

**ÉCOLE SUPÉRIURE DE GESTION ET D'ÉCONOMIE
NUMÉRIQUE**

ESGEN

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master**

Spécialité : Digital Banking Management

THEME :

LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PME

CAS : AGB BANK

Présenté par :

Mlle Aya HASNI

Mlle Hadjer BELKACEMI

Encadré par :

Dr. Mohamed BOUATELLI

Promotion

Juin / 2023

**ÉCOLE SUPÉRIURE DE GESTION ET D'ÉCONOMIE
NUMÉRIQUE**

ESGEN

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master**

Spécialité : Digital Banking Management

THEME :

LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PME

CAS : AGB BANK

Présenté par :

Mlle Aya HASNI

Mlle Hadjer BELKACEMI

Encadré par :

Dr. Mohamed BOUATELLI

Promotion

Juin / 2023

Dédicaces

Du profond de mon cœur, je dédie ce travail à tous ceux qui me sont chers,

A ma chère mère :

École de mon enfance, qui a été mon ombre durant toutes les années des études. Tu représentes pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse et l'exemple de réussite et de courage. Et qui a veillé tout au long de ma vie à m'encourager, à me donner l'aide et me protéger. Puisse Dieu, tout puissant vous combler de santé, de bonheur et vous procurer une longue vie.

A mon cher père

Vous avez toujours été mon école de patience, de confiance et surtout d'espoir et d'amour, le symbole de tendresse, qui s'est sacrifiée pour mon bonheur et ma réussite, Grâce à toi papa j'ai appris le sens du travail et de responsabilité. J'implore le tout-puissant pour qu'il t'accorde une bonne santé et une vie longue et heureuse.

A ma sœur et mes frères

Je ne pourrais jamais imaginer la vie sans vous, votre encouragement tout au long de mes années d'étude, votre amour et affection ont été pour moi l'exemple de persévérance et de détermination. Je vous aime et vous souhaite beaucoup de succès dans vos vies respectives.

Aya HASNI.

Dédicaces

Du profond de mon cœur, je dédie ce travail à tous ceux qui me sont chers,

A la mémoire de ma mère

Ce travail est dédié à ma mère, qui m'a toujours poussée et motivée dans mes études. J'espère que le monde dans lequel elle se trouve maintenant appréciera cet humble geste comme preuve de reconnaissance de la part de sa fille qui a toujours prié pour le salut de son âme. Puisse Dieu, le Tout-Puissant, l'avoir en sa sainte miséricorde !

A mon cher père

A l'homme de ma vie, mon exemple éternel, mon soutien moral et source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, tu as su m'inculquer le sens de la responsabilité, de l'optimisme et de la confiance en soi face aux difficultés de la vie, que dieu le tout puissant te préserve, t'accorde santé, bonheur et te protège de tout mal.

A mes sœurs

La vie sans vous est inconcevable. Votre soutien tout au long de mes années d'études, votre amour et votre affection ont été pour moi un modèle de persévérance et de détermination. Je vous porte un amour profond et vous souhaite une abondance de réussite dans vos parcours respectifs.

Hadjer BELKACEMI

Remerciements

Nous tenons à remercier tout d'abord **Allah** le tout puissant, de nous avoir donné la force, le courage, la volonté et la patience pour pouvoir réaliser ce cursus.

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

Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements à notre promoteur Monsieur **BOUATELLI Mohammed** pour nous avoir acceptés et de nous encadrer tout au long de ce travail, notamment pour la confiance, les conseils que vous nous avez accordés tout au long de ce travail malgré ses nombreuses charges, merci également pour votre disponibilité et votre gentillesse, nous vous adressons notre profonde reconnaissance pour vos remarques en vue d'améliorer ce travail.

Nos remerciements également à toutes l'équipe d'AGBBANK surtout Mr BABOUCHE, Mme AMARA Yasmine pour leurs aides et efforts.

Nous tenons nos remerciements aussi à tous les enseignants qui ont contribué à notre formation et les travailleurs de l'école supérieure de gestion et économie numérique pour ces trois agréables années passer avec eux.

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

Résumé

La libéralisation de l'économie algérienne a engendré la création de diverses petites et moyennes entreprises (PME) qui ont significativement contribué au progrès économique et social du pays. Toutefois, ce processus de développement économique peut être entravé, notamment en raison des problèmes auxquels font face les PME pour accéder au financement nécessaire à la réalisation de leurs projets. L'accès au financement revêt souvent une importance cruciale pour ces entreprises. Dans ce contexte, les institutions bancaires, en tant qu'acteurs de l'intermédiation financière, jouent un rôle capital dans la promotion et le développement de toutes les activités économiques, notamment en faveur des entreprises nécessitant des financements.

Cela a été l'objet de ce travail de recherche qui s'est appuyé par une étude au niveau de la direction générale de l'AGB d'Alger afin de donner un cas réel sur les modalités d'octroi de crédit par les banques algériennes.

Mots clés : PME, banque, investissement, financement, développement économique, crédit.

Summary:

The liberalization of the Algerian economy has led to the emergence of various small and medium-size enterprises that have significantly contributed to the country's economic and social progress. However, this process of economic development can be hindered, particularly due to the challenges faced by SMEs in accessing the necessary financing for their projects. Access to financing goes to assume crucial importance for these enterprises. In this context, banking institutions, as key actors in financial intermediation, play a pivotal role in promoting and developing all economic activities, particularly in favor of enterprises in need of funding.

This research work focuses on examining the aforementioned challenges by conducting a study at the general management level of the Algerian General Bank (AGB) in Algiers. The aim is to provide a real-life case study on the credit granting modalities employed by Algerian banks.

keywords: SME, banking institutions ,credit , financing , economic development.

ملخص :

أدى تحرير الاقتصاد الجزائري إلى إنشاء العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي ساهمت بشكل كبير في التقدم الاقتصادي والاجتماعي للبلاد. ومع ذلك ، يمكن إعاقة عملية التنمية الاقتصادية هذه ، لا سيما بسبب المشاكل التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل اللازم لتنفيذ مشاريعها. غالبًا ما يكون الوصول إلى التمويل ذا أهمية حاسمة لهذه الشركات. وفي هذا السياق ، تلعب المؤسسات المصرفية ، بصفقتها فاعلة في الوساطة المالية ، دورًا حيويًا في تعزيز وتطوير جميع الأنشطة الاقتصادية ، لا سيما لصالح الشركات التي تحتاج إلى تمويل. كان هذا موضوع هذا العمل البحثي الذي دعمته دراسة على مستوى الإدارة العامة لبنك الجزائر العاصمة من أجل إعطاء حالة حقيقية حول طرق منح الائتمان من قبل البنوك الجزائرية.

الكلمات المفتاحية : الشركات الصغيرة و المتوسطة , البنوك , الاستثمار , التمويل , التنمية الاقتصادية , القرض .

Liste des schémas

N°	Titre	Page
01	Les agences de la banque	70
02	L'organigramme de l'AGB	71
03	Stratégies de l'AGB	74
04	Les produits dédiés par la banque	75
05	Les garanties	81

Liste des figures

N°	Titre	Page
01	La structure de l'actif	91
02	La structure du passif	94
03	Représentation graphique des équilibres financiers	97

Liste des tableaux

N°	Titre	Page
01	Nombre de projet et part selon les branches d'activités	3
02	Les entreprises dans l'Union Européenne	8
03	Les seuils des critères quantitatifs de la SBA	9
04	Le nombre des salariés selon la taille de l'entreprise	12
05	Les forces et faiblesses des pme	16
06	La structure de financement ANGEM	53
07	Des équipements à acquérir	84
08	Présentation du coût global de l'investissement	87
09	Charges du personne	87
10	Actif du bilan financier	89
11	Actif du bilan financier condensé	90
12	Actif du bilan financier condensé (pourcentage)	90
13	Passif du bilan financier	93
14	Passif du bilan financier condensé	93
15	Passif du bilan financier condensé(pourcentage)	94
16	Calcule de FR	96
17	Calcule du BFR	96
18	Calcule de TN	97
19	Compte de résultats	98
20	La capacité d'autofinancement	100
21	Calcule des ratios du structure financière	101
22	Calcule de ratios de rentabilité	103
23	Le calcul des Cash-flows	104
24	Test de sensibilité : baisse de l'activité de 20%	108

Liste des abréviations

AC	Actif Courant
AGB	Gulf Bank Algeria
AGI	Autorisations Globales d'Importation
ANADE	Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat
ANC	Actif Non Courant
ANDI	Agence National du Développement des Investissement
ANGEM	Angem par l'agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
ASF	Avances Sur Facture
BDC	Bon De Caisse
BFR	Besoin de Fond de Roulement
CAF	Capacité d'Autofinancement
CBT	Concours Bancaires de Trésorerie
CFNA	Cash - Flow Nette Actualisé
CGCI	Caisse de Garanties des Crédits d'Investissement
CLT	Crédits à Long Terme
CMT	Crédits à Moyen Terme
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CNES	Conseil National Economique et Social
CNI	Commission Nationale Des Investissements.
DAT	Dépôt A Terme
DCT	Dettes à Court Terme
DLMT	Dettes à Long et Moyen Terme
DR	Duré de Récupération
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
F.G.M.MC	Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédit
FGAR	Fond de Garantie de Crédit aux PME
FMI	Fonds Monétaire International
FP	Fonds Propres
FR	Fond de Roulement
IP	Indice de Profitabilité
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
SARL	Sociétés A Responsabilité Limitée
SBA	Small Business Administration
SIG	Solde Intermédiaire de Gestion
TCR	Tableau de Compte du Résultat
TN	Trésorerie Net
TRI	Taux de Rentabilité Interne
UTA	Unités de Travail-Année
VAN	Valeur Actuelle Net
VD	Valeur Disponible
VE	Valeur d'Exploitation
VI	Valeur d'Immobilisation
VR	Valeur Réalisable

Sommaire

Introduction générale :	I
Chapitre 01 : Généralités sur les PME	1
Introduction :	1
Section 01 : Concepts fondamentaux sur les PME	2
Section 02 : Classification et stratégie des PME	18
Section 03 : La relation banque-PME	25
Section 04 : Les modes de financement des PME	31
Conclusion :	36
Chapitre 02 : Le financement bancaire	38
Introduction :	38
Section 1 : Financement par crédit d'exploitation	39
Section 2 : Financement par crédit d'investissement	50
Section 3 : Financement du commerce extérieur	55
Section 4 : LES RISQUES DE CREDITS	59
Conclusion :	66
Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB	68
Introduction	68
Section 01 : Présentation de la banque	69
Section 02 : Présentation et étude de la viabilité du projet	82
Section 03 : Etude de la rentabilité du projet	89
Conclusion	110
Conclusion Générale	112
Bibliographie	116
Annexes	120
Table des matières	124

**INTRODUCTION
GENERALE**

Introduction générale :

Au cours des dernières années, les petites et moyennes entreprises (PME) ont acquis un rôle de premier plan dans l'économie, devenant des acteurs essentiels de la croissance économique et contribuant largement à la création d'emplois. Ces PME représentent une part significative de l'économie dans de nombreux pays, constituant plus de 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des juridictions.

