

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Commerciales et Financière**

Thème :

**LE FINANCEMENT BANCAIRE DES
PME
CAS : ABC BANK**

Elaboré par :

GACI Slimane (Finance d'entreprise)

FENNIKH Ihab (Finance, Monnaie et banque)

Encadré par :

Dr. BOUZEMMAL Faiza

ETABLISSEMENT D'ACCUEIL : ABC BANK

Promotion 2020/2021



REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Commerciales et Financières**

Thème :

**LE FINANCEMENT BANCAIRE DES
PME
CAS : ABC BANK**

Elaboré par :

GACI Slimane (Finance d'entreprise)

FENNIKH Ihab (Finance, Monnaie et banque)

Encadré par :

Dr. BOUZEMMAL Faiza

ETABLISSEMENT D'ACCUEIL : ABC BANK

Promotion 2020/2021

Remerciements

Tout d'abord, nous adressons nos remerciements au Dieu qui nous a donné la force et la patience pour faire ce modeste travail.

Notre gratitude ira tout particulièrement à Mme BOUZEMMAL, notre encadreuse, pour sa disponibilité, sa gentillesse avec nous, surtout son suivi permanent et son assistance dans la concrétisation de notre mémoire.

Nos remerciements également à toute l'équipe d'ABC BANK surtout Mr ADEL, Mme AMIRA et Mme MAROUA pour leurs aides et efforts. Aussi, nous tenons à remercier notre encadreur au sein d'ABC BANK Mr MOHAMED SOUKHEL pour sa précieuse et valeureuse aide, sans lui notre travail n'aurait pu aboutir.

Nous tenons nos remerciements aussi à tous les enseignants qui ont contribué à notre formation et les travailleurs de l'école supérieure de commerce pour ces cinq agréables années passées avec eux.

Nous remercions tous les amis et les proches qui nous ont soutenu et encouragé durant la période de notre travail.

Enfin, avec un grand respect, nous saluons tous les membres du jury et leur président qui nous feront l'honneur d'évaluer ce travail.

Enfin, avec un grand respect, nous saluons tous les membres du jury et leur président qui nous feront l'honneur d'évaluer ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail,

A mes très chers parents qui m'ont encouragé durant cette période ;

*A mes très chers frères NACER et BRAHIM et ma chère sœur
KENZA ;*

*A mes chers amis : KACI, DJAMEL, DIYA EDDINE, OUASSIM,
ZAKI.*

*Sans oublier mon binôme FENNIKH IHAB pour son soutien moral,
sa patience et sa compréhension tout au long de ce mémoire .*

SLIMANE

Dédicaces

Je dédie ce mémoire à :

A mes chers parents : pour leurs efforts et leurs sacrifices durant toute ma vie , leur encouragement et soutiens pour persévérer jusqu'à l'aboutissement de ce travail. Qu'ils retrouvent, dans ce travail, l'expression de ma reconnaissance .

A mes chers frères : RAID, MOHAMED ANIS et FADY pour leur soutien moral .

A mes Grands-parents , que Dieu leur donne une longue et joyeuse vie .

A toutes ma famille surtout MAHMOUD et WAIL qui m'ont encouragé durant cette période .

A mes amis : DIYA EDDINE, MOUSSAB, KACI, DJAMEL, OUASSIM, ZAKI ,MALIK, YACINE, MIROU, NOUH, KHALED.

Sans oublier mon binôme GACI SLIMANE pour son soutien moral, sa patience et sa compréhension tout au long de ce mémoire .

IHAB

Sommaire

<i>Remerciements</i>	I
<i>Dédicaces</i>	II
<i>Sommaire</i>	IV
<i>Liste des abréviations</i> :	V
<i>Liste des tableaux</i> :	VII
<i>Liste des figures</i> :	VIII
<i>Résumé</i>	IX
Introduction générale :.....	A
CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES	1
Introduction au chapitre 01 :.....	2
SECTION 01 : DEFINITION ET CLASSIFICATION DES PME	3
SECTION 02 : CREATION DES PME , SES FORCES ET SES FAIBLESSES	16
SECTION 03 : LE ROLE ET CARACTERISTIQUE DES PME	19
SECTION 04 : LES MODES DE FINANCEMENT DES PME	22
Conclusion du chapitre 01 :	28
CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES	29
Introduction au chapitre 02 :.....	30
SECTION 01 : LE FINANCEMENT PAR CREDIT D’EXPLOITATION	31
SECTION 02 : LE FINANCEMENT PAR CREDIT D’INVESTISSEMENT	39
SECTION 03 : LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR	45
SECTION 04 : LES RISQUES DE CREDITS	48
Conclusion du chapitre 02 :	52
CHAPITRE 03 : CAS PRATIQUE ABC BANK	53
Introduction au chapitre 03 :.....	54
SECTION 01 : PRESENTATION D’ABC BANK	55
SECTION 02 : ETUDE D’UN DOSSIER DE CREDIT D’EXPLOITATION	66
SECTION 03 : ANALYSE FINANCIERE DE L’ENTREPRISE	72
Conclusion du chapitre 03 :	89
CONCLUSION GENERALE	90
BIBLIOGRAPHIE	
LES ANNEXES	

Liste des abréviations :

ABC	Arab Banking Corporation
AC	Actifs circulants
ANC	Actifs Non Circulants
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
BFR	Besoin de Fonds de Roulement
CA	Chiffre d'Affaire
BSC	Le groupe Arab Banking Corporation
CAF	Capacité d'Autofinancement
CAAR	Compagnie d'Assurance Algérienne et de Réassurance
CIB	Carte Interbancaire
CMT	Crédit à Moyen Terme
CLT	Crédit à Long Terme
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
COMEX	Opération de Commerce Extérieur
DA	Dinars Algérien
DAT	Dépôt à Terme
EPE	Entreprises Publiques Economiques
EURL	Entreprises Unipersonnelle à Responsabilité Limité
FGMMC	Fonds de Garantie Mutuelle des Micro-Crédit
FR	Fonds de Roulement
HT	Hors Taxes
IFC	International Finance Corporation
INSEE	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
IRG	Impôt sur le Revenu Global
PME	Petites et Moyenne Entreprises
SARL	Société A Responsabilité Limitée
SBA	Small Business Administration
SNAT	Schéma Nationale d'Aménagement de Territoire

SMS	Short Message System
SNC	Société en Nom Collectif
SNL	Société Nationale de Leasing
SPA	Société Par Action
TAIC	The Arab Investment Company
TTC	Toutes Taxes Comprises
TVA	Taxes sur la Valeur ajoutée
VD	Valeurs disponibles
VE	Valeurs d'Exploitation
VR	Valeurs Réalisables

Liste des tableaux :

N°	Titre	Page
1	Les critères de Small Business Administration (SBA)	05
2	Définition de la PME selon la Commission Européenne	07
3	Les seuils des critères quantitatifs de la SBA	08
4	Définition de la PME au Japon	09
5	Définition de la PME au Canada	10
6	Définition Algérienne des PME	10
7	Définition Algérienne des PME 2017	11
8	Population globale des PME à fin S1/2019	12
9	Classement des 10 premières wilayas par nombre de PME	13
10	La structure de financement ANSEJ	43
11	La structure de financement ANGEM	44
12	Les activités et la création des filiales de groupe X	68
13	La capacité de production de SAAL	69
14	Analyse sectorielle de SAAL	71
15	Actif financier du bilan de SAAL (2018-2019-2020) - en DA	72
16	Actif du bilan financier condensé	73
17	Passif financier du bilan de SAAL (2018-2019-2020) - en DA	75
18	passif du bilan financier condensé	76
19	Compte de résultat	78
20	la capacité d'autofinancement (2018, 2019 et 2020)	80
21	la variations de FR, BFR et la TR (2018-2019-2020)	80
22	Les ratios de la structure financière	82
23	Les ratios de liquidité	83
24	Les ratios de gestion ou de rotation	84
25	les ratios de solvabilité	84
26	Les ratios d'activité	85
27	Calcul de l'actif économique	86
28	Les ratios de rentabilité	86

Liste des figures :

N°	Titre	Page
1	Répartition des PME par statut juridique	12
2	Organigramme de BANK ABC	59
3	La structure de l'actif	73
4	La structure de l'actif courant	74
5	La structure de passifs	77
6	Représentation graphique des équilibres financiers en KDA	81

Résumé

Les PME jouent un rôle très important dans le développement économique de chaque pays, en raison de leur contribution efficace à la réduction des taux de chômage en offrant de nouvelles opportunités d'emploi, en créant un esprit d'initiative et d'innovation et en réalisant une augmentation croissante du volume d'investissement et l'emploi et la maximisation de la valeur ajoutée.

Par contre les autres pays, L'Algérie a accru son intérêt pour ce type de projets, après avoir échoué à atteindre le niveau de développement requis lorsqu'elle s'appuyait sur de grands projets ou des industries manufacturières et les problèmes qui en résultaient, dont le plus important problème est les licenciements de travailleurs, ce qui contribue à augmenter les taux de chômage. Les PME peuvent avoir des besoins de financement qui peuvent être classés comme: les crédits à court terme pour financer leurs actifs courants (le cycle d'exploitation) et un crédit à long et moyen terme pour financer leurs immobilisations (le cycle d'investissement). Pour répondre à ces besoins, les entreprises ont recours à l'une des banques, en l'occurrence « ABC », qui fournit aux banques des financements adaptés à leurs besoins. L'essentiel est l'analyse financière, qui dépend principalement les documents comptables présentés par l'entreprise sollicitant le prêt afin que la banque utilise les indicateurs du budget financier ainsi que d'autres ratios afin de juger de la situation financière de l'entreprise.

Les mots clés : Les PME, financement, analyse financière, crédit à court terme, crédit à long et moyen terme.

Résumé

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما جدا في التنمية الاقتصادية لأي دولة ، وذلك لمساهمتها الفعالة في تخفيض معدلات البطالة عن طريق توفير فرص عمل جديدة و خلق روح المبادرة والابتكار وتحقيق زيادة متنامية في حجم الاستثمار والعمالة وما تحققه من تعظيم في القيمة المضافة .

الجزائر على غرار غيرها من الدول زاد اهتمامها بهذا النوع من المشاريع ، بعدما فشلت في تحقيق المستوى المطلوب من التنمية عند اعتمادها على المشاريع الكبرى أو الصناعات المصنعة وما تمخض عنها من مشاكل، الذي يكمن أهم مشاكلها في تسريح العمال الذي يساعد على زيادة معدلات البطالة.

قد يكون للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة احتياجات تمويلية يمكن تصنيفها : حاجة قصيرة الأجل لتمويل أصولها جارية (دورة التشغيل) وحاجة طويلة ومتوسطة الأجل لتمويل أصولها الثابتة (دورة الاستثمار). من أجل تلبية هذه الاحتياجات ، تلجأ الشركات إلى أحد البنوك ، في هذه الحالة " مؤسسة البنك العربي " الذي يقدم للبنوك تمويلات تتوافق مع احتياجاتها ، الجزء الرئيسي هو التحليل المالي الذي يعتمد اساسا على المستندات المحاسبية المقدمة من الشركة طالبة القرض بحيث يستخدم البنك مؤشرات الميزانية المالية المختلفة وكذلك النسب الأخرى من أجل الحكم على الوضع المالي للشركة.

الكلمات المفتاحية : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، التمويل، التحليل المالي، حاجة قصيرة الأجل، حاجة طويلة ومتوسطة الأجل.

Introduction générale :

Depuis quelques années, les petites et moyennes entreprises (PME) sont devenues des acteurs très importants de l'économie et un moteur de la croissance économique. Elles sont souvent le moteur de la croissance des emplois. En effet, les petites et moyennes entreprises (PME) sont des composantes importantes de l'économie de nombreux pays, d'ailleurs elles représentent plus de 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des pays.

Les PME ont survécu pendant les crises économiques ; pour cela elles sont le type des entreprises le plus résistant aux perturbations des marchés. Les PME forment un élément indispensable à l'intégration, et elles sont un facteur essentiel de la promotion et de l'industrie. Elles jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social.

Les PME dotées d'un fort potentiel de croissance qui opèrent souvent dans un secteur de haute technologie, ces dernières années ont joué un rôle important dans l'accroissement de la productivité, mais les produits et services ont besoin des investissements pour développer.

Ces entreprises ont besoin des financements pour les aider à créer et atteindre leur activité, et faire développer certains nouveaux produits et mieux investir. Plusieurs entreprises, dans leur financement font appel à des personnes pour investir leur argent propres et même à leurs familles, donc ces entreprises pour développer leur activité et atteindre leur objectifs, elles se trouvent dans l'obligation d'accéder à un financement auprès des institutions financières comme : les banques, les marchés financiers, ...etc.

Malgré tout la banque est le principal partenaire pour financer les PME.

Vu la situation du marché de capitaux, le financement bancaire est la solution la plus idéale et même on peut dire unique pour la survie des petites et moyennes entreprises (PME). Donc les banques sont appelées à financer et proposer leurs aides et talents d'accompagnement financiers et de conseil bancaire.

La problématique :

Pour qu'une entreprise naisse, elle doit répondre à un projet économique ; elle doit donc disposer d'un produit ou d'un service à exploiter, c'est-à-dire avoir un objet qui précise le domaine de son activité future. Elle doit en outre disposer de moyens qui lui permettront de

Introduction générale

remplir cet objet, et pour qu'elle atteigne la rentabilité de son exploitation, elle doit faire un appel auprès des organismes d'appui qui vont l'aider à subvenir à ses besoins.

Elle doit également faire face à des événements imprévus, bons ou mauvais, il faudra donc gérer l'imprévu.

De ce fait, l'Algérie a mis en place en amont un nombre de dispositifs de soutien à la création et au financement des entreprises ainsi pour encourager des investisseurs. L'une des sources les plus importantes auxquelles recourent les PME est la banque. En Algérie, les banques constituent le principal bailleur de fonds pour le financement de l'économie et les PME en particulier. Ainsi, la banque est devenue un partenaire privilégié de la PME, ce qui donne naissance à une relation très forte entre banque et entreprise.

Dans ce contexte, nous allons dans le cadre de notre recherche essayer de répondre à la problématique suivante :

« Quelles sont les étapes à suivre par la banque et quelles sont les conditions dans la prise de décision pour octroyer un crédit d'exploitation à une PME ? ».

Les questions secondaires :

Dans le but de développer cette problématique principale, on doit d'abord répondre aux questions suivantes :

- Quelles sont les différentes caractéristiques des PME en Algérie ?
- Les modes de financement sont-ils un avantage pour le développement des PME ?
- Sur quelle base Arab Banking Corporation d'Algérie (ABC) accepte-t-elle d'octroyer des crédits aux PME ?

Afin d'arriver à bout de ces questions, nous allons émettre les hypothèses suivantes :

- Les PME se caractérisent par différents points essentiels comme la taille (petite ou moyenne), la spécialisation de travail et la centralisation de gestion .
- Les modes de financement représentent un avantage pour le développement des PME .
- La banque (ABC) utilise l'analyse financière pour traiter la demande de crédit ainsi que pour la prise de décision d'octroyer ou non le crédit.

Introduction générale

Objectif de la recherche :

Le rôle de la banque Algérienne est très important dans le développement de l'économie nationale à travers le financement des PME.

Donc, parmi les objectifs de notre recherche :

- Connaître les différentes caractéristiques des PME.
- Connaître les différents modes de financement bancaire.
- Connaître les conditions de la banque ABC pour accepter d'octroyer des crédits aux PME.
- Pour déterminer la relation entre les deux parties de notre recherche : la banque et les PME.

Le choix et l'intérêt du thème :

Parmi les raisons qui ont motivé le choix de notre thème :

- Sa relation avec notre spécialité.
- Son importance pour les petites et moyennes entreprises qui ont besoin de financement.
- Le choix de ce sujet est motivé d'une part, par la volonté de connaître la place des PME dans l'économie algérienne, et de s'avoir le nombre de ce type d'entreprises créées en Algérie, et d'autre part, évaluer l'implication de la banque dans la création de ce genre d'entreprises.
- Le rôle important des banques dans le financement des PME algériennes.
- Pour acquérir une expérience surtout pour le travail.

Outils d'études :

Pour enrichir notre connaissance et bien cerner le thème de notre travail et faire faciliter sa compréhension, nous avons consulté quelques ouvrages, articles, thèses d'étude portant sur le même sujet et aussi quelques sites web.

Méthodologie de recherche :

Pour réaliser notre travail, nous avons utilisé deux méthodes :

- La méthode descriptive pour décrire les différents modes de financement des PME et aussi les différents crédits accordés par la banque (ABC) ;

Introduction générale

- La méthode analytique pour analyser certaines données comptables et financières dans notre étude de cas pour déterminer la situation financière de l'entreprise.

Plan de travail :

Notre travail comportera trois chapitres :

Le premier chapitre portera sur les généralités des PME, leurs besoins financiers ainsi que les différents modes de financement de ces PME.

Le deuxième chapitre concernera les généralités des banques et leur rôle dans le financement des PME, les différents crédits offerts par les banques pour le financement des PME et les différents risques de ces crédits.

Enfin le troisième chapitre sera consacré à l'étude pratique d'un cas de financement d'exploitation où il sera lieu d'exploiter les éléments théoriques précédemment cités.

**CHAPITRE 1 : GENERALITES
SUR LES PETITES ET
MOYENNES ENTREPRISES**

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Introduction au chapitre 01 :

Dans la plupart des pays en développement, le secteur le plus efficace et dynamique est celui des PME. Elles jouent un rôle très important dans le développement et la croissance économique de chaque pays du monde et permettent de répondre aux besoins des différents secteurs.

A cause de son statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elles évoluent, les PME sont considérées comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, de développements régionaux, absorption de chômage etc.

A partir de la fin des années 80, l'Algérie a compris que le secteur public seul ne peut répondre aux besoins économiques et sociaux grandissant du pays, par conséquent, le recours au secteur privé est une nécessité absolue. Dans ce contexte, l'économie de marché améliore la création des PME. Il y a lieu de souligner qu'en Algérie, le nombre des petites et moyennes entreprises a atteint plus de 659573 en 2019.¹

A travers de ce chapitre, nous allons parler sur les petites et moyennes entreprises d'une façon générale, en étudiant quatre (04) sections suivantes :

- ❖ Section 01 : définition et classification des PME.
- ❖ Section 02 : création des PME, ses forces et ses faiblesses.
- ❖ Section 03 : le rôle et caractéristique des PME.
- ❖ Section 04 : les modes de financement des PME.

¹ Publié dans le bulletin d'information statistique de la pme n°35, Edition novembre 2019, par « Ministère de l'Industrie et des Mines », Direction Générale de la Veille Stratégique, des Études et des Systèmes d'Information , p.34

SECTION 01 : DEFINITION ET CLASSIFICATION DES PME

1. Définition de la PME :

« La PME est donc un concept flou dont les définitions varient ». ²

Plusieurs chercheurs et économistes dans le monde cherchent une définition pour la PME. En absence de définition universelle, généralement chaque pays utilise sa propre définition selon la politique suivie par l'État.

La difficulté confronté par les chercheurs est de trouver la bonne définition de la PME. Généralement il y'a plusieurs définitions de PME mais on distingue deux approches selon les critères de référence utilisés. D'une autre part les définitions utilisant deux critères « qualitatifs » et d'autre part « quantitatifs ».

1.1. Les critères qualitatifs :

L'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent toutes l'accent sur la relation de l'entreprise avec son environnement. Il s'agit d'une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle.³

Elle correspond à une approche de contingence à laquelle nous nous pouvons échapper, qui sont : dimension humaine et le rapport Bolton.

1.1.1. La dimension humaine :

L'aspect humain lié à l'entreprise constitue un élément fondamental dans la définition de celle-ci, la PME est « 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 qui est directement lié à la vie de l'entreprise »⁴.

Nous pouvons retrouver cette typologie à dimension humaine chez les grandes entreprises où nous pouvons voir encore des conglomérants appartenant à une famille ou d'origine récente et reposant toujours sur des fondateurs. Ces typologies ne semblent pas donc, très opérationnelles voire intéressantes pour distinguer les petites entreprises entre elles et c'est pour quoi elles ont été plus au moins abandonnées.

² Paul JULIEN et B.MOREL ; «La belle entreprise » Boréal ; Montréal ; 1986. ; p13

³ Mémoire de fin d'études en science économique, « les pme-pmi comme acteur de développement local : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou » Melle gani messad, UMMTO, 2010, p 46

⁴ WITTERWULGHE, Robert. « La PME une entreprise humaine » Paris : Édition De Boeck et Larciens, 1998, p.15.

1.1.2. Le rapport Bolton :

En Grande Bretagne, un travail d'envergure fut entrepris afin de conceptualiser la PME comme entité socioéconomique. Les résultats de cette analyse débouchèrent sur un rapport dénommé du nom de son président (J.E.BOLTON).⁵

Ce rapport se repose sur trois critères qui sont les suivants :

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée « Participation à tous les aspects de la gestion » .
- Une part de marché relativement restreinte « ces entreprises ont affaire à de nombreux concurrents, manque de pouvoir réel sur l'environnement économique ».
- L'indépendance de la société « Les filiales de grandes sociétés sont alors exclues de la définition ».

1.2. Les critères quantitatifs :

Le critère quantitatif dit aussi descriptif privilège le critère de la taille pour identifier la PME. Ce critère se base sur un ensemble mesurable et quantifiable à savoir⁶ :

- Le nombre d'employés ;
- Le chiffre d'affaire ;
- Le total de bilan ;
- Capital investi ;
- Actif immobilisé net.

1.2.1. Le chiffre d'affaire :

Le chiffre d'affaire est un critère assez courant, utilisé pour caractériser le poids et l'importance d'une entreprise, encore est le montant de l'actif du bilan. D'après cet indicateur, l'entreprise pourrait être identifiée à partir d'un chiffre, qui est considéré comme un seuil par lequel l'entreprise peut être classée soit comme petite, moyenne ou bien grande.

Selon la 'Small Business Administration' la PME est considérée comme toute entreprise ne dépassant pas les limites, qui peuvent encore varier suivant les sous-secteurs à l'intérieur du groupe sectoriel décrit, c'est ce qui présente le tableau suivant :

⁵ J.E.BOLTON : « Report of the committee of inquiry on small firms », Londres 1971.

⁶ WITTERWULGHE Robert ; op.cit. .P.23.

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Tableau N° 01 : Les critères de Small Business Administration (SBA).

Groupes d'industries	Critères (selon l'industrie)	Intervalles des limites
Commerce de gros	Travailleurs occupés	Moins de 10 travailleurs
Commerce de détail	Recettes maximales annuelles	De 5 à 20 millions de \$, selon les sous-secteurs
Construction	Recettes maximales annuelles	De 7 à 17 millions de \$, selon les sous-secteurs
Manufacture	Travailleurs occupés	De 500 à 1500, selon les sous-secteurs
Transports	Recettes maximales annuelles	De 1 à ,25 millions de \$, selon les sous-secteurs
Extraction	Travailleurs occupés ou recettes maximales annuelles	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$, selon les sous-secteurs
Agriculture	Recettes maximales annuelles	De 0,5 à 9 millions de \$, selon les sous-secteurs
Services	Travailleurs occupés ou Recettes maximales	De 500 à 1500 ou de 3,5 à 21,5 millions de \$, selon les sous-secteurs

Source: WITTERWULGHE, Robert. « La PME une entreprise humaine ». Paris : Édition De Boeck et Larciens, 1998, p. 26.

1.2.2. Le nombre d'employés :

Le nombre d'employés et le critère le plus apparent comme on évoque la PME, donc est le plus utilisé dans l'approche quantitative.

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Alors, nous distinguons quatre catégories⁷ :

- ✓ Les micro-entreprises : n'emploient aucun salarié.
- ✓ Les très petites entreprises : comprennent de 1 à 09 salariés.
- ✓ Les petites entreprises : emploient de 10 à 49 salariés.
- ✓ Les moyennes entreprises comptent de 50 à 250 salariés.

