

Ministère De L'enseignement Supérieure Et De La Recherche Scientifique
Ecole Supérieure de Commerce
ESC -kolea-

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Financière et
Comptabilité

Option : Monnaie ; Banque et finance

Thème:

Le Financement Bancaire des PME par le
Crédit d'Investissement
Cas : Banque National d'Algérie
-BNA -

Elaboré par :

MEZAOUGH NOUR EL HOUDA

Encadré par:

Delmadji Ahlem

ETABLISSEMENT D'ACCUEIL: Agence BNA Chlef N : 260

Période du stage : Du 06/07/2021 au 29/07/2021

Année Universitaire : 2020-2021

Remerciement

Je remercie Dieu de m'avoir donné la volonté et le plaisir de faire ce travail.

Je tiens à remercier MON encadreur Mademoiselle AHLEM DELMADJI qui a supervisé avec clairvoyance et rigueur notre travail et qui nous a soutenus tout au long de la réalisation de notre mémoire, par sa disponibilité, ses judicieuses orientations et sa grande patience.

Mes remerciements vont aussi au personnel de la banque NATIONEL D'ALGERIE (BNA), direction régionale de chlef, particulièrement à monsieur Hamidi, qui m'a encadré, orienté et conseillé et pour son soutien indéfectible tout au long du stage.

Je remercie également les membres du jury qui me font l'honneur en acceptant d'évaluer ce travail.

En outre je remercie tous ceux qui, de près ou de loin, m'ont encouragée dans la réalisation de ce travail.

Enfin, toute ma gratitude et sympathie s'adressent à mes parents.

Dédicace

Ce présent travail est dédié à :

Ma mère, qui a œuvrée pour ma réussite, de par son amour, son soutien, tous les sacrifices consentis et ses précieux conseils, pour toute son assistance et sa présence dans ma vie, reçois à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes sentiments et de mon éternelle gratitude.

Mon père, qui peut être fier et trouver ici le résultat de longues années de sacrifices et de privations pour m'aider à avancer dans la vie. Puisse Dieu faire en sorte que ce travail porte son fruit. Merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien permanent venu de toi.

A mes chers frères, Amine et Imad, pour leur appui et leur encouragement,

A mes chères sœurs youssra et racha pour leurs encouragements permanents, et leur soutien moral,

A tous mes amis qui ont été toujours à mes côtés, surtout

CHIHAB INES, HIBA, et tous les autres que je n'ai pas cité

A tous mes collègues, que j'ai passés avec des meilleurs moments et de bons souvenirs spécialement durant mon Master.

<i>Sommaire des contenus</i>	Page
<i>Dédicaces</i>	-
<i>Remercîment</i>	-
<i>Sommaire</i>	-
<i>Liste des tableaux</i>	-
<i>Liste des figures</i>	-
<i>Résumé</i>	-
<i>Introduction Générale</i>	A
CHAPITRE I : Généralités sur Les PME	1
Introduction	2
Section 01 : Notion de base des PME	3
1. Définition des PME	3
2. Les principales caractéristiques de la PME	6
3. Typologies des PME	8
4. Les institutions liées aux PME	11
Section 02 : Procédures de création de la PME, ses forces et ces faiblesses	12
1. Création des PME	12
2. Les forces et les faiblesses de la PME.	13
3. Le rôle des PME dans le développement économique	16
SECTION03 : Les modalités de financement des PME	19
1. Le financement interne	19
2. Le financement externe	22
3. Le choix de financement	23
Conclusion	24
CHAPITRE II : LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PME	25
Introduction	26
Section 01 : Généralités sur la banque	27
1. Définition de la banque commerciale	27
2. Le rôle de la banque	27
3. Relation Banque-PME	28

4. Définition et objectif de crédit	28
Section 02 : Les crédits bancaires accordés aux PME	30
1. Les crédits d'exploitation	30
2. Les crédits d'investissements	35
3. Le financement de commerce extérieur	41
4. Les risques liés au financement des PME	42
Conclusion	48
<i>CHAPITRE III: ETUDE ET MONTAGE D'UN DOSSIER DE CREDIT D'INVESTISSEMENT</i>	49
Introduction	50
Section 01 : Constitution d'un dossier de crédit d'investissement	51
1. constitution de dossier	51
2. Identification du demandeur de crédit et la collecte d'information	53
3. Relation banque –demandeur de credit	53
Section 02 : L'évaluation de projet d'investissement	54
1. Présentation du promoteur et son activité	55
2. Identification de projet	55
3. L'analyse du marché	56
4. L'analyse commerciale	56
5. L'analyse technique	57
6. Analyse des couts	57
7. etude de rentabiite	57
Conclusion	65
<i>CHAPITRE IV: ETUDE DE DOSSIER D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT OCTROYE PAR LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE « BNA » A L'ENTREPRISE ETHS</i>	66
Introduction	67
SECTION 1 : PRESENTATION DE LA BNA BANQUE ET DE L'AGENCE D'ACCEUIL	68

1. présentation du groupe	68
SECTION2 :Présentation de la Petite Moyenne Entreprise « ETHS ».	76
1. Présentation historique de l'entreprise	76
2. Les activités de l'entreprise « ETHS »	76
SECTION03: Analyse des données et procédure de traitement d'un dossier de projet investissement	77
1. Documents constitutifs	77
2. Étude de la viabilité du projet	77
Conclusion	89
Conclusion générale	90
Bibliographie	93
Annexes	96

LISTE DES ABREVIATIONS

ADL	Arthur D-LITTLE
ADS	Agence de Développement Social
AGEX	Assemblée Générale Extraordinaire
ANDI	Agence Nationale de Développement d'Investissement
ANDPME	Agence Nationale de Développement de la PME
ANGEM	Agence Nationale de la Gestion du Micro-crédit
ANSEJ	Agence de Soutien et Emploi des Jeunes
ATD	Avis de Tiers Détenteur
BCG	Boston Consulting Group
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BOAL	Bulletin Officiel des Annonces Légales
BTPH	Bâtiments de Travaux Publics et Hydrauliques
CA	Chiffre d'Affaire
CAF	Capacité d'Auto Financement
CASNOS	Caisse d'Assurance Sociale pour les non-salariés
CBC	Concours Bancaire Courant
CF	Charge Fixe
CGCI	Caisse des Garanties des Crédits d'Investissements
CMC	Conseil de Monnaie et de Crédit
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
D	Dettes
DAS	Domaine d'Activité Stratégique
DCT	Dettes à Court Terme
DLMT	Dettes à Long ou Moyen Terme
DR	Délai de Récupération
DRA	Délai de Récupération Actualisé
DRFP	Délai de Récupération des Fonds Propres
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
F.G.M.MC	Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédit
FGAR	Fonds de Garanties des crédits aux PME
FP	Fond Propre
I	Taux d'intérêt
IBS	Impôt sur Bénéfices des Sociétés
IP	Indice de Profitabilité
ISO	International Standards Organisation
K	Capitaux Propres
MC	Marge de Contribution

ONU	Organisation des Nations Unies
PME	Petite ou Moyenne Entreprise
RBAO	Résultat Brut d'Activité Ordinaire
RBE	Résultat Brut d'Exploitation
RNE	Résultat Net d'Exploitation
RSE	Responsabilité Sociale des Entreprises
SARL	Société A Responsabilité Limitée
SCA	Société en Commandite par Actions
SCS	Société en Commandite Simple
SICAR	Société d'Investissement en Capital-Risque
SNC	Société au Nom Collectif
SNC	Situation Nette Comptable
SNL	Société Nationale de Leasing
SPA	Société Par Actions
SR	Seuil de Rentabilité
Te	Rentabilité économique
Tf	Rentabilité financière
TNE	Taux Net d'Emprunt
TR	Trésorerie
TRFP	Taux de Rentabilité des Fonds Propres
TRI	Taux de Rentabilité Interne
TRIE	Taux de Rentabilité Interne d'Emprunt
TVA	Taxe sur la Valeur ajoutée
VA	Valeur Ajoutée
VAN	Valeur Actuelle Nette
VANE	Valeur Actuelle Nette d'Emprunt
VANF P	Valeur Actuelle Nette des Fonds Propres
VNC	Valeur Nette Comptable
VRI	Valeur Résiduelle d'Investissement

LISTE DES TABLEAUX

N°	Titre	Page
1	Définition algérienne des PME	5
2	le financement dans le cadre de la CNAC	40
3	Le financement du micro par ANGEM	41
4	Exemple Echancier d'investissement	58
5	Exemple du Echancier d'amortissement	59
7	Exemple du La détermination du BFR	59
8	Exemple du tableau représentant la CAF	60
9	Le chiffre d'affaire prévisionnel	79
10	les coûts de l'investissement	80
11	Structure de financement	80
12	Echancier d'amortissement	81
13	Besoin en fonds de roulement	81
14	variation du BFR	81
15	Tableau de compte de résultat prévisionnel avant financement	82
16	Emplois/ ressources avant financement	83
17	Structure de financement (après financement)	85
18	Echancier de remboursement de l'emprunt	85
19	Dotations aux amortissements	85
20	Tableau de compte de résultat après financement	86
21	Emploi/ ressources après financement	86
22	la trésorerie des actionnaires	87

LISTE DES FIGURES

N°	Titre	Page
1	Employés à temps plein dans les PME, 2003-2016	17
2	Répartition des PME par wilaya	18
3	Variation de la VAN en fonction de taux d'actualisation	62
4	Evolution de chiffre d'affaire	79

List de Schémas

N° de schéma	Libellé de schéma	N° de page
01	Les différents modes de financement des PME	19
02	Typologie des crédits bancaires accordés aux entreprises	30
03	évaluation de projet	54
04	L'organigramme de l'Agence de chef	73

Résumé :

Dans tous les pays du monde développés ou émergents, les PME constituent la grande partie du secteur économique. Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social. La PME peut connaître des besoins de financement qui peuvent être classés selon leurs échéances : Un besoin à court terme pour financer son actif circulant (le cycle d'exploitation) et un besoin à long et moyen termes pour financer ses immobilisations (le cycle d'investissement). Afin de parer à ces besoins, l'entreprise se tourne vers une banque, en l'occurrence la Banque Nationale d'Algérie qui lui offre une ligne de crédit correspondant à ses besoins. Néanmoins, avant toute prise de décision de la part de la banque, un processus bien distinct se met en place dont la partie primordiale est l'analyse financière. Cette analyse est basée sur les documents comptables fournis par l'entreprise sollicitant le crédit. La banque a recours aux différents indicateurs d'équilibre du bilan financier ainsi qu'à d'autres ratios, et ce, afin de juger de la situation financière de l'entreprise.

Mots clés :

PME, pays développé, processus, besoins de financement, besoins à court terme, financier, banque, BNA, immobilisations, cycle d'investissement, documents comptables, analyse financière, équilibre financier, ratios.

Abstract

In all developed or emerging countries in the world, SME form the most important part of the economic sector. Small and medium-sized enterprises (SME) play nowadays a fundamental role in the process of economic and social development. The SME may know financing needs that can be classified according to their maturity: a short-term need to finance its current assets (the operating cycle) and a long-term and medium-term need to finance its fixed assets (the business cycle).

In order to meet these needs, the company turns to the bank, in this case the Banque nationale d'Algérie (BNA) which offers a line of credit corresponding to his needs. Nevertheless, before any decision is made by the bank, a distinct process is put in place, the most important part of which is financial analysis. This analysis is based on the accounting documents provided by the company applying for the credit, using the different balance sheet indicators of the balance sheet and other ratios, in order to assess the financial position of the company.

Key word:

SME, developed countries, processes, financing needs, short-term needs, financial, banking, BNA, fixed assets, investment cycle, accounting documents, financial analysis, financial balance, ratios.

Introduction générale

Introduction générale

Si l'on parle des enjeux actuels face à un environnement mondialisé et évaporable, les PME sont devenues un enjeu socioéconomique majeur vu son importance au terme d'emploi et développement des pays. A cet égard, le défi d'assurer sa pérennité devient un sujet crucial dont une concurrence davantage rude.

Compte tenu des caractéristiques de son environnement commercial et de l'état dynamique du changement, les petites entreprises sont considérées comme des cellules de richesse, satisfaisant la croissance économique, le développement, l'absorption régionale et le chômage.

Les petites et moyennes entreprises sont devenues des participants importants et des moteurs de croissance de l'économie. Ces entreprises jouent un rôle vital dans toutes les économies, qu'elles soient à été développées ou en cours de développement. Cette forme d'entreprise est la plus répandue dans le monde.

L'expérience de l'Algérie montre que l'environnement ignore l'importance des petites et moyennes entreprises créatrices de richesse ; en effet, dans une entreprise qui s'appuie sur pour les hydrocarbures comme l'Algérie, les PME constituent un sauvetage, comme l'a prouvé la crise économique actuelle.

En réalité, les PME en Algérie sont confrontées à plusieurs obstacles dont le plus important est lié au financement, ils peuvent utiliser leurs propres ressources (fonds propres) ou un crédit bancaire.

Les PME utilisent des institutions financières telles que les caisses d'épargne, les institutions financières et les banques. Cette dernière reste la plus privilégiée des PME car elles proposent une série de crédits en fonction des besoins de leurs clients.

Compte tenu de l'état actuel du marché des capitaux, le financement bancaire semble être la solution unique pour survivre. Donc la banque s'appelle démontrer fortement leurs talents dans l'accompagnement financier et le conseil bancaire.

Problématique

La problématique du financement bancaire des entreprises met en relation contractuelle entre l'entreprise, d'un côté, et le banquier de l'autre côté. Dans le cadre d'octroi d'un crédit, cette relation crée les conditions d'un problème d'agence, ce dernier pratiquement existe dans toute sorte de relation contractuelle. Cette problématique est traitée à travers la théorie d'agence. Dans ce présent travail nous cherchons à savoir les différents types du financement accordés par la banque, en particulier le crédit d'investissement.

A travers un développement théorique se rapportant au thème de notre travail suivi par l'étude d'un cas réel, nous allons essayer de répondre à la problématique suivante :

« Quels sont les différents modes de financement bancaire utilisés par BNA banque pour financer un projet d'investissement des PME en Algérie? ».

La résolution de cette problématique nous mène à poser les questions suivantes :

- Quelles sont les importantes notions concernant les PME ?
- Quel est le mode de financement pour la croissance des PME ?
- Comment la banque Nationale d'Algérie traite et étudie la demande de crédit d'investissement ?

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

H1 : Les petites et moyennes entreprises sont des leviers importants de développement économique

H2 : Les modes de financement représentent l'avantage d'image des PME

H3 : La banque Nationale d'Algérie BNA utilise les grands équilibres de structure financière s qui leur permettent de juger l'état de santé de l'entreprise sollicitant le crédit

Importance de la recherche:

L'importance de ce sujet de recherche découle du plan national de relance économie, surtout commodité pour les jeunes créateurs d'entreprise .Le cadre institutionnel mis en place pour l'émergence de cette branche d'entreprise (PME). D'autre part, cet article s'accorde avec l'accent preuve des procédures et étapes que les banquiers doivent suivre pour émettre des prêts, et les caractéristiques, méthodes et représentations des outils utilisés, et introduire le concept de levier et son importance dans la génération rentabilité économique et rentabilité financière.

Les motivations de la recherche

- Sa relation avec notre spécialité ;
- Le rôle joué par les petites et moyennes entreprises dans le développement économique et social.
- Le problème du financement est l'un des problèmes auxquels sont confrontées les petites et moyennes entreprises dont les ressources internes ne peuvent couvrir leurs besoins financiers.

Objectif de la recherche

Les objectifs à atteindre à travers ce travail se présentent comme suit :

- Mettre en évidence le positionnement des banques dans le financement des PME ;
- Démontrer les différents types de crédits et en particulierité les crédits d'investissement
- De connaître les différents produits et services proposés par la Banque Nationale d'Algérie aux PME de la wilaya de chlef.

Méthodologie de recherche

La méthodologie de recherche à suivre tout au long de ce travail est la méthode descriptive analytique en se basant sur décrire les moyens de financement ainsi que la gamme de crédit proposé par la BNA. Puis en la collecte des données, le tri et l'analyse des données financières du cas traité pour déterminer la santé financière de l'entreprise.

Plan de travail:

Afin d'apporter des éléments de réponse aux interrogations et la problématique principale de ce travail, à part l'introduction et la conclusion générales, ce dernier comporte quatre chapitres :

Le premier chapitre sera consacré pour donner un aperçu sur les « **Généralités sur les PME** », il comprend trois sections portant respectivement les caractéristiques générales sur les PME, leurs besoins financiers ainsi que les modalités de financement des PME.

Le deuxième chapitre va aborder « **Le financement bancaire des PME** ». Ce chapitre sera consacré en premier lieu le rôle de la banque dans la vie des PME. Il présentera aussi les différents types de financement comme le financement d'investissement et en dernier le montage de dossier d'investissement.

Le troisième chapitre va analyser « **Etude et montage d'un dossier de crédit d'investissement** », on va présenter les procédures du montage dans la première section, puis en deuxième section on va parler sur l'évaluation de projet d'investissement,

Le quatrième et dernier chapitre, concernant le cas pratique, il va aborder « **Etude de dossier d'un crédit d'investissement octroyé par La Banque Nationale d'Algérie « BNA » à L'entreprise ETHS** ». Cette partie de notre travail qui présentera une application des trois chapitres précédents, s'articulera autour de trois sections, la première présentera l'organisme d'accueil, la deuxième section on va présenter L'entreprise ETHS la dernière section va présenter un cas pratique de crédit d'investissement.

Chapitre I :
GENERALITES SUR LES
PME

Introduction du chapitre I

De nos jours, la petite et moyenne entreprise (PME) est perçue comme un instrument de la croissance économique. Cette position est due d'une part à la contribution appréciable de la PME à la production de richesse et la création d'emplois, d'autre part à sa flexibilité d'adaptation aux conditions de l'environnement des entreprises.

Ces PME jouent un rôle très important dans l'économie et elles sont souvent confrontées aussi à plusieurs obstacles d'ordre économique, social et financier. Pour détecter les portes qui pourront s'ouvrir aux PME pour leur financement, nous allons définir quelques modes de financement notamment utilisés par ces dernières ou auxquels elles pourront être accéder un jour.

A travers ce chapitre, nous allons parler d'une façon globale sur les caractéristiques des PME tout en expliquant les concepts de leurs modes de fonctionnement, de leurs stratégies et de leurs politiques générales

- ❖ **Section 1 : Notions De Base Des Pme**
- ❖ **Section 2 : Procédures De Creation De La PME, Ses Forces Et CesFaiblesses.**
- ❖ **Section 3 : Les modalités de financement des PME.**

SECTION01: Notion de base des PME

Afin de bien comprendre le concept de PME, nous allons essayer dans cette section développer ses contenus. Nous parlons premièrement de la problématique de la définition de la PME, et diverses définitions de cette dernière. Ensuite nous présentons les différentes caractéristiques et types de PME.

1. Définition des PME :

La définition des PME change avec le temps et l'espace. Chaque pays a son propre Définir en fonction de ses exigences et de ses politiques. Définir des normes implique paramètres qualitatifs et quantitatifs, par exemple : les PME japonaises peuvent être considérées C'est comme une grande entreprise en Algérie. Cependant, en général, chaque pays a son propre Selon les définitions des politiques nationales.

A. La PME dans les pays industrialisés:

La définition de l'union européenne (UE) : « *comme une entreprise qui occupe moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions d'Euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'Euros* ». ¹

En Allemagne : les PME ou bien les "Mittelstand" qui désigne littéralement "classe moyenne" et "qui constituent le pilier de l'économie sociale de marché et symbolisent le principe de " responsabilité collective" (cher les entreprises germaniques).

En japon : les PME sont définis par un chiffre d'affaire plafonné et qui sont caractérisé par l'utilisation offensive de la technologie. ²

B. La PME dans les Pays en voie de développement :

Comme l'environnement social, économique et financier a changé d'un pays à l'autre, la définition des PME a également changé. Les conditions du marché n'ayant jamais été réunies, ce n'est que

¹http://ec.europa.eu/entreprise_definition/sme_user_guide_fr.pdf

²Revue, les PME au japon «in japon économique»,spécial n°53,p.2

dans les années 1970 que les pays du tiers monde ont pris conscience de l'importance des PME. On peut distinguer :

En Egypte : Les PME sont identifiées essentiellement par le nombre des employés (entre 10 et 50) se sont pratiquement des entreprises industrialisées.¹

En Maroc : les PME sont définies comme suit : "toute espace de production localisé, inscrit à une patente ou non (informel, souvent à domicile), structuré ou non, qui développe une activité productive et qui a un chiffre d'affaire à 5 millions de DHS" (Anne Ballenghien 1999).

En Algérie : La définition de la PME s'inspire de la définition européenne « *une entreprise de production de biens et de services, employant entre 1 à 250 personnes à pleins temps pendant une année, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 4 milliards de DA ou dont le total bilan n'excède pas 4 milliard de DA, et qui respecte le critère d'indépendance.* »²

Les critères d'identification de la PME

Généralement, on distingue deux types de normes : les normes quantitatives et les normes qualitatives :

Les critères quantitatifs

Les normes quantitatives utilisées tentent principalement de déterminer les aspects dimensionnels de l'entreprise en biaisant l'un ou l'autre aspect représentatif de l'échelle. Où nous avons trouvé:

- Le nombre d'employés;
- Le chiffre d'affaire;
- Le total de bilan;
- Capital investi;

¹Ordonnance-loi n°73-011 du 05 janvier 1973 portant création et organisation d'un office de promotion des PME.

²Loi d'orientation sur la promotion de la pme de 12/2001

a- Le nombre d'employés :

La prise en considération de ce critère permet la distinction entre quatre catégories d'entreprises¹ :

Les micro-entreprises : n'emploient aucun salarié.