Malgré les défis économiques, les PME se sont révélées être parmi les types d'entreprises les plus résilients face aux perturbations du marché. Elles jouent un rôle crucial dans l'intégration économique et sont un facteur clé de la promotion de l'industrie. Leur contribution au processus de développement économique et social est fondamentale.

Les PME à fort potentiel de croissance, souvent opérant dans des secteurs technologiques de pointe, ont joué un rôle important dans l'augmentation de la productivité. Cependant, pour développer leurs produits et services, ces entreprises ont besoin d'investissements appropriés. Elles s'appuient parfois sur des investissements personnels ou familiaux pour financer leurs activités, mais pour atteindre leurs objectifs et maximiser leur potentiel, elles se trouvent contraintes de recourir à des financements provenant d'institutions financières telles que les banques et les marchés financiers.

Dans le contexte actuel du marché des capitaux, le financement bancaire est généralement considéré comme la solution prédominante, voire unique, pour assurer la survie des PME. Les banques jouent donc un rôle primordial en fournissant des ressources financières et en proposant leur expertise en matière de conseil pour accompagner ces PME dans leur croissance et leur développement.

La problématique :

La naissance d'une entreprise nécessite un projet économique et plusieurs éléments clés. Elle doit proposer un produit ou un service exploitable et définir un domaine d'activité spécifique. L'entreprise doit également disposer des ressources nécessaires pour atteindre ses objectifs. Pour assurer sa viabilité économique, elle peut solliciter le soutien d'organismes de soutien tels que les banques. Les banques accordent des crédits en accordant leur confiance au demandeur, lui fournissant ainsi les ressources financières nécessaires pour acquérir des biens,

Introduction générale

avec la promesse de les rembourser dans un délai préalablement fixé. On distingue notamment le crédit d'exploitation à court terme et le crédit d'investissement à moyen et long terme.

L'octroi d'un crédit nécessite une étude approfondie du dossier, en comprenant les besoins du client et en analysant plusieurs éléments. Avant de cibler de nombreux clients, il est crucial de déterminer à qui et comment offrir ces crédits. Les compétences du banquier sont essentielles à ce stade, car il doit accorder le crédit tout en minimisant les risques de non-remboursement. Être banquier implique de satisfaire les clients tout en augmentant la rentabilité de la banque. Cela nécessite la recherche d'opportunités d'investissement pour générer des profits, malgré l'incertitude de l'avenir. Les éléments clés de l'octroi d'un crédit sont la confiance, le temps et la promesse de remboursement.

En Algérie, différents dispositifs ont été mis en place pour soutenir la création et le financement des entreprises, ainsi que pour encourager les investisseurs. Les institutions bancaires jouent un rôle crucial dans le financement des petites et moyennes entreprises (PME) dans le pays. La relation entre la banque et l'entreprise s'est renforcée, faisant de la banque un partenaire privilégié des PME.

Dans cette étude, nous nous concentrons sur la démarche suivie par AGB, une banque bien établie dans le système bancaire algérien, pour l'étude d'un dossier de crédit d'investissement. Nous chercherons à répondre à la question principale suivante :

Quelles sont les procédures que la banque doit suivre et quelles sont les critères qu'elle utilise pour prendre une décision concernant l'octroi d'un crédit d'investissement à une PME en phase de création, selon les normes de l'AGB ?

Les questions secondaires :

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

1. Sur quelle base la banque AGB accorde-t-elle un financement à une entreprise au début de sa création ? Et comment évite-t-elle le risque de financement ?
2. Les modes de financement sont-ils un avantage pour le développement des PME ?

Introduction générale

Les hypothèses :

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

1. La banque peut nécessiter des informations spécifiques telles que l'étude technique de projet, économique et étude de marché.
2. Les modes de financement représentent un avantage pour le développement des PME.

Outils d'études :

Afin d'approfondir notre compréhension et d'acquérir une connaissance approfondie sur le thème de notre travail, nous avons réalisé une consultation bibliographique comprenant des ouvrages, des articles scientifiques et des thèses d'études portant sur le même sujet. Parallèlement, nous avons également exploré des sources en ligne pertinentes telles que des sites web spécialisés. Cette démarche vise à garantir une meilleure contextualisation de notre recherche et à faciliter sa compréhension globale.

Objectif de la recherche :

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

Donc, parmi les objectifs de notre recherche :

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

Le choix et l'intérêt du thème :

Le choix de ce sujet découle de plusieurs motivations fondamentales. Premièrement, Sa relation avec notre spécialité ; deuxièmement il vise à approfondir notre compréhension de la position des petites et moyennes entreprises (PME) au sein de l'économie algérienne, en mettant en lumière le nombre d'entreprises de ce type créées en Algérie. Deuxièmement, il cherche à évaluer le rôle et l'implication des institutions bancaires dans la création de ce

Introduction générale

type d'entreprises. Cette étude permettra ainsi d'obtenir des connaissances approfondies sur le paysage économique algérien, en mettant l'accent sur le secteur des PME, ainsi que sur l'importance de la collaboration entre les banques et les entrepreneurs dans le processus de création d'entreprises et dernièrement Pour acquérir une expérience surtout pour le travail.

Méthodologie de recherche :

Pour réaliser notre travail, nous avons utilisé deux méthodes :

- La méthode descriptive pour décrire les différents modes de financement des PME et aussi les différents crédits accordés par la banque.
- La méthode analytique pour analyser certaines données comptables et financières dans notre étude de cas pour déterminer la situation financière de l'entreprise.

Plan de travail :

Notre travail comportera trois chapitres :

- Le premier chapitre portera sur les généralités sur les PME leurs classification, leurs stratégies, leurs besoins financiers ainsi que les différents modes de financement de ces PME.
- Le deuxième chapitre concernera le financement bancaire, les différents crédits offerts par les banques pour le financement des PME et les différents risques de ces crédits.
- Enfin le troisième chapitre sera consacré à l'étude pratique d'un cas de financement d'investissement où il sera lieu d'exploiter les éléments théoriques précédemment cités.

CHAPITRE 01 :
GÉNÉRALITÉS SUR LES
PETITES ET MOYENNES
ENTREPRISES EN
ALGÉRIE

Chapitre 01 : Généralités sur les PME

Introduction :

Les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une place centrale dans l'économie en raison de leur rôle essentiel. Elles agissent comme un moteur de croissance, de création d'emplois et de développement régional. Les PME sont réputées pour leur dynamisme et leur capacité à s'adapter aux changements de l'environnement économique qui les entoure.

Grâce à leur nature dynamique, elles sont considérées comme des acteurs clés dans la génération de richesses. Elles contribuent de manière significative à répondre aux besoins économiques et sociaux liés à la croissance économique, au développement régional, à la réduction du chômage, et bien d'autres domaines importants.

Dans le contexte de l'Algérie, une prise de conscience s'est opérée à partir de la fin des années 80. Il est devenu évident que le secteur public, à lui seul, ne pouvait pas répondre aux besoins économiques et sociaux en constante augmentation dans le pays. Par conséquent, le recours au secteur privé est devenu une nécessité incontournable. C'est dans ce cadre que l'économie de marché a joué un rôle primordial en favorisant l'émergence des petites et moyennes entreprises (PME). Il est à noter que le nombre de PME en Algérie a dépassé la barre des 1 320 664 en 2022, ce qui témoigne de leur importance grandissante au sein du paysage économique national.

Dans ce chapitre, nous aborderons les petites et moyennes entreprises de manière générale en examinant les quatre (04) sections suivantes :

- ❖ Section 01 : concepts fondamentaux sur les PME.
- ❖ Section 02 : classification et stratégie des PME.
- ❖ Section 03 : généralité sur la banque et la relation banque-PME.
- ❖ Section 04 : les modes de financement des pme.

Section 01 : Concepts fondamentaux sur les PME

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent un pilier essentiel de l'économie mondiale. Elles jouent un rôle vital dans la création d'emplois, la stimulation de l'innovation et la contribution à la croissance économique. Les PME se distinguent par leur taille relativement modeste par rapport aux grandes entreprises, mais elles présentent des caractéristiques distinctes qui les rendent uniques.

1. Genèse de développement des pme en Algérie

En Algérie, la majorité des PME ont vu le jour à partir de la fin des années 1980, et avant cela, elles ont joué un rôle secondaire. Depuis l'indépendance, on peut identifier trois périodes distinctes dans l'évolution des PME.¹

1.1.La Première période (de 1962 à 1982)

Juste avant l'indépendance, la majorité des petites et moyennes entreprises (PME) étaient entre les mains des colons. Après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des comités intégrés dans des sociétés nationales à partir de 1967.

Le premier code des investissements, promulgué en 1963, n'a pas eu d'effets significatifs sur le développement du secteur des PME, malgré les garanties et les avantages prévus pour les investisseurs nationaux et étrangers. Cette période est également caractérisée par l'adoption d'une économie planifiée à prédominance publique et d'une industrialisation axée sur les industries de biens d'équipement et de produits intermédiaires.

Le nouveau code des investissements, numéro 66/284, promulgué le 15/09/1966, a tenté de faire jouer un rôle au secteur privé dans le développement économique, tout en réservant une place prédominante au secteur public dans les secteurs stratégiques de l'économie. Ce code a rendu obligatoire l'obtention d'un agrément des projets par les entrepreneurs privés auprès de la Commission Nationale des Investissements (CNI). Toutefois, la complexité des procédures d'obtention d'agrément a conduit à la dissolution de la CNI en 1981.

En réalité, les PME ont été considérées comme un complément au secteur public pendant toute cette période, car toutes les politiques étaient concentrées sur le développement de ce dernier, laissant le secteur privé se débrouiller comme il le pouvait. Ainsi, les promoteurs

¹MERZOUK (Faiza) ,*Pme Et Compétitivité En Algérie* ,revue d'économie et de management , volume 8, numéro 1,P: 280

Chapitre 01 : généralité sur les PME

privés ont investi dans des créneaux nécessitant moins de maîtrise technologique et la présence d'une main-d'œuvre qualifiée, notamment le commerce et les services.

1.2.La Deuxième période (1982-1988):

Au cours de cette période, d'importantes réformes ont été initiées dans le cadre de l'économie administrée. Les deux plans quinquennaux (1980-1984) et (1985-1989) témoignent de ces réformes entreprises en faveur du secteur privé. Parallèlement, un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé a été promulgué (loi du 21 août 1982), instaurant un ensemble de mesures favorables aux PME, notamment :

- La possibilité de transférer les fonds nécessaires pour l'acquisition d'équipements et, dans certains cas, de matières premières.
- Un accès, même limité, aux autorisations globales d'importation (AGI) ainsi qu'au système des importations sans paiement (CNES, 2002).

Toutefois, cette période était également marquée par certains obstacles pour les PME, tels que :

- Le financement par les banques limité à 30 % du montant total de l'investissement.
- Des montants d'investissement plafonnés à 30 millions de DA pour les sociétés à responsabilité limitée (SARL) ou par actions, et à 10 millions de DA pour les entreprises individuelles ou en nom collectif.
- L'interdiction de posséder plusieurs entreprises.