1.2.3. Le total de bilan :

Le total bilan est la valeur des petites et moyennes entreprises qui est considérée par les théoriciens comme un critère d'identification des PME dans des cas échéant. Il donne quelques faiblesses, car la structure du bilan peut ne pas être vérifiée que l'entreprise qui utilisent la comptabilité.

1.2.4. Le capital investi :

Le capital investi est considéré comme le critère le plus pertinent et fiable reflétant le poids de l'entreprise. Ce critère ne doit pas dépasser une certaine limite différente d'un pays à un autre.

1.2.5. Actif immobilisé net :

Ce critère englobe conformément au système comptable des entreprises :

- Les immobilisations corporelles ;
- Les immobilisations incorporelles ;
- Les immobilisations financières.

2. Définition des PME dans quelques pays

2.1. Les pays de l'Union Européenne :

« La catégorie des micros, petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros. »⁸

La définition de la PME en Europe a les deux typologie quantitatives (nombre d'employés, chiffre d'affaire et/ou total du bilan) d'une part et l'autonomie juridique d'une autre part.

⁷ WITTERWULGHE Robert ; op.cit. P :23-26.

⁸ Extrait de l'article 2 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE disponible sur ce lien [EUR-Lex - 32003H0361 - EN - EUR-Lex \(europa.eu\)](https://eur-lex.europa.eu/32003H0361-EN)

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Une PME est dite autonome si elle détient au plus 25% du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise. De plus, elle doit détenir moins de 25 % d'une autre entreprise. La PME ne doit pas appartenir à un grand groupe⁹.

Tableau N°02 : Définition de la PME selon la Commission Européenne.

Catégories	Effectifs	Chiffre d'affaires	Total du bilan en euro	Autonomie
Très petite 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	10 à 50 millions	10 à 43 millions	

Source : Conception personnelle en se référant aux informations disponibles sur le lien suivant : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=LEGISSUM%3An26026>

2.2. Aux Etats-Unis :

La définition des PME par la Small Business Administration (SBA) aux Etats-Unis est considérée comme la plus difficile et la plus complète. La SBA a utilisée quatre 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.

Les quatre critères de SBA ¹⁰sont :

- ✓ Une entreprise à but lucratif ;
- ✓ Elle doit être détenue et gérée de façon indépendante ;
- ✓ Ne doit pas être dominante dans son secteur d'activité ;
- ✓ Être physiquement situé et opérer aux États-Unis ou dans ses territoires.

Les seuils des critères quantitatifs sont résumé dans le tableau suivant :

⁹ Extrait de l'article 3 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE de disponible sur ce lien : [EUR-Lex - 32003H0361 - EN - EUR-Lex \(europa.eu\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=LEGISSUM%3An26026)

¹⁰ Site officiel de la Small Business Administration, SBA's definition of a Small Business, <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-guide/size-standards>

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Tableau N°03 : Les seuils des critères quantitatifs de la SBA.

Les secteurs d'activité	Chiffre d'affaires	Effectifs	Autres critères
Agriculture, foresterie et pêche	De 0,75 à 17 millions de dollars US selon les sous-secteurs		
Mines, carrières et extraction du pétrole et gaz	De 7 à 12,5 millions pour certaines activités	Inferieur à 500 employés	Moins de 4 millions de mégawatts/ heure
Construction	De 7 à 33,5 millions		
Manufacture		De 500 à 1500 selon les sous-secteurs	
Commerce de gros		Inferieur à 100	
Commerce de détail	De 7 à 35,5 millions	Moins de 50 et moins de 200 pour certaines activités	
Transports	De 7 à 35,5 millions	De 500 à 1500 pour certaines activités	
Hôtellerie et restauration	De 7 à 35,5 millions		
Finance et assurance	Moins de 7 millions		Moins de 175 millions d'actif pour certaines activités

Source : conception personnelle en se référant à la table SBA : disponible sur le lien suivant:

[http://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213\(2\).pdf](http://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213(2).pdf).

2.3. 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 :

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Tableau N°04 : 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 : Confection personnelle à partir du mémoire de : OUSSAID Aziz
«Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME algériennes», 2016,
UMMTO. P 23*

2.4. Au Canada :

Le terme petites et moyennes entreprises est rarement utilisé au Canada, généralement le terme utilisé (Small business) pour décrire les PME . Au Canada, plusieurs définitions sont utilisées pour les petites et moyennes entreprises, mais il y a peu de liens entre les entités au sein du gouvernement fédéral et la définition officielle du gouvernement applicable définit une PME comme :

- Le chiffre d'affaire n'excède pas 50 millions de dollars ;
- Le nombre d'employés est inférieur de 500 employés dans les entreprises industrielles;
- Le nombre d'employés dans les entreprises de services ne dépasse pas 50 employés.

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Tableau N°05 : Définition de la PME au Canada

Entreprise	Effectif	Chiffre d'affaire
Très petite entreprise	De 01 à 04 employés	Inférieur à 50 millions dollars
Petite entreprise	De 05 à 99 employés	
Moyenne entreprise	De 100 à 500 employés	

Source : Portrait de la situation canadienne sur le plan du financement des PME.

3. Les PME en Algérie

3.1. Définition :

L'Algérie aussi a sa propre définition comme les autres pays :

La loi ¹¹ a définie PME comme étant toutes entreprise de production de bien et /ou de services quel que soit son statut juridique (entreprise individuelle, sociétés, artisan) avec le respect de certains critères qui sont les suivants :

- L'entreprise doit être une entreprise de bien ou de service hors agriculture.
- Les employés de 1 à 250 personnes.
- Le chiffre d'affaire annuel ne dépasse pas deux milliards de dinars.
- Le total du bilan annuel ne dépasse pas 500 millions de dinars.
- Le respect de critère d'indépendance .

Tableau N°06 : Définition Algérienne des PME.

Catégorie	Effectif	Chiffre d'affaire	Bilan annuel
Très petite entreprise	01 à 9	< 20 millions DA	< à 10 millions DA
Petite entreprise	10 à 49	< 200 millions DA	< à 100 millions DA
Moyenne entreprise	50 à 250	200 millions-2 milliards DA	100 à 500 millions DA

Source : la loi d'orientation de la PME N° 01/18 du 12/12/2001.

¹¹ Loi d'orientation sur la promotion de la PME de 12/2001

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

La loi ¹² a défini la PME algérienne comme une entreprise de production de biens et de services.

- Nombre d'employés de 1 à 250 personnes ;
- Le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 4 milliards de DA ;
- Le total bilan n'excède pas 4 milliard de DA ;
- Le respecte le critère d'indépendance .

Tableau N°07 : Définition Algérienne des PME 2017

Catégorie	Effectif	Chiffre d'affaire	Bilan annuel
Très petite entreprise	01 à 9	> 40 millions	> 20 millions
Petite entreprise	10 à 49	> 400 millions	> 200 millions
Moyenne entreprise	50 à 250	400 millions-4 milliard	200 millions-4milliard

Source : Confection personnelle à partir de l'article 8, 9,10 de la Loi n 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).

3.2. La répartition des PME en Algérie :

En Algérie, il existe 659 573 petites et moyennes entreprises sont inégalement réparties dans tout le pays à cause de la concentration démographique dans chaque wilaya .

En fait, il y a une forte présence d'entreprises dans le nord du pays, et cela est dû à la forte densité de population, avec 459 146 PME . Par contre les haut-plateaux il existe 144836 PME et le reste des PME évidemment dans le sud de pays avec 55591 PME .¹³

3.2.1. La répartition des PME par statut juridique :

La population globale des PME s'élève à 1 171 945 entités dont plus de 56% sont constituées de personnes morales, parmi lesquelles on recense 244 Entreprises Publiques Économiques (EPE). Le reste est composé de personnes physiques (44%), dont 21% de professions libérales et 23% d'activités artisanales.

¹² Loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant « loi d'orientation sur la promotion de la PME »,

¹³ Publié dans le bulletin d'information statistique de la pme n°35, Edition novembre 2019, par « Ministère de l'Industrie et des Mines », Direction Générale de la Veille Stratégique, des Études et des Systèmes d'Information , p.34

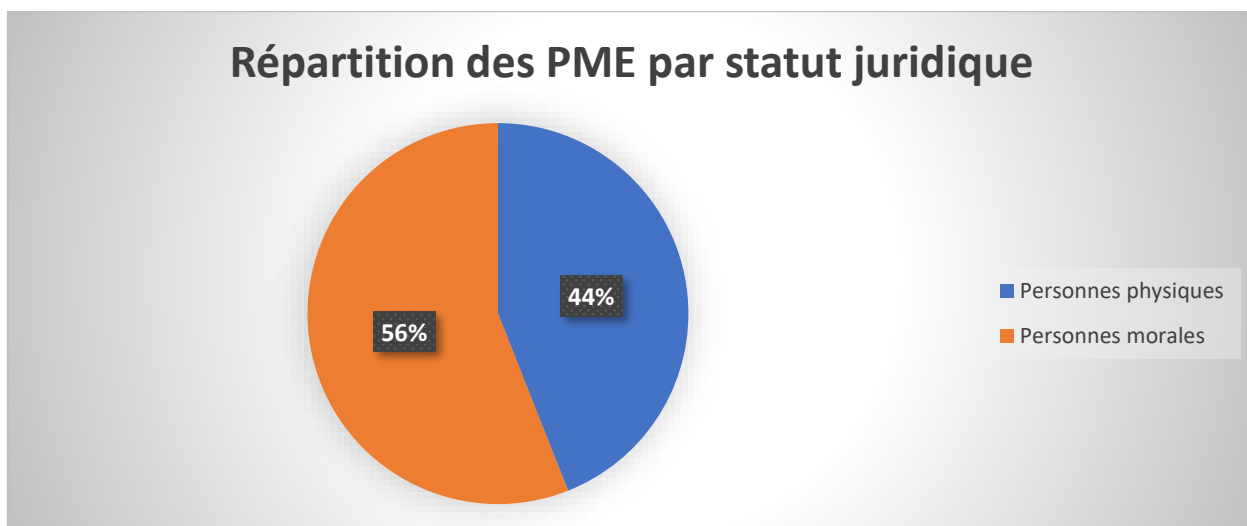
Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Tableau N°08 : Population globale des PME à fin S1/2019

	Type des PME	Nombre des PME	Part en %
1	PME privées		
	Personnes morales	659 573	56,28
	Personnes physiques	512 128	43,70
	dont Professions libérales	243759	20,80
	dont Activités artisanales	268369	22,90
	Total 1	1 171 701	99,98
2	PME publiques		
	Personnes morales	244	0,02
	Total 2	244	0,02
	Total	1 171 945	100,00

Source : [*Bulletin PME N 35 vf 2.pdf](#)

Graphe N°1 : Répartition des PME par statut juridique.



Source : [*Bulletin PME N 35 vf 2.pdf](#)

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

3.2.2. La répartition des PME par région :

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, La région du Nord regroupe, 459 146 PME, soit 70 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts-Plateaux avec 144836 PME soit 22%, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 55 591 PME soit 8% du total. ¹⁴

Tableau N°09 : Classement des 10 premières wilayas par nombre de PME.

	Wilaya	2018	Part en %	2019	Part en %	Évolution en %
01	Alger	71309	11.08	72766	11.03	2.04
02	Tizi Ouzou	39170	6.08	40107	6.08	2.39
03	Bejaia	32347	5.02	33321	5.05	3.01
04	Oran	29854	4.63	30658	4.64	2.69
05	Tipaza	29578	4.59	30555	4.63	3.30
06	Sétif	29375	4.56	30127	4.56	2.56
07	Boumerdès	24634	3.82	25332	3.84	2.83
08	Blida	22663	3.52	23322	3.53	2.90
09	Constantine	20378	3.16	20940	3.17	2.75
10	Batna	16805	2.61	17274	2.61	2.79
Total 1	-	316 113	49.12	324 402	49.18	2.62
Total Général	-	643493	100	659573	100	2.49

Source : le bulletin d'information statistique de la pme n°35, Edition novembre 2019, par « Ministère de l'Industrie et des Mines », Direction Générale de la Veille Stratégique, des Études et des Systèmes d'Information , p.34 .

¹⁴ le bulletin d'information statistique de la pme n°35, Edition novembre 2019, par « Ministère de l'Industrie et des Mines », Direction Générale de la Veille Stratégique, des Études et des Systèmes d'Information , p.11

3.3. Classification des PME en Algérie :

Les petites et moyennes entreprises peuvent être classées selon leur forme juridique et le secteur économique (dans ce travail, nous étudions la situation algérienne) .

3.3.1. Selon la forme juridique ¹⁵:

a) L'entreprise individuelle :

Cette forme sociale convient à l'investisseur désirant être son propre patron et seul propriétaire de son affaire.

Tous les revenus du propriétaire sont imposés au même titre que le bénéfice réalisé par l'activité de son entreprise individuelle dans le cadre de l'IRG. Aussi, les biens de l'entreprise sont confondus avec les biens propres de son patron.

b) Les sociétés en nom collectif (SNC) :

Dans ce type de sociétés, les associés ont tous la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales.

L'avantage de cette forme juridique présente une organisation statutaire souple et il n'est pas exigé un capital minimum obligatoire.

Les PME peuvent adopter cette forme sociale lorsqu'elles disposent de faibles capitaux notamment pour les projets innovants peu consommateurs de fonds propres.

c) Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) :

L'EURL est une entreprise constituée d'une seule personne, l'immatriculation au registre du commerce confère la personnalité morale à l'entreprise et la qualité de commerçant au gérant. Le capital est fixé librement par l'associé dans les statuts de la société. Les biens personnels du créateur seront distincts de ceux de l'entreprise et il ne répondra de ce fait des dettes de l'entreprise qu'à concurrence du capital social.

d) Les sociétés de capitaux :

Elles comprennent :

¹⁵ <http://www.pme-dz.com/forme-juridique-des-entreprises-algeriennes/>

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

- La société à responsabilité limitée (SARL) :

Elles sont constituées entre des associés qui ne supportent leurs pertes qu'à concurrence de leurs apports. Le capital social ne peut être inférieur à 100 000 DA. La valeur nominale des parts sociales est fixée à 1 000 DA au moins. Lorsque cette société ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique, elle est dénommée entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée" EURL"

Cette forme sociale permet la cessibilité des parts sociales. Par contre, elle est contraignante par le fait qu'il est exigé la libération totale des parts sociales.

- Les sociétés par action (SPA) :

La société par actions est constituée entre des associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Le nombre des associés ne peut être inférieur à sept (07) membres. Leur capital ne peut être inférieur à 5 000 000 DA si la société fait publiquement appel à l'épargne et 1 000 000 DA dans le cas contraire.

La SPA est une structure par excellence de grandes entreprises susceptibles de dégager des bénéfices considérables mais consommatrices de fonds propres par l'ouverture de capital.

3.3.2. Selon le secteur économique :

Il existe 04 secteurs comme suit :

- Le secteur primaire :

Il regroupe toutes les activités visant à exploiter les ressources naturelles: agriculture, pêche, forêts, mines, gisements.

- Le secteur secondaire :

Il regroupe toutes les entreprises industrielles qui fait transformer les produits de secteur primaire soit en produits finis ou semi-finis .

- Le secteur tertiaire :

Il regroupe principalement les entreprises prestataires des services comme : services rendus aux entreprises, services rendus aux particuliers, les activités de distribution, transports...

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

- Le secteur quaternaire :

Il s'agit d'un nouveau secteur de services qui inclut le développement des connaissances (enseignement, recherche, technologies de l'information et de la communication, ingénierie, etc.).

Dans cette section, nous avons vu que la définition d'une PME n'est pas commune, elle varie d'un pays à l'autre (les pays de l'Union Européenne, Canada, Japon, Etats-Unis et l'Algérie) . Elle est définie selon deux critères : qualitative et quantitative.

Nous avons vu aussi la répartition des PME en Algérie et la classification des PME selon la forme juridique et selon le secteur économique (secteur primaire, secondaire, tertiaire et quaternaire).

SECTION 02 : CREATION DES PME , SES FORCES ET SES FAIBLESSES

Dans cette section, nous allons présenter la création des PME et aussi les forces et les faiblesses des petites et moyennes entreprises.

1. La création de PME :

La naissance de l'entreprise résulte d'un acte juridique celui-ci matérialise la volonté d'une personne physique ou morale d'exercer une activité commerciale. Chaque création doit être enregistrée dans le fichier de L'INSEE, en contre partie d'autres formalités d'ordre administratif et de gestion sont nécessaires sur le plan technique, économique, financier, commercial et organisationnel.

On observant la réalité on peut constater qu'il y a plusieurs façons de créer une entreprise :

1.1. L'externalisation :

C'est la création par une société mère d'une entreprise économiquement ou stratégiquement complémentaire à son activité par exemple : une société qui va assurer le service informatique, gestion,etc.

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

1.2. La transformation :

Concerne généralement le passage d'une entreprise artisanale à une entreprise industrielle, il s'agit parfois d'une entreprise qui se réveille dont seul l'habillage juridique est adopté en nouveaux actionnaire ou en nouvelles orientations stratégiques.

1.3. L'acquisition :

Concerne des structures déjà existantes acquises de manière individuelle ou collective. Comme la prise de participation utilisée par les détenteurs des capitaux qui sont des hommes d'affaire plus que créateurs.

1.4. La filialisation :

Consiste en la création de franchise, d'agence, de concession, de centre agréé de distribution et autre formes d'entreprise reproduites.

Le capital social est détenu par la société mère à 100% dans le cas d'une succursale et généralement moins dans le cas d'une filiale.

1.5. L'essaimage :

Cette façon de création est le résultat d'un partenariat entre une entreprise et un de ses salariés, autrement dit, il existe un lien entre le créateur et l'entreprise en activité. Ce lien peut prendre plusieurs formes : un capital financier, une clientèle mise à la disposition d'un local, des crédits Frs, des cautions bancaires...etc.

1.6. La création ex nihilo :

Là le porteur de projet est souvent seul, c'est-à-dire qu'il doit effectuer toutes les tâches nécessaires au fonctionnement. De l'entreprise naissante, la production, la vente, les travaux administratifs à la différence des autres formes ici rien n'existe au départ.

2. Les forces et les faiblesses des PME :

Les PME ne peuvent être considérées ni comme un simple modèle simplifié d'entreprise, ni comme l'opposé d'une grande entreprise. En revanche, les PME souffrent de divers obstacles, qui se situent presque au niveau de toutes leurs fonctions, réduisant ainsi leurs capacités de production et de commercialisation.

2.1. Les forces :

Il y'a trois forces essentielle qui sont les suivants :

2.1.1. La flexibilité :

La flexibilité peut être définie comme la capacité de s'adapter aux changements qualitatifs et quantitatifs de l'environnement. La capacité d'adaptation à la situation économique est très importante, en particulier dans les petites et moyennes entreprises. Cette qualité est particulièrement importante. Cela signifie que les grandes entreprises ont une certaine rigidité structurelle, ce qui n'est pas propice à une adaptation rapide aux changements, ce qui est souvent entravé. La longueur de la bureaucratie interne et sa commercialisation. La structure des PME répond aux déséquilibres économiques de différentes manières en fonction de la situation spécifique de l'entreprise.

2.1.2. L'efficacité :

En raison du coût structurel inférieur de ces entreprises, le prix de revient des petites et moyennes entreprises sera inférieur à celui des grandes entreprises, ce qui leur permettra de contrôler facilement toutes les données de leur environnement.

2.1.3. La qualité et la simplicité des relations sociales :

Les PME de taille moyenne leur permettent de gérer les personnes plus efficacement et économiquement; elles sont plus efficaces, car cela conduit généralement à une plus grande flexibilité dans l'utilisation de la main-d'œuvre et permet à cette dernière de mieux participer; parce que la main-d'œuvre est généralement de qualité inférieure Et le degré de la syndicalisation est faible, ce qui réduit généralement les coûts de main-d'œuvre et est donc plus économique.

2.2. Les faiblesse :

- Les difficultés d'accès aux marchés extérieurs ;
- Les problèmes d'autonomie ;
- Manque d'image claire des PME, et donc manque de notoriété et de crédibilité ;
- Incapacité à obtenir des innovations et de nouvelles technologies ;
- Malgré l'échange d'opinions, le manager est le seul à pouvoir favoriser la prise de décision, les modes de gestion et les avis internes ou externes ;
- La fragilité de la structure financière et sa dépendance ;
- La propriété familiales des PME peut créer des problèmes dans le centre de décision ;

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

- L'incapacité à concurrencer les grandes entreprises en raison de la faiblesse des moyens de mener des campagnes marketing.

A travers de cette section, nous avons vu la création des PME (L'externalisation, la transformation , l'acquisition , la filialisation, l'essaimage et la création ex nihilo) et nous avons souligné les forces et les faiblesses des PME .

SECTION 03 : LE ROLE ET CARACTERISTIQUE DES PME

Dans cette section, nous allons présenter d'abord le rôle économique des PME après les caractéristiques les plus importantes des PME.

1. Le rôle économique des PME :

Les PME sont considérées comme le moteur déclencheur d'une relance économique visant à accroître la croissance économique des pays. Les PME jouent un rôle très important dans le développement social et tous les pays ont progressivement pris conscience de l'importance des PME dans le développement, à travers leur contribution à la croissance économique, à la cohésion sociale, à l'emploi et au développement local.

1.1. Création d'emploi :

L'emploi est un déficit aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement où il est considéré comme la stratégie la plus efficace pour lutter contre le chômage et comme un moyen d'améliorer le niveau de vie de la population.

1.2. Création de la valeur ajouter :

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentant 53.5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 46.5 % du total national. A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 53.6 % et 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % pour le secteur public. Par ailleurs, Il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME. Une politique économique en vue de la constitution, de la

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

promotion et des redéploiements des PME est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.¹⁶

1.3. Distribution des revenus :

Les PME apportent la principale aide à la distribution des revenus, grâce à sa valeur ajoutée, elles peuvent rémunérer les services et le travail, ce qui signifie que les agents peuvent être rémunérés sous diverses formes pour compléter dans un cadre moderne la tâche de distribution des revenus.

1.4. Le développement vers l'exportation :

Par manque de sources d'approvisionnement, et aussi par saturation du marché national ou encore pour fuir à la concurrence, les PME recourent à un marché extérieur. La raison principale de ce recours des PME est pour augmenter l'exportation, et soit pour couvrir leurs besoins en matières premières ou bien pour vendre sur ce marché.

2. Les caractéristique des PME :

Les principales caractéristiques des PME sont :

2.1. La petite taille :

Pour faire la distinction entre une petite entreprise et une grande entreprise, le facteur important qui est mis en évidence c'est la taille.

La taille de l'entreprise se détermine à partir du montant de chiffre d'affaire, nombre d'employés et le total de bilan.

La PME réactive à chaque modification de l'environnement grâce à sa structure qui est simple et flexible, ceci permet à la PME d'un avantage concurrentiel par rapport à les grandes entreprises .

La petite taille d'une entreprise permet de répondre très facilement aux changement de la demande.

La capacité de financement d'une entreprise de petite taille est faible, généralement le capital de PME composé des fonds de famille ou des amis...

¹⁶ GHARBI Samia, Les PME/PMI en Algérie : État des lieux. Cahiers du lab.RII : document du travail n° 238. Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, mars 2011, p. 1-14.

2.2. Une faible spécialisation de travail :

La division de travail n'est pas vraiment vaste dans une petite et moyenne entreprise. Le propriétaire dirigeant s'occupe pas seulement pour son travail qui est un manager général mais il fait d'autres tâches d'ordre opérationnel. Les points fortes des PME représente en le dynamise de certaines responsables, le travail en équipe au sein de l'entreprise et la possibilité de faire face aux nouveaux défis.