Les très petites entreprises: comprennent de 1 à 9 salariés.

Les petites entreprises: emploient de 10 à 49 salariés.

Les moyennes entreprises : comptent de 50 à 250 salariés.

b- Le chiffre d'affaire :

Le chiffre d'affaires est une norme assez courante utilisée pour décrire l'importance d'une entreprise. Selon cet indicateur, une entreprise peut être identifiée à partir d'un chiffre qui est considéré comme un seuil auquel les entreprises peuvent être classées comme petites, moyennes ou grandes.

Pour une définition plus significative la définition algérienne de la pme est considérée toute entreprise ne dépassant pas les limites.

L'appartenance sectorielle peut être apparue dans le tableau suivant :

Tableau01 :la définition algérienne de la pme

Entreprise	Effectif	Chiffre d'affaire
Très petites entreprise	01 à 09	< 20 millions DA
Petite entreprise	10 à 49	< 200 millions DA
Moyenne entreprise	50 à 250	< 2milliards DA

Source :la loi d'orientation de laPMEN°01/18du12/12/2001.

¹WITTERWULGHE Robert ; « **La PME une entreprise humaine**», édition : De Boeck ; Paris-Bruxelles, 1998,P.23

c- Le total de bilan :¹

C'est la valeur de la PME. Malgré l'importance de ce paramètre, qui est adoptée par les théoriciens comme critère d'identification des PME dans des cas échéant. Il dégage certaines faiblesses, car la structure générale du bilan peut ne pas être vérifiée que l'entreprise qui tiennent une comptabilité.

d- Capital investi :

Le capital investi est considéré comme le critère de fiabilité, et c'est le critère le plus pertinent. Cette norme varie d'une PME à l'autre. Une arborescence basée sur la croissance économique du pays et la rareté des facteurs de production².

Les critères qualitatifs de la PME :

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

- A. **La propriété** : En général c'est le secteur privé qui possède les PME « Le patrimoine peut provenir des apports de la famille, épargnes personnelles, prêts d'amis consentis lors du démarrage »⁴
- B. **La part de marché** : Les positions de monopole, oligopole ou de concurrence parfaite sont très variables elles dépendent de la façon dont on définit les produits étudiés, de ce fait, cette approche se révèle souvent insuffisante pour séparer la PME de la grande entreprise⁵.
- C. **La responsabilité** : On distingue souvent la responsabilité, financière, technique, morale et sociale et qui est généralement assuré par le responsable (le chef).
- D. **L'autonomie financière** : L'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus, par une ou plusieurs personnes, ne correspond pas à la définition de la PME.

2. Les principales caractéristiques de la PME :

Il existe six caractéristiques principales de la PME⁶ :

¹ Ibid,p27

²ISABELLE FITSOUNI, la PME face à ça banque, édition PERFORMA, France 1989, page 18

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

⁴Http : // www.memoireonline . Com /01/09/1987 mémoire - financement des pme a haut technologie Tunisie

⁵Isabelle Fitsouniopt. cit, p19

⁶Ibidem,p24

1) La centralisation de la gestion :

Le chef d'entreprise toujours présent et participe dans tous les domaines de la gestion. En rapport direct avec chaque membre de son personnel, il apparaît très souvent comme l'acteur central et incontournable pour toutes les décisions relatives à l'organisation ou de la gestion de l'entreprise.

2) Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé

L'information peut circuler efficacement même si elle est informelle, mais elle est souvent unilatérale. Elle est communiquée dans l'action, par le contact direct ou le dialogue. D'autre part, les grandes entreprises doivent mettre en place des mécanismes écrits formels pour rendre possible la transmission de l'information. Contrôle d'accès.

3) Un système d'information externe simple

Pas d'étude marketing, mais des rencontres et discussion directe du dirigeant avec ses clients afin de connaître leurs goûts, leurs besoins, des échanges avec ses pairs, alors que pour parvenir à ces buts, la grande entreprise doit entreprendre des études de marché complexes et coûteuses.

4) Une faible spécialisation :

Dans la répartition des tâches, tant pour ce qui est du dirigeant qui, tour à tour, oriente, organise, décide, réalise, qu'en ce qui concerne les salariés, voire les équipements. Selon une représentation classique (Mintzberg, 1984), la spécialisation vient avec l'augmentation de la taille puis par la standardisation¹.

5) Une stratégie intuitive ou peu formalisée :

Les objectifs de base à long terme, les plans d'exécution, les raisons des choix restent, le plus souvent, implicites, dans « la tête du patron » et ne font que rarement l'objet de communication et d'explication autres que celles nécessitées par l'action immédiate. Car dirigeant est suffisamment proche de ses employés pour leur expliquer tout changement de direction.

3. Typologies des PME :

Il existe plusieurs façons de classer une entreprise. Parmi lesquelles, on cite:

¹Loi d'orientation sur la promotion de la pme de 12/2001

La classification des entreprises selon la nature économique

Cette classification peut se faire selon deux aspects

- Classification par secteur.
- Classification selon la branche d'activité.

La classification des entreprises par secteur:

On distingue :

a. Le secteur primaire

Ce secteur englobe les activités du sol et du sous-sol. Dans les activités du sol, on retrouve les entreprises évoluant dans l'agriculture, la pêche, l'élevage, la chasse, l'exploitation forestière. Les activités du sous-sol consistent essentiellement en l'exploitation minière (l'exploitation pétrolière, des minerais).

b. Le secteur secondaire :

On englobe dans ce secteur, toutes les entreprises ayant comme activité la transformation de matières premières en produits finis et englobe donc toutes les industries.

c. Le secteur tertiaire :

Les entreprises prestataires de services. Sa composition est très hétérogène car il regroupe tout ce qui n'appartient pas aux deux autres secteurs, à savoir : les activités de distribution, de transport, de loisir, de crédit, d'assurance, hôtellerie,¹

Classification par branche d'activité

À la différence du secteur, qui rassemble des activités variées, la branche ne regroupe que les entreprises fabriquant, à titre principal, la même catégorie de biens, entreprises de l'industrie pharmaceutique, industrie...

Les entreprises d'une même branche ont pour points communs :

- L'usage d'une même technique ;
- L'utilisation des mêmes matières premières ;

¹<https://www.tifawt.com/entreprenariat/lentreprise-definition-finalites-et-classification/>

- Des intérêts communs dans certains domaines : ce qui leur permet de regrouper certaines de leurs activités et de créer des services communs, notamment de recherche, d'achat ou de vente, filiales communes.

Classification selon la dimension ou la taille:

Selon de la dimension ou la taille l'entreprise, on peut distinguer :

- Le nombre de salariés : employant un effectif compris entre 10 et 100 salariés (ce nombre peut aller à 500) ;
- Les capitaux propres : mesurent entre autre l'importance des fonds apportés par les propriétaires.
- Le chiffre d'affaires : mesure la part de marché de l'entreprise.
- **L'Effectif**: permet d'apprécier l'importance du facteur de production travail.
- La valeur ajoutée ; mesure la richesse créée à l'intérieur de l'entreprise
- Le résultat de l'exercice... : traduit la rentabilité de l'entreprise.

Classification selon la forme juridique :

Les entreprises du secteur public :

A. Les entreprises publiques :

Ce sont des entreprises qui appartiennent en totalité à l'Etat ; ce dernier détient l'intégralité du capital, le pouvoir de gestion et de décision. Une autre définition : le capital des entreprises publiques est détenu totalement ou en partie par l'Etat ou les collectivités publiques. On distingue:

- a. Les régies** : entreprise d'intérêt public gérées par des fonctionnaires où des collectivités locales
- b. Les établissements publics** : ont une personnalité morale et un budget autonome, dirigée par un conseil d'administration et un directeur général. Elles peuvent être des hôpitaux, écoles, centres de soins et comme elles peuvent avoir aussi un caractère d'établissement public industriel ou commercial.
- c. Les sociétés nationales** : sont des firmes où l'intervention des pouvoirs publics se fait par un contrat et nomination des directeurs, elles obéissent

aux règles de la comptabilité privée et doivent réaliser des bénéfices.

Elles sont de plus en plus rares du fait des privatisations.

B. Les entreprises semi-publiques :

Ce sont des entreprises contrôlées par les pouvoirs publics : choix des investissements, niveau des prix, politique de l'emploi...etc., mais où des personnes privées participent au financement et/ou à la gestion.

- a. Sociétés d'Economie Mixte(SEM) :** entreprise dans lesquels sont associés des capitaux publics et des capitaux privés.
- b. Les concessions :** sont des entreprises privées auxquelles une collectivité publique a confié l'exploitation d'un service public dans certaines conditions.

Les entreprises du secteur privé:

Sont des entreprises qui appartient en totalité ou majoritairement à des personnes physiques ou morales, ce qui permet la distinction suivante :

- a. L'entreprise individuelle :** qui appartient en totalité à une seule personne qui assure la gestion et la direction. Les entreprises individuelles représentent plus de 60% de l'ensemble des entreprises. Bien que la responsabilité du propriétaire soit totale, les entreprises individuelles présentent l'avantage d'être des structures simples à créer. Cette forme juridique est le plus souvent retenue par des artisans commerçants, exploitants agricoles et les petites entreprises industrielles.
- b. Entreprise sociétaire(ES) :** il s'agit d'entreprise détenue au moins par deux personnes, elle peut avoir plusieurs formes.
- c. Société au nom collectif (SNC):** *Société dans laquelle tous les associés sont commerçants et répondent indéfiniment et solidairement d'être responsables sur leur patrimoine personnel de tous les engagements de la société. Ici la cession des parts sociales exige un accord unanime de tous les associés. Le capital d'une société en nom collectif est divisé en parts sociales de même valeur nominale.*
- d. Société en commandité simple (SCS) :** ce n'est qu'après la promulgation du décret législatif 93-08 du 5-04-1993 que la SCS a été introduite. C'est une société de personnes détentrices de capitaux mais n'ayant pas les fonds nécessaires pour leur besoins d'exploitation.

- e. **Société à responsabilité limitée(SARL) :** La SARL est définie par le code du commerce Algérien, comme : « une société qui a un nombre d'associés inférieur ou égale à 20 personnes, et qui tient à la fois de la société des capitaux et de la société de personnes »¹. Ici, les associés sont tenus pendant cinq ans à partir de la date de création de l'entreprise d'assurer d'une façon solidaire les engagements de l'entreprise envers les tiers. Du reste, « les associés ne supportent les pertes qu'à concurrence de leur apport ».¹
- f. **Société par actions (SPA) :** C'est une société dont le capital est réparti entre les actionnaires dont leur responsabilité est limitée aux apports, et leurs titres sont librement négociables.
- g. **Les sociétés coopératives :** des personnes qui désirent mettre en commun leurs économies ainsi que leurs compétences pour l'autosatisfaction des besoins spécifiques (logement, consommation) sans chercher le profit.

4. Les institutions liées aux PME

Parmi ces institutions, il y a :

- ❖ Agence nationale de développement de la petite et moyenne entreprise (ANDPME).
- ❖ Caisse des Garanties des Crédits d'Investissements (CGCI).
- ❖ Ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement.
- ❖ Ministère du commerce, ministère des finances.
- ❖ Agence Nationale de la Gestion du Micro-crédit (ANGEM).
- ❖ Agence de Développement Social (ADS).
- ❖ Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

¹Codedu commercealgérien.

SECTION 02. : Procédures de création de la PME, ses forces et ses faiblesses

Dans cette section, nous allons aborder:

- Création de la PME
- Les forces et les faiblesses de la PME.
- Le rôle des PME dans le développement économique;

1. Création des PME :

La naissance de l'entreprise est née de l'acte juridique qui incarnait le comportement violent de personnes physiques ou morales pour exercer des activités commerciales. Chaque création doit être inscrite au fichier de l'INSEE en contrepartie d'autres démarches administratives et de gestion nécessaires aux niveaux technique, économique, financier, commercial et organisationnel. Lorsque nous observons la réalité, nous pouvons voir qu'il existe plusieurs façons de créer une entreprise.¹

1.1. L'externalisation:

processus permettant à une société de sous-traiter une partie de son activité, autrement dit de faire appel à un prestataire externe pour gérer certains éléments de l'entreprise.

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.

¹Cas de stratégie de pme, Michel Marchesnay et Karim Messeghem, éd : E.M.S management and société, collection étude de cas, cote : b/12 35

1.3. 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.

1.4. 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.

La création ex nihilo

L'a 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 de la PME.

L'importance des PME vient du fait qu'elles sont dotées de nombreux atouts irremplaçables, notamment parce que ces qualités n'existent pas dans les grandes entreprises. Cependant, les PME rencontrent quelques difficultés en raison de leur petite taille, qui est la source de leurs faiblesses. Dans ce qui suit, nous essaierons de nous concentrer sur les forces et les faiblesses les plus importants des PME.

2.1. Les forces :

Les PME qui occupent actuellement une place importante dans nos économies, ont un ensemble d'atouts permettant leur intégration avec les grandes entreprises. Sur le plan stratégique l'évolution des PME dans des environnements différents (de proximité, national, international) leur procure un avantage concurrentiel issu des comportements stratégiques adaptés à leurs facultés particulières.¹

¹J. LACH MANN, financer l'innovation des PME, edeconomica, P 25.

A. La flexibilité :

La flexibilité peut être définie comme la capacité de s'adapter rapidement aux variations qualitatives et quantitatives de l'environnement. Elle conditionne la rapidité avec laquelle la société a la possibilité et la volonté de modifier sa ligne de conduite pour tirer parti des nouvelles opportunités et contrer les menaces. La capacité d'adaptation à la conjoncture est essentielle, cette qualité se trouve en particulier chez les PME. Cela revient à dire que les grandes entreprises se caractérisent par une certaine rigidité de structure défavorable à l'adaptation rapide au changement, ce sont souvent handicapés et paralysés par leur bureaucratie interne et la longueur de leur communication.

En plus, un des moyens utilisés par les grandes entreprises pour profiter de cette flexibilité est le recours aux PME (par exemple leur effet d'inertie dans une économie en changement rapide). Ce recours passe par la stratégie d'externalisation des activités ou « politique de sous-traitance », au niveau de services et des différents segments de production. Cette externalisation explique : les créations de plus en plus de PME et leurs lieux de concentration c'est-à-dire à proximité des grandes entreprises, ainsi que leur stratégie de niche « spécialisation ».¹

B. L'efficacité :

Etant donné que les charges de structure sont plus faibles dans ce type d'entreprise, les PME vont obtenir par conséquent un coût de revient plus faible que celui des grandes firmes, de ce fait elles peuvent aisément maîtriser l'ensemble des données de leur environnement.

C. Les aides de l'Etat :

Compte tenu du manque de ressources pour les PME et de leur vulnérabilité dans un environnement turbulent et de crise, la plupart des pays subventionnent des entreprises qui profitent aux bénéfices des petites entreprises (PME). Ces aides d'État peuvent intervenir lors du démarrage et de l'amélioration de la compétitivité, ou effectuer les changements structurels nécessaires à long terme. Au stade de l'entrepreneuriat et de la première montée en compétitivité, les PME sont vulnérables, notamment en termes de financement. Au stade de la mutation structurelle, elles ont besoin d'un appui de conseil et d'expertises diverses, voire à l'export. Mais

¹J. CTARONDEAU. La flexibilité dans les entreprises. Éd. Puf, 1999, p. 07

au-delà, les PME doivent souvent pouvoir utiliser les moyens dont elles disposent pour se défendre sur le marché libre, quitte à payer pour leurs faiblesses ou leurs inefficacités

2.2. Les faiblesses de la PME

Indépendamment des faiblesses tiennent au fait que les grandes entreprises disposent d'avantage de compétitivité et bénéficient des économies d'échelles, les PME ont à faire face à des faiblesses spécifiques que l'on peut regrouper autour des points suivants :¹

a. Les difficultés financières:

En raison du caractère familial de l'entreprise et des réticences des **établissements financiers** à leur prêter de l'argent, les PME ont souvent des difficultés à trouver des capitaux tant pour leur démarrage que pour leur croissance. En effet, les PME éprouvent des difficultés à accéder aux concours bancaires.

Faible niveau de fonds propres, risques élevés et absence de garantie dissident les banquiers de financier ce genre d'entreprises, d'autant plus qu'il n'y a pas de prime de risque et le taux débiteur est plafonné.

En outre, l'absence d'un marché financière dynamique fait que les ressources à long terme des banques sont en majorité drainées par les grandes unités. D'autant plus que les *formules de financement adaptées aux PME* ne sont pas à la hauteur.

b. Les problèmes de gestion:

Le problème de gestion reste le problème le plus fondamental auquel se heurte la PME dans la quasi totalité des pays sous-développés. Dans la plupart des cas, l'entreprise individuelle ou familiale est gérée par son propriétaire qui est souvent un moyen non comptant qui n'a nullement pas de bonne formation, ou même s'il est compétant, il ne peut à lui seul diriger l'administration, assurer efficacement le marketing, les recherches, le financement...etc.

La plupart des défaillances successives qui connaissent les PME résultent essentiellement de la négligence des outils nouveaux que le progrès de gestion met à leur disposition.

¹Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, *Economie d'entreprise : la stratégie des PME*. Edition maxima.2005, P:02.

La centralisation des pouvoirs limite largement l'expansion voire la survie de l'entreprise.

c. L'insuffisance des fonds propres :

L'insuffisance des fonds propres se manifeste notamment en phase de la création puisque la capacité d'autofinancement est réduite, ainsi les apports des créateurs sont plus ou moins limités (apport familial). Il s'agit pratiquement d'un écart dans le fond propre puisque le marché financier empêche les PME d'émettre librement des actions à fin d'accroître leur capitalisation et, par conséquent, augmenter leurs possibilités d'endettement.

3. Le rôle des PME dans le développement économique

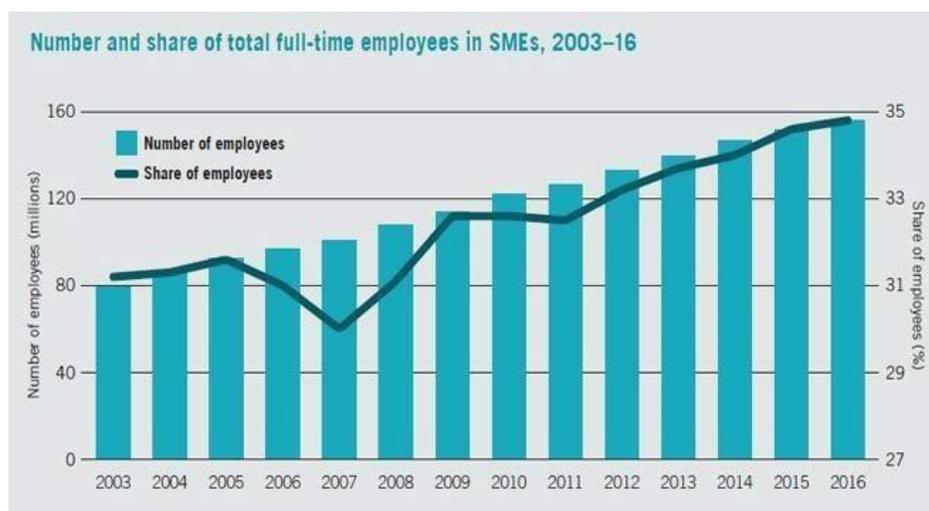
Les petites et moyennes entreprises (PME) suscitent un intérêt croissant chez l'ensemble des acteurs de la vie économique, leur rôle économique et leur contribution à la croissance sont désormais reconnus. En Algérie, son importance se voit dans:

3.1. Le rôle des PME dans la création d'emploi :

L'emploi est un déficit aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement. Le rôle de la PME dans la création de l'emploi a été démontré partout dans le monde et est qualifié de locomotive de l'économie.

a affirmé l'Organisation internationale du travail (OIT) dans un rapport sur « l'Emploi et questions sociales dans le monde 2017 : entreprises et emplois durables »¹.

L'organisation a indiqué que le nombre d'employés à plein temps dans les PME a quasiment doublé entre 2003 et 2016, précisant que la proportion du total d'emplois imputable aux PME est passée de 31 à 35%.

Figure n°01: Employés à temps plein dans les PME, 2003-2016

Source: L'OIT, l'Emploi et questions sociales dans le monde 2017 : entreprises et emplois durables.

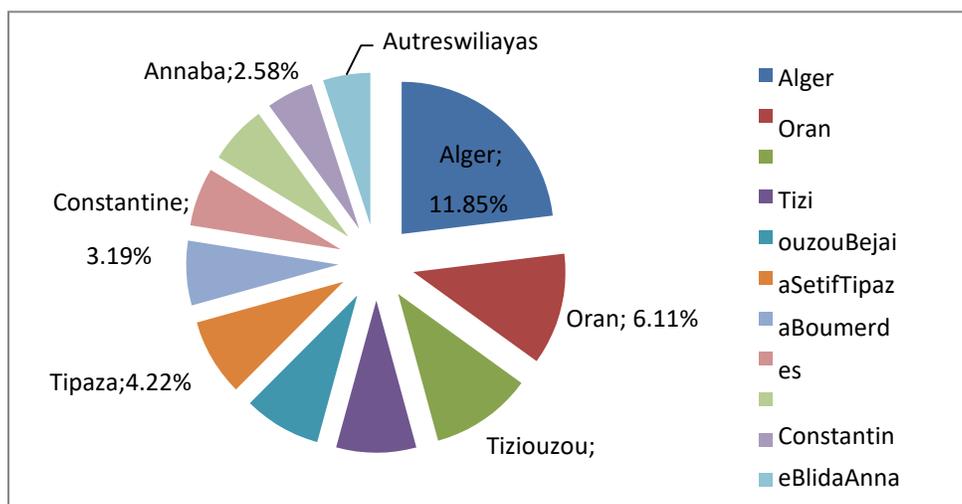
3.2. La contribution des PME à l'export

La PME joue un rôle intéressant dans le soutien d'export. A travers la couverture d'une partie importante de la demande interne, elle contribue à la naissance de nouvelles opportunités d'exportations pour les grandes entreprises. De plus, la PME a également la capacité d'exporter ses produits vers le reste du monde.

