### • Financement de marchandise destinée à la revente :

Dans le but de financer les entreprises pour la constitution des stocks et marchandises destinées à la revente en l'état.

Cette solution est accessible aux clients de la Banque disposant d'un compte courant, en les finançant à hauteur de 80% de la valeur des stocks avec possibilité de renouvellement (Revolving). Cette opération est envisageable par la Mourabaha ou le Salam.

#### • Financement de matières premières et produits semi-finis :

Dans le but de financer les entreprises lors de la constitution des stocks (matières premières et produits semi-finis).

Cette solution est accessible aux clients de la Banque disposant d'un compte courant, en les finançant à hauteur de 80% de la valeur des stocks avec possibilité de renouvellement (Revolving). Cette opération est envisageable par la Mourabaha ou le Salam.

### 2.2. Les financements d'investissement :

- **Financement par leasing :**

Ce contrat est proposé aux professionnels désirant acquérir du matériel professionnel, des véhicules ou encore un bien immobilier à usage professionnel sans faire peser une charge supplémentaire à leur bilan.

Le contrat Ijar est un outil qui contribue à développer et moderniser l'activité d'une société et est accessible aux clients de la Banque disposant d'un compte courant.

La banque participe au financement jusqu'à 80% du coût global de l'investissement avec un délai de remboursement allant jusqu'à 5 ans et offre la possibilité d'octroi d'un différé de remboursement avec transfert de propriété automatique à la fin de la durée de remboursement.

- **Financement classique des investissements :**

Les clients ayant besoin d'un financement à moyen terme pour leur projet d'investissement dans le cadre d'une création, d'une modernisation ou d'une extension de leurs entreprises.

La banque octroie un financement plafonné à 70% du coût global de l'investissement.

Pour une durée de financement jusqu'à 5 ans avec possibilité d'octroi d'un différé de paiement adapté à chaque cas et une mobilisation du financement dès le recueil des garanties.

Le financement des investissements peut se faire en optant pour les Mourabaha, Istisna'a, Moucharaka, Salam qui sont des moyens fiables pour la concrétisation des projets.

### 2.3. Les financements par engagement (signature) :

- **Caution de restitution d'acomptes :**

Dans le cadre d'une collaboration avec une administration qui demande au client une caution de la Banque pour consentir des acomptes sur le montant global du marché obtenu.

La caution est accessible aux clients de la Banque disposant d'un compte courant et ayant obtenu un marché public par adjudication. Elle donne un accès facile aux avances réclamées à l'Administration tout en soulageant considérablement la trésorerie et permet ainsi la réalisation du marché dans de bonnes conditions financières.

- **Caution de bonne exécution :**

En guise de garantie à l'Administration la bonne exécution d'un marché public obtenu par adjudication.

La banque offre cette caution qui est accessible aux clients de la Banque disposant d'un compte courant et ayant obtenu un marché public par adjudication.

La validité de la caution de bonne exécution demeure jusqu'à l'aboutissement des travaux liés au marché obtenu par adjudication. Elle assure une crédibilité et grande marge de manœuvre auprès de l'administration et constitue un soutien pour la réalisation des travaux du marché.

- **Caution de soumission :**

Pour les entreprises désirant introduire leur candidature à l'adjudication d'un Marché et garantir leur engagement auprès de l'Administration.

La banque délivre une caution de soumission aux clients de la Banque disposant d'un compte courant pour appuyer leur candidature.

### **2.4. Les financements de véhicules :**

Le contrat Ijar (leasing) est proposé aux particuliers ou professionnels pour l'obtention d'un véhicule neuf à usage professionnel ou personnel.

Ce produit est accessible aux clients ou non clients de la Banque ayant la qualité d'entreprises, professions Libérales, Artisans et Commerçants qui leur garantie un financement atteignant les 70% du prix d'acquisition pour un délai de remboursement allant jusqu'à 48 mois fixé selon les capacités de remboursement (cash-flow).

### **3. Etude de cas d'un dossier d'exploitation :**

Le processus d'octroi d'un crédit d'exploitation au niveau d'une banque islamique suit un enchaînement d'étapes d'analyses rigoureuses et approfondies des différentes situations économiques, financières de l'entreprise ; de par la présentation détaillée de l'entreprise incluant sa situation, ses besoins et engagements actuels mais également de l'étude de marché (rentabilité, analyse financière, risques et besoins en crédit).

Nous présenterons dans ce qui suit les différentes étapes de ce processus :

#### **3.1. La constitution d'un dossier de crédit d'exploitation :**

Il s'agit du montage d'un dossier de crédit suit à la demande de financement de l'entreprise signée par la personne habilitée et authentifiée par l'agence et à la présentation des documents relatifs au crédit d'exploitation.

Les clients importants pour la banque AL BARAKA peuvent déposer leurs dossiers de crédit au niveau de la direction générale, sans passer par l'agence. La banque leur soulage cette procédure en guise de fidélisation.

Les documents à fournir sont de types : juridiques et administratifs, techniques et économiques, comptables, financiers, fiscaux et parafiscaux

### **3.1.1. Les documents juridiques et administratifs :**

- Les statuts et statuts modificatifs des personnes morales pour connaître l'évolution de l'entreprise sur le plan juridique ;
- Une copie du registre de commerce certifiée ;
- Présentation de la société, pour les nouvelles demandes de crédit.

### **3.1.2. Les documents techniques et économiques :**

- Plan de trésorerie permettant de cerner le besoin réel de la PME ;
- Planning d'importation pour les opérations d'importation afin d'estimer la politique d'approvisionnement ;
- Pour le financement des marchés, un plan de financement doit être établi et une présentation d'une copie du marché signé entre les deux parties de la qualification de l'entreprise de réalisation, ainsi que, les moyens techniques et matériels.

### **3.1.3. Les documents comptables et financiers :**

- Les bilans fiscaux et tableaux de compte des résultats (TCR) antérieurs pour confirmer ce que l'entreprise a réellement déclaré au fisc ;
- Situation comptable récente et prévisionnelle avec explication des comptes ;
- Déclaration de la G50 pour la situation comptable dans le but de vérifier les bilans et contrôler les chiffres d'affaires mensuels ;
- Les bilans et TCR prévisionnels.

Dans le cas où le demandeur de fonds détient plusieurs affaires en exploitation, ou dans le cas d'une extension, il y'a lieu de demander :

- Le rapport du commissaire aux comptes pour s'assurer de la fiabilité et certification des comptes ;
- Bilan fiscal ;
- Statut de création et statut modificatif.

### **3.1.4. Les documents fiscaux et parafiscaux :**

- La carte fiscale qui prouve que l'entreprise est enregistrée au niveau des impôts ;

- L'extrait de rôle apuré, renouvelé tous les 3 mois pour vérifier si elle n'est pas endettée au niveau du fisc ;
- L'attestation de mise à jour de la caisse sociale CNAS et CASNOS tous les 3 mois pour s'assurer que l'entreprise s'acquitte de ces charges sociales et si sa trésorerie peut y faire face en cas de redressement.

### 3.2. Présentation détaillée de l'entreprise et de son activité :

La banque se base sur les documents juridiques et administratifs pour effectuer une analyse rétrospective et faire ressortir les éléments relatifs à la date de création de l'affaire, raison sociale, le capital social, les engagements des dirigeants et associés, les modifications concernant les statuts et autres changements juridiques ainsi que le domaine d'activité de l'entreprise en effectuant une étude de l'environnement du secteur d'activité.

#### 3.2.1. Présentation de l'affaire existante : cas de l'entreprise « SARL X » :

- **Historique de l'entreprise :**

L'entreprise « X », est une société familiale spécialisée dans le montage et fabrication des produits électroniques et électroménagers, créée le 25 janvier 2010 avec un capital social modifié le 15 juillet 2013 estimé à 102.264.000 DA et bénéficiaire des avantages fiscaux ANDI dont le début d'activité n'est qu'en 2014.

Le siège social de l'entreprise se situe dans la zone d'activité IHADADEN dans la wilaya de Bejaia.

- **Le statut juridique de l'entreprise :**

L'entreprise « X » a été créée en 2010 sous la forme juridique d'une SARL, société à responsabilité limitée avec la participation de quatre associés à parts égales (25%). Aucun changement juridique n'a affecté le statut juridique de l'entreprise et la répartition des pourcentages en capital.

- **L'aspect organisationnel :**

La banque effectue une analyse organisationnelle des ressources humaines en entreprise sur trois niveaux : les dirigeants, l'encadrement et les employés, dans notre cas, elle se présente comme suit :

- **Les dirigeants :** la SARL « X » compte un gérant et un cogérant.
- **L'encadrement :** à partir des informations relatives au directeur financier, commercial et technique.
- **Les employés :** l'effectif déclaré au 30 avril 2018 au niveau de la CNAS est de 115 salariés.

• **Les autres affaires des associés :** hormis la présente affaire « SARL X », les quatre associés détiennent trois autres affaires :

- **Première affaire :** sous la forme d'une SARL, créée en 1995 avec un capital social de 217 MDA réparti uniformément entre les associés, et un nombre de salariés à hauteur de 310. Elle se spécialise dans l'importation, le montage, la distribution et la maintenance d'équipement informatique, électroménager et le mobilier.
- **Deuxième affaire :** sous la forme d'une SARL, créée en 2008 avec un capital social de 139,83 MDA et œuvre dans le secteur des bâtiments et travaux publics (BTP).
- **Troisième affaire :** avec un capital de 20.1 MDA et présente dans le montage électronique.

### 3.2.2. L'étude économique de l'activité de l'entreprise :

L'étude fera l'objet d'une analyse par la banque de l'activité de l'entreprise en procédant à une approche marketing dans son ensemble à savoir :

- L'environnement socioéconomique de l'entreprise.
- Connaissance de la place du produit dans le marché.
- Les concurrents potentiels et actuels de l'entreprise (directs et indirects).
- La capacité de production.
- L'évolution des consommations intermédiaires en matière d'approvisionnement ainsi que le cycle de production.
- Connaissance du produit et de sa qualité pour l'appréciation de la demande.
- Connaissances des fournisseurs et clients.

Dans l'analyse de l'environnement économique, le banquier étudiera la branche professionnelle dans laquelle évolue l'entreprise. Dans notre cas, il s'agit du secteur de l'industrie de l'électroménager caractérisé par une forte concurrence, dans le but de déterminer si le secteur concerné par l'activité de l'entreprise est porteur, en stagnation ou en régression et ce à partir des données économiques relevant de la situation des entreprises du même secteur d'activité.

### 3.3. Relation entre la banque et l'entreprise :

La banque établit la relation à entretenir avec l'entreprise, pour cela elle se base sur les critères suivants :

- **L'ancienneté de la relation :**

L'entreprise « X » est entrée en relation avec la banque AL BARAKA en 2014 et a bénéficié des financements suivants :

- Leasback immobilier d'un montant de **107 MDA** sur un terrain avec construction situé à EL Kesour évalué par la DEI (direction d'expertise immobilière) à hauteur de **107,04 MDA** (le bien à acquérir au nom de la banque).

La banque a mis en place le Leasback, qui est un financement à moyen terme pour rééquilibrer le fond de roulement de l'entreprise. Cette opération s'est faite par le rachat d'un bien (terrain) de l'entreprise « X » par la banque pour lui établir un contrat de location de ce dernier avec des modalités de remboursements souples afin d'alléger sa trésorerie.

- Crédit Documentaire (CREDOC) d'un montant de **180 MDA** à relayer à 100 % par MOUSSAWAMA CT de **180 MDA**.

- Ligne SALAM CT de **30 MDA**

- **Les mouvements confiés :**

Le banquier fait ressortir le montant du chiffre d'affaires mensuel confié à ses guichets à travers un état mensuel du compte client pour donner le degré de centralisation de l'entreprise au niveau de la banque.

L'analyse des mouvements confiés de l'entreprise « X » est effectuée selon le tableau ci-dessous :

**Tableau 17 : Chiffres d'affaires et mouvements confiés (U : MDA)**

Exercice	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>CA</b>	0	0	173	343	743	751
<b>Évolution CA</b>	0	0	0	98 %	116 %	1 %
<b>Flux</b>	0	0	0	159	553	663
<b>Flux en %</b>	0	0	0	46 %	74 %	88 %

**Source : Documents internes de la banque**

Il est à noter que le pourcentage des mouvements confiés à la banque Al Baraka se calcule par la formule suivante :

$$\text{Flux en \% (annuel)} = \frac{\text{la part du CA de l'année N confié à la banque}}{\text{le CA de l'année N}} * 100$$

À travers l'analyse des résultats obtenus du tableau, on remarque que la PME ne générât aucun chiffre d'affaire avant l'année 2014, ceci se justifie par le lancement de l'activité de la SARL qui ne débute qu'en 2014, par conséquent, les mouvements confiés avant 2014 sont nuls.

En revanche, à partir de l'année 2014, on constate une importante évolution du chiffre d'affaire pour les années qui suivent ainsi que les flux confiés à la banque AL BARAKA qui suivent la même cadence pour arriver à un montant de 348 MDA au 27 août 2018.

De ce fait, l'entreprise commence à confier de plus en plus son chiffre d'affaire et gains à la banque Al Baraka au détriment des autres banques dans lesquelles elle est domiciliée. Ceci représente un indice de bonne relation entre la banque islamique et l'entreprise « X ».

### • Les incidents de paiement :

Durant le processus décisionnel du banquier, les incidents de paiement provoqués par le client constituent parfois un élément qui influence sur la prise de décision d'octroi de crédit, ces incidents englobent :

- Le non-paiement d'une traite à échéance.
- Les émissions de chèques sans provisions
- Le non remboursement d'une créance privilégiée.

### 3.4. Présentation générale du projet (objet de financement) :

L'entreprise « X » sollicite la banque AL BARAKA D'ALGERIE dans le cadre d'un renouvellement de sa ligne de CREDOC d'un montant de **173 MDA** à relayer à 100 % par Moussawama de **173 MDA** et de sa ligne SALAM CT d'un montant de **37 MDA** nécessaires à son activité pour lui permettre de réaliser une extension de son unité de montage par l'acquisition d'une nouvelle chaîne de montage et d'assemblage pour toutes les gammes.

#### 3.4.1. La vérification des documents fournis et collecte d'informations :

- La banque procède à la vérification de la conformité des documents présentés par l'entreprise et s'assure de la viabilité de cette affaire en effectuant des visites et établissement des rapports de constatation des locaux de l'entreprise.

- Elle procède également à des entretiens avec son client pour le questionner sur la situation actuelle de l'entreprise ou pour justifier les informations recueillies dans le dossier constitué.

- La consultation de la centrale des impayés : ce système centralise et regroupe au niveau de toutes les banques les informations relatives aux incidents de paiements de chèques et interdictions de chèques frappées sur toutes les entreprises concernées. La banque procède à la vérification de l'entreprise en question.

- La consultation de la centrale des risques : ce système centralise et regroupe toutes les informations concernant les crédits octroyés par les différentes banques et établissements de crédit afin de cerner les autres engagements et dresser la situation d'endettement de l'entreprise avant d'établir la décision d'octroi d'un crédit ou pas, et ce, sous l'autorisation du client.

Dans notre cas, la centrale des risques n'a pas pu fonctionner pour procéder à la vérification de la SARL « X », il a donc fallu se référer à l'ancienne consultation. Il en résulte

que celle-ci s'est engagée en plus d'un leasing (encours de 5 MDA) accordé par la banque BNP Paribas.

### 3.5. Étude financière du projet et méthodes d'évaluation :

L'analyse financière se définit comme « un ensemble de concepts, de méthode et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière de l'entreprise, aux risques qui l'affectent, aux niveaux et à la qualité de ses performances »<sup>1</sup>.

Afin de donner suite à la demande de renouvellement de lignes de crédits d'exploitation, une analyse financière de la situation de l'entreprise « SARL X » est indispensable. À cet effet, nous allons établir un diagnostic financier en reprenant les bilans et TCR de l'entreprise des quatre dernières années : 2014, 2015, 2016, 2017 et effectuer de la structure des grandeurs des bilans et des soldes de gestion afin de vérifier l'équilibre financier.

Cette analyse est basée sur les documents réels fournis par l'entreprise (Bilans, CR, Plan de trésorerie...) pour apprécier sa situation actuelle et son évolution dans le temps.

L'analyse financière adoptée par la banque AL BARAKA pour les dossiers de crédits s'article autour de la méthode STAR :

**S** : la structure, **T** : la trésorerie, **A** : l'activité et **R** : la rentabilité.

Nous allons suivre cette démarche méthodologique pour établir une analyse financière de l'entreprise « X ».

#### 3.5.1. Analyse de la structure (S) :

Dans cette étape, nous allons nous intéresser à la structure des bilans fonctionnels de l'entreprise à travers la détermination des grandes masses des bilans, la vérification de l'équilibre financier par le haut des bilans et l'analyse des ratios de structure par l'interprétation des résultats qui en découlent :

- **Élaboration des bilans fonctionnels** : en reprenant les bilans fiscaux de l'entreprise « X » pour les années 2014 ; 2015 ; 2016 et 2017.

---

<sup>1</sup>COHEN, E ; « Analyse financière », 4<sup>ème</sup> Ed, Economica, Paris, 1997, P 09.

**Tableau 18 : Passif des bilans fonctionnels (U : KDA)**

<b>Passif</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Capitaux permanents</b>	<b>313 863</b>	<b>423 088</b>	<b>504 705</b>	<b>353 671</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>106 333</b>	<b>113 008</b>	<b>153 753</b>	<b>238 139</b>
Fond social	102 264	102 264	102 264	102 264
Réserves	-	-	537	2 574
RIAffectation	-	4 069	10 207	48 915
Résultat de l'exercice	4 069	6 675	40 745	84 386
<b>DLMT</b>	<b>207 530</b>	<b>310 080</b>	<b>350 952</b>	<b>115 532</b>
Compte Courant Associés	-	-	47 890	-
Dettes à L et MT	207 530	310 080	303 062	115 532
Autres dettes à L et MT	-	-	-	-
<b>Dettes à court terme (DCT)</b>	<b>244 101</b>	<b>435 689</b>	<b>376 914</b>	<b>378 905</b>
Dettes commerciales	217 285	319 301	345 619	348 047
Dettes d'exploitation	-	-	-	-
Dettes privilégiées	3 636	3 340	16 168	17 487
Autres dettes	23 180	113 048	15 127	13 371
<b>Trésorerie passive</b>	<b>-</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>-</b>
Dettes financières	-	19	19	-
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>557 964</b>	<b>858 796</b>	<b>881 638</b>	<b>732 576</b>

Source : les documents fournis par la banque.

**Tableau 19 : Passif des bilans fonctionnels condensés (U : KDA)**

Rubriques	2014	2015	2016	2017
Capitaux permanents	313 863	423 088	504 705	353 671
Capitaux propres	106 333	113 008	153 753	238 139
DLMT	207 530	310 080	350 952	115 532
DCT	244 101	435 689	376 914	378 905
Trésorerie Passive	-	19	19	-
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>557 964</b>	<b>858 796</b>	<b>881 638</b>	<b>732 576</b>

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

**Tableau 20 : Les taux de représentation de chaque rubrique par rapport au passif.**

Rubriques	2014	2015	2016	2017
Capitaux permanents	56.25 %	49.26 %	57.24 %	48.27 %
Capitaux propres	19.06 %	13.14 %	17.44 %	32.50 %
DLMT	37.19 %	36.10 %	39.80 %	15.77 %
DCT	43.74 %	50.73 %	42.75 %	51.72 %
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

**Tableau 21 : Évolution des grandeurs du passif**

Rubriques	2015	2016	2017
Capitaux permanents	+ 34.80 %	+ 19.29 %	-29.92 %
Capitaux propres	+ 6.27 %	+ 36.05 %	+ 54.88 %
DLMT	+ 49.41 %	+ 13.18 %	-67.08 %
DCT	+ 78.48 %	-13.49 %	+ 0.53 %

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

- **Commentaire sur la structure du passif :**

- **Les capitaux permanents :**

La structure financière de l'entreprise est déséquilibrée en 2017, avec un fond de roulement négatif à l'ordre de 39,8MDA et cela, malgré le financement obtenu sous forme de leaseback, d'un montant de 107MDA en date du 09 décembre 2014, pour renforcer le haut du bilan de la société.

Cette situation est la conséquence de la politique d'investissement de la société d'une partie de ses investissements par des ressources à court terme, et d'autre part le remboursement de plus de 50% de sa dette à moyen terme.

Les capitaux permanents représentent en moyenne 52% c'est-à-dire, un peu plus de la moitié des bilans en 2014, 2015, 2016 et 2017 ; avec respectivement : 56.25 %, 49.26 %, 57.24 % et 48.27 %. Ils sont en progression pour les années 2015 et 2016 avec respectivement + 34.80 % et + 19.29 %.

- L'évolution des capitaux permanents de l'année 2015 se justifie par l'augmentation des capitaux propres qui est due à :

- Une augmentation du résultat de l'exercice 2015 qui est de 64,04%
- La réaffectation du résultat de 2014 en 2015 d'un montant de 4069 KDA

Ainsi qu'à l'augmentation des dettes à long et moyen terme en 2015 de 49,41%.

- Par contre l'augmentation des capitaux permanents en 2016 et due à :

- Une augmentation de résultats de l'exercice qui est de 510,41%
- Une partie du résultat de l'année 2015 a été réaffectée à hauteur de 6138 KDA et le reste a fait l'objet d'une réserve d'un montant de 537KDA.

Et il en est de même pour les dettes à long et moyen terme qui ont augmenté de 13,18%

- Enfin, en 2017 on constate une diminution des capitaux permanents avec un pourcentage de 29.92 %. Ceci est dû à :

- Une augmentation de résultat de l'exercice qui est de 107,10%
- Une partie de ce résultat a été réaffectée à hauteur de 38708KDA et le reste a fait l'objet d'une réserve d'un montant de 2037KDA
- Une diminution des dettes à long et moyen terme en cette même année d'un pourcentage de 67.08 %.

Cette diminution des capitaux permanents en 2017 résulte d'une forte baisse des dettes à long et moyen (remboursement des dettes bancaires) qui est plus importante que l'augmentation des fonds propres.

**Tableau 22 : Actif des bilans fonctionnels (U : KDA)**

<b>Actif</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Actif immobilisé</b>	<b>260 420</b>	<b>278 624</b>	<b>314 203</b>	<b>393 526</b>
Investissements brutes	264 818	311 733	385 524	492 495
Amortissements	4 398	33 109	71 321	98 969
Investissements Nets	260 420	278 624	314 203	393 526
<b>Actif circulant</b>	<b>297 545</b>	<b>580 172</b>	<b>567 434</b>	<b>339 052</b>
Valeurs de stocks	174 618	224 720	106 806	63 783
Créances clients	62 669	294 383	453 977	72 938
Créances d'exploitation	33 734	35 103	2 697	2 992
Autres créances	-	-	-	-
<b>Trésorerie active</b>	<b>26 524</b>	<b>25 966</b>	<b>3 954</b>	<b>199 339</b>
Valeurs disponibles	26 524	25 966	3 954	199 339
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>557 964</b>	<b>858 796</b>	<b>881 638</b>	<b>732 576</b>

Source : Les documents fournis par la banque.