2.3. La centralisation de la gestion :

Le chef d'entreprise est toujours présent dans tous les domaines de la gestion pour communiquer directement avec tous ses employés, ce qui fait de lui l'acteur central et principal de toutes les décisions liées à l'organisation de l'entreprise.

2.4. Une stratégie intuitive ou peu formalisée :

Les petites et moyennes entreprises adoptent peu de méthodes et de technologies de gestion telle que la prévision, l'analyse financière et la gestion de projet. Les dirigeants de PME se fient la plupart du temps à leurs propres décisions jugement et expérience, car ils pensent avoir la capacité de gérer leurs affaires seuls sans un autre système d'information, à part le système d'information composé de quelques données comptables qu'ils jugent essentielles. Cela signifie que dans les petites et moyennes entreprises, le processus de prise de décision est avant tout intuitif et correspond au modèle de prise de décision formel.

2.5. Des systèmes d'information interne et externe simple et peu organisé :

Contrairement aux grandes entreprises qui doivent établir un mécanisme formel pour le transfert d'informations, tandis que l'ingérence et la promotion de la surveillance de l'environnement. Les PME fonctionnent avec le dialogue ou le contact direct du dirigeant avec vos clients et les fournisseurs de développement du marché, la demande, les dégustations, etc..

2.6. Un capital de proximité et le mode de financement :

Les modes de financement des PME reposent également sur une logique de proximité.

Les PME lèvent rarement des fonds pour leurs investissements en recourant directement au marché habituellement réticent à accepter des intermédiaires bancaires. Les propriétaires de PME privilégient l'autofinancement . Le capital de l'entreprise provient principalement des fonds personnels du gestionnaire ,le propriétaire a fait appel à la création de l'entreprise et les fonds qu'il peut emprunter à sa famille et à ses proches.

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

La différence de structure financière entre les grandes entreprises et les petites et moyennes entreprises est due à ces faits ces derniers réinvestissent une plus grande partie de leurs bénéfices et sont généralement approuvés pour un financement privé par capitaux propres ou par dette sur le marché plus que les marchés des valeurs mobilières. Quant aux modes de financement externe, leurs principales sources sont les prêts à court terme et les prêts par découvert en plus, ils utilisent beaucoup moins de financement par fonds propre.

Le capital de la PME tout simplement c'est un capital de proximité, dans la plupart des cas le capital provient d'une source familiale ce qui signifie que ce n'est souvent pas suffisant, le recours à la banque est donc la solution la plus pratique.

Dans cette section, nous avons présenté premièrement le rôle économique des PME (création d'emploi, création de la valeur ajoutée, distribution des revenus, le développement vers l'exportation). Deuxièmement, nous avons aussi présenté les principales caractéristiques des PME comme : la petite taille, une faible spécialisation de travail, la centralisation de la gestion, une stratégie intuitive ou peu formalisée, des systèmes d'information interne et externe simple et peu organisé et un capital de proximité et le mode de financement.

SECTION 04 : LES MODES DE FINANCEMENT DES PME

Les modes des financement des petites et moyennes entreprises sont les mêmes que celles des grandes entreprises. Il existe des modes internes dans laquelle les entreprises disposent et des modes externes auxquelles les entreprises font appel dans but de satisfaire de besoin d'extension, renouvellement d'actif ou du structure etc...

Dans cette section, nous allons présenter les principales modes de financement des PME en les classants en deux catégories : le financement interne et le financement externe.

1. Le financement interne :

Le financement interne est la première forme de financement, qui permet à l'entreprise de financer ses investissements et sa croissance avec ses propres ressources sans recourir à d'autres capitaux étrangers. Les propriétaires des petites et moyennes entreprises préfèrent le financement interne car il leur permet de garder le contrôle de leur entreprise et leur indépendance financière.

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Il existe trois types de financement interne : l'autofinancement qui est considérée comme la première source de financement des PME, la cession des éléments d'actifs et augmentation des fonds propres.

1.1. L'autofinancement :

L'autofinancement est la principale source de financement dont dispose une entreprise qu'elle dégage grâce à ses activités. C'est le mode de financement le moins risqué mais le moins favorable, en termes de croissance, pour une entreprise. L'autofinancement représente la richesse créée par l'entreprise.

En effet, l'autofinancement est la part qui reste de la capacité d'autofinancement (CAF) après la distribution des dividendes payés au cours de l'exercice, mais ces derniers ne sont pas toujours distribués. La plupart des PME ne distribuent pas leurs dividendes, donc dans ce cas-là l'autofinancement égale à la CAF.

Donc : $\text{Autofinancement}(N) = \text{CAF}(N) - \text{Les dividendes distribués}$.

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

1.1.1. Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement :

L'autofinancement présente de nombreux avantages pour les dirigeants d'entreprise, mais ce n'est pas sans défauts pour les actionnaires.

a) Les avantages de l'autofinancement :

Le principal avantage de l'autofinancement pour les PME est la facilité de son utilisation, selon R. Wtterwulghe, l'avantage de l'autofinancement réside dans « la souplesse de cet instrument de financement : la décision relève généralement de la seule volonté du dirigeant »¹⁷

Nous pouvons citer les autres avantages de l'autofinancement comme suit :

- Dans un souci de maintien de l'indépendance financière et de la gestion de l'entreprise, Pas besoin de solliciter des ressources externes ;
- Absence d'asymétrie d'information ;

¹⁷ Wtterwulghe, R, « la PME : « une entreprise humaine », éd De Boeck, BRUXELLES, 1998, p127.

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

- la flexibilité, dégage tout au long de l'année, ou provenant d'opération exceptionnelle, l'autofinancement ne nécessite ni montage de dossier, ni accord de tiers ;
- L'autofinancement est un mode de financement contrôlé par les dirigeants d'entreprise, qui leur donne une plus grande liberté d'action, mais limite le droit des actionnaires de contrôler l'utilisation de ces fonds ;
- Il donne aux gestionnaires la possibilité d'investir;
- Absence de coûts de capital et donc, il permet une meilleure rentabilité.

b) Les inconvénients de l'autofinancement :

Les principaux inconvénients de l'autofinancement sont les suivants :

- L'autofinancement est insuffisant pour répondre à toutes les besoins de financement de l'entreprise ;
- Le réinvestissement de toutes les liquidités peut épuiser les flux de trésorerie de l'entreprise et l'empêcher de répondre à des besoins imprévus ;
- Le principale problème de l'autofinancement est la politique de distribution des dividendes ;
- En réinvestissant les bénéfices de l'entreprise, elle est obligée de ne pas distribuer de dividendes ce qui peut inquiéter ses associés et ses actionnaires ;
- Trop d'autofinancement peut amener l'entreprise à ignorer la dette.
- l'entreprise a créé un marché interne des capitaux indépendant du marché financier, dans ce marché artificiel, le taux de rendement peut être plus bas et mauvaise allocation des ressources.

1.2. La cession des éléments d'actifs :

La cession des éléments d'actifs représente la vente ou bien la liquidation de certaines immobilisations (corporelles, incorporelles ou financière) détenue par l'entreprise soit dans son actif ou bien dans une autre entreprise pour financer une activité ou un investissement.

Elle représente aussi la vente des matériels remplacés c'est-à-dire l'entreprise quand elle achète un nouveau matériel, elle va vendre l'ancien ce qui s'appelle le renouvellement de parc d'immobilisations.

Dans certaines cas, l'entreprise vendre des actifs qui sont pas importants et nécessaires pour trouver des nouveaux capitaux.

1.3. Augmentation des fonds propres :

Une augmentation des fonds propres est considérée comme un financement interne lorsque l'entreprise ne demande pas de fonds externes et peut être financée par de nouvelles contributions des actionnaires existants ou du propriétaire, cela signifie que l'émission d'actions est uniquement au profit des actionnaires existants. Ces apports peuvent être en numéraire : espèces, comme ils peuvent être en nature : actifs corporels ou incorporels.

Les fonds propres peuvent être augmentés en consolidant les réserves, une partie du bénéfice est mise en réserve pour faire face aux situations complexes de l'entreprise, ces réserves peuvent être incorporées aux fonds propres de l'entreprise pour la renforcer ou lorsque la CAF est insuffisante.

Une augmentation de capital par consolidation de réserves est une augmentation de capital sans ajout de nouvelles ressources et c'est un transfert comptable des réserves au capital, qui libère des réserves pour financer les besoins des entreprises.

2. Le financement externe :

Le besoin de financement des petites et moyennes entreprises et l'insuffisance des ressources internes les obligent à rechercher des financements externes pour répondre à leurs besoins.

Il existe plusieurs modes de financement externe. Parmi les, nous allons présenter quelques modes : le financement bancaire, le financement par capital-risque, le marché financier et l'emprunt obligataire.

2.1. Le financement bancaire des PME :

Un grand nombre d'études ont confirmé que le financement bancaire est la première forme pour les PME qui sont à la recherche d'un financement extérieur. En effet, la difficulté d'obtenir d'autres moyens de financement et la volonté de garder le contrôle font que les propriétaires et les dirigeants de PME partent vers le financement bancaire. Par conséquent, les banques jouent un rôle important dans la vie des PME, non seulement en tant que source de financement externe, mais également en tant que choix approprié.

Il existe plusieurs formes de prêts bancaires et leur durée et leurs objectifs sont différents. Il existe une différence entre le crédit à court terme et le crédit à moyen et long terme.

Le premier vise à financer le cycle d'exploitation et la trésorerie de l'entreprise, tandis que le second vise à financer l'équipement et ses investissements.

2.2. Le financement par capital-risque :

Le capital-risque est devenu une importante source de financement moderne pour les entreprises et les entreprises qui conquièrent de nouveaux marchés. Il joue également un rôle très important dans le développement de l'esprit d'entreprise.

Il s'adresse principalement aux nouvelles petites et moyennes entreprises, et il s'agit de la participation directe du capital des entreprises, ce qui représente plus de risque que de contribution.

Le capital-risque se définit comme une méthode de financement non remboursable à terme fixe. Par cette méthode, les investisseurs investissent des capitaux propres dans des actifs fixes d'une entreprise qui souhaite bénéficier des résultats de sa gestion d'actifs; il y a donc des risques de gestion et amènent les investisseurs et les gestionnaires à partager les risques.

2.3. Le marché financier :

Le marché financier est tout d'abord un marché de valeurs mobilières qui constitue une forme nouvelle de la richesse dont l'importance est allée en grandissant, celle-ci sont des titres négociables qui représentent soit des droits d'associés, soit des droits de créances qui sont susceptibles de procurer des revenus à leurs détenteurs.¹⁸

Le marché financier joue un double rôle, à savoir entreprise, état ou communauté, il leur permet de trouver les ressources nécessaires pour fournir des fonds pour leurs plans de développement. Mais c'est aussi un endroit de placement des investisseurs, qui leur permet de devenir partenaires de l'entreprise par le biais des actions ou bien créanciers en achetant des obligations.

2.4. L'emprunt obligataire :

L'emprunt obligataire est un emprunt à long terme dont la durée est comprise entre cinq et quinze ans. Cet emprunt est un moyen de financement direct. L'entreprise peut demander directement des économies de coûts. Les emprunts obligataires permettent aux entreprises de financer à long terme ces activités, ces dernières peuvent traiter les liquidités générées par ce prêt comme leurs propres fonds, c'est pourquoi les emprunts obligataires sont également appelés «quasi-fonds propres». Cependant, contrairement aux fonds propres (qui

¹⁸ CHOINEL, A., ROUYER, G. Le marché financier : structure et acteurs. 8^{ème} éd. Paris : Edition revue banque, 2002, p. 37.

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

ne sont indemnisés que par liquidation), les quasi-fonds propres appartenant à la société émettrice d'obligations à terme.

Dans cette section, nous avons vu les modes ou bien les sources de financement qui sont en deux types : le financement interne et le financement externe. Le financement interne inclut trois catégories l'autofinancement, la cession des éléments d'actifs et l'augmentation des fonds propres. Quand ce financement n'est pas suffisant, les PME font appel aux financements externes. Le financement externe consiste la première source principale qui est le financement bancaire, et aussi le financement par capital-risque, le marché financier et l'emprunt obligataire.

Chapitre 1 : Généralité sur les petites et moyennes entreprises

Conclusion du chapitre 01 :

Dans ce chapitre, nous avons vu que la définition des PME n'est pas unique. Il existe de nombreuses définitions de ce type d'entreprise dans le monde, elles sont définies selon deux critères qualitatifs et quantitatifs. Depuis les années 70, l'intérêt pour les PME est le même dans toutes les économies. La position des PME dans l'économie est très importante: elles représentent la plus grande part des entreprises et participent à la création de richesse et à la création d'emplois.

Les PME sont caractérisées par leur gestion de proximité due à leur petite taille et leur simplicité organisationnelle, le capital est composé essentiellement de fonds familiaux, un système d'information simple et peu formalisé, une faible spécialisation et une gestion centralisée qui s'articule principalement autour du dirigeant-proprétaire.

Les petites et moyennes entreprises se caractérisent également par des ressources insuffisantes pour les propriétaires-dirigeants et une fragilité financière. Ces ressources incluent généralement l'héritage personnel ou familial du propriétaire. Cette insuffisance aggrave les conditions pour les PME d'obtenir des ressources externes, notamment des prêts bancaires, comme nous le verrons dans le chapitre suivant.

Dans ce chapitre, nous avons souligné le rôle économique des PME comme : la création d'emploi, la création de valeur ajoutée, la distribution des revenus et le développement à l'exportation.

En fin, nous avons présenté les principaux modes de financement des PME en les classant en deux catégories :

- Le financement interne : consiste l'autofinancement, la cession des éléments d'actifs et l'augmentation des fonds propres.
- Le financement externe : consiste le financement bancaire, le financement par capital-risque.

**CHAPITRE 02 : LE
FINANCEMENT BANCAIRE
DES PETITES ET MOYENNES
ENTREPRISES**

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

Introduction au chapitre 02 :

Les petites et moyennes entreprises algériennes souffrent de problèmes de financement majeurs. Elles sont souvent confrontées à des problèmes de trésorerie et de recouvrement à court ou long terme et à différentes étapes de leur vie.

Les besoins de financement des PME peuvent être divisés en plusieurs types, et seules les banques peuvent conduire et répondre à ces besoins, grâce aux différents outils qu'elles fournissent et à la qualité des opérations qu'elles offrent.

Les banques sont des institutions financières qui acceptent les dépôts qui font des crédits. Sont incluses, sous le terme des banques, les banques commerciales, les sociétés de crédit immobilier et les caisses d'épargne. Les banques sont des intermédiaires financiers avec lesquels un particulier est le plus souvent en relation. Une personne ayant besoin d'un prêt pour acheter une maison ou une voiture l'obtient généralement d'une agence bancaire.¹⁹

Par conséquent, le rôle des banques est très important pour le développement de l'économie nationale, et aussi dans le financement. Donc, les banques doivent disposer de procédures fiables et efficaces leur permettant d'identifier clairement les risques de crédit bancaire et de réduire les risques lorsque c'est possible.

Dans ce chapitre, nous allons nous concentrer sur le financement bancaire des PME à partir des (04) sections suivantes :

- ❖ Section 01 : le financement par crédit d'exploitation ;
- ❖ Section 02 : le financement par crédit d'investissement ;
- ❖ Section 03 : le financement du commerce extérieur ;
- ❖ Section 04 : les risques de crédits.

¹⁹ MISHKIN, Frederic., et al. Monnaie, banque et marchés financiers. 8ème éd. Paris : Edition NOUVEAUX HORIZONS, 2007, p. 10.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

SECTION 01 : LE FINANCEMENT PAR CREDIT D'EXPLOITATION

L'entreprise est un ensemble de ressources humaines et matérielles, elle doit être compétitive, pouvoir devenir un concurrent à tous les niveaux et accéder au marché cible. Il présente généralement des difficultés opérationnelles. C'est donc la manière de l'obliger à rechercher des sources de financement externes. De leur côté, les institutions financières doivent redémarrer les mécanismes de production et promouvoir l'investissement, et doivent fournir aux entités économiques, en particulier aux entreprises, les financements nécessaires. Afin de répondre à leurs besoins de financement, l'entreprise fait appel aux institutions financières, les banques accordant en effet divers prêts à leurs partenaires économiques pour répondre à leurs besoins.

Le cycle d'exploitation recouvre une série d'opérations économiques (approvisionnement, production, vente) autour de biens ou de services dans ce cycle. Le crédit d'exploitation vise à fournir des fonds pour les besoins opérationnels des PME au cours de leurs activités (financement de stocks, soutien du cycle opérationnel pour atteindre un équilibre entre les opérations amont et aval) pour mieux compenser les fluctuations de trésorerie et les déficits temporaires, généralement le taux d'intérêt de ces prêts est de 7,9%.

1. Les crédits par caisse :

Les crédits par caisse sont considérés comme des crédits à court terme. Ils sont des prêts qui impliquent un banquier de payer un client et de lui permettre d'équilibrer sa trésorerie en peu de temps.

1.1. Les crédits par caisse globaux (généraux ou de trésorerie) :

Ils permettent aux entreprises d'équilibrer leurs flux de trésorerie en finançant une partie de leurs actifs courants (stocks et créances) sans avoir à les affecter à des besoins spécifiques. Les besoins couverts par ces aides sont principalement dus à la différence de montant et de temps entre les revenus et les dépenses d'exploitation.

Leur importance relative dépend directement de la durée du cycle de production et/ou de stockage, des phénomènes inattendus tels que (les retards de livraison et de facturation) et de la saisonnalité de l'activité. Ces crédits sont très flexibles et techniquement simples, mais ils présentent un grand risque pour la banque en termes de contrôle de leur utilisation.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

1.1.1. La facilité de caisse :²⁰

La facilité de caisse est essentiellement destinée à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement. Elle est consentie aux entreprises pour leur permettre de faire face aux décalages de très courte durée qui peuvent affecter leur trésorerie à certaines périodes, notamment lors des échéances- fournisseurs, des payes du personnel ou du règlement de la TVA.

Mise en place pour quelques jours, elle exclut la permanence du concours bancaire mais non son renouvellement chaque fois que la situation le justifie.

1.1.2. Le découvert :

Si la facilité de caisse est destinée à combler des écarts temporaires, mais périodiquement renouvelés de trésorerie, le découvert va servir à compléter les moyens de financement de l'entreprise c'est-à-dire de compléter le fonds de roulement qui, pour un temps, apparaît insuffisant, à l'occasion par exemple : d'une opportunité d'acheter un stock important (de marchandises, outils, matières premières. etc.....) à des prix avantageux ou à l'occasion de travaux à faire démarrer. Le recours au découvert est aussi bien souvent la conséquence de l'absence de crédit fournisseur. Dans ce type d'approche on peut donc dire que le découvert est mis en place pour faire face à des besoins exceptionnels, à la limite imprévus. Dans ce cas son remboursement intervient à la conclusion de l'opération qu'il aura servie à financer.

Il peut exister cependant une autre approche qui est très utilisée en Algérie, celle qui consiste à prendre en considération le côté crédit global du découvert excluant ainsi la recherche d'une cause très précise aux besoins exprimés. Cette situation revient à prêter à l'entreprise un volume de financement qu'elle utilisera en fonction de ses besoins de trésorerie. Ce crédit 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.

²⁰ Gerard ROUYER et Alain CHOINEL ; « la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement » ; 3ème édition; éd Revue Banque; Paris; 1996 ;p85.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

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

a) Le découvert simple :

Le client est autorisé à faire passer son compte en position débitrice dans la limite du plafond autorisé qui dépasse rarement les quinze (15) jours du chiffre d'affaire, les agios seront par la suite décomptés sur le montant utilisé. Dans ce type de découvert la banque ne peut pas réescompter les billets souscrits par le client.

b) Le découvert mobilisable :

Dans ce cas, le découvert accordé est mobilisé par un billet à ordre de 90 jours renouvelables, la banque pourra ensuite réescompter l'effet auprès de la banque d'Algérie. En plus l'effet représente une garantie au profit de la Banque en cas de défaillance du débiteur. Les agios seront décomptés sur le montant utilisé.

1.1.3. Le crédit de campagne :

Pour diverses raisons, les entreprises rencontreront un décalage important entre les frais qu'elles paient et les revenus qu'elles doivent avoir. Il peut y avoir des événements dits saisonniers. C'est ainsi qu'il peut être fabriqué tout au long de l'année et vendu en peu de temps (par exemple: la vente des parapluies, bouées, glaces, jouets, vêtements d'hiver, etc.), ou il ne peut être acheté que pour une courte période de temps et vendu tout au long de l'année (par exemple: agriculture, conserverie, etc.), il peut également avoir anormalement une grande quantité de trésorerie à assurer (par exemple, lancer des campagnes publicitaires).

Dans tous les cas, l'entreprise ne peut pas et ne doit pas utiliser uniquement des fonds pour combler cet écart, et elle recherchera un financement de campagne à cet effet. Le crédit de campagne « c'est un outil de financement des produits en stock dont la vente est différée mais semble néanmoins assurée ; son remboursement passe tout naturellement par l'utilisation des diverses techniques de mobilisation des créances commerciales ».²¹

Le crédit accordé par la banque sera basé sur la demande la plus élevée et sera remboursé lors de la vente, c'est pourquoi les banquiers ont besoin d'un plan de financement pour prouver la rationalité de la demande de financement et de déterminer le délai de remboursement. Le plan affiche la demande et les ressources prévues mois par mois. Selon le cas, la période de crédit est de trois (3), six (6) à neuf (9) mois.

²¹ Gerard ROUYER et Alain CHOINEL ; op.cit .P :100.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

1.1.4. Le crédit relais : ²²

Lié à une opération ponctuelle hors exploitation, le crédit-relais est destiné à permettre à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce), soit d'une opération financière (augmentation de capital ou déblocage d'un emprunt obligataire), soit de la TVA payée sur un investissement.

Empruntant souvent la forme du crédit par caisse et logé sur un compte spécial, il accompagne généralement une opération d'investissement: il permet à l'entreprise de couvrir immédiatement une fraction, plus ou moins importante selon les cas, de sa part d'autofinancement sans obérer sa trésorerie d'exploitation courante.

Assorti parfois de garanties réelles, ce concours n'est pas dépourvu de risques: retard dans la cession, prix net inférieur aux prévisions, etc.. Aussi les banques sont-elles amenées, de façon générale, à fixer la quotité du crédit- relais à moins de 100 % des sommes à recevoir.

1.2. Les crédits par caisse spécifique :

Conçu pour répondre à la demande spécifique de liquidités, permettant à l'entreprise de réduire certains projets et d'accélérer la rotation de ses actifs cycliques et de disposer rapidement de liquidités. La banque doit s'assurer que l'acompte est récupéré.

1.2.1. Crédits assortis de garanties réelles :

a) L'avance sur stocks :

Il s'agit d'une opération de financement de stocks correspondant aux fonctions normales de l'activité de la société en attendant sa cession, il ne doit en aucun cas être utilisé comme stock de manière spéculative. Cette forme de crédit est accordée à toute entreprise qui souhaite financer ses achats afin de payer les fournisseurs et permettre la conversion ou la revente de biens après une période correspondant à la durée du cycle d'exploitation.

Il s'agit d'une opération de financement de stocks correspondant aux fonctions normales de l'activité de la société en attendant sa cession, il ne doit en aucun cas être utilisé comme stock de manière spéculative. Cette forme de crédit est accordée à toute entreprise qui souhaite financer ses achats afin de payer les fournisseurs et permettre la conversion ou la revente de biens après une période correspondant à la durée du cycle d'exploitation.

²² Idem; P : 86 .