Dans la structure des exportations Algériennes, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel des ventes à l'étranger en moyenne de 97% de volume globale des exportations, avec seulement moins de 3% du volume globale des exportations. Il reste à signaler le non disponibilité des chiffres relatifs à la contribution de la PME aux exportations, qui avoisine seulement 4% du volume total pour la période 1999/2002, se concentrer sur un seul domaine de l'activité pour avoir la maîtrise, profiter de l'effet d'expérience et de compétence spécifique et complémentaire.

Les grandes wilayas affichent un taux assez important en matière de nombre des PME, elles en détiennent à eux seuls la moitié 48,03%, Alger en premier rang (11,85), en deuxième rang on trouve Oran avec (6,11%), Tizi-Ouzou en troisième rang avec (5,55%), puis Bejaia, Sétif, Tipaza, Boumerdes, Constantine, Blida et Annaba.

Figure n°2: Répartition des PME par wilaya



Source: synthèse effectuée à partir du B.I, ministère de PME, n°14

3.3. La création de la richesse(PIB)

Pour assurer leurs activités, les PME ne sont pas seulement en relation avec les ménages qui achètent leurs biens et services mais aussi avec les entreprises avec qui ils font les échanges. Les PME contribuent affectivement et durablement à la croissance significative du PIB et à la création de la valeur ajoutée. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et du repliement des PME est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.

3.4.Établissement des relations étroites avec les consommateurs de la communauté

En raison de leur proximité avec les consommateurs, les PME s'efforcent toujours de découvrir les désirs des consommateurs afin de fournir les biens et services qu'ils souhaitent. De plus, l'existence d'une relation entre producteurs et consommateurs conduit à un degré élevé de loyauté envers l'entreprise.

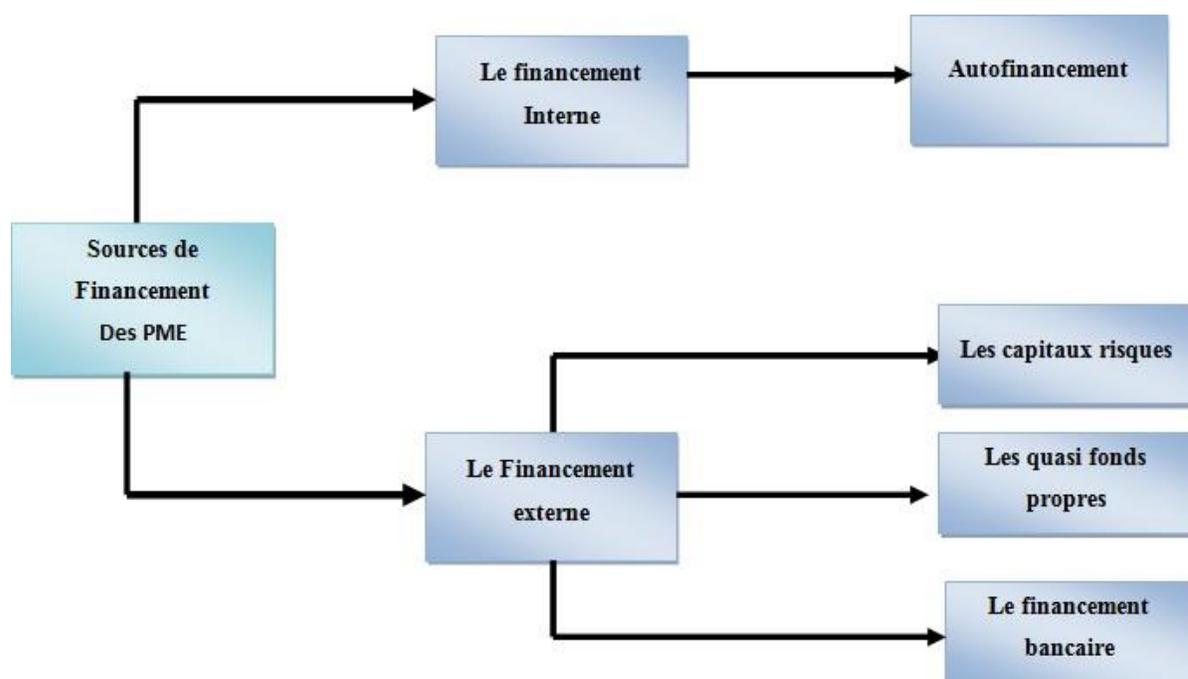
3.5. Distribution des revenus

La PME présente une aide majeure dans la distribution des revenus, grâce à sa valeur ajoutée elle rémunère les services et les forces de travail cela implique une rémunération sous diverses formes entre divers agents pour accomplir la tâche de la distribution des revenus dans un cadre d'une société moderne.

SECTION03 : Les modalités de financement des PME

Les PME, à différents moments de leurs cycles de vie, peuvent rencontrer des besoins en financement. Que ce soit dès leur création, ou plus tard, pour développer de nouveaux projets, réaliser des investissements ou faire face à des problèmes financiers, se pencher sur les différents moyens de financement de l'entreprise existants est une étape quasi-incontournable.

Schéma° 01: les différentes modes de financement des PME

**1. Le financement interne**

Le financement interne est mesuré par l'autofinancement et la cession des éléments d'actifs :

L'autofinancement

L'autofinancement joue un rôle fondamental au niveau de la PME et d'un point de vue strictement financier, il représente:¹

¹ PierreCONSO, Farouk HEMICLI, *Gestion Financière de l'entreprise*, Editions Dunod, Paris, 1985, P:207.

- Un financement interne disponible pour l'investissement tant en vue de maintenir le capital économique qu'en vue d'assurer la croissance de l'entreprise.
- Un garant du remboursement des emprunts, donc un élément essentiel de la capacité d'endettement de l'entreprise.

L'entreprise ne conserve pas pour elle la totalité des liquidités générées par l'activité. Elle en réserve une partie à ses actionnaires sous forme de dividendes. La partie de la CAF non distribuée est restant à la disposition de l'entreprise et est qualifiée d'autofinancement:

$$\text{Autofinancement(N)} = \text{CAF(N)} - \text{Dividende des distribués en N.}^1$$

L'autofinancement est représenté par la différence entre la CAF (Capacité d'Autofinancement) et la distribution des dividendes payés au cours de l'exercice (l'une des trois destinations de CAF : remboursement, investissement, dividendes) ; l'autofinancement peut décourager les associés (qui ne reçoivent pas des dividendes pendant une période) à continuer leurs participations comme associés, et peuvent se détourner de l'entreprise.

A- Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement

L'autofinancement présente de nombreux avantages pour les dirigeants de l'entreprise, mais n'est pas exempt d'inconvénients pour les actionnaires.

- **Les avantages de l'autofinancement**

Le financement interne présente de nombreux avantages pour le dirigeant de l'entreprise : disponibilité ; flexibilité ; absence de contrôle explicite par les pourvoyeurs des capitaux. Mais il contribue à la diminution de la mobilité du capital en maintenant dans son secteur d'origine l'épargne qui y est dégagé.

-L'autofinancement assure l'indépendance financière de l'entreprise dans la mesure où à n'a pas à solliciter des ressources externes. Et comme aussi accroît la capacité d'endettement de l'entreprise. Il est considéré comme une source de financement facile à la portée de l'entreprise.

¹Yanick leFURPASCALQUIRY, **P. Vernimmen Financed'entreprise**, Edition Dalloz, France, 2014, P:344.

En effet l'autofinancement se traduit par l'augmentation des capitaux propres.

B. Les inconvénients de l'autofinancement

Les inconvénients de l'autofinancement sont :

- Le recours au système de l'autofinancement de la PME, limite la croissance de cette dernière à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats réalisés. En effet, «la croissance des fonds propres par dotation aux réserves suppose la mise en évidence d'un bénéfice qui subit un prélèvement fiscal»¹.
- Un autofinancement trop élevé peut susciter la mise en œuvre d'investissement inutiles
- De la même manière, trop d'autofinancement peut amener l'entreprise à négliger l'endettement ;
- L'entreprise se crée ainsi un marché interne de capitaux indépendants des marchés financiers, sur ce marché artificiel, les taux de rentabilité peuvent être plus faibles et les ressources mal allouées
- Une politique d'autofinancement trop volontariste peut léser à court terme les actionnaires de l'entreprise ;

C. La cession des éléments d'actifs

Les cessions d'éléments de l'actifs peuvent résulter de:²

- Renouveler le parc des immobilisations. En effet, ce renouvellement normal s'accompagne généralement de la vente du matériel remplacé ;
- La recherche de source de financement. Dans certains cas, l'entreprise est contrainte de vendre des actifs qui ne sont pas nécessaires à son activité pour trouver des nouveaux capitaux ;
- Le recentrage des activités. L'entreprise cède des usines, des filiales ou des participations dès lors qu'elle décide de revenir à son métier dominant. Dans ce cas, les sommes en jeu peuvent être considérables.

¹WITTERWULGHE, Robert. *Op. cit.*, p.129.

² <https://www.l-expert-comptable.com/a/534108-la-cession-d-actifs-par-une-entreprise.html>

Il s'agit d'une source de financement exceptionnelle et non récurrente. Seule la plus-value nette d'impôt constitue dans ce cas une source de financement

2. Le financement externe

Le financement externe correspond à l'ensemble des possibilités pour financer une entreprise commerciale en s'appuyant sur les ressources extérieures.

a. Les capitaux risques :

Le capital risque est un mode de financement des investissements et de la croissance d'une entreprise à fort potentiel de développement¹, des investisseurs (en générale une société de capital risque) apportent à une entreprise :

- Des sources financières par un apport de fond propre (prise de participation).
- Un partenariat dans son management (cette mission d'accompagnement et d'assistance peut être déterminée pour assurer la survie d'une jeune entreprise innovante).

C'est dans ces conditions que faut apparue, dans les années soixante-dix (70) et aux états unis un nouveau produit financier associant, créativité de l'entreprise et habilité du financier.

Il s'agit du capital risque, ce dernier de part ses caractéristiques de souplesses et maniabilité, s'adapte plutôt mieux aux PME. Ainsi dans la mesure ou le capital risque couvre toute les activités, en participant dans les fonds propres au capital des sociétés non cotées, il contribue à résoudre les problèmes épineux de la faiblesse des fonds propres, la cause de leurs recours exagéré aux crédits bancaires entraînant des charges financières, qui pèsent sur leurs couts de production, en déséquilibre leurs situations financières et diminuent ainsi leurs compétitivités.

b. Les quasi fonds propres

Sont des ressources financières n'ayant pas la nature comptable de fonds propres, mais s'en approchant. Ils regroupent notamment les comptes courants d'associés, les obligations convertibles ou bien encore les emprunts participatifs. Les quasi fonds propres peuvent pour certains être transformés en fonds propres.

¹Extrait de dictionnaire des sciences économique, ALAIN BEITTOUNE, ANTOINE CARZOLA, CHRISTINE DOLO, Anne Mary DRAI, édition ARMAND Colin, page 43

Ce financement a plusieurs types de dettes que l'entreprise transforme durant une période avec l'obligation de les rembourser ultérieurement (titres/prêts participatifs, comptes courants des associés bloqués). Ces endettements sont à long terme, ils deviennent donc une partie du patrimoine de l'entreprise ; pour cela leur transformation en fonds propres au vrai sens du terme n'est rien qu'une formalité.

c. Le financement bancaire

C'est un financement autorisé seulement aux établissements qualifiés (les banques). Les transactions s'accomplissent de gré à gré entre les intervenants, donc la banque joue un rôle important dans la vie des PME autant qu'une source de financement externe et un choix adapté.

3. Le choix de financement

Le choix de financement est une décision prise par une entreprise d'opter pour une catégorie de ressources afin d'assurer le financement de ses investissements ou de ses besoins d'exploitation. Le choix de financement d'une entreprise s'effectue en fonction de critères d'opportunité, de rentabilité (TRI) mais aussi, dans le respect de ses équilibres financiers (dettes et fonds propres, niveau des charge financières...)

Conclusion du chapitre I

Au fil de l'étude de ce chapitre, nous sommes parvenus à conclure qu'en Algérie les PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique. Elles sont considérées comme l'un des principaux créateurs d'emplois durables et contributeurs à l'augmentation de la valeur ajoutée

Le choix entre financement interne et externe se fait donc principalement en fonction du type d'investissement à réaliser. L'entreprise doit trouver le bon équilibre entre autofinancement et financement externe, afin de préserver sa trésorerie et de ne pas alourdir démesurément ses charges.

Chapitre II :

Le financement bancaire des PME

Introduction du chapitre II

La santé d'une économie est fortement liée à celle de son système bancaire. Les banques et les établissements financiers jouent un rôle fondamental dans le financement de l'économie.

Le crédit est le levier essentiel des affaires, et l'entreprise sans lui, est incapable de se développer mais avec lui, l'entreprise trouve le moyen de satisfaire ses besoins de financement à court terme par le crédit d'investissement, ou même le crédit d'exploitation qui répond à ses besoins de financement à long et moyen terme.

Dans l'étude que nous avons menée, nous avons choisi parmi la panoplie de financements que les banques accordent, le système de crédit d'investissement.

De ce fait, il nous a apparu opportun de consacrer ce deuxième chapitre pour présenter la firme bancaire, les crédits bancaires ainsi l'étude d'un dossier de crédit d'investissement. Pour ce faire, nous avons adopté le plan suivant:

- **Section01 : Généralités sur les banques**
- **Section02: Caractéristiques des crédits bancaires accordés aux PME**

SECTION 01 : Généralités sur la banque

1. Définition de la banque commerciale

Est un établissement bancaire qui entretient des liens directs avec ses clients. Selon l'article 66 de l'ordonnance 03.11 de 26 Août 2003 « Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. »

Selon J.V.Capul Et O. Garnier : « *La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ces clients (entreprises ou particuliers), gère leur moyens de paiements (cartes de crédits, chèques, etc.) et leur accorde des prêts* ». ¹

Selon Caudmine.G Et Montier J, 1999 : « *Sont considérées comme banques les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement un fond qu'il emploie pour leur compte en opération financière* ».

2. Le rôle de la banque

Les banques commerciales jouent un rôle fondamental : elles collectent l'épargne et font des crédits, en servant d'intermédiaire entre les agents disposant de capacité de financement et ceux connaissant des besoins de financement.

Une multitude de chercheurs ont essayé de définir le rôle exercé par les banques dans l'économie. La résultante de ces travaux était une diversité d'opinions concernant le rôle de ces institutions financières. En s'intéressant à quelques exemples de chercheurs pour présenter leurs réflexions dans ce sujet.

Selon Smith (1776), les banques jouent un rôle important au niveau microéconomique. Elles sont le lieu du mécanisme de régulation du crédit offert. Elles sont un maillon central, car elles doivent jouer un rôle essentiel d'évaluateur et de contrôleur des emprunteurs. En effet, le bien-être social et la croissance passent nécessairement par une bonne organisation du marché de crédit. Ceci se fait grâce à une sélection des financements les moins risqués pour garantir le remboursement du capital prêté. Cette activité d'octroi des crédits est la vocation principale des

¹ CAPUL.J.V et GARNIER.O, « Dictionnaire d'économie et des sciences sociales », Hâtier, Paris 1994, p20

banques. C'est pourquoi leur rôle est déterminant dans la minimisation des risques bancaires à travers la sélection des « marchands prudents »

Le rôle de la banque a été aussi traité par Fisher considère que la banque ne fait pas augmenter le volume de la monnaie sur le marché. Les banques constituent des intermédiaires financiers qui font redistribuer la monnaie entre les agents qui opèrent sur le marché : donner la liquidité renoncée par un individu à un autre qui désire sa consommation immédiate en rémunérant le premier et l'intermédiaire (qui est la banque) moyennant des intérêts. L'ensemble des banques forme un marché qu'on appelle « marché des prêts ». Sur ce marché vont se déterminer les opportunités de prêts et les taux d'intérêts.

3. Relation Banque-PME

La relation Banque-PME est simplement une l'intérêt doit être réciproque; pour satisfaire les différents besoins des différents clients, la banque présente une multitude de services principalement autant qu'intermédiaire financier entre les détenteurs de fonds (sous forme d'épargne) et les demandeurs de fonds. La relation banque- PME dans un cadre industriel, commercial ou prestation de service est souvent concrétisée par le crédit.

Cette relation se caractérise par :

- L'ancienneté de la relation
- L'importance des mouvements d'affaires confiés
- Les engagements du client et le niveau d'utilisation des crédits octroyés
- Les incidents de paiement.

4. Définition et objectif de crédit

4.1. Définition du crédit

« Faire crédit c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien, ou bien équivalent sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec la rémunération du service rendu et du danger encouru, dans de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service »¹

Pour les économistes, le crédit est une opération qui consiste pour un prêteur ou créancier à mettre à disposition d'un emprunteur ou débiteur, une certaine somme d'argent moyennant un engagement de remboursement à une date déterminée à l'avance.²

¹ Petit-Dutaillis, « Le risque du crédit bancaire » ED : Sirey, Paris, 1981. Page 19.

² <https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/wp-content/uploads/2016/05/credit.pdf>

Le crédit est un moyen de financement bancaire des besoins des entreprises lors des différents cycles d'investissements, transformations, exploitations ou même dans des cas spéciaux comme la trésorerie négative, à partir de ce besoin, une relation de confiance -sous forme de crédit- est née.

L'objectif du crédit :

Dans le monde moderne, le crédit est une force incomparable, c'est le levier essentiel des affaires, sans lui, les entreprises se traineraient misérablement incapables de se développer. Avec lui, les possibilités de la production et des échanges deviennent infinies, c'est le principal facteur de l'accroissement économique.

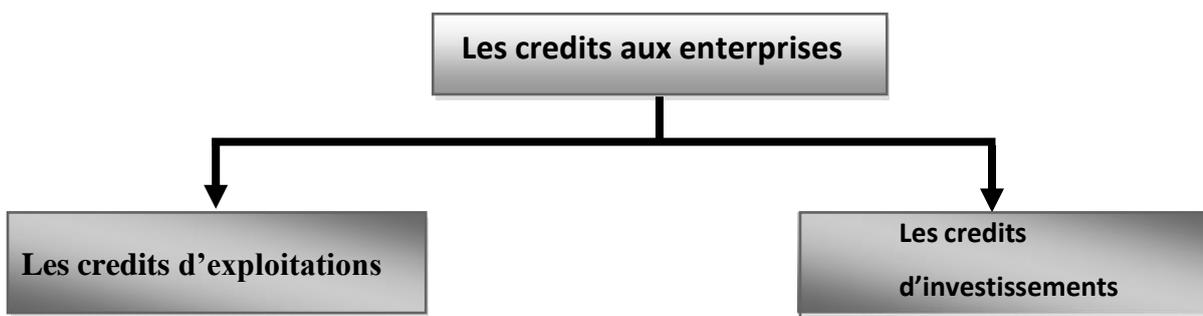
Il peut donc avoir pour objet aussi bien le financement des investissements des entreprises et des particuliers. Le crédit d'investissement, en particulier, a pour objet le financement de la production d'un bien déterminé. Son remboursement viendra du bénéfice résultat de la vente de ce bien. Ainsi il peut subvenir aux besoins d'équipements des particuliers, qui anticipent la passibilité d'épargne future par le crédit. En ce sens, Baudinot et Farabot résument l'objet du crédit ainsi : « le domaine du crédit est extrêmement vaste, il s'étale dans le temps, s'étend à toutes sortes d'activités, répond à de multiples besoins économiques.

Section02 : Les crédits bancaires accordés aux PME

Le financement des entreprises revêt une grande importance suite aux besoins de plus en plus importants qu'elles éprouvent (besoins d'investissement, besoin d'exploitation).

Elles éprouvent continuellement des besoins de capitaux pour financer leurs différentes activités et assurer leur présence sur les marchés et leurs développements. Parmi les choix qui se présentent à l'entreprise, « la banque ». Cette dernière est par excellence, la première source de financement à laquelle on peut recourir. C'est pour cette raison que les entreprises se retournent fréquemment vers leurs banquiers pour bénéficier d'un appui financier, c'est-à-dire d'un crédit

Schéma° 02: Typologie des crédits bancaire accordée aux entreprises



1. Les crédits d'exploitation

L'activité courante d'une PME se concrétise par des transactions qui -à échéance immédiate ou courte- donnent lieu à un flux monétaire avec un tiers, les flux d'exploitation s'inscrivent dans une logique répétitive et d'existence sur le marché. Le cycle d'exploitation recouvre une série d'opérations économiques autour d'un bien ou d'un service au cours de ce cycle (approvisionnement, production, commercialisation).

Le crédit d'exploitation est un crédit à court terme (sa durée est de 03 à 24 mois) qui finance le bas du bilan, c'est-à-dire, le fonctionnement courant de l'activité principale objet de l'entreprise, on distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitations:

1.1. Crédit par caisse

Ces crédits donnent lieu à des décaissements effectifs et immédiats, ils permettent de faire face aux décalages entre les décaissements et les encaissements de fonds. Ils se subdivisent en crédits par caisse globaux et crédits par caisse spécifiques :

1.1.1. Les crédits généraux

Les crédits par caisse généraux permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie en finançant de son actif circulant (stocks et créances) sans qu'il soit, affecté à un besoin bien précis. Les besoins couverts par ces concours sont dus, essentiellement, à la différence en montant et dans le temps entre les recettes et les dépenses d'exploitations réalisées dans le temps.