**Tableau 23 : Actif des bilans fonctionnels condensés (U : KDA)**

<b>Rubriques</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Actif immobilisé</b>	<b>260 420</b>	<b>278 624</b>	<b>314 203</b>	<b>393 526</b>
<b>Actif circulant</b>	<b>297 545</b>	<b>580 172</b>	<b>567 434</b>	<b>339 052</b>
<b>Actif Circulant Hors Trésorerie</b>	<b>271 021</b>	<b>554 206</b>	<b>563 480</b>	<b>139 713</b>
<b>Trésorerie Active</b>	<b>26 524</b>	<b>25 966</b>	<b>3 954</b>	<b>199 339</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>557 964</b>	<b>858 796</b>	<b>881 638</b>	<b>732 576</b>

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

**Tableau 24 : Les taux de représentation de chaque rubrique par rapport à l'actif**

Rubriques	2014	2015	2016	2017
Actif immobilisé	46.67 %	32.44 %	35.63 %	53.71 %
Actif circulant	53.32 %	67.55 %	64.36 %	46.28 %
Actif Circulant Hors Trésorerie	48.57 %	64.53 %	63.91 %	19.07 %
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

**Tableau 25 : Évolution des grandeurs de l'actif**

Rubriques	2015	2016	2017
Actif immobilisé	+ 7 %	+ 12.76 %	+ 25.24 %
Actif circulant	+ 94.98 %	-2.19 %	-40.25 %
Actif circulant hors Trésorerie	+104.48 %	+1.67 %	-75.20 %

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

• **Commentaire sur la structure de l'actif :**

- **L'actif immobilisé :**

L'actif immobilisé représente en moyenne 42 % des bilans des quatre dernières années 2014, 2015, 2016 et 2017 avec les pourcentages respectifs de : 46.67 %, 32.44 %, 35.63 % et 53.71 %.

On remarque également une évolution des actifs à long terme en 2015 et en 2016 avec les taux respectif de 7 % et 12,76% qui sont financés par les dettes à long et moyen terme en augmentation pour les deux années également.

Par contre en 2017 on remarque une augmentation des investissements de 25.24 %. En dépit du remboursement des dettes LMT.

- **Analyse du fond de roulement :**

**Tableau 26 : calcul du fond de roulement (U : KDA)**

Indicateur	2014	2015	2016	2017
Fond de Roulement	53 443	144 464	190 502	-39 855
Évolution FR (%)	-	+170.31 %	+31.86 %	-120.92 %

**Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.**

- **Le Fond de roulement :**

Le fond de roulement exprime la capacité des capitaux permanents à couvrir l'ensemble des actifs immobilisés d'une entreprise en dégagant un excédent qui comblera d'une manière totale ou partielle les besoins d'exploitation de la firme ou ses besoins d'investissement futurs.

Le fond de roulement se calcule par la formule ci-après :

- Par le haut du bilan :

$$\text{Fond de Roulement} = \text{Capitaux permanents} - \text{Actif immobilisé}$$

- Par le bas du bilan :

$$\text{Fond de Roulement} = \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant}$$

L'analyse des calculs nous montre que le fond de roulement de la PME « X » est positif pour les années 2015 pour un montant de 144 464 KDA et il ne y'a pas eu de remboursement des dettes LMT, permettant de ce fait, la constitution d'une marge de sécurité pour financer le BFR composée de 46,59% et pour l'année 2016 l'excédent est de 190502 KDA qui représente 54,28% des DLMT.

En revanche, celui-ci devient négatif en 2017 avec un montant de -39 855 KDA qui est dû à la diminution des capitaux permanents et cela suite au remboursement des dettes LMT. Cette situation se traduit par un déséquilibre de la structure financière car une partie de ses immobilisations est financée par le bas du bilan.

• **Ratios de structure :**

**Tableau 27 : Les ratios de structure des bilans**

Ratios	2014	2015	2016	2017
<b>Financement Permanent</b>	<b>121%</b>	<b>152%</b>	<b>161%</b>	<b>90%</b>
<b>Financement Propre</b>	<b>41%</b>	<b>41%</b>	<b>49%</b>	<b>61%</b>
<b>Capacité d'endettement</b>	<b>34%</b>	<b>27%</b>	<b>30%</b>	<b>67%</b>
<b>Solvabilité</b>	<b>81%</b>	<b>87%</b>	<b>83%</b>	<b>67%</b>
<b>Risque liquidatif</b>	<b>19%</b>	<b>13%</b>	<b>17%</b>	<b>33%</b>

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

• **Commentaires :**

- **Ratio de financement permanent :**

Il mesure le taux de couverture des actifs immobilisés par les capitaux permanents et se calcule comme suit :

$$\text{Ratio de financement permanents} = \text{Capitaux permanents} / \text{Actif immobilisé}$$

Le ratio de financement permanent est positif (supérieur à 1) pour les années 2014, 2015 et 2016, ce qui laisse entendre que les investissements sont largement couverts par les ressources permanentes.

En revanche en 2017, le ratio montre que les capitaux permanents ne couvrent que 90% de l'actif immobilisé.

- **Ratio de financement propre :**

Ce ratio exprime le taux de couverture des emplois stables par les fonds propres et se calcule de la manière suivante :

$$\text{Ratio de financement propre} = \text{Capitaux propres} / \text{Actif immobilisé}$$

Les fonds ne couvrent que partiellement l'actif immobilisé à hauteur de 41%, 41%, 49% et 61% pour les années respectives 2014, 2015, 2016 et 2017.

- **Ratio de capacité d'endettement :**

Il mesure le poids des fonds propres par rapport aux capitaux permanents. L'entreprise dispose d'une capacité d'endettement lorsque ce ratio est supérieur à 50 % :

### **Ratio de capacité d'endettement = Capitaux propres / Capitaux permanents**

Le ratio de capacité d'endettement est passé de 34% en 2014 à 27% en 2015, cela s'explique par une augmentation des capitaux permanents durant cette période (augmentation des dettes LMT), ainsi ce ratio est inférieur à 50% ce qui reflète l'incapacité de l'endettement de l'entreprise. Néanmoins, le ratio passe de 27% à 30% en 2016, cela se justifie par l'augmentation des fonds propres qui est plus importante que celle des dettes LMT, malgré l'appréciation du ratio l'entreprise demeure dans l'incapacité de s'endetter.

L'année 2017 marque une forte évolution qui passe de 30% à 67% dépassant largement les 50% et cela est engendré par le remboursement des dettes et l'augmentation des fonds propres donc l'entreprise démontre une capacité d'endettement.

#### - **Ratio de solvabilité :**

Ce ratio est utilisé par le banquier pour évaluer les risques relatifs aux crédits, il s'exprime par la formule suivante :

$$\text{Ratio de solvabilité} = \frac{\sum \text{Dettes}}{\sum \text{Actif}}$$

Les dettes représentent plus de 80% de l'actif pour les trois premières années (2014, 2015, et 2016) puis diminuent pour arriver à 67% de l'actif en 2017.

#### - **Ratio de risque liquidatif :**

Ce ratio mesure l'importance des fonds propres par rapport au total bilan. Un taux allant de 20 % à 25 % est acceptable :

$$\text{Ratio de risque liquidatif} = \frac{\text{Fonds propres}}{\text{Total bilan}}$$

Le ratio du risque liquidatif permet d'apprécier le degré de résistance de l'entreprise face à une éventuelle dégradation de ses performances. Dans le cas de notre relation ce ratio est inférieur à 20% dans les trois premières années, le degré de résistance de l'entreprise est donc très faible.

Par contre en 2017 ce ratio est de 33% dépassant l'intervalle requis, ce qui réduit le risque liquidatif.

### 3.5.2. Analyse de la Trésorerie (T) :

Cette étape sera consacrée à l'établissement du plan de trésorerie prévisionnel de l'entreprise « X » en démarrant du solde de trésorerie final au 31/12/2017 pour dresser les dépenses mensuelles (salaires, charges d'exploitation...) et les recettes prévus dans le but de dégager les besoins de la firme à court terme.

Elle sera également concernée par l'analyse financière du bas des bilans incluant la trésorerie nette et l'interprétation des ratios de liquidité et de rotations.

#### • La trésorerie passive :

**Tableau 28 : Résultats relatifs à la trésorerie passive (U : KDA)**

Indicateurs	2014	2015	2016	2017
Trésorerie passive	-	19	19	-
Taux de représentation passif	-	0.0022 %	0.0021 %	-
Évolution (%)	-	+ 100 %	0 %	-

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

#### - La Trésorerie Passive :

La Trésorerie passive présente des soldes nuls en 2014 et 2017, contre des soldes de 19 KDA en 2015 et 2016.

Elle représente un pourcentage très minime par rapport au total passif pour les deux années 2015 et 2016 avec respectivement 0.0022 % et 0.0021 %.

#### - Les dettes à court terme :

Ils représentent en moyenne 47 % de la constitution des bilans de l'entreprise pour les années 2014, 2015, 2016 et 2017 ; avec respectivement 43.74 %, 50.73 %, 42.75 % et 51.72 %.

On remarque également une importante augmentation des DCT en 2015, par rapport à l'année 2014 avec un pourcentage de 78.48 %, qui est suivie en 2016, par une diminution de 13.49 % et d'une légère appréciation de 0.53 % en 2017.

• **La Trésorerie active :**

**Tableau 29 : Résultats relatifs à la trésorerie active (U : KDA)**

Indicateurs	2014	2015	2016	2017
<b>Trésorerie active</b>	<b>26 524</b>	<b>25 966</b>	<b>3 954</b>	<b>199 339</b>
<b>Taux de représentation passif</b>	<b>4.75 %</b>	<b>3.02 %</b>	<b>0.45 %</b>	<b>27.21 %</b>
<b>Évolution (%)</b>	<b>-</b>	<b>-2.10 %</b>	<b>-84.77 %</b>	<b>+4941 %</b>

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

- **L'actif circulant :**

L'actif circulant représente en moyenne 58 %, soit plus que la moitié de l'actif de l'entreprise « X » pour la période de 2014 à 2017 avec les taux de représentation respectifs pour chaque année de : 53.32 %, 67.55 %, 64.36 % et 46.28 %.

On constate une importante augmentation de l'actif circulant en 2015 de + 94.98 % par rapport à l'année précédente. Néanmoins, ceci laisse place à une baisse progressive pour les années 2016 et 2017 avec les pourcentages respectifs de -2.19 % et -40.25 %.

- **La Trésorerie Active :**

La trésorerie active représente en moyenne 9 % de l'actif pour les bilans de 2014, 2015, 2016 et 2017 avec les pourcentages respectifs suivants : 4.75 %, 3.02 %, 0.45 % et 27.21 %.

Celle-ci est en régression pour les années 2015 et 2016 à des taux respectifs de -2.10 % et -84.77 %. Par contre on remarque une augmentation considérable de 4941 % pour l'année 2017.

- **La Trésorerie Nette :**

La trésorerie Nette fait ressortir le résultat de la différence entre le fond de roulement et le besoin en fond de roulement. Elle représente l'excédent de liquidité qui surgit des flux financiers de l'entreprise et des modes de financement retenus.

La TN se calcule de deux manières différentes :

$$\text{Trésorerie Nette} = \text{Fond de roulement} - \text{Besoin en fond de roulement}$$

$$\text{Trésorerie Nette} = \text{Trésorerie Active} - \text{Trésorerie Passive}$$

**Tableau 30 : Résultats relatifs à la trésorerie nette (U : KDA)**

Indicateur	2014	2015	2016	2017
Trésorerie Nette	26 524	25 947	3 935	199 339
Évolution TN (%)	-	-2.17 %	-84.83 %	+4965.79 %

**Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.**

• **Commentaire :**

L'interprétation des calculs fait apparaître une trésorerie nette positive sur les quatre années pour les montants respectifs de 26 524 KDA, 25 947 KDA, 3 935 KDA et 199 339 KDA.

On peut facilement en déduire une baisse de la trésorerie en 2015 de -2.17 % et qui persistera en 2016 avec un pourcentage de -84.83 %. En revanche, une très forte augmentation apparait en 2017 avec une évolution spectaculaire de +4965.79 %.

Une trésorerie nette positive est un signe d'une bonne santé financière de l'entreprise car il en résulte que le fond de roulement comble le besoin avec un excédent de liquidité.

Il faut faire attention toutefois de préserver un certain niveau de liquidité en entreprise, car une trésorerie abondante (le cas de l'année 2017) est synonyme de sa mauvaise gestion. Ceci peut se corriger en effectuant des placements à court terme ou de meilleures prévisions.

• **Analyse du plan de trésorerie :**

Le plan de trésorerie est un document qui permet d'identifier tous les encaissements et tous les décaissements prévisibles d'une entreprise au cours de son cycle d'exploitation. Les encaissements et les décaissements sont ventilés mois par mois sur une année. Le plan de trésorerie est un document prévisionnel qui recense les différents flux financiers que va connaître la firme à court terme, d'évaluer les futures dépenses et les futures recettes pour parvenir à équilibrer l'ensemble sur l'année.

Le plan de trésorerie, pour être efficace, doit être précis dans la mesure où il offre une visibilité de ce que sera la trésorerie d'une entreprise tout au long de son année d'activité. Il permet aussi de connaître le solde de trésorerie à chaque fin de mois. Cette information est capitale pour faire face aux décaissements d'un mois sur l'autre.

La SARL « X » sous la demande de la banque, a fourni un plan de trésorerie prévisionnel pour l'année 2018 présenté ci-après :

Tableau 31 : Plan de trésorerie prévisionnel (U : DA)

Période	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Decembre
Tresorerie de Depart	199 339 006	170 357 847	141 376 688	112 395 530	83 414 371	54 433 212	25 452 053	-3 529 105	-32 510 264	-61 491 423	-90 472 582	-119 453 741
Règlement Ach de Mat locaux & Import	71 187 891	71 187 891	71 187 891	71 187 891	71 187 891	71 187 891	71 187 891	71 187 891	71 187 891	71 187 891	71 187 891	71 187 891
Service/ Matières et Salaires	17 975 654	17 975 654	17 975 654	17 975 654	17 975 654	17 975 654	17 975 654	17 975 654	17 975 654	17 975 654	17 975 654	17 975 654
Autres Dep, (imp/ Frais fixe)	10 432 248	10 432 248	10 432 248	10 432 248	10 432 248	10 432 248	10 432 248	10 432 248	10 432 248	10 432 248	10 432 248	10 432 248
<b>TOTAL DEPENSES</b>	<b>99 595 793</b>											
Encaissements Clients/ Autres	70 614 634	70 614 634	70 614 634	70 614 634	70 614 634	70 614 634	70 614 634	70 614 634	70 614 634	70 614 634	70 614 634	70 614 634
<b>TOTAL RECETTES</b>	<b>70 614 634</b>											
Solde de Trésorerie	170 357 847	141 376 688	112 395 530	83 414 371	54 433 212	25 452 053	-3 529 105	-32 510 264	-61 491 423	-90 472 582	-119 453 741	-148 434 899

Source : Documents fournis par la banque

- **Commentaire :**

À titre prévisionnel 2018/2019, le programme d'importation dressé par la PME (voir annexe 1) sur la concrétisation des importations dépasse le montant de 1661 MDA. Ce dernier, confirme le besoin exprimé par le client au niveau du plan de trésorerie, qui, quant à lui, affiche un besoin annuel avec un pic de plus de -148 MDA.

- **Le Besoin en fond de roulement (BFR) :**

**Tableau 32 : Résultats relatifs au besoin en fond de roulement (U : KDA)**

Indicateur	2014	2015	2016	2017
Besoin en Fond de Roulement	26 920	118 517	186 566	-239 192
Évolution BFR (%)	-	+ 340.25 %	+ 57.42 %	-228.20 %

**Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents de la banque.**

Le besoin en fond de roulement est un manque qui surgit par les décalages entre les encaissements et les décaissements de l'entreprise à court terme. Il se calcule selon la formule suivante :

$$\text{Besoin en fond de roulement} = \text{Actif circulant Hors Trésorerie} - \text{Passif circulant Hors Trésorerie (DCT)}$$

Les résultats indiquent que le besoin en fond de roulement est positif pour les trois années 2014, 2015 et 2016 pour les valeurs respectives de 26 920 KDA, 118 517 KDA et 186 566 KDA. Il en découle une augmentation du BFR de 340.25% en 2015 et de 57.42 % en 2016.

Cette situation n'est pas très appréciée car les emplois d'exploitation de l'entreprise sont supérieurs à ses ressources d'exploitation, ce qui pousse l'entreprise à avoir recours à des sources de financement à court terme.

En revanche, on constate qu'en 2017, le besoin en fond de roulement devient négatif avec un montant de -239 192 KDA, ce qui représente un dégagement en matière de trésorerie et ce, malgré l'enregistrement d'un fond de roulement négatif de ce fait les ressources à court terme financent les emplois à long terme reflétant ainsi une situation peu satisfaisante.

- **L'analyse du besoin en fond de roulement normatif :**

Cette étude s'intéresse à la mesure de l'impact des délais fournisseurs, clients et rotation des stocks sur le besoin en fond de roulement de l'entreprise. Nous allons, dans un premier temps faire ressortir les différents délais de rotation, pour ensuite établir une interprétation des résultats obtenus.

Tableau 33 : Calcul des délais de rotation

Délais de Rotation	2014		2015		2016		2017	
Stocks	12.12	1 an, 1 mois et 18 jours	7.85	7 mois et 26 jours	1.72	1 mois et 22 jours	1.02	1 mois et 1 jour
Clients	4.35	4 mois et 11 jours	10.30	10 mois et 9 jours	7.33	7 mois et 10 jours	1.16	1 mois et 5 jours
Fournisseurs	15.08	1 an, 3 mois et 2 jours	12.08	1 an et 3 jours	5.58	5 mois et 17 jours	5.56	5 mois et 17 jours

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

Tableau 34 : Évolution des délais de rotation

Délais de Rotation	2015	2016	2017
Stocks	-35.23 %	-78.09 %	-40.69 %
Clients	+ 136.78 %	-28.83 %	-84.17 %
Fournisseurs	-19.89 %	-53.81 %	-0.36 %

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

- **Délais de rotation des stocks :**

Ce délai permet d'apprécier le temps nécessaire à l'écoulement des stocks de l'entreprise, il est calculé à l'aide de la formule suivante :

$$\text{Délais de rotation des stocks} = (\text{Valeur des stocks} / \text{CA HT}) * (360/30)$$

D'après les résultats obtenus, on remarque que le délai de rotation des stocks est trop élevé en 2014, il n'est donc pas maîtrisé par l'entreprise, mais on constate qu'il tend à la baisse pour les années qui suivent pour arriver en 2017 à tout juste un mois. Ceci démontre une nette amélioration en matière de gestion de stocks et logistique.

- **Délais de rotation des clients :**

Il permet d'apprécier le délai accordé aux clients pour le recouvrement des créances, il s'agit de cerner la politique commerciale de l'entreprise à l'aide de la formule qui suit :

$$\text{Délais de rotation des clients} = (\text{Créances clients} / \text{CA HT}) * (360/30)$$

Les délais clients connaissent de fortes turbulences les trois premières années, allant de 4 mois et 11 jours en 2014 et arrivant à 7 mois et 10 jours en 2016. La politique commerciale n'est pas bien fixée par l'entreprise durant cette période car les délais sont trop longs.

La situation devient plus stable et satisfaisante en 2017 pour un délai d'un mois et 5 jours.

### - Délais de rotation des fournisseurs :

Ce ratio permet d'appréhender le délai accordé par les fournisseurs à l'entreprise pour le règlement des achats et consommations, calculé à l'aide de la présente formule :

$$\text{Délais de rotation des fournisseurs} = (\text{Dettes fournisseurs} / \text{CA HT}) * (360/30)$$

Les délais fournisseurs sont très longs durant les deux premières années (2014 et 2015), mais finissent par baisser et se stabiliser au même niveau (5 mois et 17 jours) en 2016 et 2017.

On conclue qu'en 2017, les trois délais de rotation sont particulièrement appréciables et satisfaisants car les délais stocks et client sont inférieurs aux délais des fournisseurs, ce qui va participer à l'allègement de la trésorerie de l'entreprise « X ».

### • Analyse des ratios de liquidité :

Les ratios de liquidité permettent de mesurer l'aptitude de l'entreprise à faire face à ses dettes à échéances et de ce fait ils permettent d'apprécier la solvabilité à court terme.

**Tableau 35 : les ratios de liquidité**

Ratios	2014	2015	2016	2017
Liquidité Générale	122%	133%	151%	89%
Liquidité Réduite	50%	82%	122%	73%
Liquidité Immédiate	11%	6%	1%	53%

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

### - Ratio de liquidité générale :

Il exprime la couverture des dettes à court terme par les emplois à court terme :

$$\text{Ratio de liquidité Générale} = \text{Actif circulant} / \text{DCT}$$

Le ratio de liquidité générale est représenté respectivement de 2014 à 2016 : 122%, 133% et 151%. L'entreprise a une capacité de remboursement à court terme.

Tandis qu'en 2017 celui atteint les 89% uniquement donc l'entreprise ne peut rembourser en totalité les dettes à court terme.

### - Ratio de liquidité Réduite :

Ce ratio mesure la capacité de la firme à honorer ses engagements à court terme (DCT) sans pour autant avoir recours à ses stocks :

$$\text{Ratio de liquidité réduite} = (\text{Valeurs réalisable} + \text{valeurs disponibles}) / \text{DCT}$$

Le ratio de liquidité réduite est inférieur à 1 dans les trois années (2014, 2015 et 2017) et il est supérieur à 1 en 2016 cela est expliqué par l'accroissement des créances clients.

### - Ratio de liquidité immédiate :

Ce ratio exprime la couverture des DCT par les disponibilités :

$$\text{Ratio de liquidité immédiate} = \text{Valeurs disponibles} / \text{DCT}$$

Le ratio de liquidité immédiate est inférieur à 1 au cours de toute la période étudiée, l'entreprise est incapable d'affronter ses obligations financières à court terme

### 3.5.3. Analyse de l'activité (A) :

Cette étape sera dédiée à l'élaboration du compte de résultats de l'entreprise « X » pour les quatre années afin d'apprécier à travers l'évolution des ventes et des soldes intermédiaires de gestion, la performance de la société pour évaluer son activité.