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

L'avance ne couvre qu'une partie de l'inventaire (70%) et sera fourni au client dans son intégralité immédiatement, qui devra supporter le pourcentage restant (30%) de financement. Mobiliser ce crédit en créant un ou plusieurs billets à ordre. Par conséquent, le paiement anticipé sera remboursé dans les 90 jours, et ce délai peut être prolongé. Le principal et les intérêts seront remboursés lorsque les stocks seront épuisés. En effet, afin de réduire le risque, les banquiers déduiront les intérêts liés au montant mobilisé.

b) L'avance sur marchandises (warrantage) :

« Le warrantage ou escompte de warrants est une forme de crédit de campagne qui permet d'affecter des marchandises en garantie des avances accordées par la banque. Cette technique fait bénéficier cette dernière à la fois d'une sûreté réelle et des dispositions du droit cambiaire ». ²³

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.

c) L'avance sur marché public :

Les marchés publics sont des contrats passés entre, d'une part, les administrations ou les collectivités publiques et, d'autre part, les fournisseurs ou les entrepreneurs publics ou privés, en vue de l'acquisition de fournitures; la réalisation de travaux ou la prestation de services.

La passation des marchés doit suivre l'un de ces trois modes :

- ✓ L'adjudication générale : elle est basé sur la concurrence des fournisseurs, donc le prix le plus favorable sera sélectionné pour réaliser le projet.
- ✓ L'adjudication restreinte : y compris l'émission de documents d'appel d'offres, les offres qui nécessitent des conditions spécifiques dans des domaines spécifiques et les fournisseurs les plus qualifiés (soumissionnaires) Ces qualifications en termes de qualité, d'expérience et de qualifications seront conservées.

²³ Gerard ROUYER et Alain CHOINEL ; op.cit. P :103.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

- ✓ Le marché de gré à gré : il s'agit d'une situation avec un seul fournisseur (monopole) ou avec certaines caractéristiques particulières, et seul ce fournisseur peut exécuter le contrat.

d) L'avance sur facture :

L'avance sur facture est destinée à mobiliser le " poste clients " des entreprises qui travaillent avec des administrations . 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 ». La facture remise à la banque pour l'obtention d'une avance, doit être domiciliée chez elle. L'avance sur facture demande une gestion rigoureuse.

1.2.2. Les crédits de mobilisation des créances commerciales :

a) L'escompte du papier commercial :

L'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance ».²⁴

b) Le factoring :

L'affacturage est un type de contrat en vertu duquel un établissement de crédit spécialisé (nommé le "factor") achète fermement des créances détenues par un fournisseur (nommé le "vendeur") contre ses clients (nommés "acheteurs").

2. Les crédits par signature :

Il existe une autre procédure de financement qui évite le déboursement d'argent de la banque, dont l'entreprise demande à sa banque de lui faciliter certains paiements, ou pour éviter certains déboursements, prêter un client sa signature, garantissant ainsi la solvabilité du créancier et adhérent au compte d'engagements si celui-ci se trouvait défaillant. Ce type de financement s'appelle un crédit ou un engagement de signature.

Nous distinguons trois formes de crédits par signature :

2.1. L'acceptation :

L'acceptation est l'engagement du tiré de payer la lettre de change à la date d'échéance en tamponnant sa signature au recto de la lettre de change avec la mention « Accepté ».

²⁴ Gerard ROUYER et Alain CHOINEL ; op.cit. P :29.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

L'acceptation bancaire est un engagement à conduire à la signature du banquier sur un effet de commerce garantissant son paiement à l'échéance.

Le banquier accepte de devenir la personne ayant l'obligation principale envers le créancier.

2.2. L'aval :

L'aval bancaire est une promesse faite par la banque: en cas de défaut du débiteur principal (débiteur) à l'échéance, elle garantit le paiement de tout ou partie de la facture commerciale. Sur le papier commercial ou sur l'extension, ou à travers un contrat séparé, l'aval est donné. Et ajoutez les mots «bon pour aval» dessus, et attachez sa signature. En approuvant la lettre de change, le banquier permet ainsi à ses clients d'obtenir plus facilement les délais fournisseurs.

2.3. Les cautions :

« 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 ». ²⁵

2.3.1. Cautions pour différer un paiement

a) Les obligations cautionnées pour paiement de la TVA :

Les entreprises doivent payer la TVA tous les mois. En principe, la taxe doit être payée dans le mois suivant le mois de paiement. Les autorités fiscales peuvent, à la demande des contribuables, payer la taxe sur la valeur ajoutée par le biais d'une caution de quatre (4) mois.

b) Les obligations cautionnées en douane :

Les droits de douane sont généralement payés dans les 15 ou 30 jours, mais l'importateur peut obtenir la possibilité de règlement auprès du receveur des douanes. Le droit d'utiliser le dépôt de garantie qui expire dans 04 mois (la procédure de traitement est la même que la précédente).

c) Soumission de crédit à l'enlèvement :

Les douanes peuvent autoriser les importateurs à récupérer leurs marchandises avant de calculer les droits de douane, mais elles doivent émettre épargne bancaire. Cette caution permet à l'importateur de payer les droits de douane après la vente ou la transformation de produits importés.

²⁵ Article 644 du code civil algérien.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

d) Caution pour impôts contestés :

Il s'agit d'un engagement pris au nom du client et signé au profit de l'administration fiscale pour couvrir l'impôt à payer et les litiges qui ont fait l'objet d'un recours.

e) La soumission contentieuse :

Il s'agit d'un dépôt de garantie émis à la demande d'un client en cas de litige avec les services des douanes, par exemple après une fausse déclaration de marchandises importées.

2.3.2. Les cautions évitant certains décaissements

a) Caution de soumission ou d'adjudication :

Elle est destinée pour garantir l'éthique, la compétence et les moyens professionnels l'entreprise qui réussit montre ainsi son intention d'exécuter le contrat.

b) Caution de bonne fin ou caution définitive :

La caution de bonne fin garantit l'administration, maître de l'ouvrage, contre la mauvaise exécution ou l'abandon du marché avant son terme par l'entreprise déclarée adjudicataire.

c) Caution d'admission temporaire :

Elle permet la suspension des tarifs sur les matières premières, les fournitures et les équipements réexportés dans un délai de six (06) mois après l'admission temporaire.

d) Caution de retenue de garantie :

Après avoir reçu l'emploi, l'autorité compétente déduira pour chaque situation et déduira le pourcentage spécifié dans le contrat (généralement fixé à 5%). En émettant ce caution, la banque protège le contractant de ces déductions et garantit à l'autorité compétente que la déduction doit être déduite lors du paiement.

2.3.3. Les cautions accélérant la rentrée des fonds

La caution de restitution d'avance ou d'acompte : elle sert à rembourser l'acompte effectué par le service administratif au début du contrat. Il est à noter que le paiement anticipé de démarrage peut représenter 10% à 20% du montant du contrat, et elle sera remboursé une fois la situation recouvrée. Par conséquent, en émettant cette caution, la banque s'engage à rembourser les frais en cas de défaillance du titulaire du contrat.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

2.4. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque s'engage pour le compte de son client à régler au bénéficiaire étranger le prix des marchandises dans une transaction extérieure, en une monnaie convenue contre présentation et dans le délai fixé de documents déterminés contractuellement et reconnus conformes.

A travers de cette section, nous avons présenté les crédits par caisse qui sont en deux types : le premier type c'est le crédit par caisse généraux inclut : facilité de caisse , le découvert , le crédit de compagne et le crédit relais et le deuxième type c'est les crédits par signature : l'acceptation, aval et les cautions . En fin nous avons vu aussi le crédit documentaire .

SECTION 02 : LE FINANCEMENT PAR CREDIT D'INVESTISSEMENT

Le crédit d'investissement fournit principalement les besoins acycliques des entreprises, de sorte que les bénéfices ultérieurs générés par le projet d'investissement seront compensés. Le financement vise à récupérer le coût de l'investissement.

Les crédits d'investissement varient entre le crédit à moyen terme (CMT), le crédit à long terme, le crédit-bail (ou bien leasing) et les crédits spécifique .

1. Les crédits à moyens terme (CMT) :

Les crédits à moyen terme sont des prêts d'investissement d'une durée de deux (02) à sept (07) ans. Ils visent généralement à financer l'achat de matériel léger (c'est-à-dire la période d'amortissement égale à la période de remboursement de ces crédits). La réalisation de ce type de crédit s'effectue sous forme de paiement anticipé, de sorte que la trésorerie de la banque fournit des fonds.

Selon la possibilité de refinancement, les crédits à moyen terme peuvent être divisés en trois catégories :

1.1. Le crédit à moyen terme réescomptable :

Lorsqu'un débiteur crédit (emprunteur) souscrit à un billet à ordre, la banque pourra récupérer ses fonds auprès de la banque d'Algérie à un taux réescompte , c'est pourquoi cette

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

aide bancaire est la plus utilisée par les banques, et elle peut réduire le charge de ses bons du trésorerie et une plus grande liberté de participation.

1.2. Le crédit à moyen terme mobilisable :

Dans le crédit à moyen terme mobilisable, la banque ne se tournera pas vers la banque d'Algérie pour se refinancer, mais cherchera à mobiliser son crédit sur le marché financier. La mobilisation est une activité dans laquelle un créancier demande au créancier le paiement des fonds dont il dispose sur la base du document enregistrant ses créances sur le débiteur par l'intermédiaire de l'agence de mobilisation. L'obtention d'un accord préalable de la part de l'organisme mobilisateur est assez souvent nécessaire pour avoir accès à cette mobilisation.

1.3. Le crédit à moyen terme non-mobilisable (direct) :

Le billet à ordre souscrit par le client indique uniquement la confirmation de la dette de la banque du créancier. Elle peut difficilement être utilisé dans les banques algériennes ou sur le marché financier pour récupérer les fonds crédités. En raison des risques encourus, les récompenses sont plus élevées.

2. Les crédits à long terme (CLT) :

Il s'agit d'un type de crédit destiné à financer des immobilisations lourdes (comme la construction d'unités de production). Sa durée est comprise entre sept (07) et vingt (20) ans, et le paiement peut être retardé de deux (02) à quatre (04) ans.

Le problème avec ce type de crédit n'est pas seulement le montant, mais aussi sa nature à long terme. De plus, les banques ne disposent généralement que de ressources à court terme. En utilisant ces ressources en CLT, leurs soldes financiers seront en danger, cela explique le comportement des banques qui invitent d'autres banques à financer des prêts à long terme ou à partager les risques. Ces banques constituent un «pool», sa gestion du travail est liée à la banque « chef de file » dans le cadre d'un crédit consortial.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

3. Le crédit-bail (leasing) :

3.1. Définition :

« Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquièrent un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise ; cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat »²⁶.

3.2. Les types de crédit-bail :

On peut y distinguer 2 types de crédit-bail à savoir :

3.2.1. Le crédit-bail mobilier :

Les opérations de crédit-bail mobilier sont définies comme des « opérations de location d'une durée déterminée (généralement 3 à 7 ans) de biens d'équipements ou de matériels d'outillage achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués (il s'agit d'une promesse unilatérale de vente en fin de bail, dite option d'achat pour le locataire), moyennant un prix convenu à l'avance (la valeur résiduelle) tenant compte au moins pour partie des versements effectués à titre de loyers ».²⁷

3.2.2. Le crédit-bail immobilier :

Le crédit-bail immobilier est une location de longue durée assortie d'une promesse unilatérale de vente en fin de bail pour un prix convenu à l'avance tenant compte des versements effectués au titre des loyers.²⁸

3.3. Les avantages et les inconvénients de crédit-bail

a) Les avantages :

Pour le crédit locataire:

- Procéder à un financement extérieur adéquat à faible coût, maintenir les ressources disponibles libres de dettes et ne pas avoir de garanties.
- Tant que le loyer est considéré comme un incitatif fiscal pour les charges.

²⁶ LUC BERNET – ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », 25^{ème} édition, édition DUMOD, Paris, 2008, P :412 .

²⁷ André SIGONNEY, « La PME et son financement », LES EDITION D'ORGANISATION, Paris , 1994, P :119-120

²⁸ Idem ; p :131

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

- Les locataires peuvent bénéficier de l'une des trois options suivantes : acquisition du bien à la valeur résiduelle, abandon du bien, renouvellement du contrat à un moindre coût.

Pour le crédit bailleur:

- La propriété du bien loué.

b) Les inconvénients :

Pour le crédit locataire:

- Le bien loué ne peut être utilisé comme garantie.
- Le coût élevé du crédit-bail.

Pour le crédit bailleur:

- Pendant la date convenue, le locataire court le risque de détérioration, d'obsolescence et d'obsolescence, ainsi que le risque de non-paiement par le locataire.

Actuellement, il y a 07 banques privées et institutions financières en Algérie qui fournissent des services de crédit-bail, mais les 3,5 milliards de dinars algériens de cette fusion sont le résultat de la loi de finances complémentaire de 2009. Cette nouvelle institution publique spécialisée dans le crédit-bail s'appelle la Société Nationale de Leasing (SNL) pour renforcer et diversifier les outils de financement des PME.

4. Les crédits spécifiques :

4.1. Crédit de soutien à l'emploi de jeunes :

C'est un financement d'investissement lancé en 1997 et accordé par l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) à l'aide de la banque pour toute personne âgée de 19 à 30 ans et si l'investissement génère au moins trois (03) emplois permanents. Autres critères sont obligatoires pour les jeunes promoteurs bénéficiaires :

- Être titulaire d'une qualification professionnelle ou posséder un savoir-faire reconnu et justifié.
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'aide à l'État.
- Être inscrit auprès des services de l'agence nationale de l'emploi comme demandeur d'emploi.
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

Depuis son existence, l'ANSEJ a pu créer 8125 PME ; et le reste de financement n'est plus sur la carte économique des jeunes promoteurs, 50% des PME créées à l'aide d'ANSEJ sont en difficultés ou carrément disparues ce qui est un épuisement de 3 milliards de DA de fonds de banques et de Trésor public; à partir de ce constat, un bureau spécial est établi au niveau de l'ANSEJ pour dégager avec précision des chiffres et des constats sur l'impact de ce dispositif sur le développement du pays, ce bureau déclare un besoin urgent de former les jeunes à la gestion, et une meilleure méthode de remboursement dans le cas de non rentabilité du projet. Après la baisse du taux de chômage (première cible), l'ANSEJ cherche d'aller vers la qualité et vers des activités plus pérennes et qui aient un impact sur le développement local.²⁹

Tableau N°10 : la structure de financement ANSEJ.

Coût du projet	Apport personnel	Aide	Crédit Bancaire
Montant global de l'investissement inférieur ou égal à cinq (05) millions de dinars	1%	29%	70%
Montant global de l'investissement supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars	2%	28%	70%

Source : dispositif de financement des crédits ANSEJ -ANSEJ-

4.2. Crédit CNAC :

C'est un crédit pour les chômeurs âgés entre trente et cinquante (30-50) ans, à l'aide du dispositif de soutien à la création d'activités C.N.A.C (Caisse Nationale d'Assurance Chômage), les chômeurs peuvent bénéficier d'un crédit, afin de réaliser leurs micros entreprises. Le promoteur de nationalité algérienne doit présenter une attestation d'éligibilité délivrée par la C.N.A.C, qui mentionnera sa qualification dans l'activité financée et qu'il n'a pas bénéficié d'une aide auparavant.

Le promoteur bénéficiaire doit disposer également d'autres conditions comme le pouvoir de mobiliser des capacités financières suffisantes pour participer au financement de son projet.

²⁹ <http://www.pme-dz-com/ANSEJ-CNAC>.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

La durée de ce crédit peut aller jusqu'à huit ans dont trois ans de différé. Le prêt de la C.N.A.C sera remboursé après extinction du crédit bancaire avec 80 % du taux de bonification pour les investissements réalisés dans les secteurs de l'agriculture, de la pêche, de bâtiments, des travaux publics et de hydraulique ainsi que l'industrie de transformation ; 60 % pour les investissements réalisés dans les autres secteurs et 80 % à 95% exclusivement pour les wilayas des Hauts Plateaux et du Sud.³⁰

4.3. Crédit ANGEM :

C'est un crédit avec accompagnement par « l'Agence Nationale de Gestion du Micro crédit » (ANGEM) cette agence a été créée par le décret exécutif N° 04-14 du 22 Janvier 2004 après son lancement en 1999, le crédit ANGEM lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto-emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, ce qui mène à une stabilité économique et même sociale.

L'Agence est dotée d'une structure dénommée « Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédit – F.G.M.MC », qui a pour mission de garantir les micro crédits accordés par les banques et aux promoteurs ayant obtenu une notification des aides de l'Agence. Le promoteur doit mobiliser un apport personnel correspondant au seuil fixé 1% du coût global de l'activité (de 400.000 à 1.000.000 DA) ; la durée du crédit bancaire est de huit (08) années, dont trois (03) années de différé.³¹

Tableau N°11 : la structure de financement ANGEM.

Champ d'application	Apport personnel	Aide	Crédit Bancaire
Acquisition de petits matériaux et matières premières de démarrage de l'activité	1%	29%	70%

Source : dispositif de financement des crédits ANGEM -ANGEM-

³⁰ <http://www.cnac.dz>.

³¹ <http://www.angem.dz>

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

Dans cette section, nous avons parlé sur le financement par le crédit d'investissement d'une façon générale. Premièrement, nous avons vu les crédits à moyens terme (CMT) qui sont divisés en trois catégories : le crédit à moyen terme réescomptable, le crédit à moyen terme mobilisable et le crédit à moyen terme non-mobilisable. Deuxièmement, nous avons présenté les crédits à long terme (CLT). Troisièmement, le crédit-bail qui est divisés en deux types : le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier, et aussi nous avons souligné les avantages et les inconvénients de crédit-bail. Finalement, nous avons parlé sur les crédits spécifiques (crédit de soutien à l'emploi de jeunes , crédit CNAC et crédit ANGEM).

SECTION 03 : LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Pour accompagner la croissance et la mondialisation des transactions internationales, le système bancaire algérien propose aux importateurs et exportateurs des solutions pour améliorer l'économie nationale.

1. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire fait référence à l'approbation de la banque (banque émettrice) instructions de son client d'importation (donneur d'ordre), via banque correspondante (banque notificatrice), avec l'exportateur (bénéficiaire) comme bénéficiaire payer, accepter ou négocier des documents de conformité pour prouver réalisation de contrats commerciaux.

Le crédit documentaire est donc : un moyen de règlement des transactions commerciales, un instrument de crédit et une garantie de paiement pour le vendeur sous réserve de la remise des documents.

1.1. Les types de crédit documentaire :

a) Le crédit documentaire irrévocable :

« Est un engagement ferme de la banque émettrice - sous réserve que les documents spécifiés soient présentés à la banque émettrice ou à la banque désignée et que les termes et conditions de l'ouverture de crédit, notamment les délais, soient respectés – de payer, accepter les traites et / ou documents présentés en vertu du crédit documentaire.

La banque émettrice s'engage en outre à ne pas annuler ou modifier l'ouverture de crédit sans avoir obtenu l'accord exprès de toute les parties intéressées. »³²

³² Gerard ROUYER et Alain CHOINEL ; op.cit . P :338

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

b) le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

« Met le vendeur dans la meilleure position qui soit. La confirmation donnée par une banque (la banque confirmante) sur demande de la banque émettrice est en effet un engagement ferme de la dite banque, qui vient s'ajouter à celui de la banque émettrice, de payer, accepter la ou les traite (s) ou négocier; il y a donc superposition des engagements des banques au profit du bénéficiaire. »³³

c) Le crédit documentaire révocable :

« Est émis en faveur du bénéficiaire sur instructions du donneur d'ordre. Il offre à l'acheteur et à la banque émettrice une souplesse maximale car il peut être modifié, révoqué ou annulé unilatéralement c'est à dire sans l'accord du bénéficiaire, voire sans notification préalable, et ceci jusqu'au moment du paiement par la banque auprès de laquelle la banque émettrice a rendu le crédit documentaire réalisable.

Utilise surtout par des entreprises d'un même groupe aux lieu et place d'une promesse ou d'un ordre de payer, le crédit révocable est d'un emploi rare entre partenaires qui ne se connaissent guère; il n'est jamais confirmé »³⁴.

1.2. Les formes de crédit documentaire :³⁵

La technique du crédit documentaire recouvre bien d'autres formes dont on donnera ci-après un aperçu :

a) Le crédit documentaire revolving :

« C'est un crédit dont le montant est renouvelé ou rétabli sans qu'il soit nécessaire de l'amender expressément; il peut être révocable ou irrévocable, et renouvelable quant à sa durée (par exemple 50.000 USD par mois pendant une période de 6 mois) ou à sa valeur ».

b) Le crédit documentaire avec « Red clause » :

« Ce crédit documentaire est appelé ainsi parce qu'il comporte une clause spéciale inscrite à l'origine à l'encre rouge pour marquer sa nature très particulière. Aux termes de cette clause, la banque confirmante ou toute autre banque désignée peut faire des avances au bénéficiaire avant toute présentation des documents ; ce type de crédit documentaire est intéressant pour les négociants qui ont besoin de facilités de préfinancement, et ceci pour autant que l'acheteur

³³ Idem ; P : 339.

³⁴ Idem.

³⁵ Idem.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

soit disposé à les accorder : l'exemple classique est celui de l'importateur de laine anglais qui ouvre un crédit documentaire avec red clause en faveur d'un négociant australien lequel finance ses propres achats de laine auprès de fournisseurs donnés grâce à un prêt d'une banque australienne contre présentation de documents intérimaires ».

c) La lettre de crédit stand-by :

« C'est un crédit documentaire ou un arrangement similaire par lequel la banque émettrice s'engage vis-à-vis du bénéficiaire à rembourser toute somme empruntée par le donneur d'ordre ou toute avance consentie à ce dernier ou pour son compte, effectuer tout paiement lié à une dette encourue par le donneur d'ordre, effectuer tout paiement lié à une défaillance du donneur d'ordre dans l'exécution de ses obligations ».

d) Le crédit documentaire transférable :

« C'est un crédit qui permet au bénéficiaire (premier bénéficiaire) de demander à la banque autorisée à payer, à prendre un engagement de paiement différé, à accepter ou à négocier (la « banque transférante ») ou si le crédit est librement négociable, à la banque spécifiquement autorisée dans le crédit au titre de banque transférante, de mettre le crédit documentaire en tout ou partie à la disposition d'un autre ou de plusieurs autres bénéficiaires (second (s) bénéficiaire (s)). »

Dans cette section, nous avons vu le financement du commerce extérieur qui inclut le crédit documentaire. Ce dernier contient certains types et formes, parmi les types nous avons cité trois (le crédit documentaire irrévocable, le crédit documentaire irrévocable et confirmé et le crédit documentaire révocable), et les formes sont : le crédit documentaire revolving, le crédit documentaire avec « red clause », la lettre de crédit stand-by et le crédit documentaire transférable.

SECTION 04 : LES RISQUES DE CREDITS

Le crédit est une nécessité économique, mais il est intrinsèquement lié au concept de risque. Afin de minimiser ces risques et de mettre en place des crédits suffisants, les banquiers utilisent les méthodes suivantes :

- Un aperçu de l'entreprise à travers l'histoire, les activités, les marchés et les partenaires de l'entreprise;
- Gérer l'analyse de la situation financière de l'entreprise;
- Analyser de manière proactive ses besoins de financement et prendre les mesures de garantie nécessaires.

1. Définition du risque de crédit :

« C'est le risque de perte sur une créance (montant, proportion) non remboursable, le risque désigne un danger bien identifié, associé en l'occurrence à un évènement parfaitement descriptible dans la logique d'incertitude ». ³⁶

2. Typologie des risques de crédits :

Généralement, il existe deux types de risque : un risque majeur qui est le risque de non remboursement, et quatre (04) mineures qui sont : le risque d'immobilisation, le risque de taux, le risque de change et le risque juridique.

2.1. Le risque de non remboursement :

Ce risque ne peut être considéré comme réalisé que lorsque toutes les voies de recours aux débiteurs défaillants ont été épuisées dans un cadre procédural totalement différent.