Leur importance relative dépend directement de la durée du cycle de production et/ou stockage, de phénomènes accidentels tels que les retards livraisons et de facturations et, également, le caractère saisonnier de l'activité. Ces crédits sont assez souples et techniquement simples, mais ils représentent un grand risque pour la banque en matière de suivi de leur utilisation. On distingue plusieurs crédits par caisse globaux, qui sont¹ :

A. La facilité de caisse:

La facilité de caisse est « un concours bancaire consenti à l'entreprise, destiné à faire face à une insuffisance momentanée de trésorerie due à un décalage de courte durée entre les dépenses et les recettes.

Ils permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie en finançant une partie de son actif circulant (stocks et créances) sans qu'il soit cependant affecté à un besoin bien précis. Les besoins couverts par ces concours sont dus essentiellement à la différence en montant et dans le temps entre les recettes et les dépenses d'exploitation.

B. Le découvert:

Le mot découvert « est un terme générique qui recouvre un ensemble de concours divers, mais dans les causes doivent pouvoir être définies. Il n'est pas indispensable à la vie de l'entreprise, mais il lui permet de « mieux vivre ». De ce point de vue, il est donc destiné à compléter les moyens de financement, dans des circonstances déterminées, ce qui n'exclut d'ailleurs pas de renouvellement »².

¹ Benhalima A. : « Pratique des technique bancaire » ; Edition Dahlab ; Alger ; 1997 ; P.60

² 9 Boudinot A et Frabot J-C. : « Technique et pratique bancaire » ; 2ème édition ; Sirey ; Bruxelles ; 1972 ; P.105.

C'est un crédit à court terme octroyé aux entreprises pour leurs permettre de faire face à des décaissements qui dépassent leurs possibilités de trésorerie, c'est à dire pour faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement (BFR) dépassant les possibilités du fonds de roulement (FR) Le découvert a une durée plus longue que celle de la facilité de caisse et répond à d'autres besoins. Il y a lieu de distinguer entre deux formes de découvert:

- **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.
- **Le découvert mobilisable:** il est matérialisé par les billets souscrits par le client à l'ordre de la banque qui pourra les réescompter auprès de la Banque d'Algérie, le compte du client bénéficiaire est crédité à hauteur du montant accordé (autorisé), les agios sont décomptés pour toute la période de mobilisation et sur le montant total d'autorisation.

C. Les crédits de campagne:

« Le crédit de campagne est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication, soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement ».

Le crédit est accordé pour une période allant de trois (3), six (6) à neuf (9) mois selon le cas.

Le banquier doit prendre en considération la nature des produits Deux types de produits peuvent se présenter :

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

D. Les crédit relais:

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

Le crédit relais est un concours qui permet à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis résultat d'une opération ponctuelle hors exploitation (augmentation du capital, vente d'un terrain, un immeuble, un fonds de commerce ou le déblocage d'un emprunt). En accordant ce type du crédit, le banquier s'expose à deux risques, qui sont¹:

¹ Luc B-R.: « Principe de technique bancaire » ; 21^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2001 ; P.116.

- L'opération devant assurer le remboursement du crédit ne se réalise pas ;
- Les fonds provenant de l'opération sont déterminés du remboursement du crédit.

1.1.2. Les crédits par caisse spécifique :

Les crédits par caisse spécifiques participent généralement au financement de l'actif circulant, Aussi, ces crédits comportent des garanties réelles qui sont liées directement à l'opération de crédit, Ils peuvent revêtir les formes suivantes

A. Les crédits assortis de garanties réelles

On trouve¹

A.1. L'avance sur stocks:

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

A.2. L'avance sur marchandises (warrantage):

Sollicitée par des clients qui disposent d'un stock important mais qui ont un manque de trésorerie

A.3. Avance sur marchés publics :

« Les marchés publics sont des contrats passés entre l'Etat, les collectivités publiques, les établissements publics à caractère administratif et les entrepreneurs ou les fournisseurs en vue de l'exécution de travaux ou la livraison de travaux ».

A.4. L'avance sur facture:

A base de bons de commandes, de bons de livraisons, de factures.

A.5. L'avance sur titre:

C'est une avance sur un portefeuille de titre contre son nantissement, ces titres sont négociables, ils permettent un remboursement en espèce ou par négociation sur ces mêmes titres nantis, cette avance est accordée à 80% de la valeur des titres

¹BELALI, B. Op, cite.

B. Les crédits de mobilisation de créances commerciales (non assortis de garantie réelle):

- **L'escompte commercial:** « est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cet effet- déduction faite des agios- contre le transfert à son profit de la propriété de la créance et ses accessoires »².
- **L'affacturage :** Selon l'article 543 du Code de commerce algérien²: « Le contrat d'affacturage ou factoring est un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non-remboursement. »

1.2. Les crédits par signature:

Un crédit par signature est un engagement du banquier envers des tiers à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, en cas où ces derniers s'avéreraient défaillants. Les crédits par signature se présentent sous quatre (04) formes, à savoir :

A. L'aval

L'aval bancaire est l'engagement fourni par la banque qui se porte garante de payer tout ou partie du montant, d'un effet de commerce si le principal obligé (débitéur) est défaillant à l'échéance.

L'acceptation

L'acceptation est « l'engagement pris par le tiré de payer la lettre de change à la personne qui sera porteuse légitime à l'échéance »³. Ce crédit est, surtout, utilisé par les banques dans le commerce international. Il permet de substituer la signature du banquier à celle de son client.

Les cautions(cautionnement)

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 ».⁴

¹ Farouk BOUYAKOUB ; « L'entreprise et le financement bancaire » ; p241 ; Casbah ; Alger ;2001.

² Code de commerce algérien

³ Beranlard J-P. : « Droit du crédit » ; 4ème édition ; Aengde ; Paris ; 1997 ; P.189.

⁴ Article 644 du code civil algérien.

2. Les crédits d'investissements

2.1. Définition

Selon HAMDI dans son ouvrage intitulé « évaluation et financement du projet » : « un investissement est une dépense actuelle devant engendrer des bénéfices futures »¹

L'investissement peut être défini comme étant l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étaler dans le temps, il est également le nerf et le muscle en matière de développement et de croissance de l'entreprise. Avant d'entamer le financement des investissements, on se permet de classer les investissements selon : leur nature, leur finalité et leur objectif²

- **Selon la nature, les investissements peuvent être**³

Dans la classification des investissements par nature, on peut distinguer :

- ❖ **Corporels**: l'acquisition des biens physiques ou corporels (terrains, constructions, matériel...).
 - ❖ **Incorporels** l'acquisition d'actifs immatériels permettant d'améliorer la rentabilité de l'entreprise.
 - ❖ **Financiers**: l'acquisition des titres financiers (titres de participation, prêts, TVP...) dans le but d'améliorer le résultat financier de l'entreprise.
- **Classification des investissements selon l'objet**
 - ❖ **L'investissement de remplacement ou de modernisation** : remplacer un équipement totalement amorti, usé ou démodé par un autre nouveau.
 - ❖ **L'investissement de rationalisation ou de productivité** : chercher à réduire les coûts de fabrication et, par là même, de revient des produits, ou à améliorer leur productivité et leur qualité.
 - ❖ **L'investissement d'expansion ou de capacité** : vise à accroître la capacité de production et de distribution de l'activité de l'entreprise, ou se lancer dans une nouvelle activité.

¹ LASARY, K. « Evaluation et financement des projets ». Alger. Essalam, 2000. P. 6.

² Idem.P.14.

³LASARY,K,op,cit,p.14,15.

- ❖ **L'investissement de restructuration** : vise à redresser la situation des entreprises en difficulté technique, commerciale ou financière et ce en gardant la même activité de l'entreprise, ou bien en procédant à son changement vers d'autres domaines.

Le financement des investissements

Les crédits d'investissements sont des garanties qui permettent aux entreprises d'acquérir des équipements, des biens et des matériels à leur création ou en vue de développer leur activité.

Les ressources dégagées pour le fonctionnement de ces biens acquis contribueront au remboursement du crédit.

Les Crédits à Moyen Terme (CMT)

Le crédit à moyen terme s'inscrit dans la fourchette deux (02) à sept (07) ans. Il est, essentiellement, accordé pour l'acquisition des biens d'équipements amortissables entre huit (08) et dix ans (10) ans. Le crédit à moyen terme accordé soit par une seule banque, soit par une banque en concours avec un établissement spécialisé (crédit d'équipement des Petite et Moyennes Entreprise (PME)). Celui-ci, s'applique, à des investissements de durée moyenne tels que les véhicules et les machines et de façon plus générale, à la plupart des biens d'équipements et moyens de production de l'entreprise.

Ce type de crédit permet, en fait de financé non seulement le matériel et l'outillage, mais aussi certaines constructions de faible cout dont ont besoin les sociétés industrielles.

Dans notre pays, ce sont actuellement les banques de dépôts qui octroient des crédits à moyen terme. Elles le font sur des ressources constituées en grande partie de dépôts à vue.

Conformément à l'article 71 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, les crédits à moyen terme sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie. Il existe trois types de crédit à moyens terme ; réescomptables, mobilisables et non-mobilisables¹ :

A. Le crédit à moyen terme réescomptable

Cette forme de crédit à moyen terme reste la plus utilisée par les banques algériennes en raison de la souplesse qu'elle offre à leur trésorerie. Elle permet de récupérer la trésorerie engagée lors de la réalisation du crédit.

¹ 34Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 23^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2004 ; P.260

La Banque Centrale peut réescompter aux banques et aux établissements financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation du crédit à moyen terme doivent avoir l'un des objectifs suivants¹ :

- Développement des moyens de productions ;
- Financement d'exploitation
- Construction d'immeubles d'habitation.

Ces réescomptes sont renouvelables, mais pour une période ne pouvant pas excéder trois (03) années. Les effets à réescompter doivent comporter, en plus de la signature du

Cédant, deux signatures de personnes physiques ou morales notoirement solvables, dont l'une peut être remplacée par la garantie de l'Etat.

B. Le crédit à moyen terme mobilisable

Dans ce type de crédit à moyen terme, la Banque d'Algérie est remplacée par le marché financier dans le même processus (hors réescompte) de récupération de fonds engagés en crédit. L'exécution en pratique de cette opération dans le crédit mobilisable sur le marché financier en Algérie n'est pas possible pour le moment.

Selon FAROUK BOUYAKOUB : ce type de crédit devrait logiquement se substituer au crédit à moyen terme réescomptable.

Pour récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédit à moyen terme, la banque pourrait mobiliser sa créance sur le marché monétaire. Autrement dit, dans ce type de crédit, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la banque, mais le mobiliser sur le marché financier.

C. Le crédit à moyen terme non mobilisable

Ils sont nourris par la trésorerie de la banque, ce CMT n'a pas de refinancement, car les billets à ordre souscrits par l'investisseur deviennent des reconnaissances de dettes envers la banque et non pas un instrument de refinancement.

Le crédit à long terme

Ces crédits ont une durée qui dépasse les sept (07) ans avec une période de différé de deux (02) ans à quatre (04) ans. Ils sont destinés à financer les immobilisations lourdes et en particulier les constructions. La durée du financement correspond, généralement, à la durée

¹ L'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

d'amortissement ses immobilisations financées et le montant du crédit ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement.

Le problème dans ce genre de crédit n'est pas seulement l'importance du montant, mais aussi sa longue durée. En outre la banque ne dispose généralement que des ressources à court terme, en employant ces ressources en CLT, son équilibre financier sera met en péril, ce qui explique le comportement de banques qui invitent d'autres banques à financer ou à partager les risques liés aux crédits à long terme, constituant un « pool » dont la direction des travaux est liée à une banque « chef de file » dans le cadre d'un crédit consorsial.

Le crédit bail (leasing)

A. Définition

Le crédit-bail ou leasing est une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail.

Ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire. Et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux¹.

Dans cette forme du crédit met en relation trois (03) partenaire :

- Le crédit-bailleur (banque) ;
- Le crédit preneur (l'entreprise) ;
- Le fournisseur.

B. Les formes de crédit-bail

Il s'agit d'un financement intégral pour l'entreprise mais qui est beaucoup plus coûteux qu'un CMT. On peut y distinguer 2 types de crédit-bail à savoir:²

- ✓ **Le crédit-bail mobilier:** Il porte sur des biens d'équipements qui doivent être utilisés pour les besoins de l'entreprise ou à titre mixte et participer à la productivité de l'entreprise ; il ne peut s'appliquer aux fonds de commerce et aux logiciels informatiques. Il est distribué par des sociétés spécialisées filiale de banques. Les concoures de ces établissements sont fonction de leur fonds propres.

¹ Luc BERNET-ROLLANDE ; « Principes de technique bancaire » ; p261 ; 20 ème édition ; Dunod ; Paris ;1999.

²Yanick LEFURetPascalQUIRY,**P.VernimmenFinanced'entreprise**,Edition Dalloz,France,2014,P:492

- ✓ **Le crédit-bail immobilier** : il pose sur un bien immeuble (magasin, entrepôt) acheté ou construit par la société de leasing au but de le louer à un locataire précis ; il est caractérisé par la longue durée de contrat (jusqu' à vingt ans), l'indexation (la valeur résiduelle) et le pré-loyer que le locataire verse à la société pour la construction.

Les crédits spécifiques

Ces crédits sont inscrits dans le cadre d'un programme de développement tracé par les autorités gouvernementales. Il s'agit de financer par des concours publics des activités soutenues

A. Crédit de soutien à l'emploi de jeunes

Dans le but de contrôler le fléau du chômage qui frappe une grande partie de la population algérienne, les pouvoirs publics en collaboration avec le secteur bancaire ont institué un système de financement nommé « crédit à l'emploi des jeunes » qui sont des crédits d'investissement à moyen terme et qui entrent dans le cadre du dispositif du soutien à l'emploi des jeunes adopté et réglementé par¹ :

- Le décret présidentiel N° 96-234 du 02 juillet 1996.
- Les décrets exécutifs N° 96-295, 96-296 et 96-297 du 08 septembre 1996.
- Le décret exécutif N°98-200 du 09 juin 1998 modifié et complété par le décret exécutif N°03-289 du 06 septembre 2003.

La durée de cette forme de crédit est de cinq (05) à sept (07) ans, dont une année ou six (06) mois de différé et els fonds propres apportés en numéraire ou bien en nature.

A. Crédits d'encouragement des chômeurs-promoteurs (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.

¹ <http://www.anseij.dz> (consulté le 28-07-2021).

- **Mode de financement¹**

Le montant maximum de l'investissement est de 10 000 000 DA et le seuil minimum des fonds propres dépend du montant de l'investissement, il est fixé comme suit :

Tableau N°02: Le financement dans le cadre de la CNAC

Apport personnel	Prêt non rémunéré (PNR) sur fonds propre de la CNAC	Crédit bancaire
-Niveau 1: 1% lorsque le montant de l'investissement ≤ 5 millions DA		
1%	29%	70%
-Niveau 2: 2% lorsque le montant de l'investissement est supérieur à 5 millions DA et inférieur ou égal à 10 millions DA.		
2%	28%	70%

B. Les crédits ANGEM

Le programme du micro crédit, s'inscrit dans le cadre du développement social visé par les pouvoirs publics. Ce développement, a pour souci de promouvoir les capacités des individus et des populations à s'auto prendre en charge, à atteindre un niveau de vie digne et un emploi significatif, en mettant en œuvre une nouvelle politique sociale, ayant pour objet essentiel la réduction du coût social de la transition vers l'économie de marché.

Le micro crédit est un prêt qui est accordé à des catégories de citoyens âgés de plus de 18 ans, il est destiné aux femmes au foyer, et les citoyens sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers.

¹ Idem., p 493

Tableau N°03: Le financement du micro crédit par l'ANGEM

Taille de projet	Profil du promoteur	Apport personnel	Crédit bancaire	PNR	Taux d'intérêt
Ne dépas 100.000DA	Tout profil (acquisition de matières premières)	0%	–	100%	Sans intérêts
Ne dépassepas 250.000DA	Tout profil (acquisition de matières premières au niveau des Wilayas du sud)	0%	–	100%	Sans intérêts
Ne dépassepas 1 000.000DA	Tout profil	1%	70%	29%	Bonifiéà 100%

Source : dispositif de financement des crédits ANGEM -ANGEM-

3. Le financement de commerce extérieur

Dans le bon déroulement de leurs opérations avec l'étranger, les entreprises peuvent recourir à leurs banquiers pour demander des crédits de financement extérieur. Donc on distingue:

- Le crédit documentaire ;
- Le crédit acheteur ;
- Le crédit fournisseur ;

Le crédit documentaire

A. Définition

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle, une banque (banque de l'importateur) à la demande de son client (importateur) s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante (banque de l'exportateur) en faveur de l'exportateur, de réaliser par paiement, acceptation ou négociation les documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur.

B. Formes de crédit documentaire

Selon le degré de sécurité pour l'exportateur et le coût élevé pour l'importateur, les crédits documentaires se classent en trois (03) catégories :

- a) **Le crédit révocable:** Le banquier de l'importateur peut revenir sur son engagement (modifier ou annuler) sans l'accord du bénéficiaire, c'est pour cela qu'il est peu utilisé.
- b) **Le crédit irrévocable :** Contrairement au précédant, l'annulation ou modification ne peut se faire sans l'accord du bénéficiaire, il est assuré d'être payé par la banque de l'importateur.
- c) **Le crédit irrévocable et confirmé:** L'exportateur bénéficie de l'engagement de la banque émettrice et la banque nidificatrice d'être payé.

Le crédit fournisseur :

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur.

Le crédit acheteur

« Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays A par la banque d'un pays B. Cette banque paie au comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays A, des équipements ou matériels commandés »

4. Les risques liés au financement des PME

Pour les PME, le risque est l'éventualité de voir cette entreprise subir des pertes d'une partie ou de la totalité de ses actifs suite à un évènement attendu ou inattendu.

Les risques bancaires

Un risque bancaire est un risque auquel s'expose un établissement bancaire lors d'une activité bancaire. L'activité bancaire, par son rôle d'intermédiation financière et ses services connexes, expose les établissements bancaires à de nombreux risques.

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'incertitude¹.

¹Michel MATHIEU ; « L'exploitant bancaire et le risque crédit » ;p2 ;Revue banque éditeur ; Paris ;1995.

Le risque de crédit est le risque de perte auquel la banque est exposée en cas de défaillance ou détérioration du débiteur

Les différents risques bancaires

Le travail du banquier consiste à cerner et limiter au maximum ces risques. On distingue habituellement:

- a) **Risques de non remboursement** : Le risque non remboursement se définit comme le risque que le débiteur n'honore pas tous ses engagements. C'est le risque à la fois le plus dangereux et le plus courant pour une banque. Il s'agit du non-respect par un client de son engagement financier à savoir, dans la majorité des cas, un remboursement de prêt.
- b) **Risques opérationnels** : Ce risque concerne les erreurs de traitement qui surviennent au cours de la vie d'un dossier de crédit. Ce sont les erreurs d'origine diverse : ignorance, négligence, omission, malentendu. On peut citer l'exemple du déblocage des fonds avant le recueil des garanties. Négligence ou oubli de consulter la centrale des risques et des impayés.
- c) **Risques de solvabilité** : c'est le risque de la perte des capitaux engagés dans le financement du client, le ratio de ce risque permet de protéger les avoirs de la banque par rapport à ses exigibilités.
- d) **Risques de liquidité** : « Le risque de liquidité représente pour un établissement de crédit l'impossibilité de pouvoir faire face à un instant donné, à ses engagements ou à ses échéances, par la mobilisation de ses actifs. »¹ Il peut également être engendré par une mauvaise politique d'utilisation des ressources, c'est-à-dire recourir à des ressources à vue pour financer des emplois à terme (inadéquation des échéances).
- e) **Risque de taux** : Le risque de taux peut être défini comme étant le risque de perte ou de gain encouru par une banque détenant des créances et des dettes dont les conditions de rémunération obéissent à un taux fixe. Il résulte donc de l'évolution divergente du coût des emplois avec le coût des ressources.
- f) **Risque de change** : Lorsqu'un prêt est accordé à une personne basée à l'étranger, cela constitue un risque de change. Ce dernier résulte de la variation du taux de change de la monnaie nationale par rapport à la monnaie étrangère. Par conséquent, une hausse du

¹ MATHIEU, Michel, op.cit.p154.

cours de change se traduit par un gain de change, et une baisse du cours se traduit par une perte de change.

- g) **Risques règlementaires et légaux:** la force de l'Etat qui a l'aptitude de réguler et limiter les actions des PME sur un certain secteur peut présenter un risque règlementaire et un risque de non-conformité avec les régulations (les signataires et les parties de contrat ne connaissent pas les droits et obligations, et le non suivi des procédures judiciaires).

4.2. Les risques liés aux PME

Les risques encourus par les PME peuvent menacer les acteurs en relation avec elles ; donc sont des risques qui menacent la relation bancaire et le crédit.

Les risques de PME

- a) **Le risque particulier** Ce risque est fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise. Les affaires qui manquent de ressources, qui se sont trop immobilisées, qui n'ont pas un fonds de roulement suffisant, qui sont endettées ou dont la trésorerie est « lourde », qui possèdent des installations industrielles vétustes, affichent des frais généraux excessifs, des prix de revient exagérés, une production de mauvaise qualité, doivent inspirer au banquier une grande méfiance¹.
- b) **Le risque professionnel** : il représente l'influence de tous les pôles du secteur sur le processus d'activités de l'entreprise.
- c) **Le risque général** : il représente tous les facteurs externes et incontrôlables que la PME assume, c'est aussi l'ensemble des événements imprévisibles que la PME ne peut même pas mesurer ou anticiper (catastrophes naturelles, politique...etc.).²

¹http://www.memoireonline.com/09/09/2700/m_La-gestion-du-risque-de-credit-bancaire-dans-un-contexte-de-crise-economique-Cas-de-la-BNDE-d12.html. (Consulté le 30-07-2021).