#### • Analyse de l'évolution du Chiffre d'affaires :

Tableau 36 : Évolution du chiffre d'affaires (U : KDA)

Période	2014	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires	172 904	343 135	743 299	750 666
Évolution du CA (%)	-	+98.45 %	+116.62 %	+0.99 %

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

#### • Commentaire :

L'entreprise réalise un important chiffre d'affaires qui augmente d'une manière progressive d'année en année. Ce qui peut engendrer l'acquisition d'une part de marché relativement importante et d'une évolution perpétuelle.

• L'analyse de la situation de compte :

**Tableau 37 : situation de compte au 28/08/2018 (U : MDA)**

Avoirs	Montant	Engagements	Montants
<b>C/ Courants</b>	9.5	Moussawama CT	173
<b>PREG / Credoc</b>	-	Salam CT	37
<b>RREG / Transfert</b>	-	Débiteurs divers	-
<b>PREG sollicitée</b>	-	IJARA MT	57
<b>Valeurs ORD</b>	1.84	Règlement RM DC par M S W	8
<b>Valeurs sûres</b>	-	D P O C	-
<b>PREG Transfert</b>	-	Impayé Salam CT	-
<b>Total Avoirs</b>	-	<b>Total Engts</b>	<b>218</b>
	<b>ENGTS NET</b>	<b>218</b>	
	<b>Autorisation nette</b>	<b>210</b>	
	<b>Dépassement</b>	<b>0</b>	

Source : les documents fournis par la banque

• **Commentaire :**

La situation de compte fait apparaître une situation d'impayé nulle, et un total des engagements d'une valeur de 218 MDA. La banque établit un plafond pour la somme des crédits octroyés pour un montant total à ne pas dépasser de 210 MDA. Ce seuil est respecté par l'entreprise « X » et relève une situation de dépassement nulle. En effet car la différence entre les engagements nets et l'autorisation résulte du règlement de la remise documentaire par une Moussawama d'une valeur de 8 MDA.

• **Analyse de compte de résultats de la PME :**

**Tableau 38 : Le compte de résultats (U : KDA)**

Rubriques	2014	2015	2016	2017
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>172 904</b>	<b>343 135</b>	<b>743 299</b>	<b>750 666</b>
Production vendue	172 904	343 135	743 299	750 666
Production stockée	70 782	101 168	171 950	10 286
Prod.entse pour elle même	-	-	-	-
Travaux et services fournis	-	-	-	-
Transfert de charge produc	-	-	-	-

Matières et fourni consommées	216 635	339 317	389 186	518 905
Services extérieurs	2 779	9 898	16 799	14 885
<b>VALEUR AJOUTE</b>	<b>24 272</b>	<b>95 087</b>	<b>165 364</b>	<b>227 162</b>
Produits divers	3 149	14 995	1 965	1 363
Frais de personnel	11 002	37 159	48 454	55 231
Impôts et taxes	2 440	4 059	10 259	12 008
Frais financiers	4 565	30 470	30 597	27 179
Frais divers de gestion	10		2	350
Amorti et provisions	4 398	28 712	31 917	33 942
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>22 415</b>	<b>100 400</b>	<b>121 230</b>	<b>128 710</b>
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>5 006</b>	<b>9 681</b>	<b>46 099</b>	<b>99 814</b>
Produits hors expl	282	509	1 509	2 222
Charges hors expl	3	1 579	6 864	17 650
<b>RESULTAT HORS EXPLOITATION</b>	<b>279</b>	<b>1 070</b>	<b>5 355</b>	<b>15 428</b>
<b>RESULTAT BRUT DE L'EXERCICE</b>	<b>5 285</b>	<b>8 611</b>	<b>40 745</b>	<b>84 386</b>
Impôts sur bénéfice	1 216	1 936	-	-
<b>RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>4 070</b>	<b>6 675</b>	<b>40 745</b>	<b>84 386</b>
<b>CASH FLOW</b>	<b>8 467</b>	<b>35 387</b>	<b>72 662</b>	<b>118 328</b>
<b>CASH FLOW CUMULES</b>	<b>8 467</b>	<b>43 854</b>	<b>116 516</b>	<b>234 844</b>

Source : les documents fournis par la banque

Tableau 39 : l'évolution des soldes du TCR (U : KDA)

Soldes	2015	2016	2017
Valeur Ajoutée	+ 291.75 %	+ 73.91 %	+ 37.37 %
Charges d'exploitation	+ 347.91 %	+ 20.74 %	+ 6.17 %
Résultat d'exploitation	+ 93.38 %	+ 376.18 %	+ 116.52 %
Résultat Hors exploitation	+ 283.51 %	+ 400.46 %	+ 188.10 %
Résultat Net	+ 64 %	+ 510.41 %	+ 107.11 %
Cash-Flow	+ 317.94 %	+ 105.33 %	+ 62.85 %

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.

- **Analyse des soldes intermédiaires de gestion (SIG) :**

- **La valeur ajoutée :**

Elle mesure le volume de richesse nette créée par l'entreprise en indiquant la différence entre ce qu'elle a produit et ce qu'elle a consommé pour réaliser cette production.<sup>1</sup>

Elle se calcule comme suit :

**Valeur ajoutée = Marge commerciale + production de l'exercice – consommation en provenance de tiers.**

Dans le cas présent, la valeur ajoutée ne cesse d'augmenter durant les quatre années 2014, 2015, 2016 et 2017 pour des montants respectifs de : 24 272 KDA, 95087 KDA, 165 364 KDA et 227 162 KDA. Ceci s'exprime par les augmentations annuelles respectives de : +291.75 %, + 73.91 % et de + 37.37 %.

- **Le résultat d'exploitation :**

Il témoigne la gestion de l'activité d'une manière indépendante de la politique financière, c'est l'indicateur qui sert le plus à mesurer la performance avant tout financement.<sup>2</sup>

La formule de calcul est la suivante :

**Résultat d'exploitation = EBE – dotation aux amortissements et provisions et perte de valeurs + Reprise sur provision et perte de valeur + autres produits opérationnels – autres charges opérationnelles.**

Le résultat d'exploitation est positif et en progression pour les quatre périodes allant de 5 006 KDA en 2014 pour atteindre les 99 814 KDA en 2017.

- **Le résultat Net de l'exercice :**

Il exprime le solde généré par la différence entre l'ensemble des produits et charges de l'entreprise. Il se calcule de la façon suivante :

**Le résultat Net = résultat courant après impôts + résultat extraordinaire**

Les résultats Nets réalisés par la SARL « X » sont positifs sur les quatre années avec une tendance à la hausse pour une valeur de 4 070 KDA en 2014, 6675 KDA pour 2015, 40 745 KDA en 2016 et enfin 84 386 KDA pour l'année 2017.

Il en résulte que cette entreprise a une forte capacité de générer des flux de trésorerie disponibles (Cash-flows) qui constituent un bon moyen d'appréhender la solvabilité et la

<sup>1</sup>Florent Deisting, Jean-Pierre LAHILLE ; « Aide-mémoire Analyse financière » ; 4ème Ed ; Dunod, Paris 2013. P : 57.

<sup>2</sup>Mondher BELLALAH ; « Gestion financière : diagnostic, évaluation et choix d'investissement », revue publiée ; Alger, 2006, P : 13.

pérennité de l'entreprise. C'est également un indicateur permettant de connaître l'aptitude de l'entreprise à financer ses investissements à partir de son exploitation.

Il existe plusieurs méthodes de calcul des Cash-flows, selon les données disponibles du TCR, on en déduit la formule suivante :

$$\text{Cash-Flow} = \text{le résultat Net} + \text{dotations aux amortissements et provisions}$$

**- Frais de personnel :**

Les frais de personnel représentent généralement une part importante des charges d'exploitation. Ils correspondent aux rémunérations versées au personnel de l'entreprise, en contrepartie du travail fourni, mais également aux charges sociales liées à ces rémunérations et aux diverses indemnités et primes allouée.

Le poids de cette rubrique au niveau de compte de résultats peut être estimé ainsi :

$$\text{Frais personnel \%} = \text{Frais de personnel/valeur ajoutée}$$

**Tableau 40 : Le pourcentage des frais de personnel**

Années	2014	2015	2016	2017
Frais de personnel	45%	39%	29%	24%

**Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque**

On constate que les frais de personnel diminuent au cours des quatre années en se rapprochant de la norme des 30% à 40 % pour les entreprises commerciales.

**- Frais Financiers :**

Ils correspondent à l'ensemble des frais liés aux emprunts financiers contractés par une entreprise. Les frais financiers comptabilisent ainsi la totalité des charges versées par l'entreprise à ses banques. Ces intérêts peuvent être dus suite à un emprunt de grande envergure ou un simple découvert bancaire. Le poids de cette rubrique au niveau de compte de résultats peut être estimé ainsi :

$$\text{Frais Financiers \%} = \text{Frais Financiers / Valeur ajoutée}$$

**Tableau 41 : Le pourcentage des frais financiers**

Années	2014	2015	2016	2017
Frais Financiers	19 %	32 %	19 %	12 %

**Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque.**

Les Frais financiers représentent 19 % de la richesse (valeur ajoutée) créée par l'entreprise en 2014 et 2016, ceci implique que la PME a privilégié les capitaux propres et une partie des emprunts pour financer ses investissements. En revanche, ce pourcentage augmente en 2015 à hauteur de 32 % indiquant que l'entreprise a eu recours à des crédits bancaires comme politique de financement.

Quant à l'année 2017, celle-ci, marque la diminution des frais financiers à l'ordre de 12% suit aux remboursements des dettes.

### 3.5.4. Analyse de la rentabilité (R) :

Cette étape d'analyse est centrée sur l'estimation de la rentabilité de l'entreprise à travers le calcul des différents ratios de rentabilité : économique, financière et commerciale. Dans le but de vérifier et analyser l'aptitude de l'entreprise à rentabiliser ses actifs et investissement et à rémunérer ses actionnaires et associés.

- **Les ratios de rentabilité :**

**Tableau 42 : calcul de l'actif économique (U : KDA)**

Éléments	2014	2015	2016	2017
<b>Immobilisations nettes</b>	260 420	278 624	314 203	393 526
<b>BFR</b>	26 920	118 517	186 566	-239 192
<b>Actif économique</b>	<b>287 340</b>	<b>397 141</b>	<b>500 769</b>	<b>154 334</b>

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

Il est nécessaire de déterminer l'actif économique pour pouvoir calculer les ratios de rentabilité, l'actif économique indique à l'entreprise les besoins liés au financement de ses immobilisations ainsi que les décalages potentiels liés au besoin en fonds de roulement. Il est exprimé selon cette formule :

$$\text{Actif Économique} = \text{Immobilisations Nettes} + \text{Besoin en Fond de Roulement}$$

**Tableau 43 : Calcul des ratios de rentabilité**

<b>Ratios de rentabilité</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Rentabilité économique</b>	<b>1.41 %</b>	<b>1.68 %</b>	<b>8.14 %</b>	<b>54.68 %</b>
<b>Rentabilité commerciale</b>	<b>2.35 %</b>	<b>1.94 %</b>	<b>5.48 %</b>	<b>11.24 %</b>
<b>Rentabilité financière</b>	<b>3.83 %</b>	<b>5.91 %</b>	<b>26.50 %</b>	<b>35.44 %</b>
<b>Effet de levier</b>	<b>2.42 %</b>	<b>4.23 %</b>	<b>18.36 %</b>	<b>-19.24 %</b>

Source : Élaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

- **Ratios de rentabilité économique :**

Ce ratio mesure la capacité de l'entreprise à rentabiliser les capitaux engagés et se calcule à l'aide de la formule ci-après :

$$\text{Ratio de rentabilité économique} = \text{Résultat Net} / \text{Actif économique}$$

Pour 1 dinar investi dans l'entreprise « X » ne rapporte que 0.014 dinars, 0.016 dinars, 0.081 dinars et 0.54 dinars respectivement en 2014, 2015, 2016 et 2017.

On conclut que pour les trois premières années la rentabilité économique est très minime du fait de la forte augmentation du BFR par rapport au résultat de l'entreprise.

Pour l'année 2017, la rentabilité économique de la SARL « X » a augmenté du fait de l'augmentation du résultat de l'exercice et du BFR négatif en dernière année.

- **Ratios de rentabilité commerciale :**

Il mesure la part du chiffre d'affaires dans le résultat net de l'exercice. Ce type de ratios peut être utile pour estimer le risque d'une baisse de chiffre d'affaires pour l'entreprise. Si la rentabilité commerciale est faible, une légère baisse du chiffre d'affaires peut se traduire par des pertes, plus ou moins lourdes.

Il est calculé comme suit :

$$\text{Ratio de rentabilité commerciale} = \text{Résultat Net} / \text{Chiffre d'affaires}$$

Ce ratio est relativement faible pour les deux premières années (2014 et 2015), mais subit une augmentation pour les deux dernières années (2016 et 2017).

### - Ratios de rentabilité financière :

Il mesure la capacité des capitaux investis par les actionnaires et associés (capitaux propres) à dégager un certain niveau de profit.

$$\text{Ratio de rentabilité financière} = \text{Résultat Net} / \text{Fonds propres}$$

La rentabilité financière de l'entreprise ne cesse d'augmenter durant les quatre années observées. En effet 1 DA des fonds propres investi génère une richesse de 0.038 DA, 0.059 DA, 0.26 DA et 0.35 DA respectivement pour les années 2014, 2015, 2016 et 2017.

Ce ratio ne prend de sens qu'en fonction du secteur sur lequel l'entreprise intervient et en comparaison avec la norme sectorielle. Les secteurs qui nécessitent d'importants investissements de base font davantage appel aux actionnaires et inversement pour ceux ne requérant que peu d'infrastructures.

### - Effet de levier :

L'effet de levier sert à déterminer les conséquences de l'apport de capitaux externes par rapport aux capitaux propres d'une entreprise. Cette évaluation détermine le montant maximum d'endettement acceptable pour une société, sans mettre en risque ses capitaux propres.

$$\text{Effet de levier} = \text{Rentabilité financière} - \text{Rentabilité économique}$$

On peut voir que cette entreprise bénéficie d'un effet de levier notamment pour les trois premières années, ce qui est très attractif pour les investisseurs en capital.

### • Commentaire général sur la situation de la PME :

Après avoir effectué une analyse approfondie et exhaustive de la situation financière de l'entreprise selon le modèle STAR, en se basant sur les documents fournis par l'entreprise : bilans, comptes de résultats, plan de trésorerie, nous sommes arrivés aux conclusions suivantes :

Après seulement quatre années d'activité, la société a pu enregistrer un niveau de chiffre d'affaire qui peut être qualifié d'extraordinaire dans un créneau très concurrentiel en l'occurrence, celui de l'électroménager.

Les résultats de la PME sont positifs et en progression. Ce qui explique une bonne maîtrise des coûts.

A partir des informations tirées des bilans fiscaux, à l'exception du fond de roulement qui a connu un repli en 2017 influençant l'équilibre financier de la SARL suite au

remboursement d'une grande partie des emprunts à moyen terme, les autres indices financiers s'affichent en vert notamment en évolution à l'instar des bénéfices réalisés.

Le cycle d'exploitation de la PME se caractérise par l'importance des créances clients, soit 61 % des ventes fin 2016 ce qui a fait augmenter le BFR mais qui a été neutralisé par le FR généré. En 2017, le cycle se définit par l'absence totale du BFR après assainissement du poste créances client.

Les ratios de rotation affichent une bonne politique d'approvisionnement de commercialisation adoptée par la SARL en 2017. En effet les délais de rotation des stocks et clients sont plus courts que celui des fournisseurs durant la quatrième période ce qui est un bon indice de gestion à court terme.

L'entreprise est toujours en phase de développement dont un financement d'investissement lui a été fraîchement accordée pour l'extension de l'unité de montage par l'acquisition d'une nouvelle chaîne de montage et d'assemblage pour toutes les gammes.

#### **4. La formulation des garanties et conditions nécessaires à ce financement :**

Après établissement du diagnostic financier et étude de rentabilité du projet, la banque définit les garanties et conditions de financement présentées par la SARL « X » qui se résument ainsi :

- Hypothèques immobilières du 01 rang couvrant les engagements (Moussawama, Salam CT, Idjara Mobilier) à 100 avec expertise à 120 % sur le terrain de 8000 m<sup>2</sup>, situé à Bejaia, évalué par la DEI à 480 MDA. (terrain agricole, indivision et concession exclus).
- Caution solidaire des associés
- Caution de la SARL SCS (SOUMMAM Computer System)
- Taux de marge MSWMA CT et Salam CT : 8 % l'an HT
- Pièces fiscales et parafiscales apurées à rafraichir chaque 3 mois
- Centralisation du CA aux guichets de la BARAKA à 100 %
- La mise en place du Salam CT doit être conforme à la Chari'a avec l'assistance de la DAJC (Direction Assistance Juridique et Contentieux) qui a une cellule Chari'a.

La banque se doit d'actualiser les garanties détenues préalablement lors de la relation initiale avec l'entreprise. Pour cela, elle effectue des réévaluations des garanties annuellement selon les normes internationales et ce par le biais des rapports d'expertises.

Le cas présent a nécessité la réévaluation de l'immobilier de la SARL par la DEI (Direction d'Expertise Immobilier) qui a fait ressortir les deux estimations suivantes :

### a) Rappel sur l'expertise du terrain de 8000 m<sup>2</sup> :

Selon ledit rapport, le bien s'agit d'une assiette de terrain à vocation urbanisable, destinée à recevoir des infrastructures de 4 villas au profit des associés du groupe SCS. Situé au niveau de la commune de Bejaia, d'une superficie de 8000 m<sup>2</sup>, dans une zone urbaine ilot n° 208, à pleine extension d'habitat individuel et promotionnel (secteur urbanisé SU 127), concerné par l'opération cadastrale générale de Bejaia en 2011, dont les travaux non encore lancés suivant attestation n°4566 délivrée par les services cadastrales de la wilaya.

Le terrain appartenant en plein droit à la SARL, suivant l'acte de vente établi en 2012 et publié par la conservation de Bejaia.

Ce bien foncier possède un certificat d'urbanisme délivré le 16/11/2014, situé dans le secteur urbanisé SU 127 à raison de 80 logts/hectares.

La valeur vénale du bien en l'état actuel est estimée selon la DEI à **480 MDA**.

### b) Rappel sur l'expertise du 2ème bien établi par la DEI :

Bien immobilier propriété de la SARL MAXI dont il s'agit d'un terrain urbanisé, situé à el Kseur dans la wilaya de Bejaia, d'une superficie de 798 m<sup>2</sup>, sur lequel a été édifié une bâtisse en sous-sol + RDC, dont les gros œuvres sont en cours de réalisation avec un taux d'avancement de 50 %.

Le bien possède selon le rapport de la DEI, le permis de construire et le livret foncier. Son estimation en l'état actuel est de **107,04 MDA**.

## 5. Décision du comité de crédit :

Après l'établissement du rapport d'étude du dossier de crédit par le chargé d'étude, il doit le notifier 3 jours avant la réunion du comité de crédit.

Le comité de financement au niveau de la direction générale programme une réunion pour prendre la décision finale de renouvellement des lignes de crédits pour la PME « X ».

La prise de décision se fait à l'aide des résultats fournis par l'étude du dossier mais également en cernant les besoins de la PME afin de lui adapter ses produits.

La SARL « X », au regard des performances réalisées et celles attendues dans l'avenir, a pu bénéficier d'un avis favorable par le comité en proposant la reconduction des lignes CREDOC et SALAM.

### a) Fixation de la marge bénéficiaire et des modalités de remboursement :

La banque AL BARAKA d'Algérie n'applique pas un taux de marge fixe pour tous type de crédits confondu. Il en résulte que la marge commerciale varie d'un dossier de crédit à un autre selon des paramètres influant tel que le niveau de risque, le principe de partage de pertes et de profits, le type de financement, les garanties fournies ou encore la relation entre la banque et le demandeur de financement.

De ce fait, la banque établit une liste regroupant les différents taux de marge commerciale selon les paramètres mentionnés précédemment :

- Pour un dossier à risque faible : la banque applique un taux de 8% ;
- Pour un dossier à risque élevé : la banque fixe un taux maximal de 9% avec les garanties ;
- Pour le dossier d'un client important, la banque établit une marge commerciale à hauteur de 7%

Dans le cas de notre présente relation, la marge commerciale annuelle a été fixée à l'ordre de 8%.

Quant aux modalités et échéanciers de remboursement, la banque tient compte des délais d'encaissements des clients et de rotation des stocks de la PME. Dans le cas présent il s'agit d'environ 3 mois en additionnant les deux délais de rotation.

Donc, l'échéancier est établi pour chaque 3 mois selon l'utilisation des lignes de crédit :

- Si la PME utilise la totalité du montant accordé entre le CREDOC et SALAM, c'est-à-dire 210 MDA, alors elle devra rembourser le principal (210 MDA), plus le montant de la marge trimestrielle de 2 % en rajoutant la TVA sur la marge (2%).
- En cas d'utilisation partielle du montant global accordé, la SARL sera tenue de rembourser le montant consommé et le taux de marge (2%) appliqué à ce même montant ainsi que la TVA qui en résulte.

### b) Modalités de recouvrement :

Le recouvrement est une procédure réglementée qui vise à utiliser des moyens légaux pour obtenir d'un débiteur le paiement d'une créance.

La survenance d'un impayé peut être le signe d'une détérioration de la trésorerie de la relation et même éventuellement être annonciatrice de difficultés plus graves. Dans ce cas, la banque définit une procédure de recouvrement comme suit :

- A l'approche de la date d'échéance de remboursement, la banque avise son client en guise de rappel pour le préparer au recouvrement.

- A échéance, deux cas de figure peuvent se présenter :
- Le client rembourse les frais financiers, ce qui met fin à la procédure de recouvrement et laisse place au renouvellement des lignes de crédits.
- Le client ne rembourse pas la banque, la poussant à entamer la prochaine phase de recouvrement des impayés en effectuant une mise en demeure au profit du client à travers une lettre qui précise la date de départ au calcul des pénalités de retard sur le montant de la somme due et une nouvelle date de règlement (rééchelonnement de la dette) .
- La banque islamique ne prend pas en considération les pénalités dans la marge commerciale mais les impute dans un compte destiné aux produits à liquider par le biais de donations aux œuvres caritatives.

### **SECTION 2 : MECANISME D'OCTROI D'UN CREDIT AU NIVEAU DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

#### **1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie :**

La Banque Nationale d'Algérie (B.N.A) société par actions dont le siège social se trouve à Alger, est la première banque commerciale créée en Algérie, par l'ordonnance n°66-178 du 13 Juin 1966 sous forme de société nationale. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et était chargée en outre, du financement de l'agriculture.

Cette qualification de société nationale est quelque peu atténuée dans la mesure où à côté de la dotation de l'État (20 millions de DA) vient se greffer une participation privée.