Dans les crédits par caisse, le banquier a besoin de capital et d'intérêts, tandis que le débiteur principal ne respecte pas son engagement de remboursement.

Dans les engagements par signature, lorsque le client constate qu'il est en défaut, le banquier fournira un simple crédit par signature, ce qui signifie que le banquier s'engage à liquider les arriérés. En cas de non-paiement de la dette, le banquier est obligé de tenir sa promesse en réglant la dette du client, puis il s'oppose finalement à lui-même, mais généralement la personne a fait défaut et est incapable de rembourser la dette dont le banquier devient le bénéficiaire.

Le risque de non remboursement de la dette se réalise en deux cas :

³⁶ Michel MATHIEU ; « L'exploitant bancaire et le risque crédit » ;Revue banque éditeur ; Paris ;1995. p2.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

- Soit en raison de l'incapacité du client à rembourser, donc il ne pourra pas rembourser la dette.
- Soit le client a la capacité de payer, mais sa moralité et sa méchanceté ne peuvent être remboursées, le banquier doit donc tenir compte des facteurs objectifs et subjectifs du dossier de crédit lors de la prise de décision.

2.2. Le risque d'immobilisation :

Ces risques concernent principalement les crédits par caisse en blanc tel que les découverts, que les banques ne peuvent pas refinancer via le marché monétaire et les établissements émetteurs. Cela est dû à des pénuries temporaires de trésorerie ou à des facteurs indépendants de leur volonté, comme le refus de rembourser les dons aux institutions publiques ou aux autorités locales.

2.3. Le risque de taux :

Le risque de taux d'intérêt fait référence à la situation dans laquelle le taux d'intérêt du prêteur ou de l'emprunteur change. Pour les banquiers, ces deux situations sont plus ou moins de ce type de risque.

- Si le taux d'intérêt augmente, le client emprunteur supportera plus de frais financiers, ce qui réduira les résultats de ses activités, réduisant ainsi sa capacité de remboursement, surtout si le client a signé des contrats de prêt avec d'autres banques.
- Dans le second cas, si le taux d'intérêt diminue, cela signifie que le salaire est inférieur aux attentes du banquier. Pour contourner ce défi, les banquiers peuvent prédire l'évolution du marché, en fonction des taux d'intérêt et de la durée, et peuvent également utiliser leurs ressources en fonction des conditions (taux d'intérêt fixes et / ou taux d'intérêt variables) auxquelles le marché est attaché.

2.4. Le risque de change :

Il s'agit d'un risque lié aux prêts destinés à financer des équipements ou des matières premières importées.

Le risque de change provient de l'évolution du taux de change d'une monnaie par rapport à la monnaie nationale: une augmentation du taux de change correspond à des bénéfices de change et une perte correspond à une perte.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

2.5. Le risque juridique :

Lorsqu'une banque interrompt l'assistance d'un de ses clients pour quelque raison que ce soit, des risques juridiques surviennent. Par conséquent, les bénéficiaires concernés peuvent prendre des mesures pour exiger de la banque qu'elle s'engage, surtout si la banque n'a pas reçu le client interrompu.

La confiance créée entre le client et ses créanciers peut également générer des risques juridiques. Le client et le créancier considèrent l'engagement de la banque comme une assurance de solvabilité. En cas de défaillance du client, ils peuvent enfreindre la banque.

3. Les niveaux des risques de crédits :

Il existe quatre (04) niveaux où le risque peut apparaître qui sont : le risque individuel ou (particulier à l'entreprise), le risque sectoriel, le risque général, et le risque pays (cas particulier).

3.1. Le risque individuel ou (risque particulier) :

Ce risque dépend des conditions financières, industrielles ou commerciales de l'entreprise. Le manque des ressources, trop d'immobilisation, fonds de roulement insuffisant, dette lourde ou flux de trésorerie élevé, qui possède des installations individuelles vétustes, affichent des frais généraux excessifs, des prix de revient exagérés, une production de mauvaise qualité, doivent inspirer au banquier une grande méfiance.

Le risque particulier dépend également de la nature, de la durée et du montant de l'opération à financer.

Cela peut également être mesuré par la capacité technique et le niveau éthique des chefs d'entreprise même si la situation est temporairement favorable, de telles mauvaises choses seront inévitablement vouées à de graves problèmes.

3.2. Le risque sectoriel :

Le risque sectoriel, également appelé risque professionnel ou risque comparatif, est lié à la branche d'activité.

Il réside essentiellement dans les changements brusques qui peuvent survenir dans une activité donnée dans des conditions d'exploitation commerciales ou individuelles, et les événements spécifiques suivants se produisent: pénuries de matières premières, effondrements de prix, changements profonds dans les processus de fabrication, émergence de produits alternatifs compétitifs moins chers. et l'insatisfaction des clients.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

Ces changements peuvent entraîner une contraction importante du marché normal de la société et mettre en péril le remboursement des prêts. Cela peut rendre les engagements financiers de la banque dans un secteur d'activité donnée. Il suffit que ce secteur soit durement frappé par une forte crise comme la contraction du marché, pour que la banque connaisse de graves difficultés.

3.3. Le risque général :

Les risques généraux sont liés aux crises politiques ou économiques, aux événements naturels internes et même imprévus: les inondations peuvent causer des dommages importants à l'entreprise. Ce phénomène peut également toucher de nombreux pays: par exemple, la dernière crise financière a entraîné la fermeture de plusieurs entreprises dans le monde.

3.4. Cas particulier de risque pays :

Le risque pays (également appelé risque souverain) n'apparaît que dans le cas des exportations. Il n'est pas directement liée aux acheteurs locaux, tant qu'elle n'est pas causée par son incapacité à honorer ses engagements envers les fournisseurs étrangers, mais parce que ses propres autorités ne peuvent pas transférer vers le pays ou la région où se trouve le fournisseur. La monnaie convenue entre les deux opérateurs sera utilisée pour payer les transactions à l'exportation.

Dans cette section, nous avons présenté le définition du risque de crédit, ensuite les typologies des risques de crédits (le risque de non remboursement, le risque d'immobilisation, le risque de taux, le risque de change et le risque juridique). Nous avons aussi cité quatre niveaux des risques de crédits qui sont : le risque individuel ou risque particulier, le risque sectoriel, le risque général et cas particulier de risque pays.

Chapitre 02 : le financement bancaire des petites et moyennes d'entreprises

Conclusion du chapitre 02 :

Dans ce chapitre, nous avons concentré sur les différentes formes d'intervention dans le cadre de la participation des banquiers au financement des différents opérateurs et entités économiques.

Quelque soient les différences points de vue de définitions des concepts de financement, on peut dire que le financement est une série de décisions pour rechercher des ressources, rechercher un financement global en fonction des besoins de l'organisation à court terme ou à long terme.

L'entreprise utilise le financement à long terme pour financer des activités à long terme, ce que l'on appelle les activités d'investissement. Le financement à court terme est utilisé pour les activités d'exploitation.

C'est pourquoi l'octroi de crédit est une opération très délicate. Surtout à cause d'elle, le banquier assume une grande responsabilité, il faut donc étudier et prévenir ces risques et prévenir un moyen de protection avant d'accorder un crédit.

L'analyse financière fournit au banquier des moyens et des outils qu'ils lui permettent d'étudier la situation financière de toute entreprise et avoir une idée précise et objective sur son état de santé financière à base de ses documents comptables.

En appliquant ces moyens de l'analyse financière dans le chapitre suivant qui sera consacré à l'étude d'un dossier réel.

**CHAPITRE 03 : CAS
PRATIQUE ABC BANK**

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

Introduction au chapitre 03 :

Dans les chapitres précédents, nous avons abordé les différents aspects théoriques concernant le financement bancaire des PME. Cependant, une présentation théorique peut paraître insuffisante si elle n'est pas illustrée par un exemple pratique. L'objectif de cette partie est donc de tenter de donner un aspect pratique aux principales idées développées dans notre partie théorique.

A travers de ce chapitre, nous allons étudier les documents comptables, financiers, juridiques et administratifs fournis par l'entreprise ' SAAL ' à la banque (ABC) et faire notre propre analyse financière en essayant de les soumettre aux principes et outils préalablement acquis en cours pour bien comprendre la situation financière de l'entreprise ' SAAL '.

Dans ce chapitre, nous allons présenter notre cas pratique en (03) sections suivantes :

- ❖ Section 01 : Présentation d'ABC BANK ;
- ❖ Section 02 : Étude d'un dossier de crédit d'exploitation ;
- ❖ Section 03 : Analyse financière de l'entreprise.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

SECTION 01 : PRESENTATION D'ABC BANK

Cette section sera consacrée à la présentation du groupe ABC BANK, de sa filiale installée en Algérie, ainsi que la structure d'accueil « la division contrôle financier et planification ».

1. Présentation :

1.1. Historique du groupe ABC :

Le Groupe Arab Banking Corporation (B.S.C), basé au Bahreïn est présent dans plus de 22 pays, du Golf, d'Afrique du Nord et Moyen Orient, d'Europe, des Amériques et d'Asie.

La banque ABC est créée en 1980, elle est cotée sur la bourse du Bahreïn avec pour principaux actionnaires des investisseurs institutionnels comme la Banque Centrale de Libye, Kuwaiti Investment Authority et Abu Dhabi Investment Authority.

La volonté du groupe de répondre aux différents besoins du marché Algérien s'est matérialisée par la création d'un bureau de représentation en 1995, présence ayant permis à Arab Banking Corporation, tout d'abord de développer et de renforcer les liens de coopération avec les institutions financières algériennes, ensuite de vivre les profondes réformes économiques lancées au début de la décennie 90, notamment celles autorisant l'établissement de banques à capitaux privés en Algérie.

Du fait de l'intérêt croissant que portait et continue de porter le groupe ABC au marché Algérien, le bureau de représentation a été transformé en décembre 1998 en banque à part entière, par décision du 24 Septembre 1998 du Conseil de la Monnaie et du Crédit.

Ainsi est née Arab Banking Corporation - Algeria, désignée sous le nom commercial de Bank ABC Algérie qui devient, en fait, la première banque privée internationale à s'installer en Algérie.

L'activité de cette banque a commencé le 02 décembre 1998 avec l'ouverture de son agence principale à Bir Mourad Raïs.

La banque bénéficie d'un capital de dix (10) milliards de dinars en décembre 2009 et du soutien inconditionnel de ses actionnaires, à savoir Arab Banking Corporation (ABC) Bahreïn (87,66%), the Arab Investment Company (TAIC) – Riyadh, Institution Financière Arabe dont l'Algérie est actionnaire (4,18%), the International Finance Corporation IFC qui est filiale de la banque mondiale (2,32%), la Compagnie

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) (2,09 %) ainsi que divers autres investisseurs privés algériens (3.75%).

1.2. L'implantation d'ABC en Algérie :

Du fait de l'intérêt croissant que portait et continue de porter le groupe ABC au marché Algérien, le bureau de représentation a été transformé en décembre 1998 en banque à part entière, par décision du 24 Septembre 1998 du Conseil de la Monnaie et du Crédit. Ainsi est née Arab Banking Corporation - Algérie, désignée sous le nom commercial de BANK ABC qui devient, en fait, la première banque privée internationale à s'installer en Algérie. Son activité a commencé le 02 décembre 1998 avec l'ouverture de son agence principale à Bir Mourad Raïs.

La banque bénéficie d'un capital social de dix milliards de dinars en décembre 2013 à ce jour et du soutien inconditionnel de ses actionnaires, à savoir Arab Banking Corporation (ABC) Bahreïn, the Arab Investment Company-Riyadh, l'Institution Financière Arabe, the International Finance Corporation (IFC), la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) ainsi que divers autres investisseurs privés algériens (4,26%). Avec un effectif de 405 personnes, la banque gère un réseau de 23 agences à travers le territoire national et compte à son actif plus de 40000 clients.

1.3. Les principaux actionnaires de BANK ABC

Les principaux actionnaires de BANK ABC sont de 5 :

1.3.1. Arab Banking Corporation (ABC) Bahreïn :

Arab Banking corporation (BSC) Bahreïn actionnaire de 87.62% est coté en bourse de Bahreïn avec pour principaux actionnaires des investisseurs institutionnels :

- 41.65% Banque centrale de Lybie ;
- 29.69% the Kuwaiti invesment Authority ;
- 17.72% Abu Dhabi investment Authority.

1.3.2. Arab investment Company-Riyadh :

Arab investment Company-Riyadh actionnaire de 4.18% est d'origine Saoudien, son siège principal est basé à Riyadh.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

1.3.3. International finance corporation IFC :

International finance corporation IFC est actionnaire de 1.85% son siège principal est situé à Washington, Etats-Unis.

IFC est la principale source multilatérale de prêts et de financement pour les projets du secteur privé dans le monde en développement.

1.3.4. Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance:

La compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) est actionnaire de 2.09%, son siège est basé à Alger. Elle a été créée dans le but de contrôler le marché des assurances algérienne et a été basculer en SPA par la loi de 1988.

1.3.5. D'autres investisseurs privés algériens :

Les autres investisseurs Algériens sont actionnaires de 4,26%.

1.4. La vision stratégique de BANK ABC :

La vision de BANK ABC est d'améliorer sa position dans le secteur bancaire Algérien et de contribuer au développement de l'économie du pays.

« Être la banque internationale leader dans la région « MENA ».

➤ Promesse :

« Une équipe qui est engagée pour le succès de ses clients ».

➤ Valeurs Fondamentales :

✓ Clients au centre :

« BANK ABC est déterminée à connaître ses clients et à développer des relations durable avec eux ».

✓ Esprit d'équipe :

« BANK ABC travaille ensemble comme une seule équipe à travers de son réseau international afin de créer une expérience client supérieure. »

✓ Constance :

« BANK ABC est digne de confiance à livrer à tout moment et de la meilleure des façons tout en démontrant son intégrité à ses partenaires ».

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

1.5. Les missions et les objectifs

a) Les missions :

- Poursuivre son développement et améliorer son positionnement sur le marché bancaire algérien ;
- Accompagner l'ensemble de ses clients, qu'ils soient Grandes Entreprises, PME, Particuliers ou Entrepreneurs Individuels, dans leur développement en leur offrant des solutions adaptées et des services innovants, mettant à leur disposition le réseau international du groupe ABC ;
- Attirer, développer et fidéliser les meilleurs talents ;

Le tout, dans le but de créer encore plus de valeur pour nos actionnaires tout en maîtrisant les divers risques.

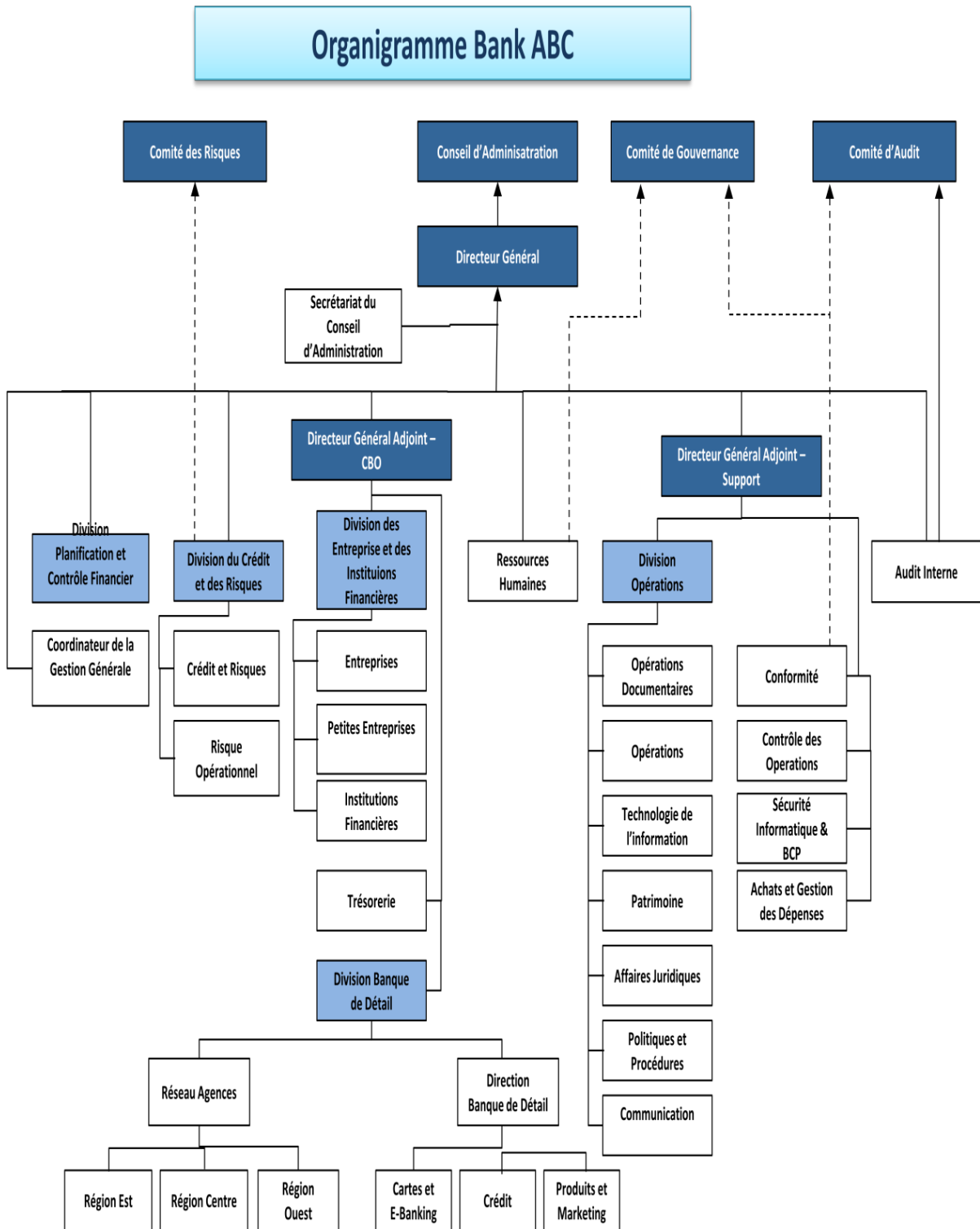
b) Les objectifs :

- Créer une banque de haute performance axée sur le client.
- Continuer à développer nos principales franchises bancaires primaires dans la région Moyen Orient Afrique du Nord et le Brésil.
- Rechercher des opportunités à travers les acquisitions qui viendront compléter ses principaux marchés, son réseau international et ses capacités.
- Renforcer le modèle d'exploitation du groupe, tout en préservant leur santé organisationnelle.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

2. Organigramme de BANK ABC :

Schéma N°01 : Organigramme de BANK ABC



Source : ABC BANK

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

3. Produits et services destinés à la clientèle :

Bank ABC Algérie offre une large gamme de produits et de services couvrant une gamme complète de prêts qui convient à différents besoins individuels. Le portefeuille de produits comprend les cartes CIB, SMS Banking, services bancaires en ligne, les prêts pour les professionnels et les PME et tous les types de dépôts, comme les comptes courants, comptes d'épargne et les dépôts à terme.

3.1. Les produits dédiés à la clientèle de particulier

Les produits dédiés à la clientèle de particulier sont les suivants :

3.1.1. Les comptes bancaires

➤ Les comptes chèque :

Les comptes chèque sont des comptes à vue ouverts aux particuliers (personnes physiques) ou morale non commerçante pour leurs besoins personnels, il n'est pas productif d'intérêts et doit fonctionner en position créditrice seulement.

C'est un compte qui permet de gérer les budgets sur les virements de salaire, les paiements de factures, etc.

➤ Les comptes devise :

C'est un compte de dépôt à vue servi par la Banque d'Algérie et libellé en une monnaie étrangère. Il ne donne pas droit à une délivrance de chéquier, il est en position créditrice uniquement.

Les produits des dépôts offerts par Bank ABC Algérie donnent une flexibilité de dépôt ou de retrait des espèces et cela à tout moment.

3.1.2. Les placements

Au niveau de BANK ABC, on trouve trois types de placement :

➤ Bons de caisse :

C'est une formule de placement qui présente plusieurs avantages : la durée de la souscription peut aller de 3 mois à plus de 48 mois. Le bon de caisse est négociable et peut faire office de garantie, il peut être nominatif ou au porteur (anonyme).

➤ Dépôt à terme dinars (DAT- Dinars) :

C'est ouvert à la clientèle pour le dépôt à terme d'un montant égal ou supérieur à 10 000 DA pour une durée allant de 3 mois à plus de 48 mois et sont rémunérés conformément aux conditions de banque en vigueur.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

➤ **Le compte épargne (Dinars) :**

Il permet de mettre l'argent à côté sans efforts ni contraintes avec un virement intelligent qui donne la possibilité de transférer automatiquement à chaque fin de mois le montant qui n'est pas utilisé de compte à vue vers le compte épargne .

Il est destiné à encourager la ressource à vue et à terme, ouvert à toute personne physique, mineur ou majeur avec ou sans rémunération (intérêt).

Il existe trois types de comptes épargne sont :

- Compte épargne sans intérêts ;
- Comptes épargne avec une rémunération attractive à la clé (**Ghaden et Daily**) ;
- Comptes épargne Junior pour enfants (**Rafiki**).

3.1.3. Les crédits la Gamme SOUKNA :

Il existe trois formes de crédit SOUKNA sont :

- Le prêt Soukna acquisition : c'est un financement pour l'acquisition d'un bien immobilier ou d'un terrain pour construction d'un bien à usage d'habitation ;
- Prêt Soukna aménagement pour les travaux immobiliers ;
- Construction d'un bien à usage d'habitation.

3.1.4. La banque à distance

BANK ABC propose des produits à distance pour ses clients comme : les cartes bancaires , SMS Banking et ABC on-line.

3.1.4.1. Les cartes bancaires :

➤ **Les cartes interbancaire CLASSIC & GOLD :**

- Elle sont facile à utiliser ;
- Le retrait 7jours/7, 24h/24 sur tous les distributeurs du territoire national ;
- Les demandes de solde.

➤ **La carte MasterCard Prépayée :** Lancement prévu très prochainement.

3.1.4.2. Quikly :

La réactivité et simplicité, le service Quikly communique toutes les informations concernant les comptes des clients par l'envoi de SMS.

3.1.4.3. ABC On-Line :

BANK ABC propose de consulter les comptes via l'internet en un seul clic. Ce produit est destiné à toute personne physique ou morale (particulier, professionnel et entreprise) disposant d'une connexion internet.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

3.1.5. Les autres produits et services de particulier :

3.1.5.1. Le chèque de banque :

Avec une procédure rapide et efficace Bank ABC Algérie offre le service du chèque bancaire à la demande. C'est le chèque qui donne plus de confort au donneur d'ordre et au bénéficiaire.

3.1.5.2. Le chéquier :

Pour les paiements en chèques, Bank ABC met cet instrument de paiement qui permet de faciliter le paiement des achats partout sur le territoire national Algérien.

3.1.5.3. La location de coffres-forts « AMANA » :

Bank ABC propose des coffres sécurisés de dimensions variées selon le besoin pour le dépôt des valeurs.

3.1.5.4. Le virement :

Le virement intelligent qui permettra de transférer automatiquement à chaque fin de mois le montant non utilisé des comptes à vue vers les comptes épargne.

A travers de son réseau international, Bank ABC Algérie fournit une facilité et une rapidité dans l'exécution de tous les transferts et rapatriements de et vers l'étranger.

3.1.5.5. Le change manuel :

Pour les opérations devises, Bank ABC assure les transactions de ventes/achats devises avec conversion contre dinars ou autres devises selon la réglementation en vigueur.