Les mesures prises en 1982 ont néanmoins conduit, à partir de 1983, à une tendance d'investissement dans des créneaux jusque-là délaissés par les PME, tels que la transformation des métaux, ainsi que les petites industries mécaniques et électriques.

Tableau N°01 : Nombre de projet et part selon les branches d'activités

Branche d'activité / années	Nombre de projet et part selon les branches d'activités				
	Agro-alim	textile	Mat .const.	ISMME	Total
1982	21%	19%	27%	3%	104
1983	29%	14%	13%	12%	376
1984	15%	10%	12%	12%	624

Source : Conseil National Economique et Social 20ème Session plénière

Chapitre 01 : généralité sur les PME

1.3. La Troisième période (à partir de 1988):

À partir de 1988, l'Algérie a entamé une phase de transition vers une économie de marché. Cela l'a conduite à établir des relations avec des institutions internationales telles que le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale, dans le but d'atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part. D'autre part, cela a entraîné la mise en place d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale, qui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques et contribué au développement des petites et moyennes entreprises (PME) dans certains secteurs de l'économie. Ces secteurs comprennent notamment la transformation des métaux, ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques.

Les changements d'orientation de la politique économique et l'adoption des plans d'ajustement structurel avaient définitivement scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande. L'État a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telles que le nouveau code d'investissement qui a été promulgué le 05/11/1993 relatif à la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers, remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'études de dossiers, le renforcement de garanties Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 a été mitigé ce qui a porté les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (ordonnance N°11/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (loi N°01/18 du 12/12/2001). L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME Définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création d'un fonds de garantie des prêts accordés par les banques en suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.

2. Définition, caractéristique et rôle des PME

2.1. Définition des PME :

La définition de la PME a été une préoccupation constante pour les décideurs et les chercheurs. Les premiers ont tendance à se baser sur des critères financiers tels que le chiffre d'affaires, tandis que les seconds mettent l'accent sur l'organisation et le mode de gestion, des

Chapitre 01 : généralité sur les PME

caractéristiques propres à ce type d'entreprise. Ainsi, il n'y a pas de définition universelle de la PME et les critères retenus varient selon les textes législatifs et réglementaires. En général, les PME sont des entreprises dont la taille, définie par le nombre d'employés, le bilan ou le Chiffre d'affaires, ne dépasse pas certaines limites. Elles peuvent être classées en macro-entreprises, petites et moyennes entreprises.¹

On peut diviser la définition des PME en deux approches distinctes en fonction des critères de référence utilisés. D'un côté, il y a les définitions qui se basent sur des critères qualitatifs, et de l'autre côté, celles qui se basent sur des critères quantitatifs.

2.1.1. Les approches quantitatives :

L'approche quantitative est la plus souvent adoptée par les chercheurs en PME. Elle a le mérite de la simplicité mais elle « *repose sur de forts présupposés qui sont loin d'être toujours vérifiés* »².

Cette approche est largement utilisée. Elle joue un rôle essentiel dans l'élaboration et la mise en œuvre des programmes gouvernementaux visant à soutenir les petites et moyennes entreprises (PME). De plus, elle offre aux chercheurs la possibilité de construire leurs échantillons de manière efficace.

Ce critère se base sur un ensemble mesurable et quantifiable à savoir :

- Le nombre d'employés ;
 - Le chiffre d'affaire ;
 - Le total de bilan ;
 - Capital investi.
- **Le nombre d'employés** est le critère le plus couramment utilisé dans l'approche quantitative. Le seuil varie en fonction des pays et des secteurs d'activité. En général, dans la plupart des pays, une petite ou moyenne entreprise (PME) est définie comme une entreprise employant moins de 250 employés. Cependant, il convient de noter que le seuil peut varier, par exemple, au Japon où il est fixé à 300 employés, ou aux États-Unis où l'effectif est fixé à 500 employés.

¹DEBBAHI (Yamina), *Le cadre conceptuel des petites et moyennes entreprises: diversité et spécificité*, revue pour d'études économiques, volume :10, p.480.

²TORRES (Olivier), *Pour une approche contingente de la spécificité de la PME*, revue internationale PME, vol 10, N°2, 1997, p.13.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

- **Le chiffre d'affaires** est un critère fréquemment utilisé pour évaluer l'importance d'une entreprise. Cet indicateur permet d'identifier l'entreprise en se basant sur un seuil qui détermine si elle est classée comme petite, moyenne ou grande.
- **Le total du bilan** est une valeur souvent utilisée par les théoriciens comme critère d'identification des petites et moyennes entreprises (PME) dans certains cas. Cependant, il présente quelques limitations, car la structure du bilan peut ne pas être vérifiable pour les entreprises qui n'utilisent pas de comptabilité régulière.
- **Le capital investi** est largement considéré comme le critère le plus pertinent et fiable pour refléter le poids d'une entreprise. Ce critère est soumis à une limite spécifique qui varie d'un pays à l'autre.

2.1.2. Les approches qualitatives :

L'approche qualitative de la définition des PME reflète davantage la réalité socio-économique grâce à son caractère descriptif. Les diverses définitions qualitatives des PME accordent toutes une importance particulière à la relation entre l'entreprise et son environnement. Il s'agit d'une approche davantage axée sur la gestion et l'organisation de l'entreprise. Cette approche de contingence à laquelle nous ne pouvons échapper comporte deux aspects importants : la dimension humaine et le concept du rapport Bolton.

2.1.2.1. La dimension humaine :

L'aspect humain lié à l'entreprise constitue un élément fondamental dans la définition de celle-ci, la PME est « *une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise* »¹.

La dimension humaine associée à la personnalisation de la gestion des petites et moyennes entreprises (PME) est effectivement l'aspect qui dépasse toutes les définitions fournies pour ce type d'entreprises. C'est une caractéristique constante qui a été mise en évidence dès les premières études réalisées à ce sujet.

¹WITTERWULGHE (Robert), *La PME une entreprise humaine*, Édition De Boeck et Larciens, Paris, 1998, p. 15.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

2.1.2.2. Le rapport Bolton :

Au Royaume-Uni, des efforts considérables ont été déployés pour conceptualiser les petites et moyennes entreprises (PME) en tant qu'entités socio-économiques.

Les conclusions de cette analyse ont été publiées dans un rapport nommé d'après son président, (J.E. BOLTON).¹

Ce rapport repose sur trois critères clés :

- La gestion personnalisée par les propriétaires de l'entreprise, ce qui implique leur participation à tous les aspects de la gestion.
- Une part de marché relativement restreinte, ce qui signifie que ces entreprises sont confrontées à de nombreux concurrents et ont un pouvoir limité sur l'environnement économique.
- L'indépendance de l'entreprise, excluant ainsi les filiales de grandes sociétés de cette définition.

2.2. Définition des PME dans certains pays :

La définition des Petites et Moyennes Entreprises (PME) dans les pays industrialisés est basée sur une variété de critères différents et diversifiés. Cette diversité reflète la nécessité de prendre en compte les spécificités nationales, en particulier sur les plans démographiques, financiers et économiques, afin d'atteindre les objectifs variés associés à la catégorisation des entreprises en tant que PME.

2.2.1. En Europe :

Les PME jouent un rôle crucial dans l'économie européenne en tant que source essentielle d'emplois et de dynamisme entrepreneurial et innovant. Elles sont indispensables pour renforcer la compétitivité et favoriser l'emploi au sein de l'Union européenne. La nouvelle définition des PME, entrée en vigueur le 1er janvier 2005, représente une étape importante vers l'amélioration des conditions commerciales pour les PME et vise à encourager l'esprit d'entreprise, les investissements et la croissance économique. Cette définition a été élaborée après une large consultation des parties prenantes, ce qui démontre l'importance de prendre en compte les préoccupations des PME pour atteindre efficacement les objectifs de Lisbonne.

Le décret N° 2008-1354, rédigé en 2008, s'est basé sur la recommandation de la commission européenne N° 2003/361/CE du 6 mai 2003, qui énonce deux critères quantitatifs pour définir

¹WTTTERWULGHE (Robert) , Op, Cit, p.16 .

Chapitre 01 : généralité sur les PME

Les petites et moyennes entreprises :¹

- Un effectif inférieur à 250 personnes.
- Un chiffre d'affaires annuel qui ne dépasse pas 50 millions d'euros ou un total de bilan qui ne dépasse pas 43 millions d'euros.

Tableau N°02: Les entreprises dans l'Union Européenne .

	Effectifs	Chiffre d'affaire	Total bilan	Autonome
Micro d'entreprise	[1 ;9]	< 2 millions €	< 2 millions €	Moins de 25 % du capital ou des droits de vote détenues par une entreprise.
Petite entreprise	[10 ;49]	< 10 millions €	< 10 millions €	
Moyenne entreprise	[50 ;249]	< 50 millions €	< 43 millions €	
Grande entreprise	[250et plus]	> 50 millions €	>43millions €	

Source : LEVRETTA Nadine (2009) *Les PME définitions, rôle économique ,politique, publique*, Ed.DE Boeck, Paris,2009 ,p. 22.

2.2.2. Aux Etats-Unis :

La définition de la PME aux États-Unis se distingue par sa prise en compte du secteur d'activité. Les seuils utilisés pour qualifier une entreprise de PME varient selon qu'elle opère dans l'industrie manufacturière, les services ou la construction. Deux critères cumulatifs sont utilisés pour définir une PME :

- L'indépendance pour la détention du capital et la gestion ;
- L'absence de position dominante dans son secteur d'activité. La Small Business Administration (SBA) américaine utilise trois critères quantitatifs pour définir une PME : le but lucratif de l'entreprise, la détention et la gestion indépendantes, et l'absence de

¹[economie.gouv.fr,comment définit –on les petites et moyennes entreprises?https://www.economie.gouv.fr/cedef/definition-petites-et-moyennes-entreprises](http://economie.gouv.fr,comment_définit_on_les_petites_et_moyennes_entreprises?https://www.economie.gouv.fr/cedef/definition-petites-et-moyennes-entreprises)

Chapitre 01 : généralité sur les PME

position dominante dans son secteur d'activité. La SBA a également fixé des seuils pour les critères qualitatifs dans la "Table of Small Business Size Standards", qui regroupe des secteurs et des sous-secteurs économiques et définit les critères de taille et de chiffre d'affaires pour chaque secteur d'activité. Le tableau ci-dessous résume les principaux secteurs d'activité pris en compte dans cette table

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

Les secteurs d'activités	Chiffre d'affaire	Effectifs
Agriculture , foresteries pêche	De 0.75 à 17 millions de dollars US selon les sous-secteurs	
Mines, carrières et extraction du pétrole et gaz	De 7 à 12.5 millions pour certaines activités	Inférieur à 500 employés
Construction	De 7 à 33.5 millions	
Manufacture		De 500 à 1500 selon les sous- secteurs
Commerce en gros		Inférieur à 100
Commerce en détail	De 7 à 33.5 millions	Moins de 50 et moins de 200 pour certaines activités
Transport	De 7 à 33.5 millions	De 500 à 1500 pour certaines activités
Hôtellerie et restauration	De 7 à 33.5 millions	
Finance et assurance	Moins de 7 millions	

Source: « Table of Small Business Size Standards»

[http://www.sba.gov/sites/default/files/size-standard-table-updated% 20070213\(2\) PDF](http://www.sba.gov/sites/default/files/size-standard-table-updated%20070213(2).pdf)

2.2.3. En Algérie :

La PME est définie, indépendamment de son statut juridique, comme une entreprise qui se consacre à la production de biens et/ou de services. ¹

- employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes ;

¹Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi désorientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME)

Chapitre 01 : généralité sur les PME

- dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens ;
- et qui respecte le critère d'indépendance tel que défini au point 3, ci-dessous.