Les statuts de la banque prévoient en effet expressément « qu'il peut être souscrit par le public des titres de participations rémunérés au taux de 5% et pouvant atteindre le montant de la dotation en capital ». Cette participation privée devait se traduire par le rachat de tous les titres participatifs dont le montant est sans grande portée sur la structure financière de la banque.

Aux termes de ses statuts, la B.N.A par un président Directeur Général et un Conseil de Direction composé de représentants de divers Ministères, exerce toutes les attributions d'une banque de dépôts : collecte des ressources à vue et à terme, financement des besoins d'exploitation et d'investissement des agents économiques des secteurs industriels, commerciaux, et agricoles.

Instrument de la planification financière, elle est chargée d'exécuter la politique du gouvernement en matière de crédit à court terme et de contribuer, en relation avec les autres institutions et organes publics au financement, à la mise en place de crédits.

### • La BNA en Chiffres :

- 214 Agences réparties sur tout le territoire national.
- 17 Directions de Réseau d'Exploitations
- 145 Distributeurs Automatiques de Billets (DAB)
- 95 Guichets Automatiques de Banque (GAB).
- Plus de 5000 Collaborateurs.
- 214 643 Cartes Inter Bancaires.
- 2 672 056 Comptes Clientèles.

### 1.1. Historique de la BNA :

La banque Nationale d'Algérie, depuis sa création, a subit de grands changements marquant principalement son évolution. Les dates clés reflétant les évolutions de la banque sont les suivants :

- **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 :

- Le retrait du Trésor des circuits financiers et la non centralisation de distribution des ressources par le Trésor ;

- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;

- La 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.

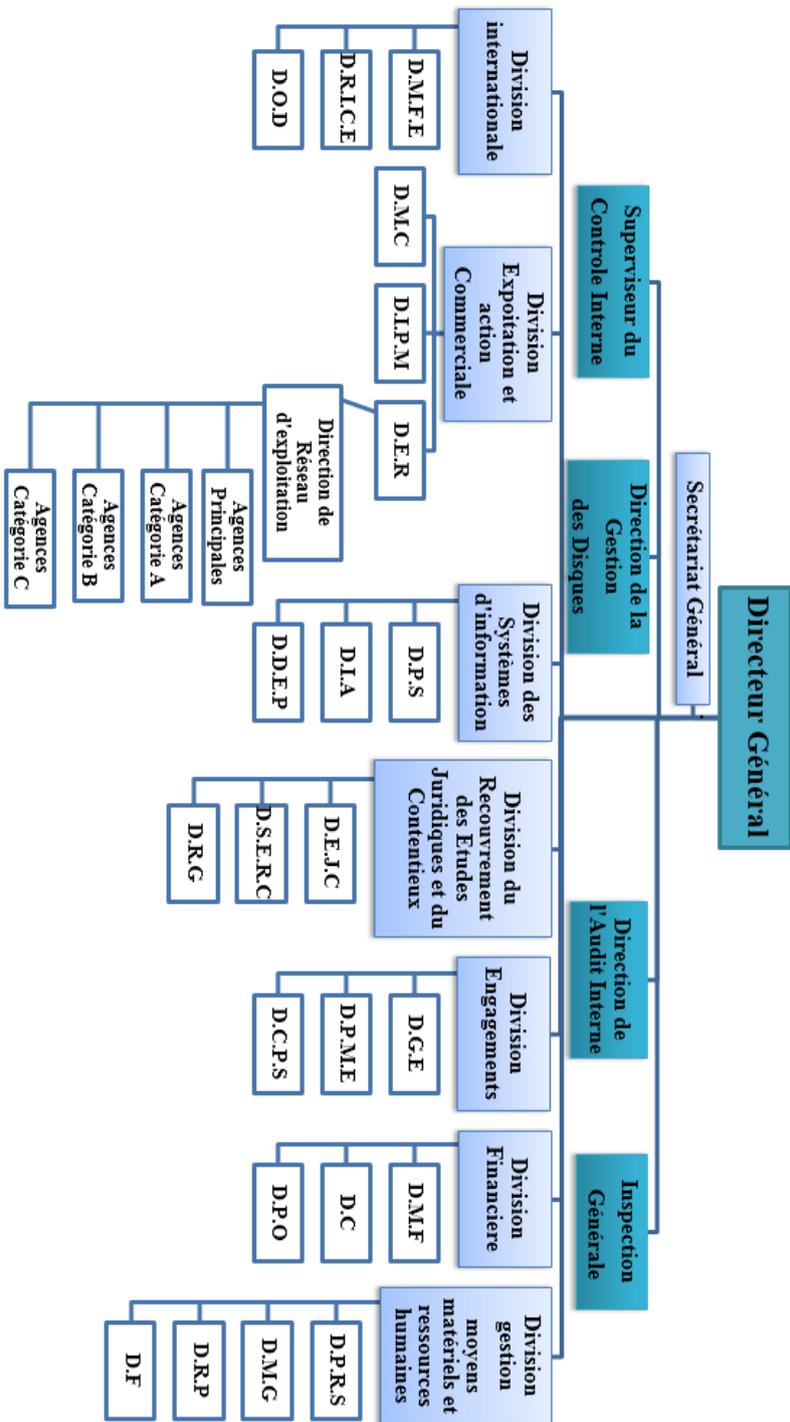
- **2009** : Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de dinars algériens à 41,6 milliards de dinars algériens.

- **2018** : Au mois d'octobre 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.

### **1.2. Organisation de la banque :**

Afin s'assurer le bon fonctionnement de son activité, la BNA a adopté l'organisation ci-après :

Figure 15 : Organigramme de la Banque Nationale d'Algérie



Source : Site <http://www.bna.dz/presentation.htm> consulté le 3/3/2019 à 19H.

- **Structures rattachées à la Direction Générale :**

- Secrétariat Général.
- Supervision du Contrôle Interne.
- Inspection Générale.
- Direction de l'Audit Interne.
- Direction de la Gestion des Risques.
- Direction de la Conformité

- **Structures rattachées à la Division Internationale :**

- DMFE : Direction des Mouvements Financiers avec l'Étranger.
- DRICE : Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur.
- DOD : Direction des Opérations Documentaires.

- **Structures rattachées à la Division Exploitation et Action Commerciale :**

- DER : Direction Encadrement du Réseau.
- DMC : Direction Marketing et Communication.
- DIPM : Direction des Instruments de Paiement et de la Monétique.

- **Structures rattachées à la Division des Systèmes d'Information :**

- DDEP : Direction du Développement Études et Projets
- DTA : Direction des Technologies et de l'Architecture
- DPS : Direction de la Production et des Services

- **Structures rattachées à la Division du Recouvrement des Études Juridiques et du Contentieux :**

- DSERC : Direction du Suivi des Engagements et du Recouvrement de Créances.
- DEJ : Direction des Études Juridiques et du Contentieux
- DRG : Direction des Réalisations des Garanties

- **Structures rattachées à la Division Engagements :**

- DGE : Direction des Grandes Entreprises.
- DPME : Direction des Petites et Moyennes Entreprises.
- DCPS : Direction de Crédit aux Particuliers et Spécifiques.

- **Structures rattachées à la Division Financière :**

- DC : Direction de la Comptabilité
- DOMP : Direction de l'Organisation des Méthodes et Procédures
- DCG : Direction du Control de Gestion
- DMF : Direction de Marchés Financières

### • Structures rattachées à la Division Gestion des Moyens Matériels et des Ressources Humaines :

- DPRS : Direction du Personnel et des Relations Sociales.
- DMG : Direction des Moyens Généraux.
- DPP : Direction de la Préservation du Patrimoine.
- DF : Direction de la Formation.
- CGOS : Centre de Gestion des Œuvres Sociales

### 1.3. Mission, valeurs et objectifs de la BNA :

#### 1.3.1. Missions :

Afin d'assumer pleinement son rôle de banque de dépôt, la BNA s'attribue plusieurs missions :

- La collecte des ressources à vue et à terme ;
- Le financement des besoins d'exploitation et d'investissement des agents économiques des secteurs industriels, commerciaux, et agricoles par le biais des crédits et avances ;
- Donner sa garantie dans le cadre des marchés publics ;
- Financer les opérations de commerce extérieur ;
- Servir d'intermédiaire pour les achats de titres, de valeurs et de métaux précieux ;
- Intervenir dans les opérations de change ;
- Jouer le rôle de correspondant pour des banques étrangères ;
- Souscrire, escompter, prendre en pension et acheter des effets de commerce, des bons et valeurs d'État ;
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

#### 1.3.2. Valeurs :

La BNA est un établissement financier fort de sa culture, de son histoire et de ses valeurs notamment la proximité, la disponibilité, la confidentialité et la compétence de ses collaborateurs. La BNA construit avec ses clients des relations durables fondées sur la transparence et la confiance.

#### 1.3.3. Objectifs :

- La poursuite du processus d'adaptation et de modernisation du compartiment commercial, dans un objectif de diversification des prestations offertes à la clientèle ;

- L'expertise en matière de gestion des ressources de la banque, notamment la trésorerie afin d'assurer le développement continu de la banque ;
- Soutenir tous les acteurs locaux dans la réalisation de leurs projets, et ce par des offres de financement adaptées et un accompagnement de qualité, ce qui contribue activement à l'épanouissement économique national ;
- Déterminer les besoins de financement des entreprises et couvrir leur besoin par des prêts d'investissements ou d'exploitation ;
- L'élargissement son réseau et la mise à disposition de sa clientèle 214 agences, implantées sur le tous le territoire national, chapotées par 17 Directions régionales (DRE) ;
- Le développement de la monétique par la délivrance gratuite à sa clientèle des cartes CIB, leurs facilitant ainsi au quotidien la réalisation de leurs opérations diverses ;
- L'adoption d'une gestion dynamique et efficace en matière de recouvrement et traitement des impayés ;
- La rigueur en matière de gestion des ressources humaines en offrant à ses employés des formations continues, qualifiantes et en quête de qualification, d'égalité professionnelle et d'équilibre ;
- L'adoption d'une approche d'écoute multi canal : site web, call center, cellule d'écoute, prise en charge des doléances, une PLV (publicité sur le lieu de vente) et une ILV (Information sur le lieu de vente) la plus adéquate.

### **2. Les produits proposés par la Banque Nationale d'Algérie :**

La BNA a développé un espace PME regroupant une large gamme de crédits destinés à combler les besoins de cette catégorie d'entreprise selon la nature et la durée des financements. Les produits et services BNA sont simples, conformes aux réglementations en vigueur avec des tarifs compétitifs ;

#### **2.1. Crédits d'exploitation :** sous forme de crédits directs et indirects

- **Par caisse (directs) :** Les lignes de crédits par caisse à court terme peuvent revêtir les formes suivantes :

- **Facilité de caisse**

C'est un crédit donné pour gérer et combler les décalages de trésorerie de très courte durée, faire face aux fins de mois difficiles. Les intérêts sont calculés sur la base des fonds réellement utilisés.

### - **L'escompte du papier commercial :**

La BNA peut transformer les créances de ses clients matérialisées par des effets de commerce en liquidité grâce à l'escompte commercial. Le produit de cette opération sera versé immédiatement dans le compte du client ce qui permettra d'anticiper cette entrée de fonds. Cette technique vise à minimiser l'utilisation des autres crédits par caisse souvent couteux.

### - **Le découvert :**

Il est matérialisé par le débit autorisé du compte, souple et rapide, le découvert est mis à la disposition des sociétés pour faire face aux dépenses immédiates et imprévues qui rentrent dans le cycle d'exploitation. Les intérêts sont calculés sur la base des montants réellement mobilisés.

### - **Avance sur marché :**

C'est un crédit qui permet aux entreprises adjudicataires des marchés publics de faire face aux décalages de trésorerie engendrés par l'importance à la fois des dépenses qu'elles effectuent (travaux, fournitures...) et des délais de règlement.

### • **Par signature (indirects) :**

La BNA se porte garante en délivrant son engagement par signature aux entreprises désirant importer des biens, ayant un besoin de trésorerie et désirant différer un paiement pour éviter un décaissement immédiat, ou encore étant bénéficiaire d'un marché qui requiert des cautions à chaque étape des réalisations, la signature se délivre par le biais de :

### - **L'aval :**

C'est une sûreté propre aux effets de commerce, dans le cas où votre fournisseur vous exige une garantie de paiement à échéance, la BNA vous fait bénéficier de sa qualité de signature en avalisant votre effet.

### - **Les cautions :**

• Cautions de soumission qui est nécessaire dans le cadre des marchés publics ou privés, nationaux ou internationaux, afin d'éviter à l'entreprise de déposer des fonds lorsqu'elle est retenue.

• Cautions de bonne exécution qui est nécessaire si une entreprise veut participer à des chantiers de travaux commandés par l'État ou par les collectivités locales. Cette caution d'adjudication et de bonne fin évite à l'entreprise de déposer des fonds en garantie lorsqu'elle participe à une adjudication.

• Soumission de crédit à l'enlèvement permettant à l'entreprise d'enlever les marchandises importés avant la liquidation et l'acquittement des droits et taxes exigibles

### 2.2. Crédits spécifiques :

Favorisant l'entrepreneuriat, la BNA accompagne les porteurs de projets pour le lancement de leurs activités et ce par des crédits spécifiques adaptés à leurs besoins en leur assurant la bonification de ces emprunts jusqu'à 100% et un accompagnement en bénéficiant d'une période de différé adaptée au projet.

### 2.3. Crédits d'investissement :

- **Sur le long terme :**

Pour les projets d'investissement, la BNA propose sa formule Crédit à Long Terme qui est un crédit d'une durée de plus de 7 ans destiné au financement des investissements lourds, tels que la construction des infrastructures et l'acquisition d'équipements, avec une période de différé de paiement adaptée à l'activité de l'entreprise pouvant atteindre 05 ans avec un financement jusqu'à 80% du montant du projet.

- **Sur le moyen terme :**

La BNA met à disposition des PME un crédit à moyen terme pour une durée allant de 2 à 7 ans avec une période de différé de paiement adaptée à chaque activité allant de 01 à 03 ans pour un financement jusqu'à 80% du montant du projet pour toute entreprise visant à moderniser ou réaliser une extension ou bien renouveler ses moyens de production.

- **Le crédit-bail :**

C'est un moyen de financement des investissements de biens d'équipements et de matériels sans affecter la capacité d'emprunt de la firme, il permet de réaliser des économies d'impôts.

La BNA loue le bien pour une durée qui correspond en général à la durée d'amortissement, avec une option d'achat à la fin du contrat.

### 2.4. Financement du Commerce extérieur :

Pour les importateurs ou exportateurs qui souhaitent être assistés dans le montage, la négociation et la réalisation des opérations avec l'étranger.

À travers son vaste réseau domestique, ses filiales et participations tant en Algérie qu'à l'étranger et sa toile diversifiée de correspondants bancaires étrangers, la BNA traite toutes les opérations de commerce extérieur :

- **Le pré domiciliation :**

Étant donné que les transactions avec l'étranger sont soumises à l'obligation d'une domiciliation préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement, la BNA a mis à la disposition de sa clientèle un service en ligne leur permettant l'inscription et la transmission de leurs demandes de domiciliations aux structures de la Banque chargées de ce volet.

- **Le crédit documentaire :**

Dans le cadre de la réalisation des opérations par Crédit documentaire à l'export comme le rapatriement de produits dans le strict respect de la réglementation des changes en vigueur en améliorant l'efficacité opérationnelle dès l'émission de la lettre de crédit par la BNA qui procédera à la vérification des documents d'utilisation.

- **Les garanties internationales :**

Une entreprise commerce avec des partenaires étrangers et désire sécuriser ses relations tant au niveau contractuel que financier :

La banque peut être amenée à s'engager solidairement lors de la conclusion d'un contrat commercial quel que soit la transaction à l'export ou à l'import. Dans ce cadre elle se propose de délivrer en faveur de la compagnie sous couvert d'une contre garantie d'une banque étrangère et ou en faveur de son partenaire étranger, des garanties bancaires internationales dont les modèles peuvent être insérées dans les contrats tel que la garantie de soumission, de restitutions d'acomptes, et de bonne exécution.

- **La remise documentaire :**

La remise documentaire est une solution simple, efficace et avantageuse quant à la bonne fin des opérations .Elle est d'usage fréquent dans le cadre d'un courant d'affaires continu et facile à mettre en œuvre et à gérer.

- **Les virements internationaux :**

Les clients peuvent facilement recevoir et envoyer des fonds de leurs comptes vers n'importe quel compte bancaire dans le monde conformément à la réglementation en vigueur. Pour ce faire, la relation dispose d'un accès à un système de règlement parmi les plus performants : le SWIFT.

- **L'exportation hors hydrocarbures :**

La banque offre aux exportateurs un excellent encadrement et un extra accompagnement dans la réalisation des opérations à l'export hors hydrocarbures et ce, en les assistant :

- Durant la phase de prospection par :

- La communication de toutes les informations nécessaires sur le pays ciblé (législation monétaire, financière et réglementaire) ;
  - La possibilité de procurer des renseignements commerciaux indispensables sur les partenaires ;
  - L'assistance et le conseil à l'exportateur lors des foires expositions tant en Algérie qu'à l'étranger.
- Pendant la phase de négociation du contrat commercial, la banque apporte des conseils en matière de modalités de paiements et de garanties à exiger à l'acheteur ;
  - Au cours de la phase de réalisation de l'opération de l'exportation, elle peut aider à préfinancer une exportation en mettant en place des crédits spécifiques de préfinancement à l'exportation appropriés à l'activité de production et de préparation de produits destinés à l'exportation.

### 3. Étude de cas d'un dossier d'exploitation :

Pour qu'une entreprise évolue et optimise le financement de son exploitation, elle se rapproche de la banque, son partenaire financier. Cette dernière lui suggère les crédits adéquats à chaque nature de besoin.

Cependant, avant de s'engager envers le client, le banquier se doit de connaître et d'étudier la situation de l'entreprise sous tous les aspects (économique, financier, juridique...etc.) pour mesurer avec exactitude ses besoins réels, s'assurer de son aptitude à rembourser les fonds prêtés et évaluer les risques découlant du financement.

La présente étude de cas concerne une demande de renouvellement et d'augmentation des crédits d'exploitation précédemment octroyés par la BNA à l'entreprise « Y » les crédits à renouveler sont comme suit :

#### • Crédits par caisse :

Nature du crédit	Montant en Dinar
ACNC	1.000.000.000,00
Facilités de caisse	300.000.000,00

### ❖ Crédits par signature :

Nature du crédit	Montant en Dinar
Caution de soumission	300.000.000,00
Caution de Bonne Exécution	3.000.000.000,00
Caution de Restitution d'Avance	2.000.000.000,00
Caution de Douane	20.000.000,00
Crédit documentaire (à vue /60jours)	800.000.000,00

Cette étude est faite sur la base d'un dossier de crédit constitué par le client afin d'appuyer sa demande de financement en communiquant des informations qui seront susceptibles d'améliorer la vision du banquier vis-à-vis de l'entreprise afin de former son jugement.

Cette partie traitera la procédure du montage et étude de ce dossier de crédit d'exploitation qui se composera de plusieurs étapes :

### 3.1. Constitution du dossier de crédit d'exploitation :

Le dossier transmis par l'entreprise dans le cadre d'un renouvellement des lignes d'exploitation comprend les documents suivants :

#### 3.1.1. Les documents juridiques et administratifs :

- Une demande de crédit d'exploitation dûment signée par le gérant de l'entreprise ; incluant la nature des concours sollicités, leurs montants, leurs durées, leurs objectifs et les modalités de leurs remboursements ; (voir annexe 2)
- La mise à jour du dossier juridique incluant :
  - Une copie de l'extrait du registre de commerce ;
  - Une carte d'immatriculation fiscale (voir annexe 3) ;
  - Une copie des statuts et pouvoirs de l'entreprise ;

#### 3.1.2. Les documents comptables et financiers :

- Les états financiers : Bilans et TCR des années 2014, 2015, 2016 et 2017 ;
- Un bail de location des locaux de stockage ;
- Les rapports certifiés par les commissaires aux comptes et la situation comptable ;
- Le justificatif du dépôt légal des comptes sociaux délivré par le centre national du registre de commerce (CNRC) ;
- Le plan de trésorerie ;

- Le plan de charge de l'entreprise ;

### 3.1.3. Les documents fiscaux et parafiscaux :

- L'attestation fiscale : extrait de rôle de moins de 3 mois apuré (voir annexe 4);
- L'attestation parafiscale récente de moins de 3 mois apurée;
- Le calendrier de remboursement des dus antérieurs relatif à la dette fiscale ou sociale arrêtée par l'organisme concerné : Une attestation de mise à jour CNAS (voir annexe 1).

Après avoir présenté les documents constitutifs du dossier de crédit, nous noterons que ceux-ci ne sauraient être pris en compte d'une manière exclusive. Le banquier se réserve le droit d'exiger toute information susceptible de lui faire mieux connaître son entreprise cliente, et affiner ainsi son analyse critique.

Enfin, après avoir collecté toutes les informations jugées nécessaires à l'étude de la relation, le banquier commencera sa démarche d'investigation qui débutera par l'identification du client et de son environnement et se terminera par une évaluation de ses performances.

### 3.2. Identification du demandeur de crédit et de son environnement :

Créée par SONEGAS (société Nationale d'Électricité et du Gaz) en 1979 en tant qu'unité de génie civil (KC), l'entreprise « Y », avait pour mission de contribuer à réaliser les infrastructures électriques et immobiliers inscrites dans son propre programme d'investissement.

A la faveur des réformes économiques mises en œuvre en Algérie à compter de 1982, l'unité « y » est érigée en Entreprise de Réalisation d'Infrastructures Énergétiques, le 1er Janvier 1984 (cf. décret n° 83-681 du 29/10/1983), dépendant du Ministère de l'Énergie et des Mines.

La société a obtenu son autonomie, à compter du 03/03/1990, en devenant Entreprise Publique Économique, Société par action (EPE/SPA). À ce titre, elle est régie par le code du commerce et dotée d'organes de délibération « Assemblée Générale » et d'administration « Conseil d'Administration », son capital est détenu entièrement par l'État.

Par décision du Conseil des Participation de l'État en date du 4 Octobre 2005, la SPA « Y » est rattachée au Groupe SONEGAS.

L'entreprise a pour mission d'étudier et réaliser les infrastructures d'ouvrage énergétiques et leurs annexes, à savoir, les travaux de génie civil industriel, notamment à caractère énergétique ; voiries et réseaux divers et éventuellement, tout corps d'état secondaire

et de mener, d'une manière générale, toutes les opérations commerciales, industrielles, mobilières, immobilières et financière inhérentes à ses activités et de nature à favoriser son développement.

### 3.3. Relation entre la banque et le demandeur de crédit :

La qualité des relations liant l'entreprise à son banquier, aussi bonne soit-elle, ne peut rester à un même niveau ; le bailleur de fonds devra toujours reconsidérer cette relation d'affaire en recensant tous les éléments susceptibles de la renforcer ou de la fragiliser.