²http://www.memoireonline.com/09/09/2700/m_La-gestion-du-risque-de-credit-bancaire-dans-un-contexte-de-crise-economique-Cas-de-la-BNDE-d12.html. (Consulté le 30-07-2021).

5. Les moyens de préventions des risques de crédit

a. L'application des règles prudentielles :

La réglementation prudentielle est un ensemble de normes de gestion que doit respecter tout établissement bancaire pour se prémunir de tout danger qui le guette en raison d'une prise de risque abusive.

➤ Par l'accord de Bâle I :

C'est un ratio de solvabilité bancaire en tant que rapport entre les fonds propres nets et le total des risques de crédits. Selon ces accords le montant minimum des fonds propres est déterminé par le ratio de solvabilité ou ratio Cooke. Il est écrit comme suit:

$$\text{Ratio cook} = \frac{\text{Fonds Propres nets de la banque}}{\text{Actifs à risques pondérés}} \geq 8\%$$

➤ Par l'accord de Bâle II:

Selon ces accords, le ratio de solvabilité ou ratio Mc Donough qui détermine le montant minimum des fonds propres s'écrit comme suit:

$$\text{RatioMcDonough} = \frac{\text{Fonds Propres}}{\text{Risque de crédit} + \text{Risque opérationnel} + \text{Risque de marché}} \geq 9,5\%$$

Si le mode de calcul des fonds propres reste le même que dans les accords de Bâle I, le dénominateur de cette ration diffère de celui de Cooke non seulement en ce qu'il comprend le risque opérationnel mais aussi parce que les risques de crédit et de marché sont calculés différemment.

➤ *Par l'accord du Bâle III :*

Bâle III constitue la troisième série d'accords établie par le comité de Bâle, après ceux dits de Bâle I et de Bâle II, suite à la crise des surprimes en 2007. L'analyse des effets de la crise a abouti sur le fait de l'endettement excessif l'inadéquation et la qualité des fonds propres ainsi que l'insuffisance de liquidité. Le FSB24 (conseil de stabilité financier) et le G20 de 2010 ont contribué à la mise au point de nouvelles mesures de stabilité pour le système bancaire mondiale dite Bâle III visant à compléter des recommandations du second de Bâle II

- ❖ Amélioration de la qualité des fonds propres pour faire en sorte que les banques soient mieux à même d'absorber les éventuelles pertes,
- ❖ Renforcement de la couverture du risque dans le cadre des normes sur les fonds propres,

- ❖ Incitation à constituer, en période favorable, des volants de fonds propres pouvant être mobilisés lorsque la situation se détériore,
- ❖ Mise en place d'un ratio d'effet de levier financier qui se définit comme le recours à l'endettement dans le but d'acquérir des positions

b. Le recueil des garanties

Les garanties ne sont pas toujours une condition nécessaire à l'octroi de crédit, ces sont des éléments accessoires dans le but de se prémunir des risques imprévisibles.

Selon l'optique juridique, les garanties sont divisées en deux types : les garanties réelles et les garanties personnelles

i. Les garanties réelles (sur un bien physique)

La garantie réelle est l'affectation d'un bien, immeuble ou meuble appartenant au débiteur, au paiement de sa dette. Elle peut prendre trois formes :

- **-Le nantissement** : un contrat par lequel une personne s'oblige pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance. Le créancier préfère le fonds de commerce, le matériel et outillage, les titres (bons de caisse).
- **L'hypothèque**: est une sûreté réelle, consentie en garantie du remboursement d'une créance, qui permet au créancier s'il n'est pas payé à l'échéance de saisir cet immeuble en quelques mains qu'il se trouve, de le faire vendre et de se faire payer le premier sur le produit de la vente.¹ Elle peut être légale, conventionnelle ou judiciaire :
 - **L'hypothèque légale** : Elle est prévue par la loi au profit de certains créanciers privilégiés.
 - **L'hypothèque conventionnelle** : Elle est inscrite à la suite de la signature d'un contrat (ex. : contrat de prêt pour acquérir un immeuble). Elle doit obligatoirement être constatée par écrit sous

¹ Article 882 du code civil algérien.

une forme authentique (acte notarié) et publié au livre foncier au niveau de la conservation foncière.

- **L'hypothèque judiciaire** : Elle résulte d'un jugement, car la banque peut procéder à l'inscription d'hypothèque sur les immeubles du débiteur par décision de justice et ce, après une poursuite judiciaire.

- **Le gage** : identique au nantissement sauf qu'il concerne uniquement le meuble corporel.

ii. Les garanties personnelles :

Sont constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes (physiques ou morales) qui s'engagent à régler le créancier si le débiteur s'avère défaillant.

Il existe trois sortes de suretés personnelles :

- **Le cautionnement** : Le cautionnement est le type même de la sûreté personnelle, ce dernier est « l'engagement pris par un tiers de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur »¹. Il existe deux types de cautionnement :
 - Le cautionnement simple : Le cautionnement simple est la forme type du cautionnement; la caution n'interviendra que si le débiteur ne s'exécute pas car en définitive, c'est lui qui doit payer. La caution n'a contracté qu'un engagement accessoire, elle garantie une dette qui est celle d'autrui.
 - Le cautionnement solidaire : il n'y a aucun bénéfice, le créancier peut seulement poursuivre le débiteur ou la caution séparément.
- **L'aval** : Au sens de l'article 409 du code de commerce « L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement un effet de commerce ».
- **L'assurance** : Lorsqu'une banque accorde un crédit, elle exige souvent que l'emprunteur souscrive une assurance pour couvrir les risques de décès, d'invalidité, d'incapacité et de perte d'emploi.

¹ BERNET-Rollande Luc, «Principes de technique bancaire», 23ème édition DUNOD, Paris, avril 2004,p.128.

Conclusion du chapitre II

La banque a un rôle important dans la croissance économique et cela vu son rôle qui consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques afin de réaliser leurs projets. Les crédits sont parmi les principales ressources des banques et le moteur de la création monétaire.

Le financement des projets par un crédit d'investissement encours des risques tel que le risque bancaire, le risque de taux et le risque de change, c'est la raison pour laquelle la banque exige des garanties soit réelles dont on distingue, l'hypothèque, le nantissement et le droit de rétention, soit des garanties personnelles tel que le cautionnement et l'aval.

CHAPITRE III : Etude et montage d'un dossier de crédit d'investissement

Introduction du chapitre III

Le dossier de crédit consiste l'une des cartes maîtresses qui permette au banquier de mieux situer et de connaître son client.

A cet effet, ce dossier doit porter un maximum de renseignements relatifs au client (promoteur) ainsi qu'à son projet. Ces renseignements peuvent être présentés sous forme de documents, pièces, bilans... etc. Dans ce contexte, ce présent chapitre va aborder deux sections :

Section 01 : Constitution d'un dossier de crédit d'investissement**Section 02 : L'évaluation de projet d'investissement**

Section 01 : Constitution d'un dossier de crédit d'investissement

Le dossier de crédit consiste l'une des cartes maîtresses qui permette au banquier de mieux situer et de connaître son client. A travers cette section, on va essayer de présenter les exigences du dossier ainsi l'identification du demandeur de crédit et la collecte d'information.

1. Constitution de dossier

Les documents exigés pour la constitution d'un dossier de crédit d'investissement peuvent varier selon la nature de l'investissement projeté et l'ancienneté de la relation Banque- Client. Cependant, une liste de documents est commune pour tous les types d'investissement. Le banquier a le droit d'exiger à son client tout document jugé utile et nécessaire pour l'étude de la demande de crédit présentée par le client. Parmi ces documents, on peut citer:

Demande écrite de l'entreprise

Il s'agit d'une demande de crédit adressée au banquier ayant pour objet la sollicitation d'un crédit d'investissement. Celle-ci doit remplir les conditions suivantes:

Conditions de forme

La demande doit contenir:

- Un en-tête contenant toutes les références de l'entreprise (Dénomination et siège social, N° de téléphone...) accompagnées d'une signature apposée par une personne dûment habilitée le faire (généralement, c'est le gérant) et du cachet de l'entreprise.

Conditions de fond

La demande de crédit doit préciser la nature des concours sollicités, leur montant et leurs objets. Elle doit être cachetée et signée par le ou les personnes dûment autorisées à engager l'entreprise en matière de crédit.

Documents administratifs et juridiques :

- Une demande de crédit écrite, datée et signée par la personne habilitée engager l'entreprise dans un crédit.
- Une copie certifiée conforme éventuelle de la déclaration d'investissement enregistrée auprès de l'ANDI (Agence Nationale de Développement de l'Investissement) ou d'une décision d'octroi d'avantages fiscaux et parafiscaux.
- Une copie certifiée du registre de commerce, du récépissé de dépôt ou toute autre autorisation ou agrément.

- Une copie certifiée conforme des statuts pour les personnes morales, et copie certifiée conforme du BOAL (Bulletin Officiel des Annonces Légales).
- Un acte de propriété ou bail de location du terrain et des locaux utilisés pour l'activité de l'entreprise; devis estimatifs et quantitatifs ou factures pro-formas.

Documents fiscaux et parafiscaux :

- Pièces fiscales et parafiscales apurées et datant de moins de trois (3) mois ou une déclaration d'existence, extrait de rôle apuré.
- Attestation de mise à jour ou non-affiliation Caisse d'Assurance Sociale pour les non-salariés CASNOS, Caisse Nationale des Assurances des travailleurs Salariés CNAS.

Documents financiers et comptables :

- Bilans et TCR (tableau de comptes de résultat) prévisionnels, signés et étalés sur une durée de 5 années (ou de 03 derniers exercices si elle est déjà existante)
- État descriptif et estimatif des travaux de génie civil et bâtiments réalisés et restant à réaliser.
- Justificatifs des dépenses déjà réalisées dans le cadre de projet.

Documents techniques et économiques :

- Une étude technico-économique du projet ; permis de construire en cours de validité.
- Plan de masse et de situation du projet à réaliser et le plan d'architecture et charpente.
- Étude géologique du site et autorisation de concession délivrée par l'autorité compétente pour les projets de carrières, étude de la qualité du gisement pour les projets de production des matériaux de construction et autres.

Les documents commerciaux

- Facture pro forma, devis, contrats des équipements à acquérir ;
- Plan de charge, carnet de commandes, contrat, convention...etc ;
- La décomposition du chiffre d'affaire par produit et par marché ;

2. Identification du demandeur de crédit et la collecte d'information

Le banquier doit apprécier tous les éléments entourant l'entreprise : l'historique, l'organisation, les moyens d'exploitation et de technologie, le marché, les perspectives de développement et les risques; la collecte des informations sur le client se fait par :

- ✓ La consultation des informations de place et du service renseignements commerciaux.

Consultation des fichiers de la Banque d'Algérie (centrale des impayés, des risques et des bilans).

- ✓ Consultation des services de renseignements juridiques (service hypothèque, greffe de tribunal).
- ✓ Entretien avec le client et visite sur site.

Le banquier est censé vérifier le cadre juridique de l'entreprise pour qu'il puisse munir une démarche correcte avec son client, et puis classer les éventuels associés selon leurs responsabilités et apports, ensuite, le banquier pourra encore pousser ses recherches avant d'entamer une étude sérieuse, les recherches au préalable peuvent concerner :

- Les moyens humains (compétences, encadrement, gestion).
- L'aspect commercial et l'aspect technique.

3. Relation banque –demandeur de crédit

Le banquier se doit d'apprécier la relation qu'il entretient avec son client (demandeur de crédit) et pour ce faire, il est conseillé d'établir une sorte de bilan rétrospective regroupant l'ensemble des informations le liant au dit client

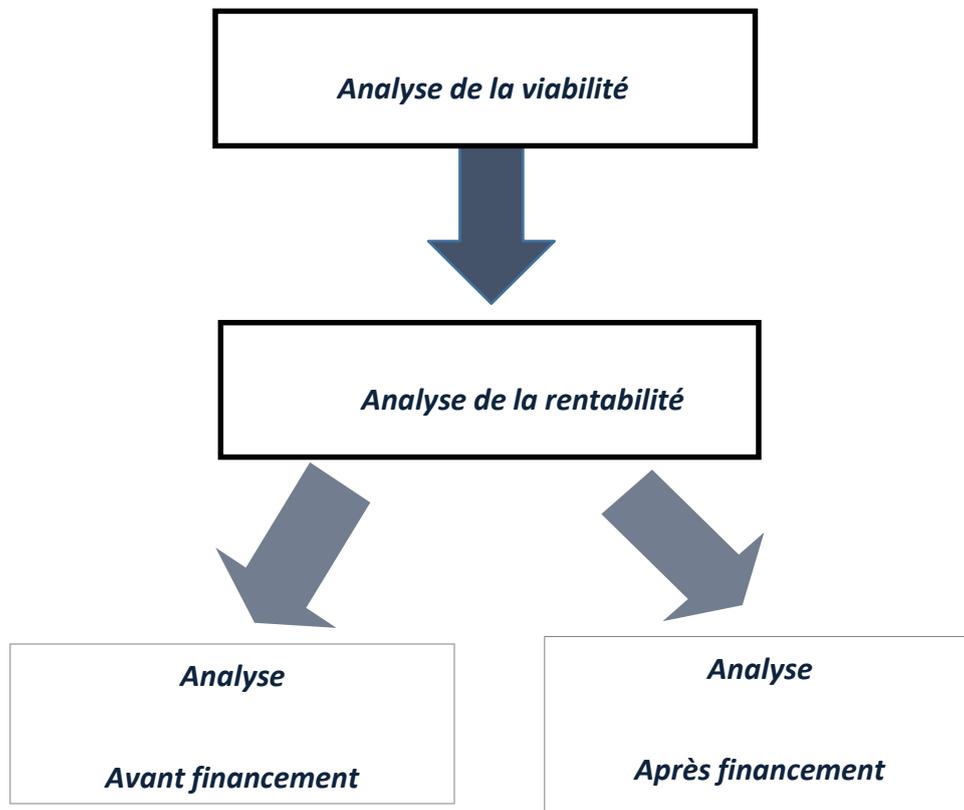
Cette relation sera appréciée selon les critères suivants :

- **L'ancienneté de la relation** : L'examen des demandes de crédit diffère selon l'ancienneté de la relation, dans le cas où elle est nouvelle, le banquier procède à son identification comme décrit précédemment ; tandis que pour une ancienne relation, il dispose déjà d'éléments d'information pouvant orienter sa décision.
- **L'importance des mouvements confiés**: ça consiste à suivre le chiffre d'affaire (pour le crédit d'exploitation) sur le compte de client, le montant de chiffre d'affaire (CA) doit correspondre au TCR et au niveau des flux réalisés, car ce montant révèle la fidélité du client.
- **Les incidents de paiement** : la moralité du client est l'élément le plus important dans le processus décisionnel du banquier, et les incidents de paiement font objet de référence pour cette décision, les saisies arrêts, les ATD (Avis de Tiers Détenteur) ou le non-paiement du chèque ou traite annonce un non remboursement éventuel.

Section 02 : L'évaluation de projet d'investissement

Un projet d'investissement est une attente d'un certain résultat sur une certaine base. Pour les dépenses visant la rentabilité, les phases du cycle de vie du projet sont : phase de réalisation, phase montée en cadence, phase de croisière jusqu'à la fin du projet.

L'évaluation financière des projets d'investissements peut apparaître comme un moyen ou une synthèse entre l'approche planificatrice de type micro ou macro-économique et la gestion prévisionnelle dans l'entreprise. Elle correspond à un besoin particulier de prévision et de rentabilité suite à une meilleure maîtrise des aspects d'investissement (technologie, commerce, économie...etc.).

SchémaN° 03: évaluation de projet

ETUDE DE LA VIABILITE

L'analyse de la viabilité consiste à analyser la faisabilité, les implications économiques et organisationnelles d'un projet, si l'expression peut effrayer certains, menée une étude de faisabilité n'est pas si compliquée et demande surtout de la rigueur et de la méthode¹, mais c'est un excellent point pour le banquier qui, après s'être assuré de la conformité et de l'authenticité des documents présentés par le client postulant et demandeur de crédit, il s'attèlera à analyser la viabilité du projet d'investissement, appelée aussi analyse technico-économique qui peut être définie comme étant le préalable à toute appréciation de la rentabilité du projet, dans le sens où l'on ne peut parler de la rentabilité d'un projet s'il n'est pas viable.

1- Présentation du promoteur et son activité**1-1- Présentation du promoteur**

Pour qu'une confiance règne entre le banquier et le demandeur de crédit, l'identification de ce dernier est indispensable. Afin de juger la compétence et de la bonne foi de celui-ci.

L'entreprise est le reflet même du dirigeant. A ce propos, le banquier doit s'interroger sur :

- Son curriculum vitae (âge, expérience, formation).
- Sa moralité, afin de connaître sa position quant à la prise de risques.
- Sa perception de gestion des problèmes à venir et des ambitions de développement.

1-2- Présentation de son activité

Analyser les grands axes ayant trait à l'activité principale du promoteur et éventuellement les activités accessoires. Les exploits qu'il a réalisés avec l'entreprise.

2- Identification de projet

C'est le fait de cerner le type d'investissement selon sa nature (corporel, incorporel, financier) ou sa finalité (productif, non directement productif), et vérifier son implantation ainsi que les circonstances et l'impact de sa réalisation ainsi que la possibilité de sa réalisation.

La présentation du projet est donc la définition de ces différents éléments :

¹ Cours d'évaluation de projets, HAMDI, K. ESB 2004.

❖ Secteur d'activité

Dans quel secteur est focalisé le projet « Un secteur d'activité rassemble toutes les entreprises qui ont une même activité principale »¹. Le banquier en étudiant le secteur d'activité de l'entreprise, il va essayer d'apporter des réponses aux questions ci-après :

- I. Ya-t-il un leader dans le secteur ? Est-ce qu'il s'agit d'un secteur en expansion ou en régression ? Quelle est la place qu'occupe l'entreprise ? (Change la puce en carré).

❖ Localisation de l'entreprise

La connaissance de la situation géographique du projet est nécessaire pour s'assurer que la région est dotée d'infrastructures nécessaires (routes, électricité, eau, etc.) facilitant ainsi l'acheminement des matières premières et des produits finis.²

2.1.L'analyse du marché

C'est l'analyse des éléments de l'offre/demande en maîtrisant un certain pilotage d'information pour renforcer les effets bénéfiques ou de pénétration au but de porter un ciblage et un positionnement adéquats et durables pour résister à la concurrence, il y a lieu aussi de vérifier les déterminants de la performance (diversité, intensité d'innovation, barrières à l'entrée/sortie).

2.2.L'analyse commerciale

Par le passé, il consistait plus pour l'entreprise à écouler la marchandise qu'elle a produit, il s'agit plus aujourd'hui d'identifier les besoins du marché et de ne produire que ce qui peut être vendu. Dans l'analyse commerciale, le banquier doit s'interroger utilement sur les éléments qualitatifs qui ont été définis par les quatre P de MC.CARTEY à savoir :³

- ✚ **Le produit** : l'étude relève aux techniques et au marketing consacrés à sa réussite ainsi que la nature, la quantité et les modalités de production, le banquier est censé savoir les produits de substitution sur le marché qui peuvent sérieusement menacer la part de marché.⁴

¹ BELLAL Djamel. Op, Cit. p. 117.

² BOUYAKOUB, F. Op. Cit. p. 291.

³ Les « 4 P » de McCarthy font partis d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3ème cycle de l'Université du Minnesota, définissant les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne.

⁴ Robert HOUDAYER ; « Evaluation financière des projets » ; p29 ; revue de la collection technique de gestion ; Paris ; 2005.

✚ **Le prix** : En matière de prix, il faudra s'intéresser :

2.3.A la compétitivité des prix pratiqués par l'entreprise.

2.4.A l'existence de contrainte réglementaire en matière de prix et en matière de concurrence (ex prix administrés).

2.5.A la politique de vente choisie par l'entreprise (politique de pénétration : donc le choix d'un prix très bas ; ou bien une politique d'écrémage : dans ce cas-là le prix est très élevé et destiné à une clientèle particulière.

✚ **La promotion**: c'est l'ensemble des outils de communication (médias, affichage, sponsoring, prospectus, mécénat...etc.), au but d'informer le produit et donc améliorer les ventes.

✚ **la distribution** : il faut choisir le meilleur circuit (direct, court, long) ce qui consiste un canal de distribution performant qui représente le chemin parcouru par le produit, du producteur au consommateur¹.

2.3.L'analyse technique

Les études techniques portent sur :

- Le processus de production et les caractéristiques de moyens de production.
- Les besoins de l'entreprise.
- Délai de réalisation

2.4.Analyse des coûts

L'analyse des coûts consiste à vérifier la validité de tous les coûts qui concernent le projet, qu'il s'agisse de ceux liés à l'investissement ou ceux de l'exploitation. Elle doit être fiable (vérifier que toutes les données fournies par le client sont crédibles) et exhaustive (aucun coût ne doit être omis).²

3. ETUDE DE RENTABILITE

Le souci majeur du banquier consiste à s'assurer de la rentabilité du projet jugé viable, et par même la capacité de l'entreprise à faire face au remboursement des crédits à mettre en place.

¹ Gérard CLIQUET et André FADY et Guy BASSET ; « Management de la distribution » ; p97 ; 2 ème édition ;Dunod ; Paris ;2006.

² LASARY, K. Op, cit. p. 47.

3.1. La rentabilité avant financement

C'est la rentabilité du projet, donc il y a lieu de cerner la durée et l'exigence de chaque phase ainsi que la durée totale de tout le projet et ses flux financiers. Ces flux sont déterminés et évalués à travers certains outils d'analyse qu'on abordera ultérieurement, pour cela le banquier devra établir le tableau des emplois/ressources qui est lui-même établi sur la base du tableau de compte de résultat prévisionnel et l'échéancier des flux de trésorerie (investissement et amortissement) tout en déterminant la valeur résiduelle de l'investissement et le besoin en fond de roulement.