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

1- **Personnes employées** : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'unité de travail-année.

L'année à prendre en considération pour une PME en activité est celle du dernier exercice comptable clôturé.

2- **Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan** : ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.

3- **Entreprise indépendante** : l'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

En conclusion, Les PME (Petites et Moyennes Entreprises) sont des entreprises de taille modeste, généralement indépendantes, qui emploient moins de personnes et génèrent moins de revenus que les grandes entreprises. Il n'existe pas de définition universelle des PME car cela varie selon les pays et les secteurs d'activité. Cependant, certaines caractéristiques communes peuvent inclure une gestion plus souple, une culture d'entreprise plus informelle et une plus grande flexibilité pour s'adapter aux changements du marché. Les PME sont souvent considérées comme des moteurs clés de l'innovation, de la croissance économique et de la création d'emplois.

3. Le rôle des PME dans l'économie :¹

Les PME constituent un maillon clé des économies européennes et latino-américaines. Cela s'est vérifié durant la deuxième moitié du XXe siècle alors qu'elles étaient au cœur du processus de construction du marché unique ; cela se vérifie toujours aujourd'hui dans le cadre d'une économie globalisée.

Les PME occupent une place particulière dans l'économie, d'une part elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part elles ont une grande capacité d'innovation et de création, elles ont alors un impact sur la croissance économique étant

¹Zalatou(Naima), *Les PME et l'attractivité des IDE enAlgérie* ,thèse doctorat ,Université d'Oran 2Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences deGestion ,2020 ,p .34.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

donné leurs contributions substantielles à la production, aux investissements et aux exportations ainsi que leur énorme potentiel d'emplois nouveaux.

Les PME ont un rôle socioéconomique essentiel. Elles sont en effet source de dynamisme et de vitalité nécessaire à l'économie dans un environnement fondé sur la concurrence. Plusieurs auteurs s'accordent sur l'importance des PME et leur rôle dans la croissance et leur développement d'un pays.

Les PME par leurs investissements et leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans la dynamique et le développement d'une région.

Les PME constituent le moteur du développement économique d'une nation et de création de richesse. Elles représentent en général plus de 90 % de l'ensemble des entreprises. Elles génèrent plus de 55% du PIB de plus de 65% des pays développés 36, et 15% du PIB dans les pays sous-développés.

Les PME constituent aujourd'hui les principaux piliers de l'économie moderne, s'emploient dans la majorité des secteurs, elles occupent le premier rang de la création d'emplois, la production de biens et services et la génération de la valeur ajoutée, la richesse et la croissance non seulement dans les pays industrialisés, mais aussi dans les pays en voie de développement.

Elle met en avant l'importance des PME et même des petites entreprises dans la plupart des pays du monde et rappelle que le tissu économique mondial est constitué à plus de 99% de petites entreprises. Dans la plupart des économies, les entreprises manufacturières sont à plus de 95% des petites entreprises « comptant dans ce calcul les entreprises de moins de 50 salariés ». Cette statistique culmine à 99% en Italie et approche les 90% aux États-Unis d'Amérique. Dans la zone OCDE, les entreprises manufacturières employant au moins 100 personnes ne représentent qu'entre 1 et 6% de l'ensemble des entreprises. Les micros entreprises sont fortement majoritaires principalement dans les services informatiques, l'hôtellerie, la restauration ainsi que dans la recherche et développement. Les PME sont également responsables de la majorité des créations nettes d'emplois dans les pays de l'OCDE.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

En 2021, l'Europe élargie des 25 comptait près de 25 millions d'entreprises dont 99% étaient des PME avec moins de 250 emplois équivalent plein temps. Les PME constituent pilier de l'économie européenne puisqu'elles fournissent également plus de deux tiers des emplois. Parmi elles, les micro-entreprises restent les plus courantes et fournissent le plus d'emplois. On compte en France 4.8 millions de PME qui représentent 99% des entreprises. Elles emploient 9.1 millions de salariés, soit 67% du total des actifs. Elles réalisent 46% du chiffre d'affaires et 56% de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises de l'industrie et des services. De l'autre côté, « le Mexique compte 2.9 millions d'entreprises, dont 99.8% de PME, qui assurent 52% du PIB et 78.5% du total d'emploi ».

Les PME jouent de multiples rôles dans la société comme celui d'innovateur, de mécanisme dans la privatisation des entreprises d'État, de réponse à la concurrence globale ou de régénérateur pour la régulation économique. Le nombre et la qualité des PME seront déterminants pour notre avenir économique. C'est là que se crée et se renouvelle constamment le tissu industriel d'une région ou d'un pays. Les PME sont une source indispensable de créativité, de dynamisme et d'emplois .

4. Les caractéristiques des PME :

En effet, les PME ont des caractéristiques spécifiques qui les distinguent des grands groupes. Voici quelques-unes des principales différences :

- **La petite taille :** La petite taille de la PME est associée à des contacts directs, à une distance hiérarchique moindre et à des relations de travail plutôt informelles. Cela permet de distinguer la PME des grandes entreprises, qui sont souvent plus anonymes, fortement hiérarchisées et formalisées.

Tableau N°04 : Le nombre des salariés selon la taille de l'entreprise

Très petite entreprise	Petite et moyenne entreprise	Grande entreprise
0 à 9 salariés	10 à 500 salariés	Plus de 500 salariés

Source : memoireonline.com, L'apport des petites et moyennes entreprises au développement économique de la RDC .

- **La Centralisation :** voire la personnalisation, de la gestion autour du propriétaire-dirigeant. En d'autres termes, le propriétaire-dirigeant joue un rôle central dans la prise de décisions et la gestion de l'entreprise. Cette centralisation se traduit par une plus grande

Chapitre 01 : généralité sur les PME

implication et une plus grande influence du propriétaire-dirigeant dans tous les aspects de l'entreprise.

- **Faible spécialisation** : Au sein d'une PME, la direction, les employés et les équipements sont adaptés à la petite taille de l'entreprise. La direction doit être polyvalente et s'occuper à la fois des aspects stratégiques, commerciaux et des relations institutionnelles, tout en prenant en charge les tâches opérationnelles de production. Les employés doivent également être polyvalents et capables de changer de poste ou de fonction en fonction des besoins de l'entreprise. Les équipements doivent être flexibles pour permettre la production de petites séries variées à un coût compétitif.
- **Stratégie intuitive ou peu formalisée** : Les petites et moyennes entreprises ont tendance à utiliser peu de méthodes et de technologies de gestion telles que la prévision, l'analyse financière et la gestion de projet. Les dirigeants de PME préfèrent souvent s'appuyer sur leur propre jugement et leur expérience pour prendre des décisions, considérant qu'ils ont la capacité de gérer leur entreprise sans avoir recours à un système d'information autre que celui composé de quelques données comptables qu'ils considèrent essentielles. En conséquence, le processus décisionnel au sein des PME est principalement intuitif et suit un modèle informel de prise de décision.
- **Des systèmes d'information¹**
 - Au niveau interne peu complexe : qui permet une diffusion rapide descendante et ascendante entre la direction et les employés, fonctionnant par dialogues ou par un contact direct contrairement aux grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel et écrit.
 - Au niveau externe simple : dans les entreprises artisanales, le propriétaire discute directement avec sa clientèle tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts que pour expliquer les différents aspects de ou des produits.
- **Forte proximité des acteurs** (proximité entre patron et employés) ; cette proximité permet au dirigeant de la PME de maintenir son empire sur l'entreprise et son évolution, ce qui constitue un facteur clé de flexibilité et de la réactivité qui assurent la compétitivité de ces entreprises.²
- **Le marché de la PME** : le chef propriétaire de l'entreprise expriment une certaine

¹WITTERWULGHE (Robert) , Op, Cit, p.21.

²Guillaume(Sylvie) ,Lescure(Michel) , *les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours* , éditions scientifiques internationales ,Bruxelles , 2008, p.192.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

aversion au risque du marché, et à l'incertitude du marché, de ce fait, la petite entreprise répond en se spécialisant dans des créneaux, stratégies de niche, alliance... Le marché de la PME est donc souvent local, et peu de PME exportent sur les marchés étrangers.¹

Effectivement, on peut ajouter les éléments suivants :²

- La concentration du pouvoir de décision entre les mains d'un seul décideur, par opposition aux décisions prises en équipe.
- La capacité d'adaptation rapide aux événements et aux fluctuations de l'environnement économique, grâce à la simplicité de leurs structures et à la faiblesse de leurs engagements. Cette capacité d'adaptation dépendra de la capacité du dirigeant à sélectionner, transmettre et interpréter les informations.
- Des ressources humaines limitées, car les collaborateurs en PME sont généralement moins nombreux et plus polyvalents, ce qui signifie qu'il y a moins de spécialistes et davantage de personnes aux compétences plus généralistes qui ne peuvent pas couvrir tous les domaines nécessaires à l'entreprise.
- La capacité d'innover rapidement pour s'adapter au marché.
- La plupart des dirigeants de PME privilégient l'indépendance et la pérennité de leur entreprise plutôt que sa croissance.

Ces différences impliquent que les PME ont des défis spécifiques en matière de gestion et de croissance. Elles doivent être en mesure de gérer leurs ressources limitées de manière efficace, d'innover pour rester compétitives sur le marché et de développer des relations solides avec leurs clients et leurs fournisseurs pour assurer leur durabilité à long terme.

5. Les forces et les faiblesses des PME :

5.1. Les forces des PME :

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

5.1.1. La flexibilité

La flexibilité est une aptitude qui se définit comme la capacité de s'ajuster aux changements qualitatifs et quantitatifs de l'environnement. Cette qualité revêt une importance cruciale dans

¹ DECHERA(Mansour), *Stratégie de développement des PME et le développement local : essai d'analyse à partir de la région nord-ouest de l'Algérie*, Mémoire magister en Sciences Economiques, , université d'Oran, p.26.

²Gueguen(Gaël), *PME et stratégie : quelles spécificités ?*, revue économie et management ,n°131,avril 2009, p.18.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

les petites et moyennes entreprises, où la capacité d'adaptation à la situation économique est souvent décisive. À l'inverse, les grandes entreprises ont tendance à être plus rigides sur le plan structurel, ce qui les empêche souvent de s'adapter rapidement aux changements en raison de la lourdeur de leur bureaucratie interne et de leur orientation commerciale. Face aux déséquilibres économiques, la structure des PME s'adapte de manière spécifique à chaque entreprise en fonction de sa situation particulière.