Cette prudence accrue est tout à fait justifiée, car c'est à la base de cette relation que naît le facteur subjectif lié au crédit et qu'il prend de l'ampleur. La vigilance est donc de mise, afin d'éviter toute erreur d'appréciation préjudiciable au bailleur de fonds.

Pour apprécier la qualité de ces rapports, le banquier doit mener une étude portant sur les points suivants :

#### 3.3.1. L'ancienneté de la relation :

Il faut faire la distinction entre gros clients et clients ordinaires. Toutes ces informations peuvent être recueillies en consultant l'historique du compte qui enregistre toutes les transactions effectuées par le client, par le biais de son compte courant.

Il faut aussi consulter le fichier contentieux du client pour se renseigner sur les éventuels problèmes qu'il a pu connaître et ce, pendant toute la durée de fonctionnement de son compte.

Après vérification pour notre cas « SPA Y » il apparaît que celle-ci est entrée en relation avec la BNA le 19/12/1983, ce qui démontre la solidité des liens tissés au fil du temps et en résulte que la PME constitue un gros client pour la banque et ce, par le niveau élevé des transactions effectuées auprès de celle-ci par les crédits octroyés préalablement.

#### 3.3.2. Les mouvements confiés :

Le mouvement confié doit être connu par le banquier, pour qu'il puisse juger de la fidélité du client et la confiance qu'il lui accorde. Il est calculé ainsi :

**Mouvement d'affaires = Mouvements crédit + versements + virements reçus + remises de chèques et effets**

Le compte courant du client doit normalement retracer tous les mouvements d'affaires liés à l'activité du client. Fort de sa constatation, le banquier procédera à une comparaison entre les recettes enregistrées dans le compte et le chiffre d'affaires déclaré notamment par le calcul du rapport : **Mouvements confiés / Chiffre d'affaire déclaré.**

Dans notre cas, l'entreprise étudiée présente une situation idéale puisqu'il y a une centralisation intégrale du chiffre d'affaires du client au niveau des guichets de l'agence ; la société confie donc, 100% de son chiffre d'affaire à la BNA

### **3.3.3. Les incidents de paiement :**

Pour apprécier la moralité et le sérieux de son client, le banquier doit vérifier si celui-ci n'a pas fait l'objet d'un incident de paiement, qui concerne les émissions de chèques sans provision, le non-paiement d'une traite à échéance ou encore le non-paiement d'une dette privilégiée, généralement sanctionné par un avis à tiers détenteur ou une saisie-arrêt.

Après vérification, il s'avère que la société en question n'a fait l'objet d'aucun incident de paiement.

- **Consultation de la centrale des risques et impayés**

Les résultats obtenus de la centrale des risques indiquent que la SPA « Y » ne détient pas d'engagements hors ceux contractés auprès de la BNA, ceci est facilement déductible par les résultats des mouvements confiés.

### **3.4. Diagnostic économique et financier de l'entreprise :**

L'identification du client et de l'environnement dans lequel il évolue, permet au banquier d'avoir une vision générale de la situation du demandeur du crédit. Passé cette étape, le banquier doit s'atteler à diagnostiquer avec pertinence l'entreprise à travers une évaluation de ses performances économiques et financières.

Dans ce contexte, l'analyse de la solvabilité et de la rentabilité du client s'impose avant de se prononcer sur l'octroi ou non du crédit sollicité. L'analyse financière est un ensemble de travaux et de méthodes permettant d'étudier la situation d'une entreprise et d'interpréter ses résultats dans le but de porter un jugement et d'éclairer les dirigeants, les actionnaires, les salariés et les tiers sur la situation et les performances de cette entreprise ainsi que les risques auxquels elle est exposée.

Cette analyse porte aussi bien sur ce qui est réalisé (analyse rétrospective) que ce qui est à réaliser (analyse prospective ou prévisionnelle).

#### **3.4.1. L'Analyse rétrospective :**

L'analyse rétrospective permet d'apprécier l'évolution de la situation de l'entreprise ainsi que de ses performances dans le temps. Le banquier mène son analyse rétrospective sur la base des documents comptables et financiers notamment les bilans, les comptes de résultats

(CR) et les annexes que comporte le dossier de crédit. Pour les besoins d'analyse, les informations recueillies doivent être retraitées et reclassées.

L'objectif principal de cette analyse est de diagnostiquer de près la santé financière de l'entreprise à savoir son équilibre financier, ses degrés de solvabilité et de liquidité.

Le diagnostic financier est mené afin d'apprécier les conditions d'équilibre financier ou de solvabilité de l'entreprise. L'équilibre financier résulte de la confrontation entre la liquidité des actifs détenus par l'entreprise et l'exigibilité de son endettement.

Cette analyse porte sur le bilan financier de l'entreprise dont la mise en forme nécessite les retraitements de l'information comptable. Pour cela, l'analyse financière de l'entreprise selon la méthode STAR comporte un certain nombre de phases à suivre à savoir :

- **Elaboration et analyse des bilans financiers par la méthode STAR :**

Le banquier reprend les quatre bilans fournis par la SPA « Y » pour les années 2014 ; 2015 ; 2016 ; 2017 et procède à l'analyse des actifs et passifs.

### 3.4.1.1. Analyse de la structure (S) :

**Tableau 44 : l'actif des bilans de l'entreprise (U : DA)**

Elément d'actif	2014	2015	2016	2017
<b>Actif Immobilisé</b>	<b>4 470 635,06</b>	<b>4 850 328,11</b>	<b>4 344 423,81</b>	<b>3 679 643,28</b>
Terrains	15 485,24	15 485,24	15 485,24	15 485,24
Bâtiments	405 935,29	384 737,45	369 196,25	357 622,04
Matériel et engins de chantier	3 171 819,30	3 443 702,11	3 087 495,27	2 505 749,43
Autres immobilisations corporels	713 868,75	852 544,08	723 391,70	632 258,11
<b>Immobilisation en cours</b>	<b>10 299,22</b>	<b>10 299,22</b>	<b>30 206,75</b>	<b>26 105,73</b>
<b>Immobilisations financières</b>	<b>153 227,26</b>	<b>143 560,00</b>	<b>118 648,60</b>	<b>136 448,06</b>
Autres participations et créances rattachées	460,00	460,00	460,00	460,00
Prêts et autres actifs financiers non courants	6 019,44	4 427,82	1 838,24	2 084,26
Impôts différés actif	146 747,83	138 672,19	116 350,36	133 903,80
<b>Actif Circulant</b>	<b>23 352 244,40</b>	<b>21 212 415,79</b>	<b>20 605 992,29</b>	<b>17 972 309,88</b>
Stocks et encours	1 385 539,11	1 257 436,62	1 537 415,25	1 422 238,74

<b>Créances et emplois assimilés</b>	<b>19 505 133,08</b>	<b>17 587 205,25</b>	<b>17 521 960,22</b>	<b>14 953 262,28</b>
Clients	19 262 083,51	17 356 546,16	17 316 888,38	14 769 602,26
Autres débiteurs	37 120,88	74 626,80	72 627,69	78 847,45
Impôts	163 304,74	118 910,80	98 663,22	66 949,28
Charges constatées d'avance	42 623,94	37 121,49	33 780,93	37 863,30
<b>Trésorerie Active</b>	<b>2461572,212</b>	<b>2 367 773,92</b>	<b>1546616,821</b>	<b>1596808,863</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>27 822 879,46</b>	<b>26 062 743,90</b>	<b>24 950 416,10</b>	<b>21 651 953,16</b>

Source : document délivré par la banque

Tableau 45 : l'Actif des bilans condensés (U : DA)

Rubriques	2014	2015	2016	2017
<b>Actifs immobilisés</b>	<b>4470635.06</b>	<b>4 850 328,11</b>	<b>4 344 423,81</b>	<b>3 679 643,28</b>
<b>Actif circulant</b>	<b>23 352 244,40</b>	<b>21 212 415,79</b>	<b>20 605 992,29</b>	<b>17 972 309,88</b>
<b>Actif circulant hors trésorerie</b>	<b>20 890 672.19</b>	<b>18 844 641.87</b>	<b>19 059 375.47</b>	<b>16 375 501.02</b>
<b>Trésorerie active</b>	<b>2461572,212</b>	<b>2 367 773,92</b>	<b>1546616,821</b>	<b>1596808,863</b>
<b>Total actif</b>	<b>27 822 879,46</b>	<b>26 062 743,90</b>	<b>24 950 416,10</b>	<b>21 651 953,16</b>

Source : documents fournis par la banque

Tableau 46 : les taux de représentation de chaque rubrique par rapport à l'actif

Rubriques	2014	2015	2016	2017
<b>Actif immobilisé</b>	<b>16.07%</b>	<b>18.61%</b>	<b>17.41%</b>	<b>17%</b>
<b>Actif circulant</b>	<b>83.93%</b>	<b>81.39%</b>	<b>82.59%</b>	<b>83%</b>
<b>Actif circulant hors trésorerie</b>	<b>75.08%</b>	<b>72.30%</b>	<b>76.38%</b>	<b>75.63%</b>
<b>Trésorerie active</b>	<b>8.85%</b>	<b>9.08%</b>	<b>6.2%</b>	<b>7.37%</b>
<b>Total Actif</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

**Tableau 47 : Evolution des grandeurs de l'actif**

Rubrique	2015	2016	2017
Actif immobilisé	+8.49%	-1.04%	-15.30%
Actif circulant	-9.16%	-2.86%	-12.78%
Actif circulant hors trésorerie	-9.79%	+11.39%	-14.08%
Trésorerie active	-3.81%	-3.47%	+3.24%

Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

• **Commentaire sur la structure de l'actif :**

- **L'actif immobilisé :**

Ce poste représente en moyenne 17.27% du total bilan, chose qui est normale vu l'activité de l'entreprise qui consiste en « L'étude et la réalisation des infrastructures à caractère énergétique », il progresse durant la première période étudiée (2014, 2015) de 8.49% suite à l'augmentation des autres immobilisations corporelles et matériels de chantier qui est plus importante que la diminution des bâtiments et immobilisations financières.

Pour la deuxième période (2015,2016), on constate une légère baisse de 1.04% induite par la diminution des postes « bâtiments, matériels et engins de chantier, autre immobilisations corporelles et immobilisations financières », et cette baisse persiste en dernière période (2016 2017) pour atteindre les 15.3% qui est due au cumul des amortissements et aux pertes de valeurs pour les immobilisations corporelles par contre pour les immobilisations financières, celle-ci est due au paiement des dividendes aux actionnaires.

**Tableau 48 : le passif des bilans de l'entreprise (U : DA)**

Elément du passif	2014	2015	2016	2017
<b>Capitaux permanents</b>	<b>8 880 807.64</b>	<b>9 708 801.69</b>	<b>9 872 015.9</b>	<b>9 558 480.82</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>6 751 476,55</b>	<b>7 761 718,92</b>	<b>8 257 440,42</b>	<b>8 121 409,98</b>
Capital social	1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00
Primes et réserves	3 902 135,81	4 354 250,18	5 511 470,60	6 363 611,00
Ecart de réévaluation	97 226,37	93 027,90	88 829,43	84 630,96
Résultat net	1 858 441,11	2 314 440,84	1 657 140,39	770 736,79
Report à nouveau	-106 326,74	-	-	-97 568,77

Emprunt et dettes financières	1 394 459,69	1 341 909,22	1 072 253,37	784 128,78
Impôts différés	21 615,02	28 139,85	30 471,27	30 228,28
Provisions et produits comptabilisés d'avance	713 256,38	577 033,70	511 850,84	622 713,78
<b>Passif circulant</b>	<b>18 942 071,82</b>	<b>16 353 940,21</b>	<b>15 078 399,47</b>	<b>12 093 472,35</b>
<b>Dettes à court terme</b>	<b>18 942 071,82</b>	<b>16 353 940,21</b>	<b>15 078 399,47</b>	<b>12 093 472,35</b>
Fournisseurs et comptes rattachés	5 043 343,55	4 513 571,47	5 260 973,00	5 835 913,28
Autres dettes	13 898 728,27	11 840 368,74	9 817 426,47	6 257 559,08
Trésorerie passive	0	0	0	0
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>27 822 879,46</b>	<b>26 062 741,90</b>	<b>24 950 415,38</b>	<b>21 651 953,16</b>

Source : documents internes de la banque.

Rubrique	2014	2015	2016	2017
Capitaux permanents	8 880 807.64	9 708 801.69	9 872 015.9	9 558 480.82
Capitaux propre	6751476.55	7761718.92	8 257 440.42	8 121 409.98
DLMT	2129331.09	1947082.77	1 624 575.48	1 437 070.84
DCT	18942071.82	16353140.21	15078 399.47	12 093 472.35
Trésorerie passive	0	0	0	0
Total passif	27822879.46	26062741.9	24950415.38	21 651 953.16

Tableau 49 : Passif des bilans condensés (U : DA)

Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

Tableau 50 : les taux de représentation de chaque rubrique par rapport au passif

Rubrique	2014	2015	2016	2017
Capitaux permanents	31.92%	37.25%	39.57%	44.15%
Capitaux propres	24.26%	29.78%	33.1%	37.51%
DLMT	7.65%	7.47%	6.47%	6.64%

<b>DCT</b>	<b>68.08%</b>	<b>62.75%</b>	<b>60.43%</b>	<b>55.85%</b>
<b>Trésorerie passive</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
<b>Total passif</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

**Tableau 51 : Evolution des grandeurs du passif**

<b>Rubrique</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Capitaux permanents</b>	<b>+9.32%</b>	<b>+1.68%</b>	<b>-3.18%</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>+14.86%</b>	<b>+6.38%</b>	<b>-1.65%</b>
<b>DLMT</b>	<b>-8.56%</b>	<b>-17.07%</b>	<b>-1.1%</b>
<b>DCT</b>	<b>-13.66%</b>	<b>-7.81%</b>	<b>-19.8%</b>
<b>Trésorerie passive</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

• **Commentaire sur la structure du passif :**

- **Capitaux permanents :**

Les capitaux permanents représentent en moyenne 38.22% du total bilan, et enregistrent une évolution de 9.32% en 2015 due essentiellement à :

- L'augmentation des capitaux propres de 14.86% engendrée par l'augmentation du résultat ainsi que les primes et réserves ;

- La diminution des DLMT à hauteur de 8.56% qui s'explique par le remboursement des dettes.

Pour l'année 2016 on remarque une légère appréciation à titre de 1.68% qui se traduit par :

- Une augmentation minime des capitaux propres de 6.38% engendrée par l'augmentation des primes et réserves ;

- La diminution des DLMT à hauteur de 17.07% qui s'explique par le remboursement des dettes.

L'année 2017 quant à elle marque une diminution de 3.18% causée par :

- La diminution des capitaux propres de 1.65% engendrée par une importante diminution du résultat net ;

- La diminution des DLMT à hauteur de 1.1% qui s'explique par le remboursement des dettes.

- **L'analyse des valeurs structurelles :**

**Tableau 52 : calcul du fond de roulement (U : DA)**

Rubrique	2014	2015	2016	2017
<b>Fonds de Roulement</b>	<b>4 410 172,58</b>	<b>4 858 473,58</b>	<b>5 527 592,10</b>	<b>5 878 837,53</b>
<b>Evolution du FR</b>	<b>-</b>	<b>+10.16%</b>	<b>+13.77%</b>	<b>+6.35%</b>

**Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque**

- **Le Fond de roulement :**

L'analyse des calculs montre que le fond de roulement de la PME «Y» est positif sur les quatre années (2014, 2015, 2016 et 2017) permettant de ce fait la constitution d'une marge de sécurité pour alimenter le besoin en fond de roulement. Cette dernière, est en augmentation pour les années 2015,2016 et 2017 à hauteur respective de 10.16%, 13.77% et 6.35%.

La composition de cet excédent pour chaque années est de :

- en 2014, le FR est composé de 51.71% des fonds propres et de 48.28% des DLMT ;
- en 2015, le FR est composé de 59.92% des fonds propres et de 40.08% des DLMT ;
- en 2016, le FR est composé de 70.79% des fonds propres et de 29.20% des DLMT ;
- en 2017, le FR est composé de 75.56% des fonds propres et de 24.44% des DLMT.

- **Les ratios de structures :**

**Tableau 53 : calcul des ratios de structure**

Ratios	2014	2015	2016	2017
<b>Ratio de risque liquidatif</b>	<b>24.27%</b>	<b>29.78%</b>	<b>33.10%</b>	<b>37.51%</b>
<b>Capacité de remboursement</b>	<b>0.89</b>	<b>0.64</b>	<b>0.66</b>	<b>0.72</b>
<b>Capacité d'endettement</b>	<b>0.32</b>	<b>0.25</b>	<b>0.2</b>	<b>0.18</b>

**Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque**

- **Interprétation des ratios :**

Le ratio du risque liquidatif mesure l'importance des fonds propres mis par rapport au total des capitaux engagés dans l'entreprise. On constate que pour la première année est inférieur a la norme qui est de 25% ceci induit a un risque liquidatif de l'entreprise, en revanche

ce ratio s'inscrit dans la norme en 2015 et pour les années 2016, 2017 est satisfaisant dépassant la barre des 30%.

Ce ratio mesure si l'entreprise a des flux réels ou potentiels de trésorerie suffisants pour assurer à bonne date le remboursement des emprunts durables dont elle a bénéficié. L'endettement ne doit pas excéder trois (voire quatre) années de capacité d'autofinancement, et ce afin de laisser à l'entreprise une certaine flexibilité pour faire face à d'autres emplois, ce qui est le cas de l'entreprise Y avec un ratio inférieur à 1 sur toute la période étudiée

Le ratio de capacité d'endettement nous renseigne sur le degré d'endettement à terme de l'entreprise. Il ne doit pas être supérieur à 1. Plus le ratio est faible (entre 0 et 1), plus les possibilités d'endettement supplémentaires seraient larges. Cette norme est vérifiée dans le cas présent.

### 3.4.1.2. Analyse de la trésorerie (T) :

- **L'actif circulant :**

L'actif circulant représente une moyenne de 82.7% du total des bilans, et ne cesse de diminuer sur toute la période étudiée (2014, 2015, 2016 et 2017) pour les pourcentages respectifs de -9.16%, -2.86% et -12.78%. Cette variation s'explique par la forte baisse du poste Créances et emplois assimilés qui se justifie par la constitution d'une provision pour dépréciation des créances en vue de l'incapacité de l'entreprise à recouvrer l'intégralité des montants dus dans les conditions initialement prévus lors de la transaction.

- **Passif circulant :**

Les dettes à court terme représentent en moyenne 61.77% du total bilan qui sont en baisse durant les années (2015, 2016 et 2017) respectivement de 13.66%, 7.81% et 19,8%, cette baisse est causée par les deux postes (fournisseurs, comptes rattachés et autres dettes).

**Tableau 54: calcul des indicateurs d'équilibre (U : DA)**

Rubrique	2014	2015	2016	2017
<b>Besoin en Fonds de Roulement</b>	<b>1 948 600,37</b>	<b>2 490 701,66</b>	<b>3 980 976,00</b>	<b>4 282 028,67</b>
<b>Evolution du BFR</b>	-	<b>+27.82%</b>	<b>+59.83%</b>	<b>+7.56%</b>
<b>Trésorerie nette</b>	<b>2 461 572,21</b>	<b>2 367 771,92</b>	<b>1 546 616,10</b>	<b>1 596 808,86</b>
<b>Evolution de la TN</b>	-	<b>-3.81%</b>	<b>-34.68%</b>	<b>+3.25%</b>

**Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque**

### • Le Besoin en fond de roulement :

Les bilans de l'entreprise affichent un besoin en fond de roulement positif sur toute la période étudiée, ce qui signifie que les emplois d'exploitation sont supérieurs aux ressources d'exploitation, cette situation peut entraîner la PME à avoir recours à des moyens de financement à court terme. Ce besoin ne cesse d'augmenter au fil des années à raison de 27.82%, 59.83% et 7.56%.

### • La trésorerie active :

La trésorerie représente en moyenne 7.83% qui diminue pour les années 2015 et 2016 mais qui s'apprécie légèrement en 2017 à hauteur de 3.24%, ces variations résultent des écarts de conversion pour les comptes en devises considérés comme un boni ou un mali de change porté au résultat.

### • La trésorerie nette :

Par interpolation des deux indicateurs précédents, il en ressort une trésorerie positive appréciable et en diminution pour les années 2015 et 2016 respectivement de 3.81% et 34.68%. Au titre de l'exercice 2017 celle-ci atteint une évolution de 3.25% par rapport à l'exercice 2016.

### • Les ratios de liquidité :

**Tableau 55: calcul des ratios de liquidité**

Ratios	2014	2015	2016	2017
Ratio de liquidité générale	1.23	1.30	1.37	1.49
Ratio de liquidité réduite	1.16	1.22	1.26	1.37
Ratio de liquidité immédiate	0.13	0.14	0.10	0.13

Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

### • Interprétation des ratios :

La trésorerie, telle que reprise par les ratios ci hauts, indique la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à court terme sans faire appel à la vente de ses stocks.

Ce ratio est supérieur à 1 on constate qu'en 2014 il est de 1,16 et qu'en 2015 est toujours supérieur à 1. Ceci indique la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme par les disponibilités et les créances qu'elle attend de ses débiteurs et exprime le degré de couverture des D.C.T par les valeurs immédiatement liquides.

On remarque que le ratio de liquidité immédiate est inférieur à 1 en 2014 à hauteur de 0,13 ; en 2015 de 0.14 et subit une baisse à hauteur de 0,10 en 2016.