3.2. Les produits dédiés à la clientèle de professionnels

Les produits dédiés à la clientèle de particulier sont les suivants :

3.2.1. Gamme SANAD :

Le crédit SANAD est une solution rapide et flexible dédié aux professionnels et aux PME pour le financement de leurs besoins,

- acquérir des équipements et/ou matériels roulants.
- Devenir propriétaire d'un local professionnel ou simplement l'aménager.
- Subvenir à leurs besoins d'exploitation.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

3.2.2. Les placements :

Les produits des dépôts offerts par Bank ABC Algérie donnent une flexibilité de dépôt ou de retrait des espèces et cela à tout moment.

3.2.2.1. Bons de caisse :

C'est une formule de placement qui présente plusieurs avantages : flexibilité dans la durée de la souscription, négociable et peut faire office de garantie. Il peut être nominatif ou au porteur (anonyme).

3.2.2.2. Dépôt à terme (DAT) :

C'est une formule de placement qui permet aux clients de fructifier leurs fonds durant une période déterminée on trouve :

➤ Dépôt à terme dinars (DAT) Dinars :

L'ouverts à la clientèle pour le dépôt à terme d'un montant égal ou supérieur à 10 000 DA pour une durée allant de 3 mois à plus de 48 mois et sont rémunérés conformément aux conditions de banque en vigueur.

➤ Dépôt à terme (DAT) Devise :

L'ouverts aux titulaires de comptes en devises (personnes morales) à vue dans la monnaie de leur compte pour des durées allant de 1 à 12 mois et plus et sont rémunérés sur la base des taux trimestriels fixés par la Banque d'Algérie et en vigueur au moment du dépôt.

3.2.3. La Banque à distance :

➤ Quickly :

La réactivité et simplicité, le service Quickly communique l'essentiel des comptes par l'envoi de SMS.

➤ ABC On-Line :

Bank ABC Algérie via ses agences à travers le territoire national propose à ses la consultation des comptes et édition via internet.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

3.2.4. Les crédits bancaires :

BANK ABC Algérie offre une grande gamme de crédits afin de répondre aux besoins des professionnels, et les accompagner dans la gestion de leurs besoins en fonds de roulement ainsi que les flux de trésorerie.

3.2.4.1. Les crédits directs d'exploitation :

BANK ABC propose des crédits directs d'exploitation pour les besoins de trésorerie tels que :

- Le découvert ;
- La facilité de caisse ;
- Les avances en compte courant (avances sur factures) ;
- Les avances sur les placements (Bon de caisse et/ou Dépôt à Terme) ;
- Escompte d'effets ;
- Escompte de chèques.

3.2.4.2. Les crédits indirects d'exploitation :

BANK ABC propose aussi :

- Les cautions ;
- Les obligations cautionnées en douanes ;
- Refinancement des opérations de COMEX et des droits de douanes.

3.2.4.3. Les crédits d'investissements :

Les crédits moyens et à long terme destinés à financer des projets.

3.2.4.4. Alburaq :

La fenêtre de la finance islamique « alburaq » se distingue par un cadre organisationnel innovant, garantissant l'indépendance de son activité par rapport à l'activité conventionnelle de Bank ABC. Son offre commerciale compte 14 produits conçus soigneusement et conformément aux dispositions et principes de la charia islamique pour répondre aux besoins de la clientèle d'entreprises, professionnels et particuliers et lui confèrent une offre complète et concurrentielle.³⁷

³⁷ <https://www.bank-abc.com>

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

3.2.5. Autres produits et services dédiés à la clientèle de professionnels

➤ Les comptes courants commerciales :

Le compte de dépôt ouvert au nom de la personne morale de droit algérien ou physique commerçante libellé en dinars.

➤ Le compte INR :

Le compte de dépôt à vue libellé en dinars dont l'ouverture est réservée exclusivement aux personnes physiques ou morales étrangères non résidentes titulaires d'un marché public.

➤ Le compte CEDAC :

Le compte de dépôt ouvert au nom de personne physique ou morale résidente étrangère libellé en dinars.

3.2.6. Les opérations du commerce extérieur

3.2.6.1. Le crédit documentaire IMPORT/EXPORT :

Le Crédit documentaire est une technique de paiement utilisée dans le commerce international et par laquelle une banque (émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) s'engage à effectuer le paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à sa banque (banque confirmatrice) contre la présentation des documents d'expédition conformes aux conditions du donneur d'ordre.

➤ Le remise documentaire IMPORT/EXPORT :

La remise documentaire est l'opération qui suit l'opération de transfert de la marchandise et qui consiste à la présentation des documents d'expédition accompagnés d'un ordre d'encaissement par la banque du tireur (banque remettante) via le canal bancaire auprès de la banque du tiré (banque chargé de l'encaissement) pour paiement ou pour acceptation et ou pour acceptation et aval.

➤ La garantie bancaire :

La garantie bancaire est un engagement au terme duquel la banque garante s'engage d'ordre et pour compte du donneur d'ordre à payer au bénéficiaire une somme déterminée si ce dernier estime qu'il y a défaillance du donneur d'ordre dans l'exécution de ses obligations contractuelles.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

SECTION 02 : ETUDE D'UN DOSSIER DE CREDIT D'EXPLOITATION

Dans cette section, nous allons présenter une étude d'un dossier de crédit bancaire d'exploitation demandé par une SARL de production de l'eau minérale.

1. Constitution de dossier :

Le dossier fourni par l'entreprise à la banque ABC BANK doit comprendre les documents suivants :

➤ **La demande de crédit de l'entreprise :**

- Elle doit être signée par le client, elle doit être chiffrée et par type de produit pour cerner le besoin de client.

➤ **Les documents juridiques et administratifs :**

- Autorisation de consultation de la centrale des risques (Format Banque d'Algérie ci-attaché) ;
- Statut de création et la dernière modification :
 - Dans l'absolu ABC BANK ont besoin de tous les statuts modificatifs, mais s'ils sont volumineux, faut transmettre dans un premier temps le statut définissant les pouvoirs d'endettement.
- Registre de commerce ;
- Les attestations fiscales et parafiscales (extrait de rôle + certificat de CNAS) pour voir sa situation vis les impôts et les organismes sociaux ;
- Bail de location ou titre de propriété du siège social ;
- Présentation de l'entreprise : toute présentation disponible (toute information écrite disponible aide ABC BANK à raccourcir le délai de traitement du dossier) traitant de :
 - L'activité, les produits, l'outil de production, les entrepôts de stockage, moyens de transport et logistiques ;
 - Les moyens humains, expérience et diplômes des associés et cadres dirigeants de l'entreprise ;
 - Organisation de l'entreprise ;
 - Liste des principaux clients et fournisseurs ;
 - Marché, parts de marchés...

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

➤ Les documents comptables et financiers :

- Les trois derniers bilan et tableaux de résultats pour voir l'activité 2018, 2019, 2020 ;
- Les trois dernières bilan fiscales 2018, 2019 et 2020 ;
- Le bilan et le tableau de résultat prévisionnel 2021 ;
- Le plan d'importation prévisionnel (si le client importe sa marchandise ou matières premières de l'étranger) ;
- Une situation comptable récente (moins de trois mois) si disponible ;
- Le plan de charge prévisionnel : les commandes ou les marchés que le client doit faire.

➤ Les garanties offertes :

- Hypothèque du premier rang d'un terrain à Saïda qui couvre l'engagement d'ABC BANK ;
- Un crédit à 120% + une caution solidaire des associés.

2. L'objet de crédit :

Le crédit est scindé en deux parties:

- Le refinancement d'achats locaux et refinancement d'importation (l'importation se fait en remise documentaire ou en lettre de crédit) : le montant du refinancement est de 70 millions de dinars. Le refinancement de chaque opération est sur 120 jours ;
- Un découvert à 10 millions du dinars algérien : il n'a pas de durée réellement parce que ce n'est pas un crédit causé.
- ✓ Le mode de remboursement : le client rembourse après 120 jours de chaque opération de refinancement , autrement dit, s'il veut acheter des matières premières, il envoie à la banque ABC les factures et le billet à ordre signé (reconnaissance de dette) et la banque va les refinancer le 1 janvier 2021, il rembourse au maximum après 120 jours (il peut rembourser avant , et ça s'appelle un remboursement anticipé).
- ✓ Le montant du remboursement : c'est le principal (le montant refinancé) + Intérêts (le taux d'intérêt est 9% ³⁸ par an et hors taxes) + la TVA.

3. Identification de l'entreprise :

L'entreprise SAAL est une entreprise filiale à un groupe X.

3.1. Présentation du groupe X :

- Le groupe X regroupe 7 entreprises différentes actives dans l'industrie agroalimentaire.
- Le groupe est situé à Sidi-Bel-Abbès.

³⁸ Taux appliqué par ABC BANK

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

- Le groupe a pu créer plus de 500 emplois directs dans l'ouest algérien.
- Le groupe X n'est pas un groupe juridiquement constitué.

Tableau N°12 : Les activités et la création des filiales de groupe X

Filiales	Activité	Date de création
Entreprise A	Agroalimentaire	1997
Entreprise B	Production de la farine	Avril 2000
Entreprise C	Production des pâtes et couscous	Mai 2002
Entreprise D	Production des aliments pour les animaux	Juin 2003
Entreprise E	Production de la semoule	Septembre 2003
Entreprise SAAL	Production de l'eau minéral	Avril 2006
Entreprise G	Biscuiterie	Octobre 2015
Entreprise H	Production de la tomate concentrée	Décembre 2016

Source : ABC BANK

3.2. Présentation de l'entreprise SAAL :

- **La forme juridique :** Société à Responsabilité Limitée (SARL) .
- **La date de création :** 18/04/2006.
- **Le capital :** 247 000 000 DZD (équivalent à 1.9 mm USD) ; (1 USD = 130 DZD).
- **Le siège social :**
 - Le siège social est situé en zone industrielle de SIDI BELABBES (ouest algérien) ;
 - L'usine est située à SAIDA (ouest algérien) ;
 - Les deux bâtiments appartiennent à la société.
- **Nombre du personnel :** 110 personnes.
- **Activité :** Production d'eau minérale.
- **La relation avec la banque ABC :** La relation a ouvert le compte en août 2019.
- **Produits :** Eau minérale non gazeuse sous ces formes :
 - Bouteille de 0,5L ;
 - Bouteille de 1,5L ;
 - Bouteille de 6L ;
 - Bonbonne de 19L ;

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

- Gobelets de 0,25L.

- **La capacité de production :**

Tableau N°13 : La capacité de production de SAAL.

Ligne de production	Capacité théorique (nombre d'unités)	Capacité réelle (nombre d'unités)
0.5 L	12 000	8 000
1.5 L	11 000	8 000
6 L	5 000	4 000
Gobelets de 0.25L	12 000	8 000

Source : ABC BANK.

- **Les fournisseurs :**

SAAL travaille avec plusieurs entreprises locales et étrangères pour s'approvisionner de la matière première (préformes, bouchons, étiquettes, poignées de vannes, films thermo-rétractables, films étirables, intercalaires, gobelets...), et des pièces de rechange pour ses équipements de production.

- Mode de paiement des fournisseurs locaux : chèque.
- Mode de paiement des fournisseurs locaux : remises documentaires, transfert libre.
- Délai de paiement des fournisseurs : de 30 à 90 jours.

- **Le plan d'importation :**

SAAL a un plan d'importation de 50 mm DZD (équivalent à 380 000 USD) pour le premier semestre de 2021.

- **Les clients :**

L'entreprise dispose d'un portefeuille clients très diversifié. SAAL vend ses produits aux entités suivantes :

- Des grossistes;
- Des Restaurants et cafés ;
- Des Hôtels (tels que Liberté et Méridien à Oran) ;
- Des compagnies aériennes ;
- ...etc.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

Il est à noter que SAAL assure le transport de ses produits à ses clients par ses propres moyens logistiques.

- Mode de paiement des clients: virement bancaire, et chèque.
- Délai de paiement des clients: de 30 à 60 jours.
- **La concurrence sur le marché Algérien de l'eau minérale :**

Nous allons parler ici sur deux points qui sont :

- **La demande locale :**

Le marché de l'eau minérale en Algérie est en constante progression :

- L'Algérie produit 1,5 milliard de litres d'eau minérale par an.
- 57,4 litres sont consommés annuellement en boissons gazeuses, jus de fruits et eau minérale par les consommateurs algériens.
- L'Algérie couvre 98% de ses besoins dans les boissons gazeuses, les jus et l'eau.
- Cinq marques se partagent 70% des parts de marché à savoir : Ifri, Saida, Lalla Khedidja, Guedila et Nestlé.
- Les marques produites et distribuées sont composées de 17 eaux de source dont une est gazéifiée, Cordial et 20 marques d'eau minérale naturelle dont deux sont gazeuses Mouzaïa et Ben Haroun.
- Plus de 40 marques d'eau minérale sont commercialisées sur le marché algérien, dont les eaux de source y compris le produit de notre client SAAL.

- **La position concurrentielle de SAAL et ses perspectives de croissance :**

SAAL a pu en un temps record se hisser parmi les premiers acteurs de la boisson dans l'ouest algérien grâce à son savoir-faire, son réseau commercial et son plan de croissance. SAAL travaille actuellement sur deux (02) principaux plans pour augmenter sa part de marché:

- Étendre son réseau de distribution pour atteindre les 48 wilayas, et ce à travers :
 - ✓ Le renforcement de son équipe commerciale pour augmenter le nombre de rotation et assurer la couverture du réseau de distribution.
 - ✓ Le renforcement de sa flotte de véhicules.
 - ✓ L'optimisation de ses dépôts de stockage pour assurer la disponibilité des produits.
 - ✓ L'optimisation de la capacité de production de son usine.
- Signer de nouveaux contrats avec de nouveaux clients (grossistes, distributeurs, hôtels...).

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

- Analyse sectorielle :

Tableau N°14 : Analyse sectorielle de SAAL.

Facteurs	Risque	Atténuation naturelle du risque
Force majeure	L'impact du Covid-19	<p>L'entreprise s'est adaptée à la crise sanitaire, et a pris les mesures nécessaires pour y remédier.</p> <p>En fait, la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise a été affectée par des restrictions de circulation et la fermeture des frontières entre les wilayas durant les premiers mois. Néanmoins, l'État algérien a donné des autorisations spéciales aux entreprises pour circuler dans tout le pays par la suite, ce qui a permis à SAAL de relancer son activité.</p> <p>Aussi, le personnel de l'entreprise a été atteint par la Covid-19, ce qui a réduit considérablement la production et le fonctionnement de l'entreprise.</p> <p>Il est à noter que la situation s'est stabilisée avec la vaccination contre le covid-19, qui a déjà commencé en Algérie, et l'allègement progressif du confinement.</p>
Risque du pays	Crise politique	<p>La situation politique algérienne est devenue beaucoup plus stable après l'élection du nouveau président Abdelmadjid Teboune, le peuple algérien est majoritairement orienté vers l'idée de donner une chance au nouveau président. Par conséquent, il y a un consensus dans le pays pour la stabilité économique.</p> <p>Il est à noter que SAAL n'est pas affectée par l'instabilité politique du pays étant donné qu'elle fait partie de l'industrie alimentaire du première nécessité.</p>
Marché	Demande	<p>La demande est toujours élevée et le marché est toujours en expansion : L'Algérie est le troisième plus grand marché de boissons non alcoolisées en Afrique.</p> <p>L'Algérie produit 1,5 milliard de litres d'eau minérale par an.</p> <p>57,4 litres sont consommés annuellement en boissons gazeuses, jus de fruits et eau minérale par les consommateurs algériens.</p> <p>L'Algérie couvre 98% de ses besoins en boissons gazeuses, jus de fruits et eau.</p>
Marché	Compétition	<p>Notre relation a pu, en un temps record, devenir l'un des principaux acteurs du secteur des boissons dans l'ouest de l'Algérie grâce à son savoir-faire, son réseau commercial, et son plan d'investissement.</p>
Concentration	Clients / fournisseurs	<p>Bonne répartition des risques étant donné que SAAL travaille avec plusieurs clients et plusieurs fournisseurs:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les clients : SAAL a pu développer un réseau de distribution dans tout le pays avec plus de 70 distributeurs et partenaires. - Fournisseurs : SAAL travaille avec plusieurs importateurs et producteurs locaux et étrangers, qui sont considérés parmi les plus grands opérateurs au niveau national et international.

Source : ABC BANK.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

Dans cette section, nous avons étudié un dossier d'un crédit d'exploitation demandé par la SARL « SAAL ». Nous avons vu les dossiers que l'entreprise doit fournir à la banque ABC pour octroyer le crédit comme : les documents juridiques, comptables et financiers et les garanties offertes par SAAL. Enfin, nous avons fait une présentation détaillée de l'entreprise SAAL qui englobe certains points (l'activité, capital, siège social, nombre d'employés, capacité de production,...).

SECTION 03 : ANALYSE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE

Dans cette section, nous allons étudier la situation de l'entreprise SAAL en utilisant l'analyse financière à partir des bilans financiers .

1. L'analyse rétrospective :

Nous allons passer à présent à l'analyse de la santé financière de l'entreprise SAAL à travers les bilans des trois dernières années 2018, 2019 et 2020.

1.1. Élaboration du bilan financier :

Tableau N°15 : Actif financier du bilan de SAAL (2018-2019-2020) - en DA.

Actif	2018	2019	2020
Actifs non circulants	507 638 529	445 157 547	387 464 436.90
Immobilisations incorporelles	-	-	-
Immobilisations corporelles	473 925 628	411 010 598	353 317 488.58
Immobilisations en cours	33 712 901	34 146 948	34 146 948.32
Actifs circulants	636 478 145	713 989 110	748 578 833.20
Stock et en cours	298 039 117	296 680 896	337 319 017.30
Clients	143 489 659	208 475 377	205 935 218.68
Autres débiteurs	169 989 775	183 667 466	191 577 494.32
Impôts et assimilés	10 640 539	8 521 683	10 106 289.67
Trésorerie	14 319 053	16 643 687	3 640 813.32
Total actif	1 144 116 674	1 159 146 656	1 136 043 270.10

Source : Elaboré par les étudiants sur la base des bilans financiers 2018, 2019, 2020.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

- **Commentaire sur l'actif du bilan :**

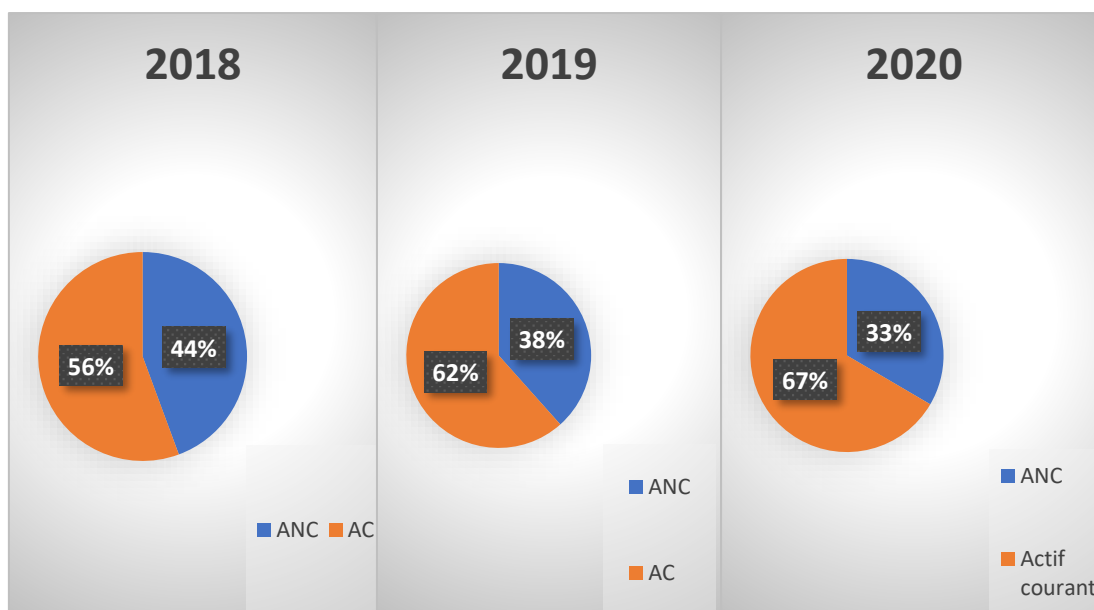
- L'actif du bilan se caractérise par la prépondérance de l'actifs courants sur les actifs non courants dans les trois années d'études (2018, 2019 et 2020) ; cette augmentation c'est à cause d'élargissements des délais clients, car les clients de cette entreprise sont fidèles ;

Tableau N°16 : Actif du bilan financier condensé.

Rubriques	2018		2019		2020	
Actifs non circulants	507 638 529	44,36%	445 157 547	38.40%	387 464 436.90	33.10%
Actifs circulants	636 478 145	55,63%	713 989 110	61.59%	748 578 833.20	65.89%
Valeurs d'exploitation	298 039 117	26,04%	296 680 896	25.59%	337 319 017.30	29.69%
Valeurs réalisables	324 119 973	28.32%	400 664 526	34.56%	407 619 002,67	35.88%
Valeurs disponibles	14 319 053	1.25%	16 643 687	1.43%	3 640 813.23	0.32%
Total actifs	1 144 116 674	100%	1 159 146 656	100%	1 136 043 270.10	100%

Source : Elaboré par les étudiants.

Graphe N°02 : La structure de l'actif.

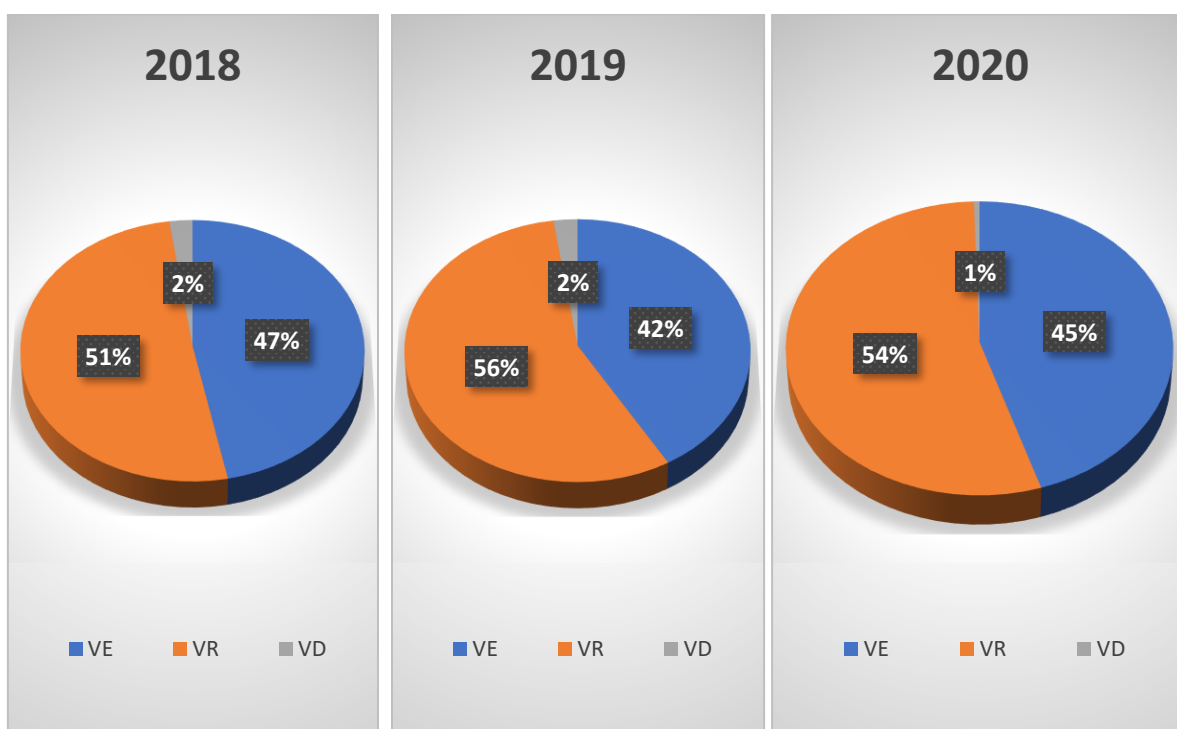


Source : Elaboré par les étudiants à partir des données du tableau N°16.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

- **Commentaire sur la structure de l'actif du bilan :**
 - **Les actifs non circulants :**
 - Les actifs non circulants représentent 38.62% en moyenne. Ce pourcentage est dû à la nature d'activité de négociation de l'entreprise.
 - Nous remarquons que les ANC sont passés de 44.36% en 2018 à 38.40% en 2019 et à 33.10% en 2020, cette diminution est causée par le cumul des amortissements.
 - **Les actifs circulants :**
 - Nous constatons que les actifs circulants sont dans une progression dans les trois années (2018, 2019 et 2020) en moyenne de 61.04%, cette augmentation signifie que cette entreprise est une entreprise productrice des produits qui pratique l'achat et la vente au cours de toute la période et n'est pas affectée par la saisonnalité.