5.1.2. L'efficacité

Les petites et moyennes entreprises bénéficient d'un coût structurel inférieur à celui des grandes entreprises, ce qui leur permet de proposer un prix de revient plus compétitif. Cette caractéristique leur permet de mieux contrôler les données de leur environnement, comparativement aux grandes entreprises.

5.1.3. La qualité et la simplicité des relations sociales :

Les entreprises de taille moyenne, telles que les PME, sont mieux à même de gérer leurs employés de manière efficace et économique. Cette approche est généralement associée à une plus grande flexibilité dans l'utilisation de la main-d'œuvre, permettant ainsi une participation accrue des travailleurs. De plus, le niveau de syndicalisation étant souvent faible et la qualité de la main-d'œuvre étant inférieure à celle des grandes entreprises, les coûts de main-d'œuvre sont généralement moins élevés, ce qui rend leur gestion plus économique. En fin de compte, cela peut contribuer à des relations sociales plus simples et de meilleure qualité.¹

5.2. Les faiblesses des PME :

5.2.1. Les problèmes de gestion de dirigeants :

La délégation de l'autorité et la mise en place d'une structure formelle peuvent poser problème aux dirigeants des PME, qui peuvent manquer de compétences en matière de gestion d'entreprise. Cela peut entraver leur capacité à diriger efficacement leur entreprise.

¹Wiki mémoires, *Faiblesses de la PME petite et moyenne entreprise*, <http://blog.wikimemoires.com/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/> .

Chapitre 01 : généralité sur les PME

5.2.2. Insuffisance des fonds propres

L'insuffisance des fonds propres est un problème courant pour les PME, en particulier lors de la phase de création. Les apports des créateurs sont souvent limités, ce qui réduit leur capacité d'autofinancement. De plus, les PME sont souvent limitées dans leur capacité à émettre des actions pour accroître leur capitalisation en raison de l'accès limité aux marchés financiers.

5.2.3. Non liquidité des fonds de roulement :

Les PME ont souvent des fonds de roulement limités, ce qui les oblige à gérer leurs liquidités de manière efficace. Bien que certaines études suggèrent que les PME maintiennent plus d'actifs liquides que les grandes entreprises, d'autres auteurs affirment que l'effet de la taille sur le niveau d'endettement est nul si les avances des propriétaires sont déplacées des dettes vers les fonds propres.

5.2.4. Difficultés de croissance :

Les PME peuvent rencontrer des difficultés de croissance, notamment en phase de création, car elles sont souvent contraintes d'accepter les prix offerts par le marché. Cela peut entraîner un stress financier pour l'entreprise.

5.2.5. Sous-capitalisation :

La sous-capitalisation peut empêcher la croissance des PME, car elles peuvent avoir recours à des crédits à court terme de manière excessive. Les entreprises les plus rentables sont celles qui font appel au financement interne, selon certaines études. Cependant, la sous-capitalisation est souvent liée à une faible rentabilité.

Tableau N°05 : Forces Et Faiblesses Des Pme

	FORCES	FAIBLESSE
Directions et administration	Structure simple qui est synonyme de centralisation de décisions et de promptitude à réagir, homogénéité, rapidité des décisions, esprit d'indépendance du chef d'entreprise. Polyvalence du patron, dynamisme, efficacité	Information insuffisante, défaut de prévision, problème de notoriété, manque de structure et d'organisation, vision stratégique réduite, faiblesse devant les pouvoirs publics, envahissement de l'administration, vulnérabilité de la direction.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

Technique professionnelle	Valeur technique, procédés nouveaux, prototypes, qualité, constance du produit, multiplicité des entreprises.	Pas assez d'ingénieurs ,de laboratoires, de centres de recherches, difficulté à faire des enquêtes commerciales, insuffisance des moyens de recherches, manque de personnel qualifié.
Valeur commerciale	Relations personnelles avec la clientèle. Rapidité du service après- vente	Puissance d'achat insuffisante, moyens faibles pour publicité et promotion des ventes, manques de moyens d'extension des marchés, achats plus chers ,frais de vente plus élevé. Difficulté pour exporter. Prix de revient plus élevé.
Adaptation et conversion	Grande souplesse d'adaptation, bonne connaissance de l'environnement local du terrain ou elles travaillent, conversion très rapide car investissements spécifiques faibles.	Parfois arrêtées par des traditions familiales et la routine, information et moyens insuffisants ,difficulté d'encaisser les chocs, pérennité et finalité de l'entreprise.
Plan financier	Gestion économique car frais généraux réduits.	Prévisions financière insuffisantes, fonds propres faibles moyens et Crédits difficiles, manque d'aide et de moyens financiers.
Plan social	Climat social plus favorable, esprit d'équipe	Promotion sociale insuffisante pour les cadres, difficulté de recrutement et de sélection des cadres ,manque de spécialisation des cadres

Source : Guillaume(Sylvie), *le petit et le moyen patronat dans la nation française : de Pinay à Raffarin, 1944-2004*, Presse Universitaires de Bordeaux, France, 2004, page 37.

Dans cette section, nous avons abordé la notion de petite et moyenne entreprise (PME) en soulignant la diversité de sa définition, qui varie d'un pays à l'autre, tels que les pays de l'Union Européenne, les États-Unis et l'Algérie. Cette définition repose sur des critères à la fois qualitatifs et quantitatifs.

En outre, nous avons présenté les principales caractéristiques des PME, notamment leur petite taille, leur tendance à la centralisation ainsi que la simplicité de leurs systèmes d'information, qu'ils soient internes ou externes. Nous avons également examiné le rôle économique joué par les PME.

Enfin, nous avons souligné les forces et les faiblesses inhérentes aux PME, en mettant en avant leur petite taille et leur capacité à se concentrer sur des activités spécifiques. Cependant,

nous avons également noté que les PME peuvent être confrontées à des défis liés à leurs systèmes d'information simplifiés et à leur capacité limitée à rivaliser avec de plus grandes entreprises.

Section 02 : Classification et stratégie des PME

La catégorisation des petites et moyennes entreprises (PME) ainsi que l'élaboration de leurs stratégies jouent un rôle crucial dans le domaine des affaires. Les PME sont habituellement regroupées en fonction de leur envergure, de leur domaine d'activité et de leurs perspectives de croissance. Leurs stratégies sont ajustées selon leurs objectifs commerciaux, leur positionnement sur le marché et les défis auxquels elles sont confrontées.

1. Classification des pme :

Les petites et moyennes entreprises peuvent être classées selon leur forme juridique et le secteur économique selon la taille de l'entreprise

1.1. Classification selon la forme juridique :

Cela va avoir une importance sur la répartition des pouvoirs au sein de l'entreprise, sur le lien qui va exister entre l'entreprise et ses salariés, sur la manière dont elle va répartir la richesse, sur ses obligations vis-à-vis de la société.

1.1.1. Les entreprises privées

Les entreprises privées se distinguent par leur nature et leur structure, offrant une variété de types qui représentent des formes courantes d'organisations commerciales privées.¹

A. L'entreprise individuelle:

Cette forme sociale convient à l'investisseur qui souhaite être son propre patron et être le seul propriétaire de son entreprise. Cependant, il convient de noter que dans ce cas, tous les revenus du propriétaire sont imposés de la même manière que les bénéfices réalisés par

¹pme-dz, forme juridique des entreprises algériennes <http://www.pme-dz.com/forme-juridique-des-entreprises-algeriennes>

Chapitre 01 : généralité sur les PME

l'activité de son entreprise individuelle, conformément à l'impôt sur le revenu global (IRG). De plus, les biens de l'entreprise sont confondus avec les biens personnels du propriétaire, ce qui implique une responsabilité illimitée en cas de dettes ou de litiges. Cela signifie que le propriétaire est personnellement responsable des obligations financières de l'entreprise.

B. les sociétés en nom collectif (SNC):

Dans ce type de sociétés, les associés ont tous la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales. L'avantage de cette forme juridique présente une organisation statutaire souple et il n'est pas exigé un capital minimum obligatoire. Les PME peuvent adopter cette forme sociale lorsqu'elles disposent de faibles capitaux notamment pour les projets innovants peu consommateurs de fonds propres.

C. Les sociétés en commandite simple :

Elles se caractérisent par la présence de deux groupes d'associés:

- * Les commandités qui ont la qualité de commerçant et sont solidairement responsables des dettes sociales.
- * Les commanditaires qui sont des associés qui ne répondent des dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports.

Cette forme sociale favorise le développement d'une société familiale par apport de capitaux nouveaux sans que pour autant que les initiateurs du projet en perdant la maîtrise. Le SCS est la solution pour une ouverture en douceur du capital.

D. Les sociétés en participation :

Les sociétés en participation sont des sociétés qui ne sont pas immatriculées au registre de commerce et dépourvues de la personnalité morale. Leur constitution ne nécessite aucune formalité, elles sont cependant soumises à l'obligation de souscrire une déclaration d'existence auprès des services fiscaux.

Elles sont le cadre idéal de sociétés prenant en charge des opérations ponctuelles d'envergure telles que les chantiers de travaux publics et les exploitations agricoles. Cette forme sociale permet le développement de la sous-traitance par le regroupement des maîtres d'œuvres et les sous- traitants.

E. Les sociétés de capitaux:

Elles comprennent:

❖ Les sociétés par action:

La société par actions est constituée entre des associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Le nombre des associés ne peut être inférieur à sept (07)

Chapitre 01 : généralité sur les PME

membres. Leur capital ne peut être inférieur à 5.000.000 DA si la société fait publiquement appel à l'épargne et 1.000.000 DA dans le cas contraire.

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

❖ Les sociétés en commandite par actions

Les sociétés en commandite par actions dont le capital social doit être divisé en actions se caractérisent par l'existence de deux groupes d'associés :

- * Les commandités qui sont des commerçants indéfiniment et solidairement responsables du passif social et dont les parts ne sont pas librement cessibles.
- * Les commanditaires qui, contrairement aux commandités ne sont responsables des dettes de la société qu'à concurrence de leurs apports et leurs actions, sont librement négociables. Leur nombre ne peut être inférieur à (03) membres.

❖ Les sociétés à responsabilité limitée (SARL)

Elles sont constituées entre des associés qui ne supportent leurs pertes qu'à concurrence de leurs apports.

Le capital social ne peut être inférieur à 100.000 DA. La valeur nominale des parts sociales est fixée à 1.000 DA au moins.

Lorsque cette société ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique, elle est dénommée entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée » EURL ».

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

1.1.2. Les entreprises publiques :

Effectivement, une entreprise publique est une entreprise qui est détenue en totalité ou en majorité par l'État ou par des collectivités territoriales. Dans ce cas, les pouvoirs publics ont la capacité d'exercer une influence prépondérante sur cette entreprise .C'est notamment le cas lorsque les pouvoirs publics :¹

- détiennent la majorité du capital,
- dispose de la majorité des voix dans les organes de décision,

¹La toupie, Les entreprises publiques ,https://www.toupie.org/Dictionnaire/Entreprise_publicue.htm

Chapitre 01 : généralité sur les PME

- peuvent désigner plus de la moitié des membres de l'organe de direction, d'administration ou de surveillance de l'entreprise.