### 3.4.1.3. Analyse de l'activité (A) :

**Tableau 56 : Le compte de résultat (U : KDA)**

Désignation	2014	2015	2016	2017
Ventes et produits annexes	15 183 794,48	15 849 383,21	14 003 223,47	12 699 866,791
Variation stocks produits finis et encours	167219,624	- 157 254,03	- 30,97	245 978,31
Production immobilisée	300344,13	470711,484	109940,784	83639,28813
<b>Production de l'exercice</b>	<b>15 651 358,23</b>	<b>16 162 840,67</b>	<b>14 113 133,28</b>	<b>13 029 484,38</b>
Achats consommés	3309101,368	3426879,368	3550271,198	3606124,83
Services extérieurs et autres consommations	5669727,554	4906517,285	3388931,503	3119839,162
<b>Consommation de l'exercice</b>	<b>8 978 828,92</b>	<b>8 333 396,65</b>	<b>6 939 202,70</b>	<b>6 725 963,99</b>
<b>Valeur Ajoutée d'exploitation</b>	<b>6 672 529,31</b>	<b>7 829 444,01</b>	<b>7 173 930,58</b>	<b>6 303 520,39</b>
Charges de personnel	3748739,553	4470391,653	4345884,742	4269117,449
Impôts, taxes et versements assimilés	61975,66	48565,598	38797,021	29925,21518
<b>Excédent Brut d'exploitation</b>	<b>2 861 814</b>	<b>3 310 487</b>	<b>2 789 249</b>	<b>2 004 478</b>
Autres produits opérationnels	211110,532	487637,167	227199,552	112062,6198
Autres charges opérationnelles	129959,998	89503,159	93548,923	29707,48978
Dotation aux amortis, provisions et pertes	851502,672	946746,853	921397,814	1247123,521
Reprise sur pertes de valeur et provisions	325203,748	233612,217	128554,996	19336,77205
<b>Résultat Opérationnel</b>	<b>2 416 666</b>	<b>2 995 486</b>	<b>2 130 057</b>	<b>859 046</b>
Produits financiers	3885,926	4182,157	280,67	1167,35751
Charges financières	70002,514	45332,278	62409,302	49750,50646
<b>Résultat Financier</b>	<b>-66 117</b>	<b>-41 150</b>	<b>-62 129</b>	<b>-48 583</b>
<b>Résultat ordinaire avant impôts</b>	<b>2 350 549,12</b>	<b>2 954 336,01</b>	<b>2 067 928,00</b>	<b>810 462,96</b>
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	539073,545	625292,703	386136,354	92493,25133
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires	-46965,54	14602,465	24651,252	-52767,08666

<b>Total des produits des activités ordinaires</b>	<b>16 191 558,44</b>	<b>16 888 272,21</b>	<b>14 469 168,50</b>	<b>13 162 051,13</b>
<b>Total des charges des activités ordinaires</b>	<b>14 333 117,32</b>	<b>14 573 831,36</b>	<b>12 812 028,11</b>	<b>12 391 314,34</b>
<b>Résultat Net des activités ordinaires</b>	<b>1 858 441,11</b>	<b>2 314 440,84</b>	<b>1 657 140,39</b>	<b>770 736,79</b>
<b>Résultat extraordinaire</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Résultat Net de l'exercice</b>	<b>1 858 441,11</b>	<b>2 314 440,84</b>	<b>1 657 140,39</b>	<b>770 736,79</b>
<b>CAF</b>	<b>2 384 740,04</b>	<b>3 027 575,48</b>	<b>2 449 983,21</b>	<b>1 998 523,54</b>

Source : les documents fournis par la banque

• **Commentaire sur les soldes intermédiaires de gestion (SIG) :**

- **Le chiffre d'affaires :**

L'entreprise enregistre une phase de croissance de 4.38% visible par l'augmentation du chiffre d'affaire qui passe de 15.183 Millions DA en 2014 à 15.849 Millions DA en 2015 pour atteindre 14.003 Millions DA en 2016 et 12.699 millions DA en 2017 cette baisse est due à la réalisation partielle des projets prévus dans le plan de charges de l'année 2017.

- **La valeur ajoutée :**

Celle-ci s'améliore en 2015, elle passe de 6672 Millions DA en 2014 à 7829 millions DA puis elle diminue à 7173 millions DA en 2016 et à 6303 millions DA en 2017, soit un taux de diminution de 12.13% par rapport à l'exercice précédent, Couvrant ainsi toutes les charges d'exploitation et permettant de dégager un excédent brut d'exploitation positif en diminution pour l'année 2016 et 2017.

Cependant il y a lieu de signaler que les charges de personnel ont augmenté de près de 19.26% par rapport à 2015 et représentent en moyenne 60.4% de la valeur ajoutée justifiant ainsi l'affaiblissement de l'EBE.

- **Le Résultat net :**

Le résultat enregistré connaît une progression pour l'année 2015, il passe de 1858 Millions DA en 2014 à 2314 Millions DA en 2015 pour arriver à 1.657 Millions DA en 2016 et à 770 milles DA en 2017 soit une baisse de 53.49% par rapport à 2016. Celui-ci représente en moyenne 11.2% du chiffre d'affaire soit une rentabilité appréciable.

- **La capacité d'autofinancement :**

La société dispose d'une bonne capacité d'autofinancement qui en amélioration sur la période (2014, 2015) elle passe de 2.384 Millions DA en 2014 à 3.027 Millions DA en 2015

puis elle diminue jusqu'à 2.449 Millions DA en 2016 et atteint les 1.998 millions DA lui permettant ainsi de rembourser les crédits qu'elle a contracté et de prétendre à de nouveaux crédits.

- Analyse et interprétation des ratios d'activité de gestion :

**Tableau 57 : calcul des ratios d'activité (U : KDA)**

Rubrique	2014		2015		2016		2017	
VA	6 672 529,31		7 829 444,01		7 173 930,58		6 303 520,39	
C.A.H.T	15 183 794,48		15 849 383,21		14 003 223,47		12 699 866,79	
<b>Ratio</b>	<b>43,95%</b>		<b>49,40%</b>		<b>51,23%</b>		<b>49,63%</b>	
Clients et comptes rattachés	19 262 083,51		17 356 546,16		17 316 888,38		14 769 602,26	
C.A.H.T	15 183 794,48		15 849 383,21		14 003 223,47		12 699 866,79	
<b>Délais de règlement clients</b>	<b>15.22</b>	<b>1 an, 3 mois et 7 jours</b>	<b>13.14</b>	<b>1 an, 1 mois et 5 jours</b>	<b>14.83</b>	<b>1 an, 2 mois et 25 jours</b>	<b>13.95</b>	<b>1 an, 1 mois et 29 jours</b>
Fournisseurs et comptes rattachés	5 043 343,55		4 513 571,47		5 260 973,00		5 835 913,28	
C.A.H.T	15 183 794,48		15 849 383,21		14 003 223,47		12 699 866,79	
<b>Délais accordés par les fournisseurs</b>	<b>3.98</b>	<b>4 mois</b>	<b>3.42</b>	<b>3 mois et 13 jours</b>	<b>4.51</b>	<b>4 mois et 16 jours</b>	<b>5.51</b>	<b>5 mois et 16 jours</b>
Charges personnels	3 748 739,55		4 470 391,65		4 345 884,74		4 269 117,45	
VA	6 672 529,31		7 829 444,01		7 173 930,58		6 303 520,39	
<b>Rémunération facteur travail</b>	<b>56,18%</b>		<b>57,10%</b>		<b>60,58%</b>		<b>67,73%</b>	
Dotation aux amortissements	851 502,67		946 746,85		921 397,81		1 247 123,52	
VA	6 672 529,31		7 829 444,01		7 173 930,58		6 303 520,39	
<b>Rémunération du capital technique</b>	<b>12,76%</b>		<b>12,09%</b>		<b>12,84%</b>		<b>19,78%</b>	
Charges financières	70 002,51		45 332,28		62 409,30		49 750,51	
VA	6 672 529,31		7 829 444,01		7 173 930,58		6 303 520,39	
<b>Rémunération de banques</b>	<b>1,05%</b>		<b>0,58%</b>		<b>0,87%</b>		<b>0,79%</b>	
Impôts et taxes	61 975,66		48 565,60		38 797,02		29 925,22	

VA	6 672 529,31	7 829 444,01	7 173 930,58	6 303 520,39
<b>Rémunération de l'état</b>	<b>0,93%</b>	<b>0,62%</b>	<b>0,54%</b>	<b>0,47%</b>
CAF	2 384 740,04	3 027 575,48	2 449 983,21	1 998 523,54
VA	6 672 529,31	7 829 444,01	7 173 930,58	6 303 520,39
<b>Rémunération de l'entreprise</b>	<b>35,74%</b>	<b>38,67%</b>	<b>34,15%</b>	<b>31,70%</b>

Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

• **Commentaires :**

L'activité de l'entreprise reprise par les ratios ci haut est appréciable dans l'ensemble, notamment le ratio de la rémunération de l'entreprise qui exprime la part de la capacité d'autofinancement qui est en amélioration et passe de 35.74% en 2014 à 38.67% en 2015 puis à 34.15% en 2016 et de 31.70% en 2017 avec une légère dépréciation.

Par interpolation des ratios, on déduit le ratio du poids de l'endettement qui permet d'apprécier le degré de compatibilité entre la rentabilité et la structure d'endettement de l'entreprise, ce ratio est satisfaisant et ne dépasse pas le 1/3 de L'EBE.

La politique commerciale que mène l'entreprise est jugée bonne, malgré le fait que les délais de règlement des clients soient nettement plus longs que ceux des délais fournisseurs, car elle s'approvisionne en matière premières à partir d'une filiale du groupe (CAMEG) et ce uniquement pour les projets de la société mère.

**3.4.1.4. Analyse de la rentabilité (R) :**

**Tableau 58 : calcul des ratios de rentabilité (U : DA)**

<b>Ratio</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Résultat Net	1 858 441,11	2 314 440,84	1 657 140,39	770 736,79
Capitaux propres	6 751 476,55	7 761 718,92	8 257 440,42	8 121 409,98
<b>Rentabilité financière (ROE)</b>	<b>27,53%</b>	<b>29,82%</b>	<b>20,07%</b>	<b>9,49%</b>
Résultat d'exp*(1-IBS)	1 505 337,30	1 874 697,08	1 342 283,72	0,00
BFR + Immobilisation	6 419 235,43	7 341 029,77	8 325 399,81	0,00
<b>Rentabilité économique</b>	<b>23,45%</b>	<b>25,54%</b>	<b>16,12%</b>	<b>#DIV/0!</b>
Résultat Net	1 858 441,11	2 314 440,84	1 657 140,39	770 736,79
CA HT	15 183 794,48	15 849 383,21	14 003 223,47	12 699 866,79
<b>Rentabilité commerciale</b>	<b>12,24%</b>	<b>14,60%</b>	<b>11,83%</b>	<b>6,07%</b>

Source : Elaboré par les étudiants à partir des documents fournis par la banque

• **Commentaires :**

La rentabilité de l'entreprise telle que reprise par les ratios ci haut est appréciable dans l'ensemble, notamment la rentabilité commerciale qui exprime la part du résultat net secrétée par le chiffre d'affaire qui est en amélioration et passe de 12.24% en 2014 à 14.60% en 2015 puis subit une baisse en 2016 et en 2017 passant de 11.83% à 6.07%.

Par interpolation des ratios de rentabilité financière et économique, ressort un effet de levier positif qui s'améliore au fil des exercices en passant de 4.08% en 2014 à 4.28% en 2015 puis à 3.95% en 2016 traduisant ainsi l'efficacité des gestionnaires de l'entreprise dans l'utilisation de leurs ressources.

**3.4.2. L'Analyse prospective (prévisionnelle) :**

Si l'analyse rétrospective nous renseigne sur la situation passée et présente de l'entreprise, l'analyse prospective nous renseigne sur sa situation future et permet d'évaluer son aptitude à dégager des bénéfices dans le futur, ses performances et ses perspectives de développement.

Puisque une bonne santé financière passée et présente n'implique pas systématiquement un avenir favorable pour une affaire, le banquier ne doit pas se contenter de l'analyse rétrospective, il se doit de mener une analyse prospective sur sa situation future. Sachant que le remboursement du crédit sollicité se fera sur la base des recettes futures de l'entreprise générées à partir de son exploitation, le banquier doit analyser la fiabilité des prévisions (concernant l'activité envisagée ainsi que son exploitation) dont le chiffre d'affaires prévisionnel qui a un intérêt capital, sur la base des documents suivants :

• **Le plan de charge 2018 :**

L'année 2018 verra la concrétisation de nouveaux projets avec les filiales du groupe pour un montant globale de plus de 10.5 milliards de dinars.

Le plan de charge de l'entreprise « Y » est constitué comme suit :

**Tableau 59 : le plan de charge pour l'année 2018**

**U : MDA**

Projet	Client	Montant
<b>Réalisation des blocs énergétiques CE BISKRA</b>	HYUNSON	5 296
<b>Réalisation d'une centrale TG à BENI ABBES</b>	HYUNSON	1 900
<b>Réalisation d'une centrale TG à ILLIZI</b>	HYUNSON	1 744
<b>Réalisation des ouvrages BOP de la CE MOSTAGHANEM</b>	SPE	1 500

Réalisation d'un chalet à BOUMERDES	SWAT	51
Réalisation d'un chalet à JILEL	SAR	40
Réalisation d'un bâtiment en préfabrication à ORAN	SAH	27
<b>TOTAL AFFAIRES AVEC FILIALES GROUPES</b>		<b>10 558</b>

Source : document délivré par la banque

Pour les affaires en hors filiales groupe il s'agit de :

U : MDA

Projet	Client	Montant
Rénovation de deux ateliers CNC et pneumatique	ENAFOR	53
Réalisation d'un chalet simulateur et deux plates-formes	ENFOR	13
<b>TOTAL AFFAIRES AVEC HORS FILIALES GROUPE</b>		<b>66</b>

Source : document délivré par la banque

Tableau 60 : Les comptes de résultats prévisionnels 2018

DESIGNATION	MONTANT MDA
Ventes et produits annexes	14 500
<b>PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>14 500</b>
Achats consommés	3 480
Services	4 295
<b>CONSOMATION DE L'EXERCICE</b>	<b>7 775</b>
<b>VALEUR AJOUTE D'EXPLOITATION</b>	<b>6 725</b>
Charge de personnel	4 220
Impôts et taxes et versements assimilés	50
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>2 455</b>
Autres produits opérationnels	30
Autres charges opérationnelles	10
Dotation/amortissement	884
<b>RESULTAT OPERATIONEL</b>	<b>1 586</b>
Produits financiers	-
Charges financières	50
<b>RESULTAT FINANCIER</b>	<b>-50</b>
<b>RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOT</b>	<b>1 536</b>
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	353

Total produits	14 530
Total charges	13 347
<b>RESULTAT NET DES ACIVITES ORDINNAIRES</b>	<b>1 183</b>
<b>RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>	<b>1 183</b>
<b>RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>1 183</b>

Source : document délivré par la banque

Tableau 61 : Le plan de financement de l'exploitation 2018 U : KDA

DESIGNATION	T1	T2	T3	T4	TOTAL
<b><u>Les encaissements :</u></b>	2 600 838	2 886 461	2 780 322	4 137 347	13 404 968
<b>TOTAL RECETTES</b>	<b>2 600 838</b>	<b>2 886 461</b>	<b>2 780 322</b>	<b>4 137 347</b>	<b>13 404 968</b>
<b><u>Les décaissements :</u></b>					
Consommations	603 795	809 725	831 450	609 080	2 854 050
Services	621 030	1 305 680	1 192 650	1 074 663	4 194 023
Personnel	827 087	868 418	989 665	1 072 150	3 757 320
<b><u>Frais financiers :</u></b>					
Sur crédit BNA	7 653	6 709	5 696	4 628	24 686
Sur cautions	7 500	7 500	7 500	7 500	30 00
Sur commerce extérieur et divers	126	126	126	126	504
<b><u>Impôts et taxes :</u></b>	7 707	5 436	5 767	6 811	25 721
<b><u>Dette fournisseur :</u></b>	168 000	252 000	252 000	756 000	1 428 000
<b><u>Remboursement crédits :</u></b>					
Crédit BNA	69 057	69 057	69 057	69 057	276 228
<b><u>Dividendes :</u></b>	-	103 984	103 984	207 968	415 936
<b><u>Dépenses d'investissement/expl :</u></b>	17 000	25 500	25 500	25 500	93 500
<b>TOTAL DEPENSES</b>	<b>2 328 955</b>	<b>3 454 135</b>	<b>3 483 395</b>	<b>3 833 483</b>	<b>13 099 968</b>
<b>SOLDE DIFFERENTIEL</b>	<b>271 883</b>	<b>-567 674</b>	<b>296 927</b>	<b>303 964</b>	<b>305 000</b>
<b>SOLDE DEBUT DE PERIODE</b>	<b>527 462</b>	<b>799 345</b>	<b>231 671</b>	<b>528 598</b>	<b>527 462</b>
<b>SOLDE FIN DE PERIODE</b>	<b>799 345</b>	<b>231 671</b>	<b>528 598</b>	<b>832 462</b>	<b>832 462</b>

Source : document délivré par la banque

### • **Commentaire sur les documents prévisionnels :**

L'analyse de ces documents indique que la société se présente sous des horizons favorables pour l'année 2018 compte tenu du nombre d'affaires importantes que referme son plan de charge et qui se concrétisent par la réalisation de plusieurs projets pour un montant global de 10 558 MDA concernant les affaires avec les filiales du groupe et un total de 66 MDA pour les affaires hors filiales du groupe.

Par conséquent, l'entreprise prévoit un chiffre d'affaires à hauteur de 14 500 MDA et dégagera ainsi une valeur ajoutée de 6 725 MDA ce qui aboutira à un résultat net de 1 183 MDA.

L'analyse du plan de trésorerie prévisionnel de 2018 fait ressortir des soldes différentiels positifs sur tous les trimestres à l'exception du deuxième trimestre qui affiche un solde négatif de -567 674 KDA mais qui est couvert par le solde du trimestre précédent.

### • **Commentaire global sur la situation de l'entreprise :**

L'analyse de la situation financière de l'entreprise selon la méthode STAR nous montre que celle-ci affiche un équilibre au niveau de la structure financière (FRN, BFR, TN) qui se traduit par un fond de roulement et une trésorerie nette positive qui ont connu une progression en 2017.

Les résultats obtenus par l'analyse de l'activité (les soldes intermédiaires de gestion, la capacité de l'autofinancement et la rentabilité) à travers les quatre exercices 2014, 2015, 2016 et 2017 affichent un chiffre d'affaires très important qui arrive à combler les charges de la firme et permet de réaliser un résultat net considérable.

L'analyse des ratios a montré que l'entreprise était solvable, rentable et indépendante financièrement en ayant une forte capacité de remboursement.

Elle dispose d'une autonomie financière assez satisfaisante pour faire face à ses engagements à court terme. Aussi d'une marge de sécurité qui limite les risques d'insolvabilité.

L'entreprise détient une capacité d'autofinancement positive durant les exercices étudiés, ce qui est un bon signe de santé financière et qui garantit sa pérennité.

### **3.5. La formulation des garanties et conditions nécessaires à ce financement :**

L'analyse antérieure et prévisionnelle de la situation financière du demandeur de crédit donne suite à la délivrance des garanties et conditions nécessaires au financement. Ces garanties sont présentées par la relation et regroupées dans le tableau suivant :

Tableau 62 : formulation des garanties de l'entreprise « Y »

U : KDA

Nature de la Garantie	Date recueil	Échéance	Expertise	Validation
<b>Convention de crédit d'exploitation (CCE)</b>	19/09/2016	31/07/2017	6.420.000	/
<b>DPA CATNAT</b>	01/01/2018	31/12/2018	400.000	/
<b>DPA MULTI RISQUE</b>	01/01/2018	31/12/2018	400.000	/
<b>Hypothèque site Boufarik</b>	07/01/2002	/	/	Le rapport d'expert des biens immobiliers fait défaut, l'hypothèque a été recueillie sur la base des actes de concessions. Absence du livret foncier pour l'élargissement de l'hypothèque, client avisé sans suite à ce jour.
<b>CMT 3 + BAO</b>	10/05/2013	31/12/2018	/	/
<b>CMT 4 + BAO</b>	23/09/2013	30/09/2018	/	/
<b>CMT 5 + BAO</b>	27/01/2015	31/12/2020	/	/
<b>CMT 6 + BAO</b>	27/11/2016	30/09/2021	/	/
<b><u>Nantissement de matériel</u></b>				
<b><u>Projet 4 :</u></b> Nantissement de matériel	17/02/2015	31/12/2016	1.512.000	/
<b><u>Projet 6 :</u></b> Nantissement de matériel	23/02/2017	30/09/2021	383.000	
<b><u>Gage sur véhicule et engins :</u></b>				
<b><u>Projet 4 :</u></b> - 09 camions malaxeurs (MAN)	18/10/2014	31/12/2019		/
	12/10/2014	31/12/2019		
- 03 camions (FORD)	07/10/2014	31/12/2019		

- 03 pelles sur pneu (TESMEC)	18/03/2014	31/12/2019	
- 03 camions malaxeurs (MAN)	18/10/2014	31/12/2019	38.576
- 02 pompes à béton	17/03/2014	31/12/2019	
- 01 pompe à béton	27/01/2014	31/12/2019	25.599
- 10 pick-up (MISTUBISHI)			
<b><u>Copie des cartes jaunes</u></b>			15.736
<b><u>Projet 6 (2016) :</u></b>			
- 02 ambulances sanitaires		30/09/2021	17.238
- 02 tractopelles			17.860
- 02 chargeurs sur pneus			14.723
- 05 compresseurs mobiles			

**Source : document délivré par la banque**

### 3.6. La décision du comité de crédit :

Le traitement du dossier de crédit effectué par le chargé d'étude et ensuite soumis au comité de crédit de la BNA à l'aide d'une fiche de décision qui est un modèle propre à la banque ; ce comité examine les pré requis et demandes du client et établit une décision finale de renouveler les lignes de crédits avec fixation des taux d'intérêt et des modalités de remboursement.

#### a) Fixation du taux d'intérêt et des modalités de remboursement :

Le taux d'intérêt au niveau de la banque classique est pré établi selon les conditions bancaires de chaque établissement. Ces taux varient selon le type de crédit et l'échéance.

Les conditions de banque ne se modifient que par le président directeur général suite à de nombreuses simulations proposées par la direction commerciale.

Le taux d'intérêt ne doit pas être au-dessous du taux directeur, fixé par la banque d'Algérie. Ce dernier est actuellement plafonné à 3,25%.

Les crédits à court terme sollicités par la société « Y » sont soumis aux mêmes conditions reprises dans le tableau suivant :

**Tableau 63 : conditions applicables aux crédits intérêts débiteurs à court terme**

Types de crédits	Taux applicables « bruts »
<b>Découvert</b>	8.50 %
<b>Escompte commercial</b>	7.50 %
<b>Avances garanties par DAT et par titres (Bons de caisse et autres produits financiers) :</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avance garantie par produits BNA</li> <li>• Avance garantie par produits confrère</li> </ul>	Taux d'intérêt servi sur produit + 1% Taux d'intérêt servi sur produit + 2% point de %
<b>Avance garantie et autres crédits causés</b>	7.50 %
<b>Découverts garantis :</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Découverts garantis par un nantissement de titres (bons de caisse BNA, confrères et autres titres financiers)</li> </ul>	Taux d'intérêt débiteur « plafond » -1%
<b>Financement local des importations :</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédit relais sur les opérations CREDOC</li> </ul>	7.50 %
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédit relais sur les opérations REMDOC</li> </ul>	7.50 %
<b>Crédits de trésorerie :</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédits pour paiement des droits de douanes</li> </ul>	7.50 %

**Source : circulaire interne de conditions de banque BNA**

Quant aux modalités de remboursement ; pour les crédits à court terme celles-ci sont de nature revolving une fois la ligne consommée celle-ci se réactive dès que le remboursement est effectué d'après les délais des créances clients avec paiement du principal (le montant consommé) plus l'intérêt (sur le montant consommé). Le renouvellement des crédits se déclenche par l'alimentation du compte courant qui revient au positif.