Graphe N° 03 : La structure de l'actif courant.



Source : Élaboré par les étudiants d'après les données du tableau N°16.

- **Commentaires :**
 - **Les valeurs d'exploitations :**
 - Il représente en moyenne 27.10% du total de bilan. Nous constatons une diminution dans la période (2018, 2019 et 2020) de 0.45% à cause de la vitesse de rotation des stocks ;

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

- Nous constatons aussi une augmentation des stocks en 2020 avec un pourcentage de 4.1% car l'entreprise n'a pas vendu ses produits à cause de la crise sanitaire COVID-19.
- **Les valeurs réalisables :**
 - Les clients représentent en moyenne 48.94% des valeurs réalisables, cela peut se justifier par la maîtrise des délais accordés aux clients ;
 - Les autres débiteurs représentent en moyenne 48.42% des valeurs réalisables, avec une augmentation durant les trois (03) années 2018, 2019 et 2020.
- **Les valeurs disponibles :**
 - Dans les deux années 2018 et 2019, nous remarquons une progression de 0.18% et une diminution dans l'année 2020 de 1.11% cela est à cause de règlement des ses achats et les dettes à court terme.

Tableau N° 17 : Passif financier du bilan de SAAL (2018-2019-2020) - en DA.

Passif	2018	2019	2020
Capitaux permanents	529 649 526	492 586 151	471 427 490,49
Capitaux propres	270 195 449	274 735 188	278 893 355.97
Capital émis	247 000 000	247 000 000	247 000 000
Primes et réserves – Réserves consolidées	1 916 127	2 054 844	2 281 831.12
Résultat net- Résultat net part du groupe	2 774 352	4 539 739	4 158 167.64
Autres capitaux propres – Report à nouveau	18 504 971	21 140 605	25 453 357.21
Passif non circulant	259 454 077	217 850 963	192 534 134.52
Emprunts et dettes financières	259 454 077	217 850 963	192 534 134.52
Passif circulant	614 467 148	666 560 505	664 615 779.61
Fournisseurs et dettes rattachés	253 992 509	223 005 181	231 798 758.74
Impôts	9 727 819	8 883 829	5 370 546.32
Autres dettes	236 488 026	276 369 620	262 018 023.98
Trésorerie passif	114 258 794	158 301 876	165 428 450.57
Total passifs	1 144 116 674	1 159 146 656	1 136 043 270.10

Source : *Elaboré par les étudiants sur la base des bilans financiers (2018, 2019, 2020).*

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

• Commentaires :

- Durant les trois années d'étude (2018, 2019 et 2020) une augmentation dans les fonds propres à cause de la réalisation des bénéfices, nous avons remarqués que les fonds propres en 2018 était de 270 195 449 DA et en 2019 de 274 735 188 DA et 2020 de 278 893 355.97 DA ;
- En 2018, l'entreprise a contracté des dettes avec la banque ce qui a permis d'augmenter des DLMT, en 2019 l'entreprise a remboursé une partie des dettes de 2018 et en 2020 aussi elle a remboursé également une partie de ces dettes, c'est pour ça en 2018 les DLMT avaient augmenté par rapport à 2017. En 2019 et 2020 ont diminué parce que elle a remboursé des tranches des dettes ;
- En 2018, l'entreprise a remboursé une tranche de ces dettes à court terme de 2017, et en 2019, l'entreprise a contracté des DCT avec la banque ce qui a permis d'augmenter des DCT. En 2020, l'entreprise a remboursé une partie de ces dettes de 2019. C'est pour ça les DCT ont augmenté en 2019 et diminué en 2018 et 2020.

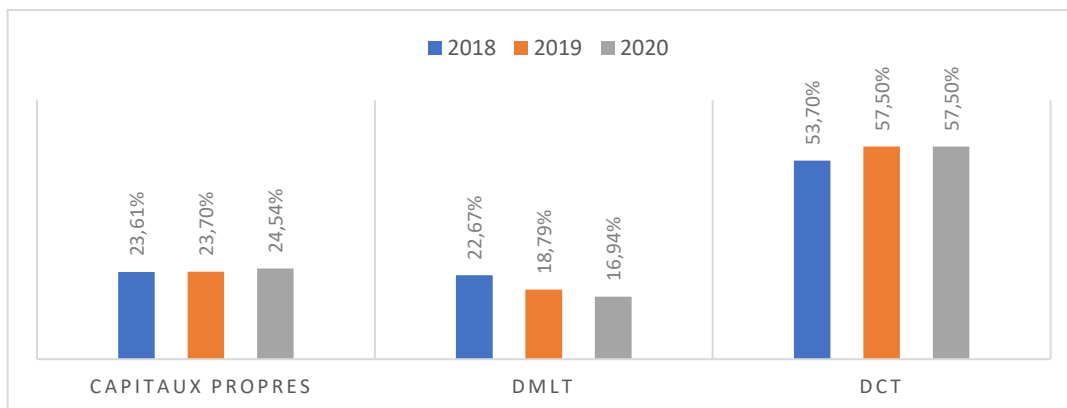
Tableau N°18 : passif du bilan financier condensé.

Rubriques	2018		2019		2020	
Capitaux permanents	529 649 526	46,29%	492 586 151	42.49%	471 427 490,49	41.49%
Capitaux propres	270 195 449	23.61%	274 735 188	23.70%	278 893 355.97	24.54%
Dettes à moyen et long terme	259 454 077	22.67%	217 850 963	18.79%	192 534 134.52	16.94%
Dettes à court terme	614 467 148	53.70%	666 560 505	57.50%	664 615 779.61	58.50%
Total passifs	1 144 116 674	100%	1 159 146 656	100%	1 136 043 270.10	100%

Source : Elaboré par les étudiants.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

Graphe N°04 : La structure de passifs .



Source : Élaboré par les étudiants d'après les données du tableau N°18.

- **Commentaires :**

- **Les capitaux permanents :**

- Ils sont en dégression durant les trois années avec un pourcentage de 46.29% en 2018, et 42.49% en 2019 et avec 41.49% en 2020. Cette diminution est à cause de la diminution de les DLMT ;
- Nous avons remarqué aussi l'augmentation des capitaux propres qui est à cause de l'augmentation primes et réserves consolidés .

- **Les DCT :**

- Les DCT représentent en moyenne de 56.56% du total passif ;
- Les DCT en 2018 représente de 53.70% du total passif et de 57.50% du total passif en 2019 et 58.5% de total passif en 2020.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

1.2. L'analyse par les soldes intermédiaires de gestion :

Tableau N° 19 : Compte de résultat.

Rubriques	2018	2019	2020
Chiffre d'affaires	484 639 033	474 907 493	309 430 492.54
Production stockée ou déstockée	897 144	51 827	2 563 716.10
I-Production de l'exercice	485 536 178	474 959 320	306 866 776.44
Matière première	185 805 458	259 978 781	165 397 986.02
Autres approvisionnement	74 263 994	34 109 590	-
Autres consommations	12 037 676	12 242 589	23 726 812.90
Sous – traitance générale	6 532 500	6 630 000	-
Locations	-	1 200 000	-
Entretiens ,réparation et maintenance	510 064	888 917	-
Primes d'assurances	4 368 856	1 949 386	-
Rémunération d'intérêt et honoraires	2 472 951	448 910	-
Publicité	17 035 110	530 110	-
Déplacements, missions et réceptions	9 750 256	2 840 625	-
Autres services	896 798	1 474 498	-
II-Consumation de l'exercice	313 673 662	322 293 406	189 124 798.92
III-Valeur ajoutée d'exploitation	171 862 516	152 665 914	117 741 977.52
Charges du personnel	55 806 406	48 913 117	44 110 632.99
Impôts, taxes et versements assimilés	14 198 087	37 060 812	3 108 281.49
IV-Excédent brut d'exploitation	101 858 023	66 691 985	70 523 063.04
Autres produits opérationnels	1443	28 624 585	0.60
Autres charges opérationnelles	15 031 038	22 807 029	11 969.03
Dotations aux amortissements	66 534 097	56 596 490	
Dotations aux provisions	8 326 266	8 326 266	66 083 829.22
Perte de valeur	-	-	
Reprise sur pertes de valeur et provision	8 326 266	8 326 266	8 326 265.64
V-Résultat opérationnel	20 294 330	15 913 050	12 753 531.03
Produits financiers	7 702	8 123	-
Charges financières	16 944 106	10 428 434	8 595 363.39
VI-Résultat financier	16 936 404	10 420 311	8 595 363.39
VII-Résultat ordinaires	3 357 926	5 492 739	4 158 167.64

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

Eléments extraordinaire (produits)	-	-	-
Eléments extraordinaire (charge)	-	-	-
VIII-Résultat extraordinaire	3 357 926	5 492 739	-
Impôts exigibles sur résultats	583 574	953 000	-
Impôts différés sur résultat	-	-	-
IX-Résultat net de l'exercice	2 774 352	4 539 739	4 158 167.64

Source : Élaboré par les étudiants d'après des documents fournis par la banque .

• Commentaires :

- L'entreprise a constaté une diminution de CA dans les trois (03) années, en 2018 le CA est de 484639033 DA, en 2019 CA est de 474907493 DA et en 2020 le chiffre d'affaire est de 309430492.54 DA ;
- En 2019, le CA a diminué de 9731540 DA par rapport à 2018, et en 2020 le CA a diminué d'un montant de 165477000 DA ;
- En 2020 le CA a diminué d'un montant de 165477000 DA, cela après avoir constaté une progression de production stocké ou déstockée par rapport à l'année de 2019, cela à cause de la crise sanitaire de COVID-19, Donc, l'entreprise n'a pas vendu ses produits ;
- L'EBE c'est la valeur ajoutée d'exploitation après déduit les charges du personnel et les impôts, taxes et versements assimilés ;
- L'EBE en 2018 est de 101858023 DA, et en 2019 est de 66691985 DA et en 2020 de 70523063.04, nous constatons une diminution en 2019 par rapport à 2018 et une augmentation en 2020 par rapport à 2019 ;
- Les dotations aux amortissements ont crée une différence entre l'EBE est le résultat opérationnel ;
- Le résultat financier de l'entreprise est positif dans les trois années 2018, 2019 et 2020, cela explique l'existence des charges financières et la supériorité des produits financière par apports à les charges financières;
- Le résultat net de l'exercice en 2019 a augmenté par apport à 2018, et il a diminué en 2020 par apport à 2019.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

Tableau N° 20 : la capacité d'autofinancement (2018, 2019 et 2020).

Rubriques	2018	2019	2020
Résultat net	2 774 352	4 539 739	4 158 167,64
Dotations aux amort, prov et pertes de valeur	74 860 363	64 922 756	66 083 829,22
Capacité d'autofinancement	77 634 715	69 462 495	70 241 996,86

Source : Élaboré par les étudiants.

• Commentaires :

- La CAF c'est le résultat net en rajoutant les dotations aux amortissements provisions et pertes de valeur ;
- La CAF représente les flux de trésorerie dégagé par l'entreprise durant son exercice ;
- Le CAF de 2019 a diminué par rapport à 2018 d'un montant de 8172220 DA, et en 2020 la CAF a augmenter d'un montant de 779501 DA par rapports à 2019 ;
- La CAF permet de financier le besoins de fonds de roulement et aussi rembourser les annuités du capital emprunté.

2. L'analyse financière :

2.1. L'analyse par les grandes masses :

Nous allons présenter deux grandes masses qui sont :

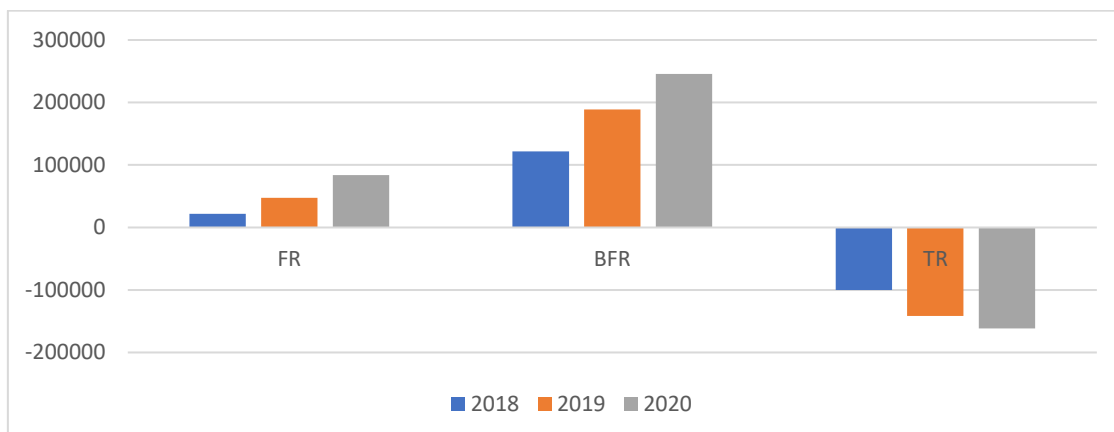
2.1.1. L'équilibre financier :

Tableau N° 21 : la variations de FR, BFR et la TR (2018-2019-2020).

Année	2018	2019	2020
Capitaux permanents	529 649 526	492 586 151	471 427 490,49
Actif non circulant	507 638 529	445 157 547	387 464 436,90
Fonds de roulements	22 010 997	47 428 604	83 963 053,59
Actifs circulant hors trésorerie	622 159 092	697 345 423	744 938 019,88
Passifs circulant hors trésorerie	500 208 354	508 258 629	499 187 329,04
Besoin de fonds de roulement	121 950 738	189 086 794	245 750 690,84
Trésorerie actif	14 319 053	16 643 687	3 640 813,32
Trésorerie passif	114 258 794	158 301 876	165 428 450,57
Trésorerie	-99 939 741	-141 658 190	-161 787 637,25

Source : élaboré par les étudiants sur la base des données des bilans .

Graphes N°05 : Représentation graphique des équilibres financiers en KDA .



Source : élaboré par les étudiants sur la base des données du tableau N° 21.

- **Commentaires :**

- **Le fonds de roulement :**

- Le FR est positif signifie que les ressources stable (capitaux propre + DLMT) couvrent les emplois stable (Actifs non circulants), et il reste un supplément des fonds qui finance les actifs circulants ;
- Le FR a augmenté durant les trois années à cause de diminution de l'actif non circulant d'une façon supérieure à celle de la diminution des ressources stable.

- **Le besoin en fonds de roulement :**

- Le BFR est positive car l'actif circulant hors trésorerie active est supérieur au passif circulant hors trésorerie passive , ce qui permet de dire que l'entreprise a un besoin des fonds dans le cycle d'exploitation ;
- La solution est d'accélérer les encaissements des créances clients ou de retarder les dettes fournisseurs ;
- Le BFR a augmenté dans les trois années, cela à cause de l'augmentation des actifs circulant plus grande à celle de l'augmentation de passifs circulants ;
- Le BFR a augmenté car les stocks sont augmenter à la cause de la crise sanitaire COVID-19 où l'entreprise n'est pas vendue ses produits.

- **La trésorerie :**

- La trésorerie est négative durant les trois années , car la trésorerie actif inférieur à la trésorerie passif ou bien le FR inférieur au BFR ; dans ce cas l'entreprise connaît un déséquilibre fonctionnel provenant des contraintes des BFR ;

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

- Cette situation est mauvaise pour l'entreprise, car elle va faire des dette à court terme qui sont coûteuse pour l'entreprise, donc la solution est de faire des DLMT .

2.1.2. L'analyse par les ratios :

a) Les ratios de structure financière :

Tableau N°22 : Les ratios de la structure financière.

Libellé	Modes de calcul	2018	2019	2020
Financement permanent	Capitaux permanents / Actif non circulant	104,33%	110,65%	121,6%
Autonomie Financière	DLMT / Capitaux permanents	48,98%	44,22%	40,84%
Financement externe	DLMT / Actif total	22,67%	18,79%	16,94%

Source : Élaboré par les étudiants d'après des documents fournis par la banque.

- **Commentaires :**

- **Financement permanent :**

- Le ratio de financement permanent est supérieure à 100% durant les trois années, cela signifie que les ressources stable (CP+DLMT) couvrent complètement les emplois stable (ANC) .

- **Autonomie financière :**

- Le ratio d'autonomie financière d'entreprise est inférieur à 100% ; dans l'années 2018 est de 48.98%, en 2019 est de 44.22% et en 2020 est de 40.48% , cela signifie que les capitaux propres de l'entreprise arrivent a couvrir ses dettes .

- **Financement externe :**

- Le ratio de financement externe est en diminution de 2018 à 2020, cela veut dire que le total d'actif arrive à couvrir les dettes à long et moyen terme.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

b) Les ratios liquidité :

Tableau N°23 : Les ratios de liquidité.

Libellé	Modes de calcul	2018	2019	2020
La liquidité générale	Actifs circulants /DCT	103,58%	107,11%	112,63%
La liquidité réduite	(VR+VD) / DCT	55,07%	62,60%	61,87%
La liquidité immédiate	VD/ DCT	2,33%	2,49%	0,54%

Source : Élaboré par les étudiants .

- **Commentaires :**

- **La liquidité générale :**

- Le ratio de liquidité générale représente une augmentation dans les trois années ;
- Il est supérieur à 1 ce qui signifie l'importance du fond de roulement, donc l'actif circulant arrive à couvrir les dettes exigibles, cela veut dire que l'entreprise capable de payer les DCT.

- **Le ratio de liquidité réduite :**

- Le ratio de liquidité réduite est inférieur de 1 dans les trois années , donc l'entreprises n'est pas capable de payer ses DCT et la solution est de vendre ses stocks.

- **La liquidité immédiate :**

- Le ratio de liquidité immédiate est inférieur à 1 durant les trois années, l'entreprise n'est pas capable d'affronter ses dette à court terme ;
- L'entreprise se trouve dans une situation de danger de faillite et perte de confiance et de demande de retarder le remboursement des fournisseurs.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

c) Les ratios de gestion ou de rotation :

Tableau N° 24 : Les ratios de gestion ou de rotation.

Rubriques	Modes de calcul	2018	2019	2020
Rotation des stocks	(Stocks/CA HT) * 360j	221j	225j	392j
Les délais fournisseurs	(Fournisseurs / ACHATS TTC) * 360j	282j	220j	371j
Les délais clients	(Clients + Effets + EENE/CA TTC) *360j	89j	133j	201j

Source : Élaboré par les étudiants .

• Commentaires :

- Nous constatons que l'entreprise dispose d'un délai de rotation des stocks très long ;
- L'entreprise a bien maîtrisé la rotation du fait que les délais fournisseurs sont toujours supérieures aux délais clients, cela permet à l'entreprise de se procurer des ressources d'exploitation supplémentaires ;
- Nous remarquons aussi une augmentation dans les délais clients dans les années 2019 et 2020.

d) Les ratios de solvabilité :

Tableau N° 25 : les ratios de solvabilité.

Rubriques	Mode de calcul	2018	2019	2020
La capacité de remboursement des DLMT	DLMT/CAF (en années)	3,34	3,13	2,74
Le risque liquidatif	FP / total bilan	23,61%	23,70%	24,54%
La capacité d'endettement	Fonds propres/DLMT	104,13%	126,11%	144,85%

Source : Élaboré par les étudiants .

• Commentaires :

• La capacité de remboursement des DLMT :

- C'est le nombre d'années suffisante pour rembourser les DLMT par l'entreprise ;
- Ce ratio permet de savoir si l'entreprise pourra faire face à ses engagements vis à vis du prêteur ou non ;

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

- Nous remarquons que en 2018, ce ratio est de 3.34 mais, ce dernier a diminué en 2019 avec un ratio de 3.13 et il diminuera aussi pour atteindre 2.74 en 2020.
- **Le risque liquidatif :**
 - En 2018, l'entreprise finance une partie de ces actifs par les FP avec 23.61%, en 2019 finance les actifs par les FP avec 23.70, en 2020 aussi finance les actifs par FR avec 24.54% ;
 - Le reste de pourcentage qui n'est pas financé, l'entreprise va le financer par le passif exigible ;
 - Le pourcentage durant les années est faible donc l'entreprise dans un risque de disparaître.
- **La capacité d'endettement :**
 - L'entreprise peut s'endetter d'avantages parce que les fonds propres sont supérieure aux DLMT ;
 - Nous remarquons que le taux augmente de 2018 à 2020 donc l'entreprise peut faire endettement à long et à moyen terme.

e) Ratio d'activité :

Tableau N° 26 : ratio d'activité .

Rubriques	Mode de calcul	2018	2019	2020
Évolution du chiffre d'affaire	$(\text{Chiffre d'affaire N} - \text{Chiffre d'affaire N-1}) / \text{Chiffre d'affaire N-1}$	19,90%	-2%	-34,84%

Source : Élaboré par les étudiants .

- **Commentaires :**
 - Nous constatons une diminution de taux d'évolution de CA en 2019 de -2%, et une diminution de taux -34.84% en 2020 à cause de COVID-19 où l'entreprise n'a pas pu vendre ses produits car elle était affectée par la restriction de circulation et fermeture des frontières entre les wilayas.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

f) Les ratios de rentabilité :

Tableau N°27 : Calcul de l'Actif économique.

Les années	2018	2019	2020
Immobilisations nettes	507 638 529	445 157 546	387 464 436.9
BFR	121 950 738	189 086 794	245 750 690,84
Actif économique	629 589 267	634 244 340	633 215 127,74

Source : Élaboré par les étudiants .

Tableau N°28 : Les ratios de rentabilité.

Rubriques	Modes de calcul	2018	2019	2020
Rentabilité économique	Résultat net/actif économique	0,44%	1,02%	0,66%
Rentabilité financière	Résultat net/Fonds propres	1,02%	1,65%	1,49%
Effet de levier	Résultat financière-Résultat économique	0.58%	0.63%	0.83%

Source : Élaboré par les étudiants .

• Commentaires :

- La rentabilité économique, 1DA investi dans cette entreprise ne rapportent que 0.44DA, 1.02DA et 0.66DA respectivement en 2018, 2019 et 2020 ;
- En 2020, la baisse de rentabilité économique est une conséquence d'une forte augmentation du BFR par rapport à celle du résultat ;
- Nous remarquons qu'une part d'actionnaires estime une augmentation de 0.63% de 2018 à 2019, après une diminution de 0.16% en 2020, cette diminution est la conséquence d'une augmentation des fonds propres ;
- 1 DA de capitaux propres génère une richesse de 1.02DA, 1.65DA et 1.49DA respectivement en 2018, 2019,2020 ;

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

- Vu que sa rentabilité financière est supérieure à sa rentabilité économique, l'entreprise bénéficie d'un effet de levier, ce qui est intéressant pour les investisseurs en capital.

3. L'analyse prospective :

L'analyse prospective n'a pas pu être faite à cause du manque des documents prévisionnels.