On distingue :

- les établissements publics à caractère industriel et commercial (EPIC) qui sont de droit public et n'ont pas de capital,
- les sociétés nationales qui sont de droit privé, avec un capital appartenant entièrement à l'Etat,
- les sociétés d'économie mixte, dont le capital est détenu en majorité par une ou plusieurs personnes publiques (Etat, collectivité territoriale, autre établissement public).

1.1.3. Les entreprises coopératives :

Sont des structures économiques où les associés participent de manière volontaire et équitable, avec des droits et des obligations équivalents, dans le but de répondre aux besoins économiques, sociaux et culturels des membres. Leurs objectifs peuvent inclure la réduction des coûts de production et l'achat groupé de certains produits.

1.2. Classification Selon l'activité :

Il existe 04 secteurs comme suit :

- ❖ **Le secteur primaire** est celui qui regroupe les activités liées à l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles telles que l'agriculture, la pêche, la foresterie, l'exploitation minière et gazière, etc.
- ❖ **Le secteur secondaire** comprend quant à lui les activités industrielles qui transforment les matières premières issues du secteur primaire en produits finis ou semi-finis tels que l'agroalimentaire, l'automobile, l'industrie chimique, pharmaceutique, etc.
- ❖ **le secteur tertiaire** est constitué de toutes les entreprises et activités de service, qui fournissent des services à destination des entreprises ou des particuliers, tels que les services financiers, les transports, la distribution, les services aux entreprises, les services publics, les soins de santé, les services de restauration et d'hôtellerie, les loisirs, etc.
- ❖ **le secteur quaternaire** est un nouveau secteur de services qui englobe le développement des connaissances, y compris l'enseignement, la recherche, les technologies de l'information et de la communication, l'ingénierie, etc.

1.3. Classification selon la taille :

Effectivement, la classification selon la taille a été mentionnée précédemment dans la définition des petites et moyennes entreprises. Elle repose sur des critères tels que le nombre d'employés, le chiffre d'affaires annuel et le total du bilan, permettant de délimiter la taille de ces entreprises.

2. Stratégie des PME :

2.1. Le concept de la stratégie de la PME

HOROVITZ et PITOL-BELIN, donnent une définition de la stratégie de la PME, laquelle est un « Concept de base de la politique générale, la stratégie a deux buts »:¹

- Choisir parmi les alternatives, les orientations que l'entreprise veut prendre pour son avenir ;
- « Assurer la cohérence des actions décidées. ». A partir de cette définition, on peut retenir que l'entreprise qui adopte une stratégie, fait un choix parmi les alternatives disponibles, qui se combine avec ses orientations à long terme, et pour la réalisation de ces actions, elle met en disponibilité des moyens et des ressources. Généralement, dans les petites firmes ces ressources se caractérisent par la faiblesse et la restriction, lesquelles, obligent l'entrepreneur à pratiquer des stratégies moins coûteuses, et l'empêchent à avoir un système d'information stratégique puissant.

En effet, selon CHAILLOT la notion de la stratégie dans la PME se traduit par : « *la reprise des idées – finalités - fortement implantées. Où la principale idée est d'être leader au marché, ceci se traduit concrètement par des objectifs de croissance du chiffre d'affaires, d'augmentation de sa part de marché, et la seconde idée, est la nécessité d'innover pour gagner, ainsi, la stratégie développée par le dirigeant dans ce type d'entreprise, est limitée à une démarche de décision souvent non formalisé et non communiquée, mais rarement utilisée comme un outil de management* ».

Julien et Marchesnay, stipulent que la flexibilité est la caractéristique principale de la décision stratégique dans la petite entreprise, « *la flexibilité stratégique sera définie de façon externe et dans une optique de long terme : c'est le nombre de degrés de liberté dont dispose l'entreprise pour fixer (potentiel) et accomplir (effectif) ses buts, traduits en objectifs, compte tenu de l'environnement* ».

¹CHERRARA (Walid), *les stratégies de la PME Le cas Algérien*, Mémoire de magistère, Université d'Oran Faculté des Sciences Économiques, 2012, p. 57 .

Chapitre 01 : généralité sur les PME

Pour sa part Mintzberg, définit le concept de la stratégie par les « cinq P » :

- P comme plan, soit un type d'action voulu consciemment.
- P comme pattern (modèle), soit un type d'action formalisé, structuré.
- P comme ploy (manœuvre), soit une action destinée à réaliser un objectif précis (il ne s'agit que de tactique).
- P comme position, soit la recherche d'une localisation favorable dans l'environnement, pour soutenir durablement la concurrence.
- P comme perspective, soit une perception de la position dans le future.

Marchesnay voit que ces cinq P, constituent le caractère systémique de la stratégie, de la réflexion à l'action, lesquels est combinés étroitement, d'une façon d'autant plus spécifique que l'entreprise est petite et personnalisée. Ainsi le processus stratégique dans la grande entreprise, qui est déterminé par un plan formalisé, lequel s'exécute au travers de manœuvre, se déroule dans le temps (perspectives), et entraîne un certain positionnement sur le marché, diffère à celui suivi dans la petite entreprise. Dans cette dernière, les manœuvres stratégiques sont importantes, et la stratégie émerge au jour le jour, et contribue à positionner l'entreprise, sans qu'il y ait de plan écrit au départ, et la ligne stratégique va évoluer avec le temps.

2.2. Les caractéristiques de la stratégie de la PME :

En effet, Julien et Marchesnay, afin de mettre en évidence la stratégie de la PME, ils en donnent ses caractéristiques clés, retenues des différentes enquêtes, réalisées au sein des PME par des diverses parties :¹

- La plupart des PME, sinon toutes, adoptent une stratégie, qui est le plus souvent implicite.
- la stratégie prend en considération les changements externes. A partir de ce facteur on distingue deux types de PME, le premier type comporte, les PME les plus efficaces au point de vue stratégique, lesquelles s'intéressent aux changements environnementaux influençant le plus leur évolution, et l'autre type, contient surtout les PME en difficulté, lesquelles cherchent, parfois même désespérément, à trouver dans la totalité de l'environnement des solutions ou des opportunités.
- L'intégration de la stratégie dans la petite entreprise est importante du fait que les différentes fonctions sont peu précises. En conséquence que la direction délaisse

¹ NÖEL (alain) , « Perspectives en Management Stratégique », Tome I : 1992/93, Economica, Paris, p108

Chapitre 01 : généralité sur les PME

d'intervenir totalement dans les différentes fonctions, elle procède à intégrer graduellement ces tâches dans sa stratégie.

- La stratégie repose sur une vision du futur à un horizon qui dépasse rarement deux ans, dont constitue une difficulté pour la PME qui refuse de planifier à long terme.
- Les caractéristiques de la stratégie au point de vue dynamisme (passive, réactive, active ou proactive) dépendent au dynamisme du propriétaire-dirigeant, car c'est lui qui prend toutes les décisions de l'entreprise. ainsi ce dynamisme s'explique par, le temps écoulé de puis que le propriétaire-dirigeant est dans l'entreprise.
- Le développement de la stratégie est le plus souvent «incrémentale», et le choix des options stratégiques se fait graduellement, à mesure que l'entreprise performe, lequel reflétera des changements stratégiques internes nombreuses et variantes.
- La stratégie est aussi circonstancielle. Ainsi, plus l'environnement est turbulent, plus les changements internes sont nombreux.
- certains enquêtes postérieures confirme que la stratégie des PME, est « étapiste », parce qu'elle fonctionne par étape, permettant au propriétaire-dirigeant de ralentir ou d'accélérer l'application de certaines décisions, en fonction de la conjoncture, ainsi la stratégie est flexible ce qui permet au propriétaire dirigeant de corriger, d'ajuster ces décisions et même de profiter des opportunités qui surviennent entre-temps. Quand il s'agit des niveaux de la stratégie abordés précédemment, -stratégie générale, stratégie d'activité - dans la petite entreprise sont étroitement liés, et parfaitement confondus.

Au cours de cette section, nous avons abordé la classification des PME en fonction de plusieurs critères, tels que la forme juridique, le secteur économique (primaire, secondaire, tertiaire et quaternaire) ainsi que la taille.

En outre, nous avons examiné la stratégie des PME, en étudiant à la fois les concepts et les caractéristiques qui lui sont associés.

Section 03 : La relation banque-PME

La relation entre les banques et les PME est un sujet d'actualité crucial, étant donné le rôle essentiel joué par ces deux acteurs dans le système productif d'un pays. La problématique entourant les relations entre les banques et les PME a été et reste d'actualité. En effet, ces interactions ont été, sont actuellement et continueront d'être l'objet de nombreux débats et tables rondes, mettant en évidence l'importance mutuelle et les exigences réciproques entre ces deux entités.

1. La relation banque-PME :

La relation entre les banques et les PME est un sujet d'actualité, car ces deux acteurs jouent un rôle crucial dans l'économie d'un pays. La problématique des relations entre les banques et les PME a été soulevée et continue de se poser. En effet, ces interactions ont été, sont actuellement et seront l'objet de nombreux débats et tables rondes qui mettent en évidence l'importance mutuelle ainsi que les exigences réciproques.

1.1.Relation entre la banque et demandeur de crédit :

L'application de l'économie au secteur bancaire offre un regard intéressant sur la manière dont les relations avec la clientèle permettent aux banques d'obtenir des informations sur leurs clients, ce qui contribue à réduire l'asymétrie d'information. Cela accroît ainsi la capacité des banques à générer des informations sur leurs clients.

La relation entre les banques et les PME est souvent caractérisée par une importante asymétrie d'information, ce qui rend l'efficacité de cette relation relativement faible. Pour pouvoir saisir une part des gains générés par un projet d'investissement, les représentants des PME peuvent être incités à dissimuler ou minimiser les véritables gains issus du projet. C'est pourquoi il est essentiel pour la banque, par le biais de son chargé de clientèle, de s'engager dans une surveillance active.

Certains auteurs estiment que cette asymétrie d'information, qui est propre aux PME, peut entraîner des problèmes d'agence similaires à ceux rencontrés par les grandes entreprises. Il est plus facile pour le banquier d'observer et de contrôler les informations financières dans le cas des grandes entreprises, car il peut se référer à des éléments provenant de la presse spécialisée ou des rapports des commissaires aux comptes. Ces sources d'information font souvent défaut dans le cas des PME. C'est sur la base de cette transposition de la théorie de l'agence que les taux d'intérêt plus élevés pour les PME emprunteuses par rapport aux grands

Chapitre 01 : généralité sur les PME

groupes sont justifiés, car les banques doivent faire face à des coûts d'évaluation et de surveillance plus élevés.

Le banquier exerce une assistance vis-à-vis de ses clients en collectant régulièrement des informations auprès d'eux afin de pouvoir les trianguler le moment venu. Cette perspective qui inscrit la relation banque-PME dans le cadre d'un rapport durable et interpersonnel, rétablit une place pour la prise en compte de la personnalité du propriétaire-dirigeant de PME par le banquier¹.