**b) Les Modalités de recouvrement :**

Lors du renouvellement des lignes de crédits (facilité de caisse) ; ceci ouvre le droit à l'entreprise de débiter son compte ce qui constitue un impayé. En cas de non recouvrement de la dette (non alimentation du compte courant), la banque applique une pénalité sur l'impayé avec majoration du taux du découvert de 1% de la facilité de caisse qui bascule, le cas échéant vers 9,5%.

En outre, la pénalité s'applique sur le non remboursement du principal mais également sur le montant de l'intérêt non réglé.

En cas du non remboursement du principal et de l'intérêt, cela conduit à appliquer le taux d'intérêt majoré de 1% sur les deux montants distincts.

### **SECTION 3 : COMPARAISON ENTRE LE PROCESSUS D'OCTROI D'UN CREDIT BANCAIRE ISLAMIQUE ET CELUI CLASSIQUE POUR UNE PME**

Les institutions financières islamiques ont une double vocation : commerciale et financière. Loin de se cantonner dans la mission classique d'intermédiation financière, elles interviennent dans les activités de création, transformation et commercialisation des richesses en tant que parties prenantes à part entière.

Cette double vocation est illustrée sur le plan juridique par l'existence de deux types de clauses dans les contrats de financement régissant la relation entre la banque islamique et ses partenaires : les clauses financières fixant le montant, la durée et les conditions générales d'utilisation et de renouvellement de la ligne de financement ; les clauses commerciales, fixant les modalités de la transaction et/ou opération effectuée dans le cadre de la ligne de financement précitée.

De ce fait, on peut affirmer que la banque classique remplit son unique rôle d'intermédiaire financier entre les agents ayant un excès de fonds et ceux qui témoignent la situation inverse.

Nous avons essayé, à travers la réalisation des deux études de dossiers de crédits, au niveau de la Banque Nationale d'Algérie et la banque Al Baraka pour deux PME, de dresser des points de convergences et de divergences entre les deux processus et ce, à chaque étape du diagnostic.

#### **1. Étape 1 : La constitution du dossier de crédit**

Cette phase initiale s'enclenche par la présentation des documents à fournir que ce soit pour la banque islamique ou classique.

Dans le cadre de notre recherche, il a été question d'étudier deux demandes de renouvellement des crédits d'exploitation exprimées par deux petites et moyennes entreprises dans chacun des deux établissements financiers ; les documents fournis se résument dans le tableau ci-après :

**Tableau 64 : Comparaison entre les documents constitutifs d'un dossier de crédit classique et islamique**

<b>Dossier de crédit « la BARAKA »</b>	<b>Dossier de crédit « la BNA »</b>
<b>Les documents juridiques et administratifs</b>	

Une demande de crédit d'exploitation	La demande de crédit
Les statuts et statuts modificatifs	Une copie des statuts et pouvoirs de l'entreprise
Une copie du registre de commerce certifiée	Une copie de l'extrait du registre de commerce
<b>Les documents fiscaux et parafiscaux</b>	
La carte fiscale	La carte fiscale
L'extrait de rôle apuré	L'attestation fiscale : extrait de rôle
L'attestation de mise à jour de la caisse sociale CNAS et CASNOS	Une attestation de mise à jour CNAS.
<b>Les documents comptables et financiers</b>	
Les bilans fiscaux et tableaux de compte des résultats (TCR) antérieurs et prévisionnels	Les états financiers : Bilans et TCR antérieurs et prévisionnels
Situation comptable récente et prévisionnelle	Les rapports certifiés par les commissaires aux comptes et la situation comptable
Le plan de trésorerie	Le plan de trésorerie
Le plan de financement	Le plan de charge de l'entreprise

**Source : nous-mêmes.**

Il en résulte que les documents à fournir pour les PME sont identiques dans la banque classique et islamique ; par conséquent, **cette étape n'exprime aucun point de différence.**

### **2. Étape 2 : la relation entre le client et la banque**

Cette étape vise à cerner la nature et type de relation qu'entretient la banque avec l'entreprise en question dans le but d'apprécier le degré d'implication et d'engagement du client envers sa banque.

**Tableau 65 : Comparaison entre la nature de la relation client dans la banque islamique et classique**

Les points de convergence	Les points de différence
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les deux banques font ressortir les mouvements confiés des entreprises ;</li> <li>- La vérification auprès de la centrale des risques et impayés pour cerner les incidents de paiement ;</li> <li>- La prise en considération de l'ancienneté de la relation ;</li> <li>- L'appréciation de la situation du compte courant de l'entreprise ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- À l'opposé de la banque islamique, la banque classique définit <b>une relation de « créancier / débiteur »</b> avec son client ;</li> <li>- La banque islamique établit <b>une relation de partenariat</b> avec son client selon son principe de partage des pertes et de profits</li> </ul>

Source : nous-mêmes.

### 3. Étape 3 : l'étude financière des dossiers

Les points de similitudes et de différenciation se résument dans le tableau suivant :

**Tableau 66 : Comparaison entre l'étude financière des dossiers de crédits bancaires islamiques et classiques**

Les points de convergence	Les points de différence
<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'adoption de la même méthode d'analyse financière en l'occurrence la méthode STAR sur les états financiers ;</li> <li>- La prise en considération des estimations et prévisions futures de l'entreprise à travers l'analyse prévisionnelle de ses états;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La banque islamique cherche à cerner le besoin réel de la PME à partir de l'analyse des documents comptables notamment le plan de trésorerie pour dégager le pique ;</li> <li>- La banque islamique adapte ses produits selon le besoin de la PME en se basant sur affectation du besoin de liquidité (achats de matières premières, machines...);</li> <li>- La banque classique ne propose aucun produit spécifique au besoin mais se base beaucoup plus sur la durée de chaque mode de financement ;</li> </ul>

Source : nous-mêmes.

### 4. Étape 4 : la décision finale

Il s'agit d'apprécier les points qui influent et suivent la décision finale qui est délivrée par le comité de crédit ; les critères de différenciation et de vraisemblance sont exprimés comme suite :

**Tableau 67 : Comparaison entre la décision finale établie par la banque islamique et classique**

Les points de convergence	Les points de différence
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La marge commerciale et l'intérêt se calculent de la même manière ;</li> <li>- La formulation et réévaluation des garanties à chaque demande de crédit se font d'une manière identique ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La banque islamique opère selon les lois émises par la banque d'Algérie et le contrôle de conformité à la charia qui est assuré par la Charia board (conformité bancaires et éthiques) ;</li> <li>- La marge commerciale est de 8% au niveau de la banque islamique, face à</li> </ul>

	<p>8,5% sur la facilité de caisse par rapport à la banque classique ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le projet doit adhérer aux préceptes musulmanes pour avoir accès au financement islamique ;</li> <li>- La banque classique s'intéresse à la solvabilité du projet seulement ;</li> <li>- La marge commerciale, définie par la banque islamique, varie selon le degré de risque du crédit car elle prend en considération le transfert de risque, par contre l'intérêt ou l'agio de la banque classique est prédéfini pour chaque crédit quel que soit le niveau du risque ;</li> </ul>
--	---

Source : nous-mêmes.

### 5. Étape 5 : les modalités de remboursement et de recouvrement

Cette étape finalise le processus de financement bancaire, qu'il soit classique ou islamique, la comparaison à fait ressortir les résultats suivants :

**Tableau 68 : Comparaison entre les modalités de remboursement et de recouvrement dans la banque islamique et classique**

Les points de convergence	Les points de différence
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les modalités de remboursement sont fixées en prenant en compte les délais de rotation des clients et fournisseurs de la PME (la politique commerciale) ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les pénalités de retard n'entrent pas dans les gains de la banque islamique ;</li> <li>- La banque islamique n'applique pas un cumul sur les pénalités à l'opposé de la banque classique ;</li> <li>- Le remboursement du crédit bancaire classique peut se faire à l'aide d'un nouvel emprunt ;</li> </ul>

Source : nous-mêmes.

### Conclusion du chapitre 3

Dans cette troisième partie réservée au traitement de deux (02) cas pratiques, nous avons essayé d'appliquer les méthodes d'analyse développées auparavant dans les précédentes parties. L'application de ces méthodes à ces deux dossiers nous a permis de nous familiariser avec le traitement pratique des dossiers, et de conforter notre avis quant à l'efficacité de ces techniques.

Tout au long de nos stages pratiques, Nous avons remarqué une certaine difficulté d'accès à l'information qu'éprouve le banquier Algérien. En effet ce dernier se retrouve souvent face à un manque terrible d'informations. Notamment, en termes d'offre et de demande et d'évolution des prix, dans un pays qui jouit d'institutions spécialisées en la matière, comme l'Office National des Statistiques et la centrale des bilans tenue au niveau de la Banque d'Algérie.

Nous concluons cette partie en insistant sur l'intérêt que doit porter le banquier aux systèmes de collecte et de traitement d'informations, et à leurs applications sur le terrain. Et surtout, sur l'importance d'une étude approfondie des dossiers présentés par les clients.

En effet, une étude succincte et non approfondie conduit inévitablement à l'omission de certains éléments plus ou moins importants selon le cas, ces omissions pourraient conduire à des conclusions erronées et par conséquent à des décisions inadéquates.

Il demeure donc, indispensable de recourir à des techniques d'analyse et d'évaluation assez exhaustives et assez approfondies, et dont l'efficacité est avérée.

## **Conclusion générale**

La finance islamique ne peut plus s'exercer en vase clos. De par ses principes, cette branche de la finance a fait ses preuves et peut être complémentaire à la finance classique.

Le présent mémoire s'intéresse de l'étude d'un nouvel acteur de la sphère financière internationale : les banques islamiques. En effet, ces institutions financières sont venues défier l'ordre institutionnel établi avec des notions de développement solidaire et de développement durable, des formes d'organisations atypiques, des structures, des opérations de financement tout à fait nouvelles. Ainsi, l'analyse de ces banques islamiques et la compréhension de leur modèle et de leur fonctionnement ont été un de nos principaux objectifs.

Notre mémoire s'oriente également vers la compréhension et l'appréciation des Petites et moyennes entreprises et du rôle que celles-ci s'attribuent au sein d'une économie, d'où la nécessité de les encourager en leurs facilitant l'accès au financement bancaire.

Au terme de notre recherche, nous avons tenté de répondre à la problématique suivante :

**Quels sont les points de similitudes et de différences entre le mécanisme d'octroi de crédit bancaire classique et celui islamique pour une PME ?**

Afin d'atteindre ces objectifs, notre mémoire a été organisé en trois chapitres ;

Dans le premier chapitre, nous avons défini les principes et les fondements théoriques sur lesquels repose la finance islamique ainsi que les différents produits offerts par les acteurs de ce type de finance tels que les contrats Salam, Ijara, Mourabaha ou Moudharaba ; et ce qu'ils peuvent apporter aux entreprises de petite taille. Nous avons également effectué ce même travail par rapport à la banque classique, ce qui nous a conduits à définir et comprendre tous les types de financement et leur fonctionnement.

Cette étape nous a donc amené à **confirmer notre première hypothèse** qui stipule que les banques islamiques et classiques proposent une variété de produits adaptés aux besoins des PME. Les instruments de financements offerts par la finance islamique sont en parfaite cohésion avec les besoins des PME, dans un financement de type Moudarabah par exemple, la banque peut prendre en charge le financement total de l'investissement en intervenant comme associé, un financement qui convient parfaitement aux PME en démarrage.

À travers le deuxième chapitre, nous avons essayé d'en savoir plus sur le concept des PME, en mettant la lumière sur les spécificités de cette firme.

Notre deuxième chapitre nous a montré que la PME ne devait plus être considérée comme un modèle réduit de la grande entreprise. En effet, la PME a ses propres caractéristiques et ses propres atouts, ainsi que ses propres difficultés.

La première difficulté rencontrée lors d'une étude portée sur les PME était la définition de cette dernière. Les définitions qui ont été attribuées à ce type d'entreprise, qu'elles soient quantitatives ou qualitatives, varient d'un pays à un autre, et d'une industrie à une autre, mais cela ne les empêche pas d'avoir des caractéristiques communes, comme le caractère familiale, et le fait qu'elles soient dirigées par son propre propriétaire.

Grace à sa petite taille, la PME bénéficie d'un caractère direct et flexible du management, une facilité de communication, et une rapidité de la circulation de l'information.

Aujourd'hui, les PME ont une place importante dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, puisque ces entreprises sont considérées, non seulement comme des entreprises ayant une importante capacité d'adaptation et d'innovation, mais surtout comme des acteurs importants dans la création de l'emploi et de la valeur ajoutée. Ces propos ne font que **confirmer notre deuxième hypothèse** de recherche qui dénonce les petites et moyennes entreprises (PME) comme étant un vecteur de développement socio-économique reconnu.

Le dernier chapitre fut consacré à la réalisation de deux études différentes des dossiers de crédits à court terme pour deux PME différentes et ce, dans une banque islamique, en l'occurrence la BARAKA et une banque classique qui s'est effectuée à la BNA ;

Nous sommes parvenus, à travers l'analyse de chaque étape des deux processus de prise de décision, à dresser une comparaison qui nous amène à conclure que la PME suite à une demande de financement exprimée auprès de ces deux banques, se doit de fournir les mêmes documents constitutifs du dossier de type juridiques, économiques, comptables, financiers, fiscaux et parafiscaux.

L'analyse effectuée par le chargé d'études dans les deux établissements de crédit se porte sur une analyse financière approfondie des documents comptables antérieurs et prévisionnels afin d'apprécier la situation financière et la rentabilité de la PME.

Les points de divergences entre les deux démarches résident dans la relation établie entre le demandeur de crédit et la banque : celle-ci est de nature **créancier/ débiteur pour la banque classique** ; à l'opposé de **la banque islamique qui définit une relation de partenariat** appliquant de ce fait le principe de partage des pertes et des profits.

La banque islamique cherche à adapter ses propres contrats à chaque besoin de la PME en lui offrant des contrats de financement très flexibles et souples par rapport à ceux de la banque classique qui met en évidence la durée de chaque financement plutôt que le besoin réel exprimé.

Les modalités de recouvrement diffèrent en raison de non affectation des pénalités de retard dans les gains de la banque islamique ;

Ces résultats nous conduisent à **confirmer la dernière hypothèse** qui indique que l'étude d'un dossier de crédit bancaire islamique ou classique pour une PME obéit à un même enchaînement d'étapes pratiquement similaires dont l'analyse financière en est le facteur le plus décisif.

### • Suggestions et recommandations :

Pour développer la finance islamique en Algérie et capter les avantages de cette finance en les mettant en faveur des PME, il faut donner une grande importance à l'affectation et l'influence des parties prenantes sur cette finance. Donc, il nous semble très indispensable que les managers des institutions financières islamiques en Algérie, et les décideurs financiers prennent en considération les recommandations suivantes :

- Effectuer des études empiriques qui visent à enquêter et analyser les points de vue des parties prenantes affectant le développement de la finance islamique en Algérie.
- Prendre en considération le grand besoin de la petite et moyenne entreprise Algérienne qui est d'avoir des produits financiers islamiques basés sur le partage des pertes et profits, en plus des produits basés sur la marge de profit.
- Organiser des conférences et des séminaires pour éclaircir et garantir aux clients Algériens que les produits et services offerts par les banques islamiques en Algérie sont différents de ceux offerts par les banques classiques.
- Le renforcement du rôle des médias dans la présentation de la finance islamique au grand public, et la détermination des avantages de cette finance pour la clientèle Algérienne.
- Le renforcement du rôle des conseillers de la chari'a pour contrôler et conseiller les banques islamiques en Algérie, afin de ne pas s'éloigner des principes de loi islamique.
- Soutenir le rôle des institutions financières islamiques et des PME dans le développement de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté en Algérie.

### • Propositions pour des travaux futurs

Ce modeste travail a été destiné principalement pour répondre à une question de recherche donnée, mais il a fini par soulever d'autres questions. Ainsi, ce travail donne des points de départ aux chercheurs qui s'intéressent au domaine de la finance islamique pour approfondir ce travail et trouver des réponses aux questions proposées ci-après:

- Quels sont les facteurs de motivation des groupes de parties prenantes pour créer des relations avec les institutions financières islamiques en Algérie ?
- Quelles sont les parties prenantes pouvant affecter positivement le développement de la finance islamique en Algérie ?
- Quelles sont les parties prenantes pouvant affecter négativement le développement de la finance islamique en Algérie ?

Nous espérons, enfin, que ce modeste travail sera utile pour les futurs chercheurs, et les managers des institutions financières islamiques en Algérie, mais également les organismes de développement et d'accompagnement des PME, et que la contribution théorique de ce travail produira un nouveau jalon dans la bibliothèque Algérienne.

# **Bibliographie**

❖ **Les Ouvrages :**

- Florent Deisting, Jean Pierre LAHILLE ; « Aide- mémoire Analyse financière » ; 4ème Ed ; Dunod, Paris 2013.
- COHEN, E ; « Analyse financière », 4ème Ed, Economica, Paris, 1997.
- Mondher BELLALAH ; « Gestion financière : diagnostic, évaluation et choix d'investissement », revue publiée ; Alger, 2006.
- WTTTERWULGHE Robert ; « LA PME une entreprise humaine » ; édition : De Boeck ; Paris-Bruxelles, 1998.
- Ferrier.O, Piatecki.C, « Les très petites entreprises », éd DE BOECK, Paris, 2002.
- Julien D.A.Marchesnay M, la petite entreprise : principes d'économie et de gestion ; Edition Vuibert, Paris, 1988.
- Abdou.A. Boucherf K. PME et processus de formalisation des fonctions organisationnelles dans entrepreneurs et PME -approchesAlgéro-Françaises-.
- G.Chertok, P-A de Malleray, P. Pouletty, « Le financement des PME », La Documentation française. Paris, 2009.
- Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, « ECONOMIE D'ENTREPRISE : LA STRATEGIE DES PME », 2005.
- K. CHEHRIT, « Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières », édition G.A.L, Alger, 2003.
- Génévrière Causse-Broquet, « la finance islamique », Edition Revue Banques, Paris, 2012.
- Guéranger François. « finance islamique : une illustration vers une finance éthique », Edition DUNOD, Paris, 2009.
- Z. Bodie et R. Menton « Finance » 2ème édition, Person Education 2008.
- DhaferSaidane, « la finance islamique à l'heure de la mondialisation » ; 2ème Edition, 2011.
- TARIQULLAH KHAN, HABIB AHMED, « la gestion des risques, analyse de certains aspects liés à l'industrie de la finance islamique ».
- El Mohandiz Abdeslam, « le système bancaire islamique », 1999.
- Malika Kettani, « une banque originale, la banque islamique », 2005.
- « Les banques islamiques : étude de positionnement, spécificités réglementaires et particularités d'audit », Hassan Ben Ouhiba, 2015.
- K. JOUABER-Snoussi, « la finance islamique », Paris La découverte, 2012.

- J. LACHMANN, « Financer l'innovation des PME », Ed Economica, paris, 1996.
- GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt. « Economie d'entreprise » ; 6ème édition Broché ; 2002.
- « Introduction aux techniques islamique de financement, séminaire n°37, institut islamique de recherche et de formation, Nouakchott 1992 ».
- Elmelki Anas, « le principe de partage des profits ou des pertes dans le cadre des banques islamiques : Illustration modélisée des contrats de financement participatifs Moudharana et Moucharaka », Global Journal of Management and Business Research, vol 11, Issue 201.
- Dalloz. 1995.
- Loi 90-10 du 14/04/90 relative à la monnaie et aux crédits articles 110 à 113.
- Groupe banques populaires, « la finance islamique », division des études économiques et financières, Département Centre de Documentation, Maroc, mars 2007, p10.
- Rachid ZAMMAR, « Initiation à l'entrepreneuriat », Conférence de centre d'Etudes Doctorales en Sciences et Technologies de Rebat (CEDESTR), Université Mohammed V-Agbal.
- H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », université d'Oran.
- Hamid Boualem, Finance islamique et intermédiation financière, collecter de l'épargne sans transgresser la Charia, revue banque, mai 2003 n°713.
- Al Faqih, "Comprendre la finance islamique", Centre Islamique de la Réunion, Avril 2008.
- Mohamed Mahmoud Al ADJLOUNI « les banques islamiques, principes, et pratiques bancaires » 2008.
- Pratiques et expériences de la finance islamique « Le cas d'ALBARKA BANK TUNISIA » Taoufik LACHHEB Directeur du financement et de l'investissement.
- Amélioration de la rédaction d'une proposition de crédit ; formation ; BNP Paribas.

### ❖ Les Sites web :

- [www.albaraka.com](http://www.albaraka.com); consulté le 16/02/2019 à 15h.
- Site officiel de la Small Business Administration. SBA's definition of a Small Business, <http://www.sba.gov/content/what-sbas-definition-small-business-concern>.
- <https://www.zebank.fr/banques/les-differents-types-de-banques/> consulté le 09/03/2019
- <http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>, consulté le 11/4/2019.
- Site <http://www.bna.dz/presentation.htm> consulté le 03/03/2019 à 19H.
- <http://www.institut-numerique.org/chapitre-i-historique-des-institutions-financieres-islamiques-51bb438cb2cca>
- [https://www.memoireonline.com/01/14/8512/m\\_L-analyse-des-produits-financiers-islamiques-et-la-gestion-des-risques-Cas-de-la-Moucharaka-et-de-l27.html](https://www.memoireonline.com/01/14/8512/m_L-analyse-des-produits-financiers-islamiques-et-la-gestion-des-risques-Cas-de-la-Moucharaka-et-de-l27.html)
- Historique des institutions financières islamiques <https://www.institut-numerique.org/chapitre-i-historique-des-institutions-financieres-islamiques-51bb438cb2cca>

### ❖ Les Thèses & Mémoires :

- Mémoire de l'université de Mouloud Maameri TIZI OUZOU « Essai d'analyse des stratégies de pérennité des PME » ; BOUKROU Aldjia ; 2011.
- Mémoire de master « la finance islamique : fondements théoriques et la réalité, université de Bejaia ».
- Mémoire de magistère « la finance islamique, compartiment de la finance d'aujourd'hui » ; université d'Oran. Mlle Bahri Oum El khir.
- Mémoire de master, « pourquoi les banques islamiques ont-elles moins souffert de la crise économique en comparaison avec les banques classiques ? », Yacine Astitou, univ de Louvain.
- Mémoire de fin de cycle, diplôme d'ingénieur option. Finance et actuariat école nationale de statistique et d'économie appliquée. Promotion : 11-12 réalisé par BEN KHALED Billel, CHITER Sofiane. Thème : Financement Bancaire (Exploitation- Investissement).
- Mémoire Master : la contribution des PME au développement local. SlimaniFares, SARAMACHEK Mohamed, université ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA. 2016.
- La place de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie ; Mémoire université Abou Bakr BELKAID -Tlemcen-ABDELMALEK Fatima Zahra, 2012.
- Mémoire master : L'apport des PME à la création d'emplois dans la wilaya de Béjaia, Université Abderrahmane Mira de Béjaia. 2016.
- Mémoire master : les enjeux du financement bancaire islamique en Algérie ; Université Abderrahmane Mira de Béjaia ; 2012.