4. Avis personnel sur la situation de l'entreprise :

Après avoir effectué une analyse approfondie de la situation financière de l'entreprise 'SAAL' en utilisant certains outils de l'analyse financière en se basant sur les deux plus importants états financiers d'une entreprise : le bilan et le compte de résultat, nous avons arrivé aux résultats suivants :

- Les résultats de l'entreprise sont tous positifs et en progression de 2018 à 2019 et une diminution en 2020. Ce qui explique une bonne maîtrise des coûts de production de 2018 à 2019 mais elle a diminué en 2020 à cause de la COVID 19 qui a affecté l'activité de l'entreprise.
- Les capitaux permanents couvrent la totalité des emplois stables (actifs non circulants) de l'actif du bilan et par conséquent le fond de roulement sera positif mais il n'a pas pu couvrir les besoins de fonds de roulement, d'où la trésorerie était négative c'est-à-dire que l'entreprise va faire des dettes à court terme qui sont coûteuses ;
- Le calcul de certains ratios a montré l'existence d'une bonne relation de l'entreprise avec sa clientèle, malgré une mauvaise rotation des stocks ;
- Concernant le ratio de mesure de capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes financières, l'entreprise peut faire face à ses dettes sans causer des contraintes à sa solvabilité.
- Nous avons travaillé que sur la base des documents existants dans le dossier et la lecture du compte rendu de visite effectué par le chargé du dossier.

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

Conclusion de l'étude et la décision de la banque :

La décision bancaire est l'accord de crédit d'exploitation d'un montant de 80 MDA³⁹ avec :

- ✓ Un découvert : 10 MDA ;
- ✓ Facilité de caisse : 70 MDA,

Et les garanties suivantes :

- ✓ Hypothèque du premier rang d'un terrain à Saïda qui couvre l'engagement d'ABC BANK ;
- ✓ un crédit à 120% + une caution solidaire des associés ;
- ✓ un taux d'intérêt de 9% HT par an.

³⁹ Million de dinars algérien .

Chapitre 03 : cas pratique ABC BANK

Conclusion du chapitre 03 :

Dans ce chapitre, nous avons étudié la banque (ABC) d'une façon bien détaillée en expliquant ses différents produits, crédits, réseaux, ...

Avec l'étude des dossiers de crédit comme objectif principal, nous avons essayé de retracer la méthode et l'approche méthodologique que les banquiers avaient utilisé lorsqu'ils traitent des dossiers de crédit.

Nous avons également étudié l'analyse financière dont l'étude est considérée comme nécessaire et inévitable dans le travail du banquier, car ses outils lui ont donné une compréhension considérable des informations de l'entreprise sur ses états financiers les plus importants.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale

En Algérie, le système bancaire a été réformé pour créer un environnement approprié permettant aux banques d'exercer leurs fonctions selon les normes commerciales (rentabilité et sécurité).

La banque est le promoteur du développement et le reflet des conditions économiques, son rôle est d'assurer l'intermédiaire financier entre les détenteurs de capitaux et ceux qui ont besoin de financement par la collecte et la distribution de ressources (crédit).

Tout au long de notre mémoire, les recherches menées au sein d'ABC BANK, nous ont permis de mettre en relation les connaissances acquises au cours de nos parcours académiques avec la réalité du fonctionnement de l'institution. A travers cela nous avons développé avec le plus grand soin tous les éléments pouvant nous aider à apporter des éléments de réponse sur la problématique intitulée : « ***Quelles sont les étapes à suivre par la banque et quelles sont les conditions dans la prise de décision pour octroyer un crédit d'exploitation à une PME ?*** ».

Nous espérons sincèrement apporter des réponses à notre problématique dont le but est de montrer le processus de financement bancaire des PME. Ce travail sera jugé comme un outil de compréhension et d'évaluation du financement bancaire des PME.

Arrivés au bout de ce travail, il nous semble maintenant de faire une synthèse générale de tout ce qui a été vu tout au long de cette étude, afin de présenter les résultats auxquels nous avons aboutis et arriver à aborder les suggestions que nous estimons justes dans ce cas précis.

En effet, à travers l'étude théorique et appliquée, nous avons tenté de répondre aux hypothèses présentées et conclu les résultats suivants:

- Les PME se caractérisent par différents points essentiels comme la taille (petite ou moyenne), une faible spécialisation du travail, la centralisation de gestion, une stratégie intuitive ou peu formalisée, des systèmes d'information interne et externe simple et peu organisé et un capital de proximité. La conclusion du premier chapitre a démontré que les PME en Algérie sont encore loin de réaliser leurs objectifs économiques, et pour toucher leurs rêves, elles ont intérêt à engager leurs capacités.

- En deuxième lieu, nous sommes parvenues que cette hypothèse est malheureusement infirmée, car les différents modes de financement peuvent comporter des avantages comme ils peuvent soutenir des inconvénients selon la PME, le non-respect des obligations de l'entreprise face à ses créanciers menace son image. L'étude portée par le banquier doit être générale et ses

Conclusion générale

résultats doivent être précises et contiennent les forces et les faiblesses de la PME, donc le banquier est tenu de conseiller et motiver son client durant la relation entre eux.

- Notre dernière hypothèse est affirmée, l'analyse financière dans l'étude et l'évaluation des crédits d'exploitation a prouvé sa nécessité, puisque la banque a donné sa décision (l'octroi de crédit) après avoir terminé l'analyse financière de la PME, cependant elle ne reste pas l'unique mode d'évaluation pour la prise de décision d'octroi du crédit par ABC BANK.

Sur la base de notre étude, nous sommes arrivées aux résultats suivants :

En Algérie, les PME rencontrent des difficultés pour accéder au financement bancaire, ces difficultés sont perçues comme une conséquence directe des irrégularités que présentent ces entreprises et la modestie, l'Algérie manque d'une culture de financement diversifiée et les banques semblent Seule source de financement des PME . Par ailleurs, la transition vers un développement durable constitue le soutien et l'encouragement des entreprises locales pour échapper à la dépendance au pétrole, ce rêve exige un rôle permanent des banques commerciales, non seulement dans le financement des entreprises mais aussi dans l'accompagnement et le conseil financier. L'analyse faite dans ce mémoire a démontré les obstacles, difficultés de financement des PME par les institutions financières, et le manque d'informations liée à ce métier.

Nous avons observé après avoir effectué un stage dans ABC Bank que l'analyse des documents financiers fournis par la société n'est pas suffisante pour prétendre que l'entreprise est solvable. De plus, les banquiers doivent également analyser la viabilité ou la faisabilité de la société. Pour les projets, cette analyse doit couvrir différents aspects du marché, du commerce et des données techniques. Ainsi, par cette analyse, le banquier doit prendre des garanties pour se protéger contre le risque de recouvrement non remboursable ou au moins réduire le risque.

Par la comparaison de nos connaissances théoriques avec la pratique bancaire, nous avons observé aussi l'absence totale dans la pratique de certaines formes de crédit comme le crédit-bail qui peut apporter des avantages considérables aux banques et aux entreprises.

Nous pouvons proposer quelques conseils pour l'amélioration de processus de financement bancaire des PME ; l'État autant qu'un grand maître de l'économie en Algérie, elle doit donner une marge de liberté de financement aux banques et accorder son soutien aux projets réalisables, et ceux qui portent un avenir d'exportation.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Ouvrages :

- André SIGONNEY, « **La PME et son financement** », LES EDITION D'ORGANISATION, Paris , 1994 .
- CHOINEL, A., ROUYER, G. « **Le marché financier** » : structure et acteurs.8ème éd. Paris : Edition revue banque, 2002 .
- Gerard ROUYER et Alain CHOINEL ; « **la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement** » ; 3ème édition; éd Revue Banque; Paris; 1996 .
- LUC BERNET – ROLLANDE, « **Principes de technique bancaire** »,25ème édition, édition DUMOD, Paris, 2008 .
- Michel MATHIEU ; « **L'exploitant bancaire et le risque crédit** » ;Revue banque éditeur ; Paris ;1995 .
- MISHKIN, Frederic., et al.Monnaie, « **banque et marchés financiers** ». 8ème éd. Paris : Edition NOUVEAUX HORIZONS, 2007 .
- Paul JULIEN et B.MOREL ; «**La belle entreprise** » ; Boréal ; Montréal ; 1986 .
- WTTTERWULGHE, Robert. « **La PME une entreprise humaine** » Paris : Édition De Boeck et Larciens, 1998 .
- Wtterwulghe. R, « la PME : « **une entreprise humaine** » , éd De Boeck, BRUXELLES, 1998 .

Travaux universitaires :

- GHARBI Samia, « **Les PME/PMI en Algérie** » : État des lieux. Cahiers du lab.RII : document du travail n° 238. Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, mars 2011 .
- Mémoire de fin d'études en science économique, « les pme-pmi comme acteur de développement local : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou » Melle gani messad, UMMTO, 2010.

Articles et revues :

- Article 644 du code civil algérien .
- Extrait de l'article 2 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE .
- Extrait de l'article 3 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE .
- J.E.BOLTON : « **Report of the committee of inquiry on small firms** », Londres 1971.

Bibliographie

- Le bulletin d'information statistique de la pme n°35, Edition novembre 2019, par « **Ministère de l'Industrie et des Mines** », Direction Générale de la Veille Stratégique, des Études et des Systèmes d'Information .

Lois et réglementation :

- Loi d'orientation sur la promotion de la PME de 12/2001 .
- Loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant « **loi d'orientation sur la promotion de la PME**» .

Sites internet :

- <https://www.iso.org/fr/news/2015/03/Ref1937.html#:~:text=D'apr%C3%A8s%20les%20estimations%2C%20plus,le%20monde%20sont%20des%20PME.>
- <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex:32003H0361> .
- [http://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213\(2\).pdf](http://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213(2).pdf) .
- <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-guide/size-standards>
- [Bulletin PME N_35_vf_2.pdf](#) .
- [Forme juridique des entreprises algériennes - L'information économique en Algérie | L'information économique en Algérie \(pme-dz.com\)](#) .
- <https://www.bank-abc.com>.
- <http://www.pme-dz-com/ANSEJ-CNAC>
- <http://www.cnac.dz>
- <http://www.angem.dz>

LES ANNEXES

Les annexes

Annexe N°01 : Actif du bilan (2018,2019,2020)

Actif	2018	2019	2020
Actifs non circulants	507 638 529	445 157 547	387 464 436.90
Immobilisations incorporelles	-	-	-
Immobilisations corporelles	473 925 628	411 010 598	353 317 488.58
Immobilisations en cours	33 712 901	34 146 948	34 146 948.32
Actifs circulants	636 478 145	713 989 110	748 578 833.20
Stock et en cours	298 039 117	296 680 896	337 319 017.30
Clients	143 489 659	208 475 377	205 935 218.68
Autres débiteurs	169 989 775	183 667 466	191 577 494.32
Impôts et assimilés	10 640 539	8 521 683	10 106 289.67
Trésorerie	14 319 053	16 643 687	3 640 813.32
Total actif	1 144 116 674	1 159 146 656	1 136 043 270.10

Les annexes

Annexe N°02 : Passif du bilan (2018,2019,2020).

Passif	2018	2019	2020
Capitaux permanents	529 649 526	492 586 151	471 427 490,49
Capitaux propres	270 195 449	274 735 188	278 893 355.97
Capital émis	247 000 000	247 000 000	247 000 000
Primes et réserves – Réserves consolidées	1 916 127	2 054 844	2 281 831.12
Résultat net- Résultat net part du groupe	2 774 352	4 539 739	4 158 167.64
Autres capitaux propres – Report à nouveau	18 504 971	21 140 605	25 453 357.21
Passif non circulant	259 454 077	217 850 963	192 534 134.52
Emprunts et dettes financières	259 454 077	217 850 963	192 534 134.52
Passif circulant	614 467 148	666 560 505	664 615 779.61
Fournisseurs et dettes rattachés	253 992 509	223 005 181	231 798 758.74
Impôts	9 727 819	8 883 829	5 370 546.32
Autres dettes	236 488 026	276 369 620	262 018 023.98
Trésorerie passif	114 258 794	158 301 876	165 428 450.57
Total passifs	1 144 116 674	1 159 146 656	1 136 043 270.10

Les annexes

Annexe N°03 : Compte de résultat (2018,2019,2020).

Rubriques	2018	2019	2020
Chiffre d'affaires	484 639 033	474 907 493	309 430 492.54
Production stockée ou déstockée	897 144	51 827	2 563 716.10
I-Production de l'exercice	485 536 178	474 959 320	306 866 776.44
Matière première	185 805 458	259 978 781	165 397 986.02
Autres approvisionnement	74 263 994	34 109 590	-
Autres consommations	12 037 676	12 242 589	23 726 812.90
Sous – traitance générale	6 532 500	6 630 000	-
Locations	-	1 200 000	-
Entretiens ,réparation et maintenance	510 064	888 917	-
Primes d'assurances	4 368 856	1 949 386	-
Rémunération d'intérêt et honoraires	2 472 951	448 910	-
Publicité	17 035 110	530 110	-
Déplacements, missions et réceptions	9 750 256	2 840 625	-
Autres services	896 798	1 474 498	-
II-Consumation de l'exercice	313 673 662	322 293 406	189 124 798.92
III-Valeur ajoutée d'exploitation	171 862 516	152 665 914	117 741 977.52
Charges du personnel	55 806 406	48 913 117	44 110 632.99
Impôts, taxes et versements assimilés	14 198 087	37 060 812	3 108 281.49
IV-Excédent brut d'exploitation	101 858 023	66 691 985	70 523 063.04
Autres produits opérationnels	1443	28 624 585	0.60
Autres charges opérationnelles	15 031 038	22 807 029	11 969.03
Dotations aux amortissements	66 534 097	56 596 490	66 083 829.22
Dotations aux provisions	8 326 266	8 326 266	
Perte de valeur	-	-	
Reprise sur pertes de valeur et provision	8 326 266	8 326 266	8 326 265.64
V-Résultat opérationnel	20 294 330	15 913 050	12 753 531.03
Produits financiers	7 702	8 123	-
Charges financières	16 944 106	10 428 434	8 595 363.39

Les annexes

VI-Résultat financier	16 936 404	10 420 311	8 595 363.39
VII-Résultat ordinaires	3 357 926	5 492 739	4 158 167.64
Eléments extraordinaire (produits)	-	-	-
Eléments extraordinaire (charge)	-	-	-
VIII-Résultat extraordinaire	3 357 926	5 492 739	-
Impôts exigibles sur résultats	583 574	953 000	-
Impôts différés sur résultat	-	-	-
IX-Résultat net de l'exercice	2 774 352	4 539 739	4 158 167.64

Table des matières

<i>Remerciements</i>	I
<i>Dédicaces</i>	II
<i>Sommaire</i>	IV
<i>Liste des abréviations</i> :	V
<i>Liste des tableaux</i> :	VII
<i>Liste des figures</i> :	VIII
<i>Résumé</i>	IX
Introduction générale :.....	A
CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES	1
Introduction au chapitre 01 :.....	2
SECTION 01 : DEFINITION ET CLASSIFICATION DES PME	3
1. Définition de la PME :	3
1.1. Les critères qualitatifs :	3
1.1.1. La dimension humaine :	3
1.1.2. Le rapport Bolton :	4
1.2. Les critères quantitatifs :	4
1.2.1. Le chiffre d'affaire :	4
1.2.2. Le nombre d'employés :	5
1.2.3. Le total de bilan :	6
1.2.4. Le capital investi :	6
1.2.5. Actif immobilisé net :	6
2. Définition des PME dans quelques pays.....	6
2.1. Les pays de l'Union Européenne :	6
2.2. Aux Etats-Unis :	7
2.3. Au Japon :	8
2.4. Au Canada :	9
3. Les PME en Algérie.....	10
3.1. Définition :	10
3.2. La répartition des PME en Algérie :	11
3.2.1. La répartition des PME par statut juridique :	11
3.2.2. La répartition des PME par région :	13
3.3. Classification des PME en Algérie :	14
3.3.1. Selon la forme juridique :	14
3.3.2. Selon le secteur économique :	15
SECTION 02 : CREATION DES PME , SES FORCES ET SES FAIBLESSES	16
1. La création de PME :	16

Table des matières

1.1.	L'externalisation :	16
1.2.	La transformation :	17
1.3.	L'acquisition :	17
1.4.	La filialisation :	17
1.5.	L'essaimage :	17
1.6.	La création ex nihilo :	17
2.	Les forces et les faiblesses des PME :	17
2.1.	Les forces :	18
2.1.1.	La flexibilité :	18
2.1.2.	L'efficacité :	18
2.1.3.	La qualité et la simplicité des relations sociales :	18
2.2.	Les faiblesse :	18
SECTION 03 : LE ROLE ET CARACTERISTIQUE DES PME		19
1.	Le rôle économique des PME :	19
1.1.	Création d'emploi :	19
1.2.	Création de la valeur ajouter :	19
1.3.	Distribution des revenus :	20
1.4.	Le développement vers l'exportation :	20
2.	Les caractéristique des PME :	20
2.1.	La petite taille :	20
2.2.	Une faible spécialisation de travail :	21
2.3.	La centralisation de la gestion :	21
2.4.	Une stratégie intuitive ou peu formalisée :	21
2.5.	Des systèmes d'information interne et externe simple et peu organisé :	21
2.6.	Un capital de proximité et le mode de financement :	21
SECTION 04 : LES MODES DE FINANCEMENT DES PME		22
1.	Le financement interne :	22
1.1.	L'autofinancement :	23
1.1.1.	Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement :	23
1.2.	La cession des éléments d'actifs :	24
1.3.	Augmentation des fonds propres :	25
2.	Le financement externe :	25
2.1.	Le financement bancaire des PME :	25
2.2.	Le financement par capital-risque :	26
2.3.	Le marché financier :	26
2.4.	L'emprunt obligataire :	26
Conclusion du chapitre 01 :		28

Table des matières

CHAPITRE 02 : LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES	29
Introduction au chapitre 02 :.....	30
SECTION 01 : LE FINANCEMENT PAR CREDIT D'EXPLOITATION	31
1. Les crédits par caisse :	31
1.1. Les crédits par caisse globaux (généraux ou de trésorerie) :.....	31
1.1.1. La facilité de caisse :.....	32
1.1.2. Le découvert :	32
1.1.3. Le crédit de campagne :.....	33
1.1.4. Le crédit relais :	34
1.2. Les crédits par caisse spécifique :	34
1.2.1. Crédits assortis de garanties réelles :	34
1.2.2. Les crédits de mobilisation des créances commerciales :.....	36
2. Les crédits par signature :	36
2.1. L'acceptation :	36
2.2. L'aval :	37
2.3. Les cautions :	37
2.3.1. Cautions pour différer un paiement	37
2.3.2. Les cautions évitant certains décaissements	38
2.3.3. Les cautions accélérant la rentrée des fonds.....	38
2.4. Le crédit documentaire :.....	39
SECTION 02 : LE FINANCEMENT PAR CREDIT D'INVESTISSEMENT	39
1. Les crédits à moyens terme (CMT) :	39
1.1. Le crédit à moyen terme réescomptable :	39
1.2. Le crédit à moyen terme mobilisable :	40
1.3. Le crédit à moyen terme non-mobilisable (direct) :	40
2. Les crédits à long terme (CLT) :.....	40
3. Le crédit-bail (leasing) :.....	41
3.1. Définition :	41
3.2. Les types de crédit-bail :.....	41
3.2.1. Le crédit-bail mobilier :.....	41
3.2.2. Le crédit-bail immobilier :	41
3.3. Les avantages et les inconvénients de crédit-bail.....	41
4. Les crédits spécifiques :	42
4.1. Crédit de soutien à l'emploi de jeunes :	42
4.2. Crédit CNAC :.....	43
4.3. Crédit ANGEM :	44

Table des matières

SECTION 03 : LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR	45
1. Le crédit documentaire :.....	45
1.1. Les types de crédit documentaire :	45
1.2. Les formes de crédit documentaire :	46
SECTION 04 : LES RISQUES DE CREDITS	48
1. Définition du risque de crédit :	48
2. Typologie des risques de crédits :	48
2.1. Le risque de non remboursement :	48
2.2. Le risque d'immobilisation :	49
2.3. Le risque de taux :	49
2.4. Le risque de change :	49
2.5. Le risque juridique :	50
3. Les niveaux des risques de crédits :	50
3.1. Le risque individuel ou (risque particulier) :	50
3.2. Le risque sectoriel :	50
3.3. Le risque général :	51
3.4. Cas particulier de risque pays :	51
Conclusion du chapitre 02 :	52
CHAPITRE 03 : CAS PRATIQUE ABC BANK	53
Introduction au chapitre 03 :	54
SECTION 01 : PRESENTATION D'ABC BANK	55
1. Présentation :	55
1.1. Historique du groupe ABC :	55
1.2. L'implantation d'ABC en Algérie :	56
1.3. Les principaux actionnaires de BANK ABC	56
1.3.1. Arab Banking Corporation (ABC) Bahreïn :	56
1.3.2. Arab investment Company-Riyadh :	56
1.3.3. International finance corporation IFC :	57
1.3.4. Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance:	57
1.3.5. D'autres investisseurs privés algériens :	57
1.4. La vision stratégique de BANK ABC :	57
1.5. Les missions et les objectifs.....	58
2. Organigramme de BANK ABC :	59
3. Produits et services destinés à la clientèle :	60
3.1. Les produits dédiées à la clientèle de particulier	60
3.1.1. Les comptes bancaires	60
3.1.2. Les placements.....	60

Table des matières

3.1.3.	Les crédits la Gamme SOUKNA :	61
3.1.4.	La banque à distance.....	61
3.1.4.1.	Les cartes bancaires :	61
3.1.4.2.	Quikly :	61
3.1.4.3.	ABC On-Line :	61
3.1.5.	Les autres produits et services de particulier :	62
3.1.5.1.	Le chèque de banque :	62
3.1.5.2.	Le chéquier :	62
3.1.5.3.	La location de coffres-forts « AMANA » :	62
3.1.5.4.	Le virement :	62
3.1.5.5.	Le change manuel :	62
3.2.	Les produits dédiés à la clientèle de professionnels.....	62
3.2.1.	Gamme SANAD :	62
3.2.2.	Les placements :	63
3.2.2.1.	Bons de caisse :	63
3.2.2.2.	Dépôt à terme (DAT) :	63
3.2.3.	La Banque à distance :	63
3.2.4.	Les crédits bancaires :	64
3.2.4.1.	Les crédits directs d'exploitation :	64
3.2.4.2.	Les crédits indirects d'exploitation :	64
3.2.4.3.	Les crédits d'investissements :	64
3.2.4.4.	Alburaq :	64
3.2.5.	Autres produits et services dédiés à la clientèle de professionnels.....	65
3.2.6.	Les opérations du commerce extérieur	65
3.2.6.1.	Le crédit documentaire IMPORT/EXPORT :	65
SECTION 02 : ETUDE D'UN DOSSIER DE CREDIT D'EXPLOITATION		66
1.	Constitution de dossier :	66
2.	L'objet de crédit :	67
3.	Identification de l'entreprise :	67
3.1.	Présentation du groupe X :	67
3.2.	Présentation de l'entreprise SAAL :	68
SECTION 03 : ANALYSE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE		72
1.	L'analyse rétrospective :	72
1.1.	Élaboration du bilan financier :	72
1.2.	L'analyse par les soldes intermédiaires de gestion :	78
2.	L'analyse financière :	80
2.1.	L'analyse par les grandes masses :	80

Table des matières

2.1.1. L'équilibre financier :	80
2.1.2. L'analyse par les ratios :	82
3. L'analyse prospective :	87
4. Avis personnel sur la situation de l'entreprise :	87
Conclusion du chapitre 03 :	89
CONCLUSION GENERALE.....	90
BIBLIOGRAPHIE	
LES ANNEXES	