❖ Echéancier des investissements :

C'est un tableau qui permet l'appréciation des coûts d'investissements durant la vie du projet.

Le coût d'investissement se présente comme suit

Tableau N°4: Echéancier d'investissement

ANNEES	1	2	3	4	Total
Rubriques					
-Frais de la création de la société					
-Terrains					
-Construction					
-Equipements					
-Matériel roulant					
-Formation					
-Besoin de fond de roulement					
Total					

❖ Echéancier d'amortissements :

Le calcul de la dotation aux amortissements est très important dans la détermination des flux de trésorerie.

L'amortissement d'un bien est la constatation comptable d'un amoindrissement irréversible de sa valeur, dont le potentiel se réduit avec le temps. Sa base de calcul est le prix

d'achat de l'immobilisation, augmenté des frais accessoires nécessaires à la mise en service du bien. Notons d'abord que l'amortissement peut se faire de manière linéaire, dégressif ou progressif.

Tableau N°05: Exemple d'un échéancier d'amortissement

Désignation	Montant	Durée	1	2	3	N= durée du projet	Total
Frais Preliminaires								
Construction								
..... ...								
Total								

❖ Détermination de la valeur résiduelle VRI

La valeur résiduelle représente le prix de revente de l'investissement à la fin de projet. Cette revente permet le plus souvent de dégager une plus-value dans la mesure où l'immobilisation est généralement totalement amortie.

Le montant de la valeur résiduelle est calculé comme suit :

$$\text{VRI} = \text{Total des immobilisations} - \text{Total des amortissements}$$

❖ Détermination de Besoin en Fonds de Roulement (BFR) :

Le BFR représente les capitaux nécessaires à la couverture de certaines charges d'exploitation pour le démarrage du projet, le BFR est lié au niveau d'activité (croissant puis stable dès la première année de croisière).

Remarque : à la fin du projet, le BFR est récupéré, car les stocks sont liquides, les créances clients sont recouvrées et les dettes fournisseurs réglées.

TableauN°06: Exemple de la détermination du BFR

ANNEE	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires						
BFR/C A						
BFR						
BFR						

❖ **Tableau de comptes de résultat prévisionnel (TCR) :**

Le TCR nous permet de connaître l'évolution du chiffre d'affaire annuel, les différentes consommations telles que les matières premières, ainsi que les matières et fournitures ...etc.

Il permet de dégager les soldes intermédiaires de gestion prévisionnels SIG, et la capacité d'autofinancement CAF qui permet à calculer l'autofinancement (AF) ;

$$\text{CAF} = \text{total de produits encaissables} - \text{total de charges décaissables.}$$

Exemple :

TableauN°07:¹Exemple du tableau représentant la CAF

ANNEE	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaire(1)					
Consommation de l'exercice(2)					
Valeur ajoutée (1-2)					
-Frais personnel					
-Impôt et taxe					
=Excédent brut d'exploitation					
-Dotations aux amortissements(3)					
-Frais divers					
=Résultat brut d'exploitation					
-IBS					
=Résultat net(4)					
Capacité d'autofinancement(3+4)					

❖ **Tableau des flux de trésorerie :**

Les flux de trésorerie sont déterminés à partir du tableau emploi/ressources.

¹AFTIS, H, « choix d'investissement et gestion du portefeuille ».

Les éléments déterminés plus haut (échancier des investissements, tableau des amortissements, variation BFR et TCR), à partir de cette dernière les critères de rentabilité sont dégagés :

- **Délai de Récupération DR** : c'est la durée nécessaire aux flux d'exploitation pour récupérer le montant d'investissement, c'est un critère de sélection malgré qu'il n'est pas fiable à cause d'ignorance de flux ultérieurs, et lors la comparaison des projets de différents coûts et durées.

Le DR présente le moment où le montant d'investissement initial = \sum de flux e trésorerie d'exploitation

$$I_0 = \sum_{t=1}^n f_t$$

Valeur Actuelle Nette VAN : La valeur actuelle nette (VAN) appelée aussi Bénéfice actualisé est la différence entre la somme des flux nets actualisés d'exploitation sur toute la durée de vie de l'investissement et le capital investi

$VAN = \sum$ flux nets de trésorerie actualisés. Où:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{I_0 + F_t}{(1 + i)^n}$$

Si $VAN > 0$ → le projet est acceptable, rentable financièrement

Si $VAN < 0$ → le projet doit être écarté

Si $VAN = 0$ → le banquier est indifférent au projet. L'entreprise a fait une opération blanche

2. Actualiser : c'est convertir des valeurs futures à des valeurs actuelles, l'actualisation est essentielle pour l'évaluation d'un projet, le taux d'actualisation reflète la composition des sources de financement et l'aléa qui pèse sur des flux futurs de trésorerie incertains¹.

- **Délai de Récupération Actualisé DRA** : Le délai de récupération actualisé est le montant ou les flux actualisés positifs compensent les flux actualisés négatifs

$$DRA = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t}$$

¹ Allal HAMINI ; « Gestion budgétaire et comptabilité prévisionnelle » ; p99 ; Houma ; Alger ; 2001.

- **Taux de Rentabilité Interne TRI** : Le taux interne de rentabilité ou le taux interne de rendement est le taux pour lequel la somme des flux de liquidité actualisés est égale au montant du capital investi.¹

$$\sum_{t=1}^n \frac{f_t}{(1+r)^t} = I_0$$

Le TIR correspond au taux d'actualisation pour lequel la VAN du projet est nulle. La formule usuelle de taux de rentabilité interne est la suivante :

$$\sum_{t=1}^n \frac{f_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

C'est le taux d'actualisation qui égalise le coût d'investissement et les recettes d'exploitation actualisées, ça doit être supérieur au coût de ressources.

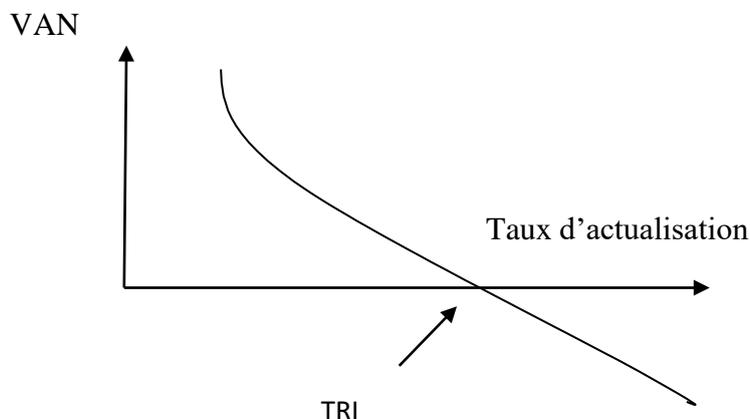


Figure N°3: variation de la VAN en fonction de taux d'actualisation.

- **Indice de profitabilité IP**

L'indice de profitabilité est étroitement lié à la valeur actuelle nette. Il permet de comparer la valeur actuelle des cash-flow d'exploitation (richesse créée) à celles des cash-flows d'investissement (sommes investies).²

$$IP = 1 + VAN / I$$

3.2. Etude de rentabilité après financement

L'étude après financement permet de déterminer l'impact de financement sur la rentabilité du projet. Cette étude intègre le plan de financement, le TCR prévisionnel avant financement

¹Depallersgéorgs & Jobard, Jean Pierre «gestion financière de l'entreprise», édition Dunod, 1997, P707.

²BANCEL, Franck, ALBAN, Richard. Op. Cit. p.59.

tout en ajoutant à celui-ci les frais financiers et les dotations aux amortissements des intérêts intercalaires¹.

- ❖ **Echéancier d'investissements** : à l'addition des intérêts intercalaires (intérêts payés durant la période du différé).
- ❖ **Echéancier d'amortissements** : à l'addition d'amortissement des intérêts intercalaires.
- ❖ **Echéancier de remboursement** : concernant le remboursement des dettes et emprunts.
- ❖ **Le TCR prévisionnel après financement** : est le TCR prévisionnel avant financement tout en prenant en compte les dotations aux amortissements des intérêts intercalaires et frais financier.
- ❖ **Tableau de mobilisation** : il représente les dépenses d'investissement (immobilisations, variations de BFR, intérêts intercalaires) et les modes de leur couverture (emprunts, subventions) ; il permet également de déduire les apports.
- ❖ **Le tableau emplois/ressources après financement**: Le TER après financement intègre, de plus que le TER avant financement, les capitaux propres et l'emprunt (au niveau des ressources), les intérêts intercalaires, le remboursement du principal et les dividendes (au niveau des emplois). La trésorerie doit être nulle durant la réalisation, et la trésorerie cumulée ne doit jamais être négative, à partir de trésorerie, la conclusion des différentes rentabilités est possible :
 - **La rentabilité des fonds propres** : ça dépend de la trésorerie actionnariale qui est la différence entre les dividendes, trésorerie annuelle et les apports. Parler de la rentabilité des fonds propres c'est parler de la VAN des fonds propres (VANP) et le délai de récupération des fonds propres (DRP) et le taux de rentabilité interne des fonds propres (TIRP).
 - **Rentabilité de l'emprunt** : ça permet d'apprécier l'effet d'endettement sur le rendement du projet, l'endettement peut être indispensable ou pas, A ce titre, on peut lui déterminer sa valeur actuelle nette (VANE), son délai de récupération (DRE) et son taux de rentabilité interne (TRIE).
 - Valeur Actuelle Nette d'Emprunt VANE

$$V.A.N.E = \text{Capitaux empruntés actualisés} - \text{Flux de remboursement actualisés.}^2$$

¹ Les intérêts intercalaires sont des intérêts payés durant la période du différé

² BOULAHIA, Belkacem, op, cit.78.

➤ Taux de Rentabilité Interne d'Emprunt TRIE

Le taux de rentabilité de l'emprunt (T.R.I.E) est le taux d'actualisation pour lequel la somme des flux actualisés est nulle. Le T.R.I.E est égal au "taux d'emprunt net".

$$\text{TIRE} = \text{taux d'emprunt net} = \text{taux d'emprunt brut} * (1 - \text{taux IBS}).$$

➤ DRE

C'est le délai nécessaire pour récupérer les fonds empruntés à partir des flux de remboursement.

Conclusion du chapitre III

L'évaluation du crédit d'investissement s'appuie sur un document fourni par le client, qui guide le banquier dans la conduite d'études technico-économiques pour s'assurer que le projet est techniquement faisable, et l'évaluation financière du projet attendue par le demandeur de crédit pour confirmer que le l'entreprise est financièrement rentable. Par conséquent, cela amènera les banquiers à traduire l'évaluation en un accord de crédit

CHAPITRE IV
Etude de dossier d'un crédit
d'investissement octroyé par
La Banque Nationale d'Algérie « BNA »
à L'entreprise ETHS

Introduction du chapitre IV

Après avoir abordé les notions de bases de cette thématique tout au long de notre mémoire, l'objectif de ce dernier chapitre est de mettre en pratique ces concepts fondamentaux. A cet égard, Pendant le stage, nous avons étudié la faisabilité et la rentabilité d'un projet d'investissement, et en même temps considéré les documents fournis par le client, afin que la banque puisse décider d'accorder ou de refuser le financement de l'investissement.

Ce chapitre, se divise en trois sections :

Section 01 : PRESENTATION DE LA BNA BANQUE ET DE L'AGENCE D'ACCEUIL

Section 02 : Présentation de la Petite Moyenne Entreprise « ETHS »

Section 03 : Analyse des données et procédure de traitement d'un dossier de projet D'investissement.

SECTION 1 : PRESENTATION DE LA BNA BANQUE ET DE L'AGENCE D'ACCEUIL

Dans cette section, nous présenterons d'une façon générale la Banque Nationale d'Algérie « BNA », par le biais de son organigramme et de ses différentes Directions, et Départements afin de connaître ses missions, ses activités, et d'une façon particulière la Direction Financière.

1. Présentation du groupe :

Cet élément a pour but de donner un aperçu général sur l'historique de la Banque Nationale d'Algérie et la position de client sur le marché de la banque.

1.1. Historique de la Banque Nationale d'Algérie

La Banque Nationale d'Algérie, première banque commerciale nationale créée le 13 juin 1966¹, suite à la réorganisation du système bancaire entamée en 1966 avec la nationalisation des banques étrangères.

En 1982, la BNA est restructurée. Il est créé une nouvelle banque spécialisée qui aura pour vocation principale la prise en charge du financement et de la promotion du monde rural².

Elle devient en 1988 (Loi n° 88-01 du 12 janvier 1988), une entité juridique autonome, dotée du statut d'entreprise publique économique³, qui s'oriente vers leur autonomie à des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA, avec le retrait du trésor des circuits financiers qui se traduit dans le nouveau système par l'absence de centralisation de distribution des ressources par le trésor, la libre domiciliation des entreprises auprès des banques et la non automaticité des financements.

¹ Secrétariat générale du gouvernement, Algérie. Ordonnance no 66-178 du 13 juin 1966 portant création et fixant les statuts de la Banque Nationale d'Algérie[en ligne]. Journal officiel, no 51, 14/ 06/1966, p. 1. Format PDF. Disponible sur : <http://41.221.27.114/JO6283/1966/051/Fp581.pdf> (consulté le 26/06/2021).

² La Banque Nationale d'Algérie. Une banque au passé riche, tournée vers l'avenir [en ligne]. (2009). Disponible sur : <http://www.bna.dz/presentation.html> (consulté le 24/06/2021).

³ Secrétariat générale du gouvernement, Algérie. Loi no 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques [en ligne]. Journal officiel, 13/01/1988, p. 18-19. Format PDF. Disponible sur :

http://prescriptor.info/file_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+publiques.pdf (consulté le 26/06/2021).

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit quant à elle, pose une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle met en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques¹.

Au plan interne, les reformes liées à ces deux textes fondamentaux ont donné lieu à une série d'actions multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation des règles prudentielles, et assainissement du portefeuille), que sur celui de la gestion sociale (entrée en régime de partenariat consacrée par la convention collective et le règlement intérieur, en sus de l'enrichissement suivant des instruments de gestion des ressources humaines). Ces actions soutenues ainsi que la situation et les performances de l'institution ont fait, par délibération du conseil de la monnaie et du crédit du 05 septembre 1995, que la BNA a été la première à obtenir son agrément. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté. Il a été de 14.600 milliards de dinars à 41,600 milliards de dinars par l'émission de 27.000 nouvelles actions de 01 million de dinars chacune, souscrites et détenues par le trésor public².

1.2. Définition de la Banque Nationale d'Algérie

La Banque Nationale d'Algérie est une banque de détail. Elle exerce son activité dans plusieurs régions de pays. Cette banque commerciale, traditionnelle par ses produits et ses services, évolue dans un contexte économique et financier favorable. Elle bénéficie d'une bonne image de marque assise sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme. En effet, elle s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprises, qu'aux professionnels et/ou particulier.

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

¹ <http://www.bna.dz/presentation.htm>(consulté le 24/06/2021)

² ZOURDANI, Safia.Op.cit. p.181

1.3. Missions de la BNA

La Banque Nationale d'Algérie a certaines missions à remplir pour satisfaire les besoins de sa clientèle, et pour se faire elle s'organise en compartiment pour que chacun d'eux effectue une tâche.

A. Les principales missions de la BNA

La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

L'ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 créant la BNA charge cette dernière des missions suivantes¹:

- **En tant que banque commerciale** : elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et souscrit des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieur ;
- **En tant que banque d'investissement** : elle collabore avec les autres institutions financières les crédits à moyen et long terme ;
- **En tant que société nationale** : elle sert d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

L'agence bancaire BNA est la première catégorie constitue l'image de marque de la banque, quant à ses missions, en peut dire que cette agence dispose des prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. Elle assure le développement et la rentabilité du fonds de commerce de la banque dans le cadre de ses objectifs. L'agence est essentiellement un organe d'action commerciale qui se doit d'avoir l'initiative de la recherche des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et des instructions mises en vigueur par la banque.

¹ BELIMANE, Sarah. *Contrôle interne: finalité de l'audit interne. Etude de cas: audit du cycle de financement des opérations Commerce extérieur par Crédit Documentaire Â «Credoc Â» ; (BNA)*. Mémoire de magister. Comptabilité et audit .Alger : Ecole supérieure de commerce Alger, 2012, p. 30. Disponible sur : http://www.memoireonline.com/01/13/6806/m_Contrle-interne-finalite-de-l-audit-interne-Etude-de-cas-audit-du-cycle-de-financement-des-op34.html#toc74 (consulté le 26/06/2021).

1.4. Classification des agences de la BNA

Les agences de l'établissement bancaire que constitue la BNA, sont classées selon le volume d'activité qui est fonction des conférés, en quatre catégories :

- Les agences « principales »

- Les agences « catégories A et B »

- Les agences « catégories C »

➤ **Agences principales** : elles ont pour mission :

- L'animation commerciale.
- Etudes et analyse des risques.
- Opération de caisse.
- Opération de commerce extérieur.
- Caisse principale.

➤ **Agences de catégorie A et B** : elles ont la même structure que celle principale mais ne disposent pas de caisse principale.

➤ **Agences de catégorie C** : traite les opérations suivantes :

- Opération de caisse et de commerce extérieur.
- Opération de crédit et animation commerciale.

2. Présentation de l'agence d'accueil (BNA Agence 260-CHLEF)

Dirigée par un directeur du réseau d'exploitation (Mr. HAMMOU Ahmed). Elle fait partie intégrante de réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local. L'agence est structurée en cinq services principaux. Plusieurs autres agences sont attachées à la (DRE) de Chlef et sous sa responsabilité nous pouvons citer :

- Agence Chlef 275
- Agence TENES 279
- Agence OUED RHIOU 276
- Agence EL ATTAF 272
- Agence TISSEMSILET 277
- Agence AIN DEFLA 268

- Agence MILLIANA 262
- Agence KHEMIS MILIANA 278

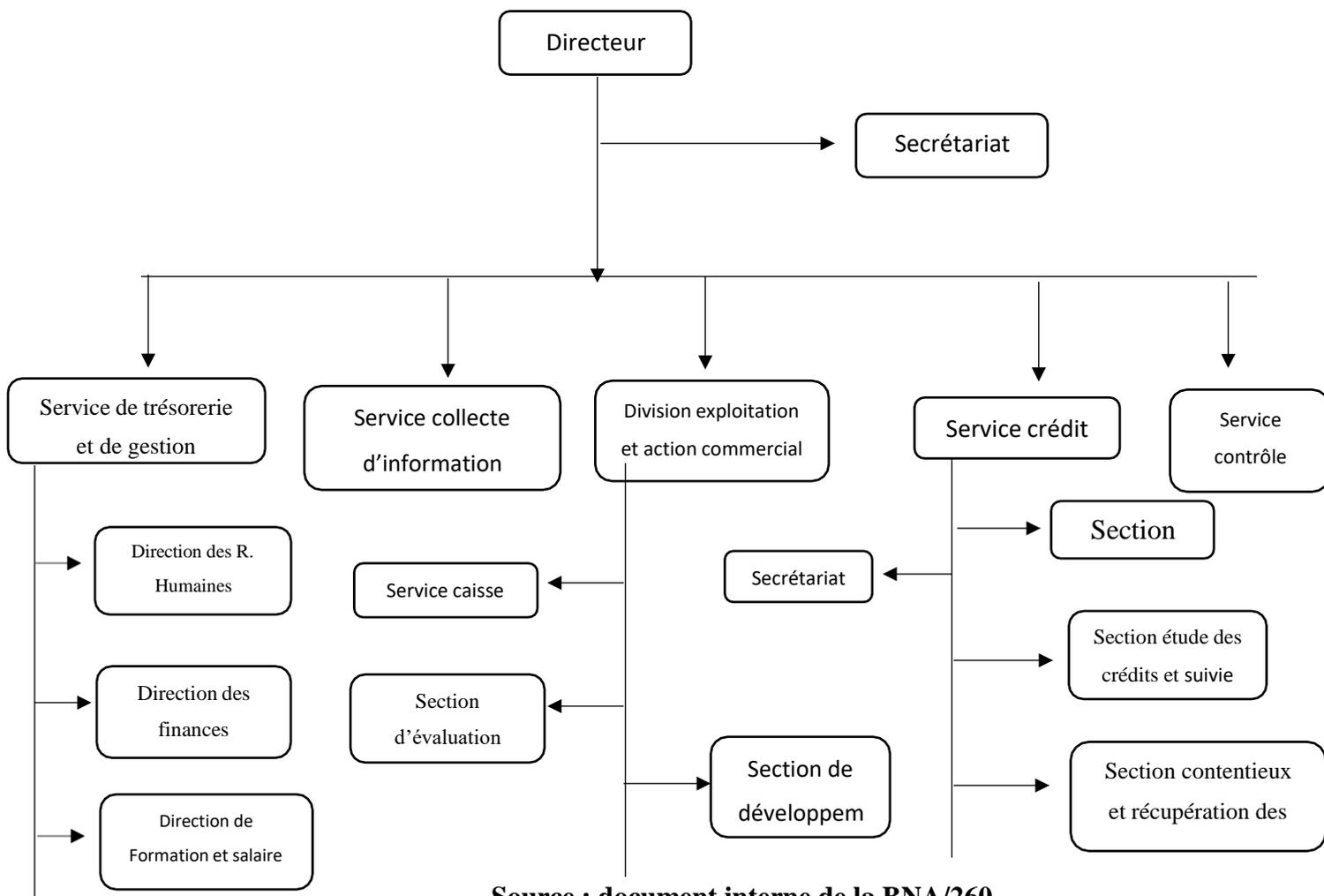
2.1. Missions générales de l'agence

L'agence, points de vente qui lie la banque a sa clientèle et a son environnement constitue la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la Banque, à ce titre elle a pour principales missions dans le cadre de ses pouvoirs et compétences, entre autres de :

Constituer et développer en permanence le fonds de commerce au niveau du périmètre d'exploitation :

- Détecter les besoins et les attentes de la clientèle et procéder à leur satisfaction :
- Être en contact direct avec la clientèle, représenter la banque au niveau local et expliquer la politique et les choix commerciaux.
- Gérer l'ensemble de l'offre commercial aux entreprises.
- Organiser et mettre en valeur l'agence en tant que lieu d'accueil de la clientèle.
- Choisir et orchestrer les actions promotionnelles et publicitaires locales en contact avec la direction commerciale
- Animer et mobiliser les ressources disponibles autour des objectifs fixés dans les plans.
- Etre l'agence le plus compétitivité au niveau local, notamment sur le plan de l'accueil de clientèle et la célérité .la rapidité et la sécurité des opérations de banque.