# **Annexes**

# Annexes

## Annexe 1 :

www.maxipower.com

### PROGRAMME D'IMPORTATION 2018/2019

#### 2eme TRIMESTRE 2018

desingation	devise	montant en devise	cours	montant en DA
cuisinieres	USD	130 000,00	114	14 820 000,00
TV 32"	USD	324 000,00	114	36 936 000,00
TV 40"	USD	350 000,00	114	39 900 000,00
TV 42"	USD	429 200,00	114	48 928 800,00
TV 50"	USD	539 200,00	114	61 468 800,00
climatiseurs	USD	783 750,00	114	89 347 500,00
<b>total</b>		<b>2 556 150,00</b>		<b>291 401 100,00</b>

#### 3eme TRIMESTRE 2018

desingation	devise	montant en devise	cours	montant en DA
cuisinieres	USD	450 000,00	115	44 460 000,00
TV 24"	USD	150 000,00	115	44 460 000,00
TV 32"	USD	400 000,00	115	36 936 000,00
TV 40"	USD	450 000,00	115	39 900 000,00
TV 42"	USD	250 000,00	115	48 928 800,00
TV 50"	USD	300 000,00	115	61 468 800,00
Four encastrable	USD	400 000,00	115	61 468 800,00
PLAQUE DE CUISSON	USD	200 000,00	115	61 468 800,00
CLIMATISEURS	USD	180 000,00	115	61 468 800,00
<b>total</b>		<b>2 780 000,00</b>		<b>460 560 000,00</b>

#### 4eme TRIMESTRE 2018

desingation	devise	montant en devise	cours	montant en DA
cuisinieres	USD	400 000,00	115	57 000 000,00
TV 24"	USD	225 000,00	115	57 000 000,00
TV 32"	USD	400 000,00	115	46 740 000,00
TV 40"	USD	450 000,00	115	45 600 000,00
TV 42"	USD	350 000,00	115	54 628 800,00
TV 50"	USD	200 000,00	115	69 448 800,00
Four encastrable	USD	400 000,00	115	69 448 800,00
PLAQUE DE CUISSON	USD	250 000,00	115	69 448 800,00
CLIMATISEURS	USD	300 000,00	115	69 448 800,00
<b>total</b>		<b>2 975 000,00</b>		<b>538 764 000,00</b>

# Annexes

1eme TRIMESTRE 2019				
desingation	devise	montant en devise	cours	montant en DA
cuisinieres	USD	320 000,00	115	36 480 000,00
TV 24"	USD	300 000,00	115	22 800 000,00
TV 32"	USD	310 000,00	115	35 340 000,00
TV 40"	USD	290 000,00	115	33 060 000,00
TV 42"	USD	450 000,00	115	51 300 000,00
TV 50"	USD	410 000,00	115	46 740 000,00
TV 55"	USD	250 000,00	115	28 500 000,00
climatiseurs	USD	550 000,00	115	38 760 000,00
Four encastrable	USD	450 000,00	115	38 760 000,00
PLAQUE DE CUISSON	USD	250 000,00	115	38 760 000,00
<b>total</b>		<b>3 580 000,00</b>		<b>370 500 000,00</b>



Annexe 2 :

الوكالة الجهوية



الصندوق الوطني للعطل المدفوعة الأجر  
و البطالة الناجمة عن سوء الأحوال الجوية  
لقطاعات البناء، الأشغال العمومية و الري

شهادة أداء المستحقات  
ATTESTATION DE MISE A JOUR

رقم : 270 477

يؤكد أن :

مدير الوكالة الجهوية بـ :

صاحب العمل رقم : 09180133 / 70

اللقب أو المقر الإجتماعي للمؤسسة :

العنوان : الطريق الوطني رقم 1 ص ب رقم 104 بوفاريك  
البلدية  
09000

قد أدى الإشتراكات الخاصة بالعطل المدفوعة الأجر و البطالة الناجمة عن سوء الأحوال الجوية حتى : 201901

عدد العمال المصرح بهم : تاريخ الصلاحية : 31/03/2019

تنبيه : لا يمكن في أي حال من الأحوال أن تمثل هذه الوثيقة عائقا في مراجعة أو تعديل،

قد تلجأ إليهما الوكالة في حالة ملاحظة عدم التصريح بالأجور

ملاحظة هامة

نسخة هذه الوثيقة صالحة إلا للتعهد في حالة إسناد الصفقة يجب إيداع النسخة الأصلية

**ATTENTION**

La copie de ce document n'est valable que pour la soumission .

En cas d'attribution de marché, un document original doit être impérativement exigé

سلمت هذه الوثيقة في حدود ما يسمح به القانون.

عن المعالجة : AICHOUR FAROUK

حرر بالبلدية في :



Annexe 3

Certifiée ISO9001/2015-ISO14001/2015-OHSAS 18001-2007

**DIRECTION DES FINANCES**

**DIVISION FINANCES**

N° ..19/D.../DFC/SEF, ... }.

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**  
**AGENCE CENTRALE GUEVARA**  
**DGE**

**Objet :** Renouvellement des lignes de crédit d'exploitation au titre de l'exercice 2018

Messieurs,

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir procéder au renouvellement de nos lignes de crédit d'exploitation au titre de l'exercice 2018

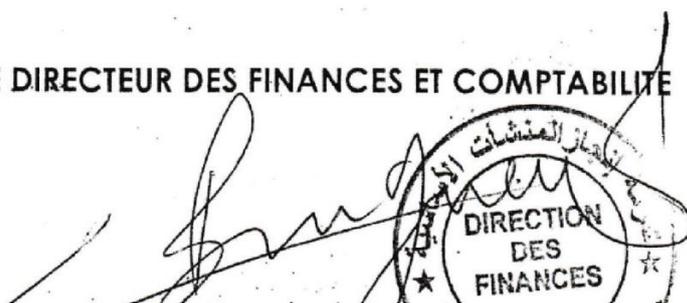
Pour ce faire, nous vous transmettons en annexe la nature des crédits sollicités et leur niveau d'autorisation ainsi que les documents suivants :

- la mise à jour du dossier juridique (statuts, registre de commerce, carte fiscale) ;
- Bilan et Tableau de Comptes des Résultat ;
- Plan de trésorerie ;
- Plan de charge de l'entreprise ;
- Extrait de rôles ;
- Attestation parafiscale.

Quant aux documents restants, ils vous seront transmis dès la validation de nos comptes par l'assemblée générale.

Dans l'attente d'une prompte prise en charge, veuillez agréer, messieurs, l'expression de nos sincères salutations.

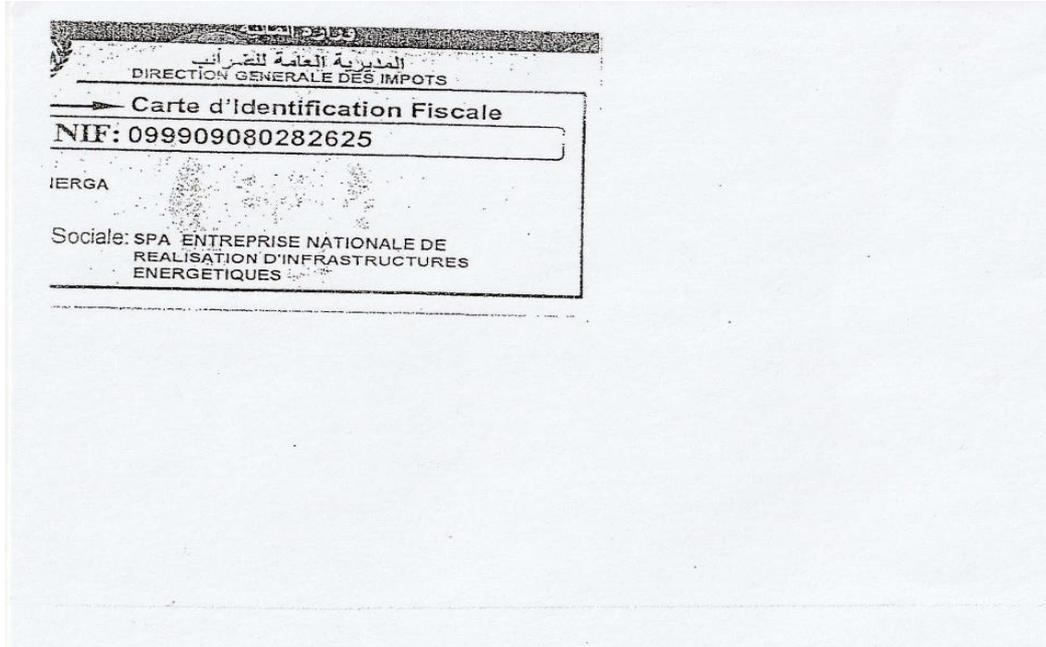
LE DIRECTEUR DES FINANCES ET COMPTABILITE

The block contains a handwritten signature in black ink over a circular official stamp. The stamp features the text 'DIRECTION DES FINANCES' in the center, with Arabic text 'البنك الوطني الجزائري' at the top and 'DIRECTION DES FINANCES' at the bottom. There are also two small stars on either side of the bottom text.

# Annexes

---

## Annexe 4 :



Annexe 5 :

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
 MINISTERE DES FINANCES  
 DIRECTION GENERALE DES IMPOTS  
 DIRECTION DES GRANDES ENTREPRISES

RECETTE DES IMPOTS  
 Code Comptable : 52:05  
 Numéro extrait de rôle Extrol201900001

EXTRAIT DE RÔLES

IDENTIFICATION DU CONTRIBUABLE		TIN : 00086959									
NIF : 09990908028262500000		Raison sociale : SOCIETE DE REALISATION D'INFRASTRUCTURES SPA									
Adresse : ROUTE NATIONALE N°01 BOUFARIK BLIDA											
COTISATIONS ÉMISES											
Nature cotisation	Année impos.	No Rôle	Date mise en recouv.	Principal à payer	Pénalités	Total	Principal payé	Pénalités	Total	Reste dû	N° et date Sursis Légal
NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT

NB: En application des dispositions combinées des articles 291 du code des impôts directs et taxes assimilées et 184 de la loi de finances pour 2002, la délivrance des extraits de rôles aux contribuables est gratuite. Ceux-ci ne peuvent demander des extraits de rôles aux titres de l'IRG, l'IS, l'IF et l'AP qu'en ce qui concerne leurs cotisations.

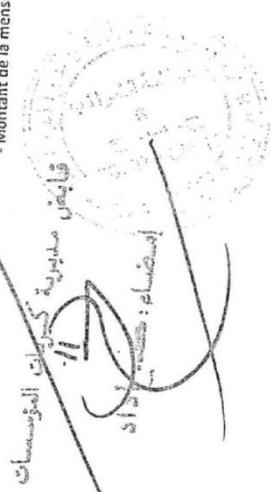
Références des échéanciers, éventuellement accordés

- Date de signature de l'engagement .....
- Montant du versement initial exigé .....
- Montant de la mensualité fixée en principal .....

A Ben Aikoun, Le

Etabli par l'Agent:  
 Fonction: .....

Certifié exact  
 Le Releveur DGE



---

## Table des matières

<b>REMERCIEMENTS</b> .....	<b>II</b>
<b>DEDICACE</b> .....	<b>III</b>
<b>SOMMAIRE</b> .....	<b>IV</b>
<b>LISTE DES FIGURES</b> .....	<b>VI</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX</b> .....	<b>VII</b>
<b>LISTE DES GRAPHIQUES</b> .....	<b>IX</b>
<b>LISTE DES ABREVIATIONS</b> .....	<b>IX</b>
<b>RESUME</b> .....	<b>XII</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>XIII</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE</b> .....	<b>A</b>
1. La problématique: .....	B
2. Les questions secondaires : .....	B
3. Les hypothèses de la recherche : .....	B
4. Les méthodes de travail :.....	B
4.1. La technique documentaire :.....	B
4.2. La méthode historique : .....	C
4.3. La méthode descriptive :.....	C
4.4. La méthode comparative : .....	C
5. Le choix et l'intérêt du sujet : .....	C
5.1. L'intérêt personnel : .....	C
5.2. L'intérêt scientifique : .....	C
6. Les études antérieures : .....	C
7. L'objectif de la recherche :.....	D
8. La subdivision du travail :.....	D
9. Les difficultés de la recherche :.....	E
<b>CHAPITRE 1 : FINANCEMENT PAR LES BANQUES CLASSIQUES ET ISLAMIQUES</b> .....	<b>2</b>
<b>SECTION 1 : LES MODES DE FINANCEMENT DES BANQUES ISLAMIQUES</b> .....	<b>3</b>
1. Définition et émergence des banques islamiques :.....	3
1.1. Définition des banques islamiques : .....	3
1.2. Émergence des banques islamiques :.....	3

1.3. Les banques islamiques en Algérie : .....	6
2. Principes, fondements et objectifs des banques islamiques : .....	7
2.1. Les principes et fondements des banques islamiques : .....	7
2.1.1. L'interdiction de l'intérêt (Riba) : .....	7
2.1.2. L'interdiction de l'incertitude et de la spéculation (Gharar) : .....	8
2.1.3. Le Partage des pertes et des profits (Principe de PPP) : .....	9
2.1.4. L'adossment à des actifs réels et tangibles (Asset banking) : .....	9
2.1.5. L'interdiction de vendre ce que l'on ne possède pas : .....	9
2.1.6. L'interdiction du profit certain : .....	10
2.1.7. L'interdiction des activités illicites : .....	10
2.1.8. L'interdiction des échanges différés de valeurs étalon : .....	10
2.1.9. L'obligation de l'aumône (Zakat) : .....	11
2.2. Les objectifs des banques islamiques : .....	11
3. Les différents produits proposés par les banques islamiques : .....	12
3.1. Les produits islamiques à court terme : .....	13
3.1.1. Le contrat Mourabaha.....	13
3.1.2. Le contrat Salam : .....	15
3.1.3. Le Quard Hassan (prêt de bienfaisance).....	18
3.2. Les produits islamiques à moyen terme : .....	18
3.1.4. Le contrat Istisn'a : .....	19
3.1.5. Le contrat Ijara : .....	21
3.1.6. Le contrat Bai'i'bitaqsit : .....	23
3.2.1. Le contrat Moudharaba : .....	24
3.2.2. Le contrat Moucharaka.....	27
<b>SECTION 2 : LES MODES DE FINANCEMENT DES BANQUES CLASSIQUES.....</b>	<b>32</b>
1. Définition et Typologie des banques classiques : .....	32
1.1. Définition de la banque classique : .....	32
1.1.1. Définition économique : .....	32
1.1.2. Définition juridique : .....	32
1.2. Typologie des banques classiques : .....	33
1.2.1. Les types de banques en fonction de leur statut juridique : .....	33
1.2.2. Les différents types de banque en fonction de leurs types d'activités : .....	34
2. Rôle et objectifs des banques classiques : .....	35
2.1. Le rôle économique des banques classiques : .....	35
2.2. Les objectifs des banques classiques : .....	37
3. Les différents produits proposés par les banques classiques : .....	38
3.1. Les crédits à court terme (d'exploitation) : .....	38
3.1.1. Les Financements par caisse : .....	39
3.2. Les crédits à moyen terme : .....	54
3.3. Les crédits à long terme (d'investissement) : .....	55
Conclusion du chapitre 1 .....	58

## **CHAPITRE 2 : GENERALITES SUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES**

.....	<b>60</b>
<b>SECTION 1 : LES DIFFERENTES APPROCHES SUR LES PME.....</b>	<b>61</b>
1. Fondements théoriques des PME : .....	61
1.1. L'approche quantitative : .....	62
1.2. L'approche qualitative : .....	63
1.3. L'approche globale ou multicritères : .....	64

1.4. Définitions des PME selon les approches : .....	66
2. Particularités des PME : .....	69
2.1. Les fondements de la spécificité des PME : .....	69
3. Le rôle des PME dans le développement économique : .....	72
3.1. Sur le plan politique : .....	72
3.2. Sur le plan économique : .....	72
3.3. Sur le plan social : .....	73
3.4. La participation à l'innovation : .....	73
<b>SECTION 2 : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DES PME EN ALGERIE .....</b>	<b>74</b>
1. Définition et caractéristiques des PME : .....	74
1.1. Définition de la PME Algérienne : .....	74
1.2. Les caractéristiques des PME en Algérie : .....	75
2. La classification des PME : .....	77
2.1. L'évolution des PME en Algérie : .....	79
2.1.1. Évolution des PME (personnes morales) par secteur d'activité : .....	79
2.1.2. Évolution démographique des PME privées: .....	80
2.1.3. Évolution du rôle économique des PME : L'effectif global des PME, à la fin du 1er semestre 2018, est de 2 690 246 agents, dont seulement 22 073 relèvent des PME publiques. Il est important de souligner que l'effectif global des PME a progressé de 3,39 % entre le 1er semestre 2017 et le 1er semestre 2018. ....	81
2.2. La distribution des PME en Algérie : .....	81
2.2.1. Distribution par taille : .....	81
2.2.2. Distribution par zone géographique : .....	82
2.2.3. Distribution Par nature juridique : .....	83
2.2.4. Distribution par statut juridique et secteur d'activité : .....	84
3. Les forces et faiblesses des PME : .....	85
3.1. Les forces des PME : .....	85
3.2. Les faiblesses des PME : .....	87
3.2.1. Problèmes liés à la taille : .....	87
3.2.2. Les difficultés financières : .....	87
3.2.3. Les problèmes de gestion : .....	87
3.2.4. Problèmes liés aux nouvelles technologies : .....	88
3.2.5. Autres difficultés : .....	88
Conclusion du chapitre 2 .....	90

### **CHAPITRE 3 : ETUDE COMPARATIVE ENTRE LES MODES DE FINANCEMENT D'AL BARAKA D'ALGERIE ET DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE .....**

<b>SECTION 1 : MECANISME D'OCTROI D'UN CREDIT AU NIVEAU DE LA BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE .....</b>	<b>94</b>
1. Présentation d'AL BARAKA d'ALGERIE : .....	94
1.1. Création et évolution de la banque AL Baraka d'Algérie : .....	95
1.2. Organisation de la banque AL Baraka d'Algérie : .....	96
1.3. Missions, valeurs et visions de la banque : .....	98
1.3.1. Les missions et objectifs de la banque AL Baraka d'Algérie : .....	98
1.3.2. Les visions de la banque AL Baraka d'Algérie : .....	98
1.3.3. Les valeurs de la banque AL Baraka d'Algérie : .....	98
1.4. Le principe et fondement de l'activité de la banque : .....	99
2. Les produits proposés par AL BARAKA d'ALGERIE : .....	99
2.1. Les financements d'exploitation : .....	100

2.2. Les financements d'investissement :	101
2.3. Les financements par engagement (signature) :	101
2.4. Les financements de véhicules :	102
3. Etude de cas d'un dossier d'exploitation :	102
3.1. La constitution d'un dossier de crédit d'exploitation :	102
3.1.1. Les documents juridiques et administratifs :	103
3.1.2. Les documents techniques et économiques :	103
3.1.3. Les documents comptables et financiers :	103
3.1.4. Les documents fiscaux et parafiscaux :	103
3.2. Présentation détaillée de l'entreprise et de son activité :	104
3.2.1. Présentation de l'affaire existante : cas de l'entreprise « SARL X » :	104
3.2.2. L'étude économique de l'activité de l'entreprise :	105
3.3. Relation entre la banque et l'entreprise :	105
3.4. Présentation générale du projet (objet de financement) :	107
3.4.1. La vérification des documents fournis et collecte d'informations :	107
3.5. Étude financière du projet et méthodes d'évaluation :	108
3.5.1. Analyse de la structure (S) :	108
3.5.2. Analyse de la Trésorerie (T) :	117
3.5.3. Analyse de l'activité (A) :	124
3.5.4. Analyse de la rentabilité (R) :	129
4. La formulation des garanties et conditions nécessaires à ce financement :	132
5. Décision du comité de crédit :	133
<b>SECTION 2 : MECANISME D'OCTROI D'UN CREDIT AU NIVEAU DE LA BANQUE</b>	
<b>NATIONALE D'ALGERIE</b> .....	<b>135</b>
1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie :	135
1.1. Historique de la BNA :	136
1.2. Organisation de la banque :	137
1.3. Mission, valeurs et objectifs de la BNA :	140
1.3.1. Missions :	140
1.3.2. Valeurs :	140
1.3.3. Objectifs :	140
2. Les produits proposés par la Banque Nationale d'Algérie :	141
2.1. Crédits d'exploitation : sous forme de crédits directs et indirects .....	141
2.2. Crédits spécifiques :	143
2.3. Crédits d'investissement :	143
2.4. Financement du Commerce extérieur :	143
3. Étude de cas d'un dossier d'exploitation :	145
3.1. Constitution du dossier de crédit d'exploitation :	146
3.1.1. Les documents juridiques et administratifs :	146
3.1.2. Les documents comptables et financiers :	146
3.1.3. Les documents fiscaux et parafiscaux :	147
3.2. Identification du demandeur de crédit et de son environnement :	147
3.3. Relation entre la banque et le demandeur de crédit :	148
3.3.1. L'ancienneté de la relation :	148
3.3.2. Les mouvements confiés :	148
3.3.3. Les incidents de paiement :	149
3.4. Diagnostic économique et financier de l'entreprise :	149
3.4.1. L'Analyse rétrospective :	149

---

3.4.2. L'Analyse prospective (prévisionnelle) :.....	162
3.5. La formulation des garanties et conditions nécessaires à ce financement :.....	165
3.6. La décision du comité de crédit :.....	167
<b>SECTION 3 : COMPARAISON ENTRE LE PROCESSUS D'OCTROI D'UN CREDIT BANCAIRE ISLAMIQUE ET CELUI CLASSIQUE POUR UNE PME .....</b>	<b>169</b>
1. Étape 1 : La constitution du dossier de crédit .....	169
2. Étape 2 : la relation entre le client et la banque .....	170
3. Étape 3 : l'étude financière des dossiers .....	171
4. Étape 4 : la décision finale .....	171
5. Étape 5 : les modalités de remboursement et de recouvrement .....	172
Conclusion du chapitre 3.....	173
 <b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	 <b>175</b>
 <b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	 <b>179</b>
 <b>ANNEXES</b>	
 <b>TABLE DES MATIERES</b>	