La relation de crédit peut s'apparenter à une relation d'agence par laquelle la banque confie une partie de sa richesse aux entreprises qui s'engagent à lui rembourser le capital emprunté et des charges d'intérêt aux conditions fixées dans un contrat établir un préalable entre les deux parties. On peut ainsi en déduire une divergence d'intérêt entre banques et entreprises. Les premiers souhaitent le remboursement du capital emprunté et les seconds veulent maximiser la rentabilité de celui-ci².

1.1.1. L'image de la banque par rapport au demandeur de crédit :

La perception générale de la banque tend à la considérer principalement comme une institution administrative, soucieuse d'éviter les prises de risques, manquant d'innovation, et lente dans ses processus décisionnels. En revanche, l'image d'un directeur d'agence capable d'assumer des responsabilités et d'aider les clients ou les entreprises en acceptant des risques semble se démarquer.

En effet, il est de plus en plus perçu que la banque est un partenaire essentiel pour les entreprises, mettant en avant certains points forts tels que les compétences et la discrétion. Toutefois, certains points faibles sont également identifiés, notamment le fait que les banquiers sont souvent attachés à leurs propres intérêts et peuvent manquer d'innovation.

1.1.2. Evaluation du banquier pour le demandeur de crédit :

Il se révéla l'existence de trois groupes de banquiers qui sont les suivants : ³

❖ Banquiers classiques :

Est le premier groupe de la première typologie, qui décrit les acteurs estimant que le dirigeant d'entreprise doit être dynamique et bon gestionnaire. Le caractère tautologique de ces attentes

¹CHEBIL (Anissa), LEVY-TADJINE (Thierry), *Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier*, document de travail, 2010, p.1-9 .

²BERKAL (Safia) ,*Les relations Banque/Entreprise publiques : portés et limites* , Mémoire magister en Sciences Economiques, option : gestion des entreprises, UMMTO, 2012, p .57.

³ CHEBIL (Anissa), LEVY-TADJINE (Thierry) , Op.cit., page : 1-9.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

traduits la sous-valorisation des facteurs liés à la personnalité de l'entrepreneur pour ces chargés d'affaire.

❖ **Banquiers déontologue :**

Est un deuxième groupe, qui met l'accent sur l'importance de l'honnête du dirigeant en souhaitant aussi qu'il soit un bon manager et amateur.

❖ **Banquiers relationnels :**

Est un groupe qui concentre sur l'essentiel des qualités attendues. Ces banquiers sont dans la mesure où ils conçoivent leur responsabilité et la demande de l'entrepreneur dans le cadre d'une relation au cours de laquelle l'un et l'autre doivent emporter l'adhésion de leur partenaire.

Dans ce groupe, le banquier attend notamment de son client qu'il ait un bon contact avec les autres, qu'il inspire confiance, qu'il soit sérieux, professionnel et conscient du risque tout en ayant un bon sens des affaires et en prenant les initiatives.

1.2. Les attentes de la relation banque -PME :¹

1.2.1. Les attentes des PME dans leur relation avec les banques :

On peut citer, les attentes suivantes :

- Disponibilité et compétences ;
- Rapidité de la décision et des réponses claires et fiable ;
- Une gestion dynamique des comptes, sur le fonds et sur la forme ;
- La transparence des procédures et critères de décision utilisés ;
- Des explications sur les nouveaux produits qui présentent un intérêt pour l'entreprise ;
- Une publication semestrielle par chaque réseau bancaire de statistiques détaillées sur les crédits accordés aux entreprises par taille et par objet ;
- La compréhension des états des PME surtout celles nouvellement créées en ce qui concerne les problèmes d'asymétrie d'information ;
- La réduction du coût des crédits et l'exigence de moins de garanties pour une meilleure disponibilité des crédits ;
- La réduction de rationnement de crédit par l'emprunt efficace pour l'entreprise efficace.

¹ MEDANI (Fatiha), MAOUCHE(Nassima), *La problématique de financement bancaire des PME en Algérie*, Mémoire master en Sciences Economique , UAMB,2013,p . 57-60.

1.2.2. Les attentes des banques dans leurs relations avec les PME :

Les attentes de la banque vis-à-vis de ses clients, notamment les PME, sont similaires sur le fonds, mais divergent sur la forme. En effet, le banquier souhaite :

- Une communication directe et une personnalisation des contrats entre la banque et le client PME.
- Un suivi régulier de l'évolution de l'entreprise.
- La fourniture d'informations comptables intermédiaires (au moins tous les douze mois).
- Une transparence et une communication détaillée en cas de changement significatif dans la stratégie de l'entreprise.
- Le respect des engagements pris, notamment en ce qui concerne les transactions sur le compte et le respect des autorisations accordées.
- L'adoption d'une approche professionnelle de bonne gestion.
- L'amélioration de la compétitivité des PME grâce à une assistance technique (conseils, formation, information).
- La maîtrise des aspects administratifs, techniques, financiers et managériaux des projets soumis pour un soutien bancaire.
- La transparence et la fiabilité des données comptables et autres fournies par les PME.

1.3. Les caractéristiques de la relation Banque-PME :

Parmi les principales caractéristiques de la relation à l'acte entre la banque et la PME nous pouvons citer les suivantes :

- Analyse standardisée comme moyen permettant de comparer la performance de l'entreprise à celle des populations de référence dont on a observé le risque statistique ;
 - L'importance des opérations standardisées anonymes ayant acquies une validité générale, permettant à la banque les imposer à de multiples agents qui devront présenter leurs demandes de financement conformément aux règles fixées ;
 - Chaque opération de crédit constitue un acte indépendant de la banque vis-à-vis de son emprunteur ;

La réduction du risque pour déposant repose sur la diversification du portefeuille de crédit et la mutation des risques de défauts des emprunteurs ;

L'existence d'une relation de clientèle stable et durable entre l'entreprise et son banquier paraît procurer un certain nombre d'avantages et inconvénients appréciables, au-delà de la qualité du contact personnalisé qu'un tel partenariat favorise, c'est surtout son aptitude à

Chapitre 01 : généralité sur les PME

dégager, un profit de la banque, de l'information sur les entreprises emprunteuses qui a été mise en avant par la théorie bancaire.¹

1.4. Les avantages et les inconvénients d'une relation Banque-PME :

Lorsqu'un établissement de crédit accorde un prêt à une petite ou moyenne entreprise (PME), plusieurs avantages et inconvénients peuvent être identifiés :

➤ **Avantage :**

- Accès au financement : La PME peut obtenir les fonds nécessaires pour financer ses activités, tels que l'expansion, l'investissement en équipement, ou le développement de nouveaux produits.
- Croissance de l'entreprise : Le crédit peut aider la PME à augmenter sa capacité de production, à développer de nouveaux marchés, et à saisir des opportunités de croissance.
- Amélioration de la trésorerie : Le prêt peut aider à résoudre les problèmes de trésorerie temporaires, permettant à la PME de faire face à ses obligations financières à court terme.
- Renforcement de la relation avec la banque : En remboursant le crédit de manière responsable, la PME peut établir une relation de confiance avec la banque, ce qui peut faciliter l'accès à des produits financiers supplémentaires à l'avenir.

➤ **Inconvénients :**

- Coût du crédit : La PME devra payer des intérêts et des frais liés au prêt, ce qui peut augmenter le coût total de financement.
- Contraintes financières : Les remboursements périodiques du prêt peuvent exercer une pression sur la trésorerie de la PME, limitant sa flexibilité financière.
- Risque de surendettement : Si la PME n'est pas en mesure de rembourser le crédit de manière adéquate, cela peut conduire à des problèmes financiers plus graves et éventuellement à la faillite.
- Exigences de garanties : Les établissements de crédit peuvent demander des garanties supplémentaires, telles que des biens personnels du propriétaire ou des garanties d'entreprise, ce qui peut augmenter le risque pour la PME.

¹NAKAMURA Jean (Louis) ,*La relation banque PME*, revue d'économie financière N°54,1999,p. 39-58.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

Il est important pour les PME de peser attentivement les avantages et les inconvénients avant de décider de contracter un prêt, et de s'assurer qu'elles sont en mesure de respecter les conditions du prêt et de gérer les obligations financières qui en découlent.

Au cours de cette section, nous avons abordé les généralités sur les banques, notamment leur définition et leur typologie, ainsi que leur rôle dans l'économie.

Nous avons également examiné la relation entre les banques et les PME. Les PME jouent un rôle important dans l'économie et les banques sont souvent des partenaires clés pour leur financement et leurs besoins en services financiers

Section 04 : Les modes de financement des PME

Les modes de financement des petites et moyennes entreprises (PME) peuvent être similaires à ceux des grandes entreprises. Il existe des modes de financement internes, que les entreprises utilisent en interne, et des modes de financement externes, auxquels les entreprises font appel pour répondre à des besoins tels que l'expansion, le renouvellement des actifs ou la restructuration, etc.

Dans cette section, nous présenterons les principaux modes de financement des PME en les classant en deux catégories : le financement interne et le financement externe.

1. Le financement interne :

Le financement interne est la première méthode de financement utilisée par les entreprises, leur permettant de financer leurs investissements et leur croissance en utilisant leurs propres ressources, sans avoir recours à des capitaux externes. Les propriétaires des petites et moyennes entreprises privilégient souvent le financement interne, car il leur permet de maintenir le contrôle de leur entreprise et leur indépendance financière. En optant pour cette approche, ils conservent une plus grande autonomie dans la prise de décisions et évitent de diluer leur participation en faisant appel à des investisseurs extérieurs.

Il existe trois types de financement interne couramment utilisés par les PME : l'autofinancement, la cession d'actifs et l'augmentation des fonds propres.

1.1.L'autofinancement

L'autofinancement est la principale source de financement dont dispose une entreprise, générée par ses propres activités. Il s'agit d'un mode de financement à la fois peu risqué mais également moins favorable en termes de croissance pour une entreprise. L'autofinancement représente la création de richesse par l'entreprise.

Plus précisément, l'autofinancement correspond à la partie restante de la capacité d'autofinancement (CAF) après la distribution éventuelle des dividendes versés au cours de l'exercice, même si ces derniers ne sont pas toujours distribués. Dans la plupart des petites et moyennes entreprises (PME), les dividendes ne sont pas distribués, ce qui signifie que l'autofinancement est égal à la CAF.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

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

1.1.1.1. Les avantages de l'autofinancement :

Le principal avantage de l'autofinancement pour les PME est la facilité de son utilisation, selon R. Wtterwulghe, l'avantage de l'autofinancement réside dans « la souplesse de cet instrument de financement : la décision relève généralement de la seule volonté du dirigeant »¹

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

- Dans un souci de maintien de l'indépendance financière et de la gestion de l'entreprise, Pas besoin de solliciter des ressources externes ;
- Absence d'asymétrie d'information ;
- la flexibilité, dégagé tout au long de l'année, ou provenant d'opération exceptionnelle, l'autofinancement ne nécessite ni montage de dossier, ni accord de tiers ;
- L'autofinancement est un mode de financement contrôlé par les dirigeants d'entreprise, qui leur donne une plus grande liberté d'action, mais limite le droit des actionnaires de contrôler l'utilisation de ces fonds ;

1.1.1.2. Les inconvénients de l'autofinancement :

Les principaux inconvénients de l'autofinancement sont les suivants :

- L'autofinancement est insuffisant pour répondre à toutes les besoins de financement de l'entreprise ;
- Le réinvestissement de toutes les liquidités peut épuiser les flux de trésorerie de l'entreprise et l'empêcher de répondre à des besoins imprévus ;
- Le principale problème de l'autofinancement est la politique de distribution des dividendes ;
- En réinvestissant les bénéfices de l'entreprise, elle est obligée de ne pas distribuer de dividendes ce qui peut inquiéter ses associés et ses actionnaires ;
- Trop d'autofinancement peut amener l'entreprise à ignorer la dette.