Schéma^o 04: L'organigramme de l'agence « 260 » de Chlef



Source : document interne de la BNA/260

➤ **Le directeur** : Il dirige les employés de la banque et porte la responsabilité des résultats obtenus. Les principales taches du directeur sont :

- Le directeur d'agence est un manager puisque c'est à la fois un financier un animateur d'équipe et un gestionnaire.
- Il est à la tête d'une petite équipe avec le quelle il développe l'activité de l'agence
- Le directeur prend part à la définition des objectifs de la banque pour laquelle il travaille sous un but d'accroître le volume la qualité et les rentabilités de l'ensemble des présentations de l'agence en veillant constamment à la maîtrise des risques.
- Il doit remplir des objectifs et appliquer des politiques définies par sa direction.
- Il supervise l'activité commerciale des chargés de clientèle et responsable portefeuille des clients professionnels.

➤ **La secrétaire générale** : La secrétaire de l'agence sert de lien de transmission entre le directeur général de l'agence et les autres services, les syndicats, le comité hygiène de sécurité et les conditions de travail, les commissions administratives. En gros elle est là pour coordonner tous les rendez-vous et frapper les courriers du directeur générale, car elle assiste à toutes les réunions où participe et c'est elle qui prend les notes.

➤ **Service de trésorerie et de gestion** : son objectif est la gestion des actifs et des passifs de la banque pour assurer la liquidité, couvrir le capital... Il est composé de 3 directions :

Direction des ressources humaines : a pour responsabilités la gestion du personnel (paie, déclarations sociales, effectifs, administration du personnel, ...), la formation, les relations sociales et syndicales, la gestion des carrières et des compétences, la communication interne et/ou externe.

Direction des finances : Sa fonction principale consiste à proposer des services financiers tels que collecter l'épargne, recevoir des dépôts d'argent, accorder des prêts, gérer les moyens de paiement...

Direction de formation et de salaire :

Calcul du salaire des employés.

Assurances des travailleurs.

➤ **Service crédit** : Le service crédit est le service concerné par l'étude des dossiers de crédits. Il est animé par un chargé d'étude principale, entouré par des chargés d'étude.

Les activités de ce service se résument à ce qui suit :

- Montage des dossiers de crédit.
- Formalisation des actions de garanties.
- Etablissement des états statistiques (mensuel/trimestriel/semestriel).
- L'encadrement des stagiaires.
- Etudier les dossiers des crédits.
- Présenter et illustrer tous les informations et les conditions concernant aux crédits.
- Entretenir et développer des relations commerciales suivies avec la clientèle.
- Etudier les concours bancaires à octroyer à la clientèle dans la limite de la délégation de crédit fixée au comité de l'agence.
- Veiller à mettre en place les crédits autorisés les garanties exigées et assurer le suivi des réalisations.

- Suivre la réalisation des plans de financement de l'exploitation des unités du secteur public.
- Participer aux comités ou commissions ou la présence de la banque et requise.

➤ **Service contrôle :**

- Veiller à une rentabilité optimale du trésorier (encaisse, banque d'Algérie, ccp, mouvements de fonds inter agences).
- Veiller à la bonne tenue des comptes de la clientèle, des comptes intérieurs en s'assurant de leur sincérité et de leur fiabilité.
- Reprises produits exercices antérieurs- taxés pour compte client.
- Reprise autre produits bancaire taxe de l'exercice par compte général.
- Régularisation écriture client « débit » (par balance sièges)

SECTION 2 : Présentation de la Petite Moyenne Entreprise « ETHS ».

Dans cette section, nous allons présenter une étude de cas pratique de financement de l'entreprise par un crédit d'investissement. Dans ce contexte, la présentation historique de cette entreprise ainsi ainsi ses activités.

1. Présentation historique de l'entreprise

L'entreprise ETHC est une entreprise de réalisation des travaux de Bâtiments et hydrauliques. Elle connue dès sa création en 2001, une forte notoriété grâce à son sérieux et à savoir- faire Professional et occupe aujourd'hui une place de choix dans le secteur de l'hydraulique. S'appuyant sur une équipe d'ingénieurs, de techniciens et d'ouvriers qualifiés et expérimentés ainsi que sur du matériel performant et adapte, elle n'a pas tardé à gagner la confiance de nombreux clients privés et publics.

2. Les activités de l'entreprise « ETHS »

Professionnalisme, rigueur et sérieux dans le travail mais aussi et surtout le respect des engagements contractuels, constituent les prérogatives de l'entreprise.

- ✓ **Qualification de l'entreprise** : Entreprise est qualifiée en hydraulique, classifiée en catégorie sept.
- ✓ **Activité principal** : travaux hydrauliques
- ✓ **Activité secondaire en bâtiments** : code 331-3110.1 au 11,3120
- ✓ **Activité secondaire travaux publics** : code : 347-4256,347-4272,342-4221,345-4210.

SECTION03: Analyse des données et procédure de traitement d'un dossier de projet investissement.

1. Documents constitutifs

Le projet d'investissement qui nous a été confié porte sur :

- Acquisition d'un camion AUTOBETONNIERE +AUTO -CHARGEUSE

Le crédit bancaire sollicité à cet effet est un crédit à moyen terme (CMT), pour une durée de cinq (05) ans et un (01) an de différé, Ce financement couvrira partiellement l'acquisition de ces deux équipements.

Cette étude est basée sur un dossier de crédit comportant un ensemble des documents fournis par le client, afin d'obtenir le crédit qui lui permettrait de réaliser son projet, ce dossier de crédit est constitué des pièces suivantes :

- Demande de crédit.
- Statuts juridiques de la société.
- CV de gérant + copie de la pièce d'identité.
- Copie conforme de l'acte de propriété du terrain.
- Une copie légalisée du registre de commerce + une copie de la carte fiscale.
- Un extrait de rôle apuré.
- Tableau des comptes de résultats (TCR) prévisionnels sur une durée de cinq (05) ans.
- Une étude technico-économique du projet.
- Plan de financement.
- Les copies des factures pro forma des équipements à acquérir.

2. Étude de la viabilité du projet

2.1. Analyse du marché

Devant l'ampleur de la démographie en Algérie et le projet de l'économie en pleine expansion, ainsi que l'ouverture de notre pays sur les marchés extérieures, et ce avec tous les bouleversements que cela induit comme nouveaux réflexes à acquérir dans la gestion et la progression de l'industrie et produit manufactures finis en général.

Pour en revenir au secteur hydraulique en prépondérant dans le développement de l'activité, malgré la crise économique que traverse tout le monde à cause des

confinements répétés qui sont dus à cette pandémie COVID 19, et qui a paralysé presque tous les secteurs d'activité.

Nous avons l'intention d'améliorer notre service et notre savoir-faire de notre entreprise, avec l'acquisition d'un camion AUTOBETONNIERE +AUTO – CHARGEUSE, d'une capacité de quatre mètres cubes de béton, ceci nous fera gagner du temps ainsi que les frais de location et l'achat du béton.

L'acquisition d'un tel équipement qui comprend diverses opérations avec ses caractéristiques que cela requiert un apport financier très conséquent et un savoir faire appréciable, et d'assurer la bonne marche des travaux.

2.2. Analyse Commerciale

A. Le produit

Notre entreprise s'est constituée afin d'offrir à ses clients plus de richesses, de facilité et de souplesse. Spécialisés dans le BTPH nous évoluons en permanence et la palette des métiers qui vous est offerte ne cesse de s'enrichir.

B. Prix

Le prix est compétitif par rapport à celui du marché.

C. distribution :

En matière de distribution, on pensera à déterminer le mode et le réseau de distribution et prévoir un service après-vente.

D. Promotion

En matière de promotion, il faudra penser au type des supports publicitaires utilisés pour faire connaître le produit et comparer leurs coûts par rapport à ceux de la concurrence.

Pour les produits fabriqués de l'entreprise, elle ne nécessite qu'une publicité informative de la marque des produits, placards publicitaires (écrit, audio ou TV, des sites internet), participation aux expositions et foires, offre des services...etc., puisqu'elle a assuré déjà ses clientèles.

2.3. Analyse technique

A. Capacité de production (Chiffre d'affaire)

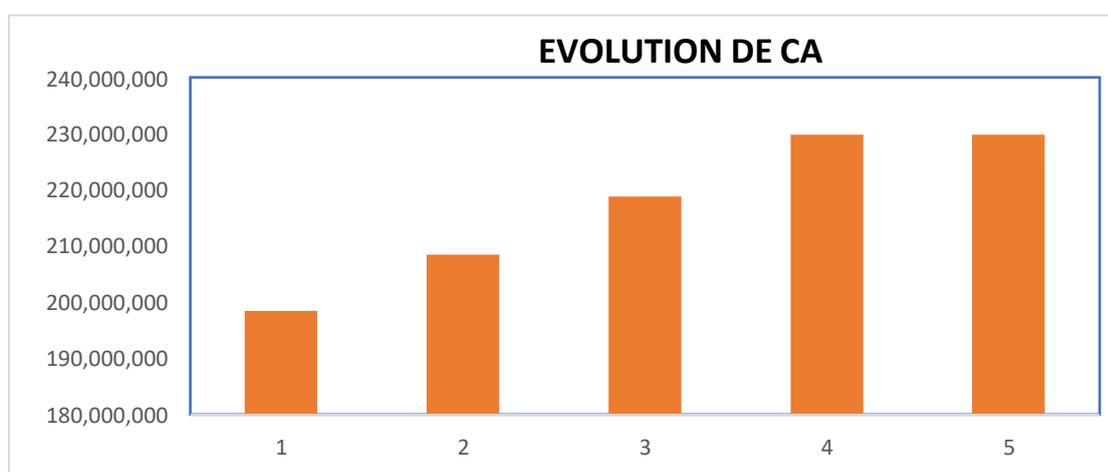
Le chiffre d'affaire prévisionnel sera comme suivi:

Tableau N°8 : Le chiffre d'affaire prévisionnel

Années	1	2	3	4	5
CAenDA	198 482 000	208 406 000	218 826 000	229 767 000	229 767 000
ΔCA	20	20	20	100	100

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA

Figure n°4: Evolution de chiffre d'affaires



Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA

Commentaire

Le chiffre d'affaire se fait sur la base de l'offre et de la demande, on remarque une augmentation de 20% durant les trois premières années, puis une flexibilité pour la quatrième et la cinquième année.

B. Approvisionnement

Dispose des différentes sources d'approvisionnement en matières premières.

2.4. Analyse des coûts

A. Coût de l'investissement

L'acquisition du matériel et outillage vont coûter l'entreprise une somme de **13 260 000**, soit :

Tableau N° 9 : les coûts de l'investissement

RUBRIQUES	Montant
Matériel et outillage	13 260 000
TOTAL	13 260 000

B. Structure de financement

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

Pour la réalisation du projet envisagé par l'entreprise ETHS, dont le montant global est estimé à 13 162 000 DA, son financement sera ventilé entre un financement bancaire de 60% donc 7 897 200 un apport propre en guise d'autofinancement de 40% l'équivalent de 5 264 800 DA.

Tableau N°10 : Structure de financement

RUBRIQUES	TAUX D'IMPLICATION	MONTANT (unité: DA)
Crédit bancaire	60%	7 897 200
Apports personnel	40%	5 264 800
Total	100 %	13 162 000

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

3. Étude de la rentabilité du projet

L'étude de rentabilité permet de déterminer si votre projet d'affaires sera rentable. Cette étude permet de s'assurer de la rentabilité du projet et se divise en deux parties :

3.1. Analyse avant le financement

La durée de vie du projet s'étale sur 5 ans dont deux 01 années de réalisation.

A. Echancier d'investissements :

Nous apprécions que l'étude de la rentabilité se fasse sur cinq (05) ans, comme le montre le tableau ci-après :

Tableau N°11: Echancier d'amortissement

Rubrique	Montant (DA)	Taux (%)	Annuité 01	Annuité 02	Annuité 03	Annuité 04	Annuité 05
Matériel et outillage	13 260 000	20	2652000	2652000	2652000	2652000	2652000

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA

Remarque

- Le matériel et outillage est amortissable sur **05** ans, soit: $100/5 = 20$

B. Détermination de BFR et sa variation

Le montant de BFR doit couvrir les matières premières, salaires et autres services pour la période de début d'exploitation.

Dans notre cas le BFR est comme suit:

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

Tableau n°12 : Besoin en fonds de roulement

unité : KDA

désignation	1	2	3	4
VE	55 783	44 626	66 939	70 286
VR	3 319	3 543	6 562	7 219
DCT	8790	-6 766	-6 782	-7 121
CBT	00	00	00	00
BFR	50 312	54 935	80 283	84 626

Source : établi par nos soins à partir des bilans prévisionnels

Tableau N° 13 : variation du BFR

unité: KDA

Rubrique	0	1	2	3	4	5
BFR	-	50 312	54 935	80 283	84 626	
Var du BFR	50 312	4623	25 348	4343		
R BFR	-	-	-	-		84 626

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

Commentaire

Le BFR affichent une augmentation d'année à une autre, qui peut s'expliquer par l'augmentation des fonds propres, d'une part, et l'augmentation de l'activité de l'entreprise.

C. L'élaboration du tableau des comptes de résultats prévisionnels (TCR)

Tableau N°13 : Tableau de compte de résultat prévisionnel avant financement unité : DA

ANNEE	1	2	3	4	5
+CHIFFRE D'AFFAIRE(CA)	198 482	208 406	218 826	229 767	229 767
-CONSOMMATION DE L'EXERCICE(MP)	57 250	141 483	148 557	155 985	155 985
=VALEUR AJOUTEE (VA)	60 329	66 923	70 269	73 782	73 782
-FRAIS PERSONNEL	16 200	17 010	17 861	18 754	18 754
-IMPOT ET TAXE (TAP)	29 772	31 261	32 824	34 465	34 465
=EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION(EBE)	14 375	18 652	19 584	20 563	20 563
Autres charges opérationnelles	2500	2 625	2 756	2 894	2 894
-DOTATIONS AUX AMORTISSEMENT (A)	4200	4 410	4 631	4 863	4 863
Résultat opérationnel	7 657	11 617	12 197	12 807	12 807
Résultat financiers	760	798	838	880	880
= RESULTAT NET(RN)	6 897	10 819	11 395	11 927	11 927
=CAPACITE D'AUTO-FINANCEMENT (CAF)=(RN+A)	11 097	15 229	15 590	16 790	16 790

Source: Tableau réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque BNA.

Commentaire

Le résultat final représente une augmentation au cours des trois années puis stabilité au cours des deux dernières années.

Durant la 1^{ère} année jusqu'à la 5^{ème} année, nous observons que la capacité d'autofinancement est positive, ce qui causera une certitude des capacités de l'entreprise à faire face au financement de ses investissements

D. Tableau emplois / ressources

Tableau N°14 : Emplois/ ressources avant financement

unité: DA

Rubrique	0	1	2	3	4	5
Ressources (R)	-	-	-	-	-	-
- CAF	-	11 097 000	15 229 000	15 590 000	16 790 000	16 790 000
-VRI	-	-	-	-	-	
-Récupération BFR	-	-	-	-	-	84 626 000
Total ressources	-	11 097 000	15 229 000	15 590 000	16 790 000	101 416 000
Emplois (E)	-	-	-	-	-	-
-Immobilisation	13 260 000	-	-	-	-	-
- Var BFR	50 312 000	4 623 000	25 348 000	4 343 000	-	-
Total emplois	63 572 000	4 623 000	25 348 000	4 343 000	-	-
<i>Trésorerie (R-E)</i>	(63 572 00)	6 474 000	(10 119 000)	11 247 000	16 790 000	101 416 000
Trésorerie cumule	(63 572 000)	(57 098 000)	(67 217 000)	(55 970 000)	(39 180 000)	62 236 000
Trésorerie actualise (11%)	(63 572 000)	5 832 432.43	(8 212 807.40)	8 223 709.46	11 060 093.06	60 185 459.89
Trésorerie actualisé cumulé	(63 572 000)	(57 739 667.57)	(65 952 374.97)	(57 728 665.51)	(46 668 572.45)	13 516 887 .44

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

❖ **Calcul de délai de récupération DR :** selon le cumul des flux non actualisés nous estimons ;

$DR = 4 \text{ ans} + (39\,180\,000 * 12) / (39\,180\,000 + 62\,236\,000) = 4.63$ donc il faut une période de 04ans, 06 mois pour récupérer le montant total de l'investissement

❖ **Calcul de délai de récupération actualisé DRA :**

$DR = 4 \text{ ans} + (46\,668\,572.45 * 12) / (46\,668\,572.45 + 13\,516\,887 .44) = 4 \text{ ans} + 10 \text{ mois}$

- ❖ **Calcul de la VAN** : le gain net de projet sur toute sa durée de vie est de 13 516 887 .44, et nous remarquons que c'est un montant important, donc un projet très rentable.
- ❖ **Calcul de l'indice de profitabilité IP** : $1 + (13\,516\,887 / 13\,260\,000) = 2.01$; l'IP > 1, donc pour chaque dinar investi, existe un gain de 1.01 dinars ce qui est preuve de la rentabilité de projet.
- ❖ **Calcul de TRI** : d'après les calculs (ou par Excel), le TRI est de 13 %

Commentaire

- ✓ La période de récupération et la période de récupération actualisé sont toutes deux avant la fin du cycle de vie du projet, ce qui prouve la liquidité du projet.
- ✓ La valeur actuelle nette générée prouve que la rentabilité intrinsèque du projet est très satisfaisante. Après avoir récupéré les fonds d'engagement d'investissement et payé le coût des ressources, la société obtiendra un montant substantiel équivalent à 13 516 887 .44 DA.
- ✓ L'indice de profitabilité nous donne un rendement des capitaux appréciable, ainsi, chaque dinar investi dans ce projet rapportera **1.01 DA** de plus à la fin de la durée de vie du projet.
- ✓ Le taux de rentabilité interne (TIR) confirme la solidité du projet. En effet, ce premier est de l'ordre de **13 %** est nettement supérieur au taux d'actualisation qui est de **11%**.

Nous pouvons dire -d'après l'étude avant financement- que le projet est rentable ; par exemple, la valeur ajoutée marque une progression, aucune baisse agressive pour le RNE ou CAF n'est mentionnée.

Les critères de rentabilité marquent une richesse, une puissance de liquidité et un rendement non négligeable ; devant ces données désirables, il reste de mener l'étude après financement pour renforcer la modalité de financement adéquat de ce projet.

3.2. Analyse après financemen

Le financement bancaire est à la hauteur de 13 260 000 DA (couverture de 91% de montant d'investissement), pour l'investissement, les intérêts intercalaires sont intégrés au montant précédent (d'investissement avant financement).

A. La structure de financement (après le financement)

Tableau N°15 : Structure de financement (après financement) unité : DA

Rubrique	0	1	2	3
Immobilisation	13 260 000	-	-	-
Var BFR	50 312 000	4 623 000	25 348 000	4 343 000
Intérêt- intercalaire	409 000	-	-	-
Total investissement	63 981 000	4 623 000	25 348 000	4 343 000
Crédit	7 897 200	-	-	-
Apport	56 083 800	4 623 000	25 348 000	4 343 000

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

B. Échéancier de remboursement de l'emprunt (après le financement)

Cet échéancier est élaboré en fonction de la durée de remboursement du crédit, quis'étale sur une durée de 5 ans + une année de différé. Le crédit est pour un taux d'intérêts de 3.25%.

Tableau N° 16 : Echancier de remboursement de l'emprunt U = KDA

Période	En Cours(Prix)	PRINC REMB	INTERET (3.25)	TVA	MONTANT
01/ 06 /2022	13 260	1326	215	41	256
31 /12 /2022	11 934	1 326	194	37	231
30 /06 /2023	10 608	1 326	172	33	205
31 /12 /3023	9 282	1 326	151	29	179
30/ 06/ 2024	7 956	1 326	129	25	154
31/ 12/ 2024	6 630	1 326	108	20	128
30/ 06/2025	5 304	1 326	86	16	103
31/ 12/2025	3 978	1 326	65	12	77
30/ 06/2026	2 652	1 326	43	8	51
31/ 12/2026	1 326	1 326	22	4	26

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

C. Les nouvelles dotations aux amortissements (après le financement):

Tableau N° 17 : Dotations aux amortissements U = KDA

Rubrique	0	1	2	3	4	5	Montant
Anciennes dotations	-	4200	4410	4631	4863	4863	
Dotations intercalaires	-	204.5	204.5	-	-	-	
Nouvelles dotations	-	4404.5	4614.5	4631	4863	4863	

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

D. Tableau de compte du résultat (TCR) (après le financement):

Tableau N° 18 : Tableau de compte de résultat après financement

U =

KDA

Rubrique	1	2	3	4	5
EBE	14 375	18 652	19 584	20 563	20 563
Frais financiers	409	323	237	151	65
Amortissement	4404.5	4614.5	4631	4863	4863
RBE	9561.5	13 714.5	14 716	15 549	15 635
RNE	9561.5	13 714.5	14 716	15 549	15 635
CAF	13 966	18 329	19 347	20 412	20 498

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

Commentaire

Nous remarquons qu'il y a une augmentation appréciable dans le résultat net et La capacité d'autofinancement après les financements.

E. Tableau Emploi/Ressource (après le financement)

Tableau N°19 : Emploi/ ressources après financement

Rubrique	0	1	2	3	4	5
Ressources (R)	-	-	-	-	-	-
CAF	-	13 966 000	14 176 000	19 347 000	20 412 000	20 498 000
VRI	-	-	-	-	-	-
Récupération BFR	-	-	-	-	-	84 626 000
Emprunt	7 897 200	-	-	-	-	-
Apports	56 083 800	4 623 000	25 348 000	4 343 000	-	-
TOTAL RESSOURCES	63 981 000	18 589 000	39 542 000	23 690 000	20 412 000	105 124 000
Emplois (E)	-	-	-	-	-	-
Immobilisations	13 260 000	-	-	-	-	-
Variation BFR	50 312 000	4 623 000	25 348 000	4 343 000	-	-
Intérêt-intercalaire	409 000	-	-	-	-	-
Remboursement	-	2 652 000	2 652 000	2 652 000	2 652 000	2 652 000
Dividendes	-	-	-	-	-	-
TOTAL EMPLOIS	63 981 000	7 275 000	28 000 000	6 995 000	2 652 000	2 652 000
TRESORERIE	-	11 314 000	11 542 000	16 695 000	17 760 000	102 472 000
B TRESORERIE CUMULEE	0	11 314 000	22 856 000	39 551 000	57 311 000	159 783 000
<i>TR actualisée</i>	0	10 192 792.8	9 367 746.13	12 207240.11	11 699 062.1	60 812 144 .48
TRA cumulée	0	10 192 792.8	19 560 538.9 3	31 767 779.04	43 466 841.1 4	104 278 985 .6

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

F. La trésorerie des actionnaires

Tableau N° 20 : la trésorerie des actionnaires

U = DA

Rubriques	0	1	2	3	4	5
Apports	56 083 800	4 623 000	25 348 000	4 343 000	-	-
Trésorerie Annuelle	-	11 314 000	11 542 000	16 695 000	17 760 000	102 472 000
Dividendes	-	-	-	-	-	-
Trésorerie	(56083800)	6 691 000	(13 806 000)	12 352 000	17 760 000	102 472 000
Trésorerie actualisée	(56083800)	6 027 927.92	(11 205 259,31)	9 031 675.94	11 699 062.1	60 812 144.49
Trésorerie actualisée Cumulée	(56083800)	(50055872.08)	(61 261 131.39)	(52 229 455.45)	(40530393.35)	20 281 751.14

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

G. Appréciation de la rentabilité des capitaux propres

a) Délai de récupération des fonds propres (DRFP)

D'après la ligne de trésorerie actionnariale cumulée,

$04 \text{ an} + (40\,530\,393.35 \times 12) / (40\,530\,393.35 + 20\,281\,751.14) = 4 \text{ ans} + 8 \text{ mois}$, ; il faut 04 ans et 08 mois pour récupérer tous les capitaux propres dépensés par les actionnaires.

b) La valeur actuelle nette des fonds propres VANFP : 20 281 751.14DA.

c) Le taux de rentabilité des fonds propres TRFP : TRFP = 19 %

H. La rentabilité de l'emprunt

a) La valeur actuelle nette d'emprunt VANE : $VANE = VANFP - VAN$

$$20\,281\,751.14 - 13\,516\,887.44 = 6\,764\,863.7 \text{ DA}$$

b) Le taux de rentabilité interne d'emprunt TRIE :

$$TRIE = TEN = \text{taux brut de l'emprunt} * (1 - IBS)$$

$$TRIE = 3,25\% * (1 - 25\%)$$

$$TRIE = 0,0325 * 0.75 = 0.024 \implies TRIE = 2.4\%$$

Commentaire

D'après les recherches que nous avons pu mener, nous avons constaté que TRI (13%) est nettement supérieur au taux net d'emprunt (TRIE=2,4%), la rentabilité des actifs est donc supérieure aux coûts des ressources.

La VANFP (20 281 751.14) est supérieure à la VAN du projet (13 516 887 .44), Et cela indique que les montants récupérés par le promoteur sont supérieurs à ceux du projet.

$TRIE < TRI < TRFP$, et $VANFP > VAN$; donc un effet de levier positif : l'emprunt bancaires viennent d'augmenter la rentabilité des actionnaires, et l'entreprise s'intéresse à l'endettement. L'analyse après financement permet de dire que le projet a montré une rentabilité satisfaisante dans des conditions de crédit suffisantes.

Conclusion de l'étude et décision de la banque

La décision bancaire est l'accord de crédit par un CMT d'un montant de : 5 264 800, pour une durée de 5 ans et avec 1 année de différé, avec les conditions de financement suivantes

- Centralisation de la totalité du chiffre d'affaire chez l'agence ;
- La banque a exigé au promoteur les garanties suivantes
 - Hypothèque de son hangar arrêté au montant expertisé
 - Nantissement spécial du matériel fixe à acquérir
 - Délégation assurance multirisques.
 - Gages véhicules .
 - Délégation assurances tous risques.

La similitude de la décision d'octroyer le crédit demandé est attestée par la rentabilité qui sera obtenue après la mise en œuvre du projet. Concernant la période de financement, la différence entre les deux dispositions proposées se s'explique par :

Le manque de méthodes d'évaluation des projets au niveau institutionnel, Le chargé d'études se contente d'étudier la rentabilité du projet sur la base des conditions de crédit proposées dans la recherche technico-économique, et ne cherche pas à déterminer les conditions les plus adaptées.

Conclusion du chapitre *IV*

Dans la première et deuxième section de ce chapitre, Nous avons pris connaissance des différents services et de la structure organisationnelle de la BNA et de l'Agence, et nous avons observé les différents produits et crédit financiers destinés à la PME « ETHS ».

La troisième section consacrée au traitement d'un cas pratique, nous avons essayé d'appliquer les méthodes d'analyse déjà développées dans les précédents chapitres. A cet égard, Au terme de notre étude, on a conclu que la banque accorde des crédits à moyen terme pour les projets suivants :

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

La banque s'est déclarée satisfaite des indices liés au projet. Cette recherche peut être appuyée par l'analyse de la situation financière de l'entreprise, à savoir : l'équilibre, la gestion et les ratios de rentabilité.

Conclusion Générale

Conclusion générale :

Les banques sont les promoteurs du développement et le reflet des conditions économiques. Son rôle est d'assurer la médiation entre les détenteurs de capitaux et ceux qui ont besoin de capitaux à travers la collecte et la distribution des ressources (crédit)

Dans notre travail, nous essayons d'identifier différentes sources de financement des PME qui peuvent être utilisées pour financer leurs investissements. À travers ces méthodes, nous avons constaté que les PME ont généralement tendance à choisir le financement des investissements bancaires, car cela semble être le plus Accessible avec un minimum de restrictions.

L'objectif principal de ce thème de recherche était que les banques fournissent des crédits d'investissement aux PME après une recherche préalable, Demande de crédit, prenant en compte les risques spécifiques liés à cette catégorie de financement, c'est en effet une promesse faite par la banque d'ici quelques années. Banque Basée sur la documentation la plus complète couvrant tous les aspects : Le droit, la comptabilité et la finance peuvent non seulement évaluer la PME elle-même, sa situation financière et sa solvabilité, mais aussi l'opportunité d'investissement et adopter un plan de recherche technico-économique mettant l'accent sur sa faisabilité et sa rentabilité.

A travers notre recherche, nous avons tenté de répondre à la problématique suivante :

« Quels sont les différents modes de financement bancaire utilisés par BNA banque pour financer un projet d'investissement des PME en Algérie? ».

Pour cela nous avons structuré notre étude autour de quatre chapitres où nous avons essayé de faire un aperçu sur notion de base des PME ainsi que sa création et leur forces et faiblesses. Ensuite nous avons présenté Les modalités de financement des PME en exposant les différentes techniques et les différents outils de l'étude utilisés par la banque suite à une demande d'un crédit.

En ce qui concerne notre dernier chapitre réservé au cas pratique nous avons fait une analyse et étude numérique des données fournies par l'entreprise (ETHS) en utilisant pour étudier la situation financière de l'entreprise et la santé de ses états financiers.

❖ Les résultats de l'étude

Notre étude théorique et pratique nous a conduit à répondre aux trois questions secondaires par la vérification des hypothèses citées préalablement :

La première hypothèse est partiellement confirmée car la compréhension des concepts de PME est très large et diversifiée, et il existe de nombreux vises à bien définir ses définitions, concepts et points de vue. C'est pourquoi différents pays ont des définitions différentes. Les PME jouent un rôle très important dans le processus de développement économique, la responsabilité sociale d'un pays, qu'il s'agisse d'un pays émergent ou d'un pays développé, a une contribution significative à la croissance du PIB du pays,

La deuxième hypothèse est réfutée car les différents modèles de financement peuvent apporter des avantages, tels que selon la réglementation des PME, elles peuvent occasionner des désagréments et ne pas respecter leurs obligations. L'entreprise face à ses créanciers menace son image, les recherches menées par le banquier doivent être résumées, la conclusion doit être précise et contenir des avantages et des inconvénients PME, le banquier a donc besoin de conseiller et d'inciter ses clients au cours de la relation.

Pour finir, notre dernière hypothèse, Efficacité technique Analyse financière en recherche et évaluation de crédit d'investissement ou L'opération est avérée car la banque a par la suite pris une décision (octroi de crédit). L'analyse financière des PME est terminée, mais ce n'est pas le seul facteur de décision de crédit de BNA. Ce qui vérifie la dernière hypothèse.

Cependant la décision de financement d'un crédit dépend de plusieurs critères, à savoir :

- Une bonne connaissance des clients.
- Une analyse et évaluation approfondie et détaillée sur la rentabilité de projet d'investissement.
- Une documentation complète concernant l'objet du crédit

❖ Suggestions et recommandations

À travers notre travail de recherche et les constats que nous avons faits, nous pouvons formuler les suggestions suivantes :

- ✓ Elargir la gamme de produits en s'intéressant aux différentes catégories de la société en vue de réduire le chômage et améliorer le niveau de vie ;
- ✓ Investir dans le capital humain (formation des cadres) ;

- ✓ Encourager la création de sociétés de financement, notamment celles spécialisées dans le crédit-bail et le capital-investissement ;
- ✓ Création de banques spécialisées dans le financement des PME

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

Les Livres :

1. BEITTOUNE et all, Extrait de dictionnaire des sciences économique, édition De ARMAND Colin, page 43.
2. BENHALIMA A, « Pratique des technique bancaire », édition De Dahlab, Alger, 1997,P 60.
3. BERANLARD J P, « Droit du crédit », 4ème édition, Aengde, Paris, 1997, P 189.
4. BERNET-Rollande Luc, «Principes de technique bancaire», 23ème édition De DUNOD, Paris, avril 2004, p 128.
5. BOUDINOT A et FRABOT J-C. : « Technique et pratique bancaire », 2ème édition, Sirey, Bruxelles, 1972, P 105.
6. BOUYAKOUB F, « L'entreprise et le financement bancaire », p241, Casbah, Alger, 2001.
7. CAPUL J.V et GARNIER O, « Dictionnaire d'économie et des sciences sociales », Hâtier, Paris 1994, p 20
8. CLIQUET G et all, «Management de la distribution » , P 97, 2 ème édition De DUNOD, Paris, 2006.
9. CTARONDEAU J , « La flexibilité dans les entreprises » , édition De Puf, 1999, p 08.
10. DEPALLERS G et JOBARD J.P, «gestion financière de l'entreprise», édition De DUNOUD, 1997, P 707.
11. DUFFAL N et DUVAL I, « Economie d'entreprise : la stratégie des PME », édition De Maxima 2005, P 02.
12. FITSOUNI I, « la PME face à ça banque », édition De Performa, France 1989, P 18.
13. HAMINI A , « Gestion budgétaire et comptabilité prévisionnelle » , P 99, Houma, Alger, 2001.
14. HOUDAYER R, « Evaluation financière des projets » , P 29, revue de la collection techniques de gestion, Paris, 2005.
15. LACH MANN J, « financer l'innovation des PME », édition De Economica, P 25.
16. LASARY K, «Evaluation et financement des projets», Alger.Essalam, 2000, P 06.

BIBLIOGRAPHIE

17. LEFUR Y et QUIRY P, « P.Vernimmen Finance d'entreprise », édition De Dalloz, France,2014,P 492.
18. LUC B R, « Principe de technique bancaire » , 21^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2001, P 116.
19. LUC B R, « Principe de technique bancaire » , 23^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2004, P 260.
20. MARCHESNAY M et MESSEGHEM K, « Cas de stratégie de pme », édition De E.M.S management and société, collection étude de cas, cote : b/12 35.
21. MATHIEU M, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », P2, Revue banque éditeur ; Paris ;1995.
22. Petit-Dutaillis, « Le risque du crédit bancaire » édition De Sirey, Paris, 1981, P 19.
23. WTTTERWULGHE R, « La PME une entreprise humaine», édition De Boeck, Paris-Bruxelles, 1998, P 23.

Article et revues :

24. BANCEL,Franck, ALBAN,Richard.Op.Cit.p.59.
25. Michel MATHIEU ; « L'exploitant bancaire et le risque crédit » ; revue banque éditeur ; Paris ; 1995

Les thèses :

26. Les « 4 P » de McCarthy font partis d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3^{ème} cycle de l'Université du Minnesota, définissant les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne.
27. MESSAD G, « les pme-pmi comme acteur de développement local : cas de la wilaya de tizi ouzou », UMMTO, 2010, p 46

Les lois et réglementations :

28. Article 644 du code civil algérien.
29. Article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit
30. Article 882 du code civil algérien.

BIBLIOGRAPHIE

31. Code du commerce algérien.
32. Loi d'orientation sur la promotion de pme de 12/2001.

Les sites internet :

33. <http://www.ansej.dz>
34. <http://www.bna.dz/presentation.html>
35. <https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/wp-content/uploads/2016/05/credit.pdf>
36. <https://www.l-expert-comptable.com/a/534108-la-cession-d-actifs-par-une-entreprise.html>
37. <http://www.memoireonline.Com>
38. http://www.memoireonline.com/01/13/6806/m_Contrle-interne-finalite-de-l-audit-interne-Etude-de-cas-audit-du-cycle-de-financement-des-op34.html#toc74
39. http://www.memoireonline.com/09/09/2700/m_La-gestion-du-risque-de-credit-bancaire-dans-un-contexte-de-
40. http://prescriptor.info/file_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+publiques.pdf
41. <https://www.tifawt.com/entreprenariat/lentreprise-definition-finalites-et-classification/>
42. <http://41.221.27.114/JO6283/1966/051/Fp581.pdf>

ANNEXES

ETHC

ENTREPRISE DES TRAVAUX HYDRAULIQUES ET DE CONSTRUCTION

R.C
NIF
NIS

Siège social

– CHLEF

Tél mob :
Tél/Fax :
E-mail

Présentation de l'entreprise

L'entreprise ETHC est une entreprise de réalisation des Travaux de Bâtiments et hydrauliques. Elle a connue dès sa création en 2001, une forte notoriété grâce à son sérieux et à son savoir-faire professionnel et occupe aujourd'hui une place de choix dans le secteur de l'hydraulique. S'appuyant sur une équipe d'ingénieurs, de techniciens et d'ouvriers qualifiés et expérimentés ainsi que sur du matériel performant et adapté, elle n'a pas tardé à gagner la confiance de nombreux clients privés et publics.

Professionnalisme, rigueur et sérieux dans le travail mais aussi et surtout le respect des engagements contractuels (qualité, coûts et délais), constituent les prérogatives de l'entreprise.

Coordonnées bancaire :

Compte bancaire N°

Banque Nationale d'Algérie (B.N A Agence : Chlef).

Adresse : CHLEF

Qualification de l'entreprise :

Notre entreprise est qualifiée en hydraulique, classifiée en catégorie **sept(VII)**,

Activité principale : Travaux hydrauliques

code : 34-703, 34-705, 34-309, 34-404.2, 34-404.3, 34-302.050.054 et 34-708

Activité secondaire en bâtiments : code : 331-3110.1 au 11, 3120.

Activité secondaire Travaux Publics : code : 347-4256, 347-4272, 342-4221, 345-4210.

P R E A M B U L E

Devant l'ampleur de la démographie en Algérie, et le projet de l'économie en pleine expansion, ainsi que l'ouverture de notre pays sur les marchés extérieurs, et ce avec tous les bouleversements que cela induit comme nouveaux reflexes à acquérir dans la gestion et la progression de l'industrie et produit manufactures finis ou semi finis en général.

pour en revenir au secteur hydraulique en prépondérant dans le développement de l'activité, malgré la crise économique que traverse tout le monde à cause des confinements répétés qui sont dus à cette pandémie (COV19), et qui a paralysé presque tous les secteurs d'activité.

Nous avons l'intention d'améliorer notre service et notre savoir faire de notre entreprise, avec l'acquisition d'un camion AUTOBETONNIERE + AUTO-CHARGEUSE, d'une capacité de quatre (04) mètres cubes de béton, ce ci nous fera gagner du temps ainsi que les frais de location et l'achat du béton.

L'acquisition d'un tel équipement qui comprend diverses opérations avec ses caractéristiques que cela requiert un apports financier très conséquent et un savoir faire appréciable, et d'assurer la bonne marche des travaux.

Matériel à Acquérir :

Nbre	Désignation	Valeur
01	Camion Auto-bétonnière + Auto-chargeuse	13 162 000

LE COMPTABLE



RESSOURCES HUMAINES

PERSONNEL A RECRUTER

POSTE	A 1	A 2	A 3
DIRECTION	0	0	0
MAITRISE			
-Conducteur	01	01	01
Execution	02	02	02
Total GI	03	03	03

ETAT ANNUEL DU PERSONNEL

POSTE	NBRE	SAL/IND	Année 1	Année 2	Année 3
Direction	0	0			
Maitrise					
Conducteur	01	50 000	810 000	810 000	810 000
Execution	02	35 000	1 134 000	1 134 000	1 134 000
TOTAL GI	03		1 944 000	1 944 000	1 944 000

STRUCTURE D'INVESTISSEMENT

DESIGNATIONS	EXISTANT	A ACQUERIR	MONTANT
Frais préliminaires			
Immobil corporelles	27 037 988		27 037 988
Matériel et outillage		13 260 000	13 260 000
Matériel de transport			
Mobilier de bureau			
TOTAL GL	27 037 988	13 260 000	40 297 988

AMORTISSEMENT

DESIGNATION	VALEUR	TAUX	ANNUITE
Frais préliminaires			
Terrains			
Batiments			
Matériel et outillage	13 260 000	20%	2 652 000
Matériel de transport			
Equip de bureau			
TOTAL GENERAL	13 260 000		2 652 000

PLAN DE FINANCEMENT

L'investissement global à acquérir s'élève à 13 260 000DA, dont l'apport personnel est de 40% et l'apport de la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE est de 60 %. Sur une durée de 60 mois(5 ans), et avec un différé d'une (01) année.

DESIGNATION	MONTANT
Apport personnel 40 %	5 264 800
Credit Bancaire 60%	7 897 200
Total Gl	13 162 000



ETPH
RC NUM 452932/A/1



**PLAN DE FINANCEMENT
PREVISIONNEL**

Rubriques	AN 2020 CLOTURE	ANNEE 1/ 2021	ANNEE 2/2022	ANNEE 3/ 2023
SILDE INITIAL		14 733	22 674	25 955
RECETTES	236 190	248 000	260 400	271 040
TOT/RECETTE	236 190	248 000	260 400	271 040
DEPENSES				
MATIERES ET FOURNITURES	140 095	156 400	166 220	175 040
AUTRES APPRO	26 775	21 850	22 940	25 090
ENTRETIENS ET REPARATIONS	5 355	10 115	10 620	11 150
CHARGES DU PERSONNEL	16 200	17 010	17 861	18 754
IMPOTS ET TAXES	29 772	31 261	32 824	34 465
AUTRES CHARGES OPERATIONNELLES	2 500	2 625	2 756	2 894
CHARGES FINANCIERES	760	798	838	880
REMBOURSEMENT PRÊT			2 652	2 652
INTERET SUR PRÊT			408	730
TOTAL DEPENSES	221 457	240 059	257 119	271 655
SOLDE FINAL	14 733	22 674	25 955	25 340

12- OPPOSITIONS OU MESURES D'INTERDICTION PRONONCEES :

13- RATIO DE DIVISION DES RISQUES:

13.1 L'entreprise :

13.2 Groupe Affaire :

14- AGREGATS FINANCIERES (U : KDA)

Exercices	2017	2018	2019
Agrégats			
Actif Net	69.840	80.626	103.796
Fonds de Roulement	35.478	48.735	68.006
Besoin de fonds de roulement	35.457	48.732	5.630
Tresorerie	21	3	62.376
Résultat net	543	-1.423	3.736

**15- CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT CAF (Pour les demandes de
Financement d'investissements)**

Etude prévisionnelle : (U : KDA)

Exercices	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
CA	198.482	209.406	218.826	229.767	
Résultat	6.897	10.819	10.939	11.927	
CAF	11.097	15.229	15.590	16.790	
CAF CUMULE	11.097	26.326	41.916	58.706	
Annuité CMT	----	1.974	1.974	1.974	1.974
Solvabilité (FP/TE Bilan)	0.93	0.95	0.96	0.98	
Capacité d'endettement (DLMT - FP)	0	0.10	0.08	0.06	

- Suffisante sur la durée de remboursement : dès la 1^{ère} année OUI NON