1.2. La cession d'actifs :

La cession des actifs se réfère à la vente ou à la liquidation de certaines immobilisations (qu'elles soient corporelles, incorporelles ou financières) détenues par une entreprise, que ce

¹WTTTERWULGHE (Robert), op.cit, p.127.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

soit dans son propre bilan ou dans celui d'une autre entreprise, dans le but de financer une activité ou un investissement.

Elle inclut également la vente des équipements obsolètes, c'est-à-dire lorsque l'entreprise achète de nouveaux équipements et vend les anciens, ce qui est connu sous le nom de renouvellement de son parc d'immobilisations.

Dans certains cas, l'entreprise vend des actifs qui ne sont ni essentiels ni nécessaires afin de générer de nouveaux capitaux.

1.3. Augmentation des fonds propres :

L'augmentation des fonds propres est un mode de financement interne où l'entreprise ne fait pas appel à des fonds externes. Elle peut être réalisée par le biais de nouvelles contributions des actionnaires existants ou du propriétaire, ce qui signifie que l'émission d'actions profite uniquement aux actionnaires existants. Ces apports peuvent être en numéraire, c'est-à-dire en espèces, ou en nature, tels que des actifs corporels ou incorporels.

Les fonds propres peuvent être augmentés en consolidant les réserves, c'est-à-dire qu'une partie des bénéfices est mise de côté pour faire face à des situations complexes de l'entreprise. Ces réserves peuvent ensuite être incorporées aux fonds propres de l'entreprise afin de les renforcer, notamment lorsque la capacité d'autofinancement est insuffisante.

Une augmentation de capital par consolidation de réserves est une forme d'augmentation de capital qui ne nécessite pas l'apport de nouvelles ressources externes. Il s'agit plutôt d'un transfert comptable des réserves vers les fonds propres de l'entreprise.

2. Le financement externe :

Les petites et moyennes entreprises ont souvent besoin de financements externes en raison de l'insuffisance de leurs ressources internes pour répondre à leurs besoins. Plusieurs modes de financement externe sont disponibles, et voici quelques-uns d'entre eux : le financement bancaire, le financement par capital-risque, le marché financier et l'emprunt obligataire.

2.1. Le financement bancaire :

Le financement bancaire est largement considéré comme la première option de financement externe pour les petites et moyennes entreprises (PME), comme le confirment de nombreuses études. Les propriétaires et dirigeants de PME se tournent vers le financement bancaire en raison des difficultés à obtenir d'autres sources de financement et de leur volonté de maintenir

Chapitre 01 : généralité sur les PME

le contrôle sur leur entreprise. Ainsi, les banques jouent un rôle crucial dans la vie des PME, en tant que source de financement externe et en tant qu'option appropriée.

Le financement bancaire des PME prend différentes formes, avec des durées et des objectifs variables. On distingue notamment le crédit à court terme et le crédit à moyen et long terme. Le premier vise à financer les besoins de trésorerie et le cycle d'exploitation de l'entreprise, tandis que le second est destiné à financer l'acquisition d'équipements et les investissements à plus long terme.

2.2.Le financement par capital-risque :

Le financement par capital-risque est devenu une source de financement importante et moderne pour les entreprises, en particulier celles qui cherchent à conquérir de nouveaux marchés. Il joue également un rôle crucial dans le développement de l'esprit entrepreneurial.

Ce type de financement s'adresse principalement aux jeunes petites et moyennes entreprises, et il implique une participation directe au capital de l'entreprise, ce qui représente un risque plus élevé que les contributions traditionnelles.

Le capital-risque peut être défini comme une forme de financement à long terme non remboursable. Dans ce modèle, les investisseurs injectent des capitaux propres dans les actifs d'une entreprise qui souhaite bénéficier des résultats de sa gestion de ces actifs. Cela entraîne des risques partagés entre les investisseurs et les gestionnaires, car ils sont tous deux exposés aux risques liés à la gestion et aux performances de l'entreprise.

2.3.Le marché financier :

Le marché financier est tout d'abord un marché de valeurs mobilières qui constitue une forme nouvelle de la richesse dont l'importance est allée en grandissant, celle-ci sont des titres négociables qui représentent soit des droits d'associés, soit des droits de créances qui sont susceptibles de procurer des revenus à leurs détenteurs.¹

Le marché financier assume un double rôle en tant que source de financement pour les entreprises, les gouvernements et les collectivités, ainsi qu'en tant que lieu de placement pour les investisseurs.

Tout d'abord, il permet aux entreprises, aux gouvernements et aux collectivités d'accéder aux ressources financières nécessaires pour réaliser leurs projets de développement. En émettant

¹CHOINEL(Alain), ROUYER (Gérard) ,*Le marché financier : structure et acteurs* ,Edition revue banque, 8ème éd. Paris , 2002, p. 37.

Chapitre 01 : généralité sur les PME

des titres tels que des actions ou des obligations, ces entités peuvent lever des fonds auprès des investisseurs sur le marché financier.

Deuxièmement, le marché financier offre aux investisseurs l'opportunité de devenir actionnaires d'une entreprise en acquérant des actions, ce qui leur confère un partenariat et la possibilité de participer aux bénéfices et à la croissance de l'entreprise. De plus, les investisseurs peuvent également devenir créanciers en achetant des obligations émises par des entités, ce qui leur donne droit à des paiements d'intérêts réguliers et au remboursement du capital à l'échéance.

En résumé, le marché financier permet aux émetteurs de trouver les fonds nécessaires à leur développement, tout en offrant aux investisseurs la possibilité de devenir partenaires ou créanciers, selon les titres qu'ils acquièrent.

2.4.L'emprunt obligataire

L'emprunt obligataire est une forme de financement à long terme d'une durée comprise entre cinq et quinze ans. Il s'agit d'un moyen direct pour les entreprises de mobiliser des fonds. Les emprunts obligataires offrent aux entreprises la possibilité de financer leurs activités à long terme, et les liquidités générées par cet emprunt peuvent être utilisées par l'entreprise comme ses propres ressources. C'est pourquoi les emprunts obligataires sont parfois qualifiés de "quasi-fonds propres". Cependant, contrairement aux fonds propres qui sont remboursés uniquement en cas de liquidation, les quasi-fonds propres détenus par l'émetteur d'obligations doivent être remboursés à terme.

Cette section traite des différentes modalités et sources de financement, qui se divisent en deux types : le financement interne et le financement externe. Le financement interne englobe trois catégories distinctes, à savoir l'autofinancement, la cession d'actifs et l'augmentation des fonds propres. Lorsque ces moyens de financement internes ne suffisent pas, les petites et moyennes entreprises se tournent vers des sources de financement externes. Le financement externe repose principalement sur le financement bancaire, mais il peut également inclure le capital-risque, le marché financier et l'émission d'obligations pour se procurer des fonds.

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons exploré la genèse des PME et souligné que la définition des PME n'est pas unique, avec de nombreuses définitions basées sur des critères qualitatifs et quantitatifs.

Les PME se distinguent par leur gestion de proximité en raison de leur petite taille et de leur structure organisationnelle simple. Leur capital est principalement constitué de fonds familiaux, leur système d'information est simple et peu formalisé, leur spécialisation est limitée et leur gestion est centralisée autour du dirigeant-proprétaire. Nous avons également identifié les forces et les faiblesses des PME.

Nous avons souligné le rôle économique des PME et examiné leur classification. Nous avons également mis en évidence la relation entre les banques et les PME, qui est marquée par une asymétrie d'information tout au long de leur relation de prêt. Cette asymétrie découle de la nature des deux parties et de l'opportunisme lié à la maximisation de leurs utilités. La qualité de la relation entre les banques et les PME repose sur une bonne compréhension du métier de chacun.

Enfin, nous avons présenté les principaux modes de financement des PME, les classant en deux catégories : le financement interne, qui comprend l'autofinancement, la cession d'actifs et l'augmentation des fonds propres, et le financement externe, qui englobe le financement bancaire et le financement par capital-risque.

CHAPITRE 02 :
LE FINANCEMENT
BANCAIRE

Chapitre 02 : le financement bancaire

Introduction :

Le financement bancaire est un mode de financement largement utilisé par les entreprises pour couvrir leurs besoins en fonds propres et en fonds de roulement. Les banques sont des acteurs clés de l'économie en fournissant des crédits aux entreprises de toutes tailles, leur permettant ainsi de financer leurs projets et de développer leur activité.

Ce chapitre abordera les différentes formes de financement bancaire disponibles pour les entreprises, telles que les crédits d'exploitation, les crédits d'investissement et financement du commerce extérieur.

Nous discuterons également des critères d'octroi de ces financements, des garanties exigées par les banques et des risques encourus par les emprunteurs et les prêteurs.

Pour cela, nous allons présenter ce chapitre en quatre sections indépendantes, la première sera consacrée au financement de l'exploitation, la seconde au financement de l'investissement, la troisième portera sur le financement du commerce extérieur et enfin la quatrième section qui traitera les risques et les garanties bancaires.

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

- ❖ Section 01: Financement par crédit d'exploitation
- ❖ Section 02: Financement par crédit d'investissement
- ❖ Section 03: Financement du commerce extérieur
- ❖ Section 04: le risque de crédit

Section 1 :Financement par crédit d'exploitation

« Les crédits d'exploitations sont des crédits classiques qui servent à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise. Un montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaire de l'entreprise »¹.

Autrement dit, les crédits d'exploitation sont une solution de financement courante pour les entreprises qui souhaitent couvrir leurs besoins en fonds de roulement. Ils sont généralement accordés par les banques pour une durée limitée et en fonction d'un montant maximum fixé en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise. Les entreprises doivent toutefois satisfaire à certaines conditions et garanties pour bénéficier de ce type de financement.

On distingue deux grandes catégories de crédit d'exploitation :

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

1. Crédit d'exploitation direct (par caisse) :

« Les crédits par caisse sont considérés comme crédit à court terme, les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui lui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme »², on distingue entre :

1.1.Les crédits par caisse globaux :

Les crédits en blanc, également appelés crédits par caisse globaux, sont des crédits qui sont destinés à financer l'actif cyclique du bilan, sans être affectés à un objet précis. Ces crédits ne sont assortis d'aucune garantie autre que la promesse de remboursement du bénéficiaire, ce qui les rend très risqués. Ils peuvent être utilisés par le débit d'un compte et sont donc appelés crédits en blanc en raison de leur caractère générique. Parmi les crédits d'exploitation globaux, il existe plusieurs types tels que la facilité de caisse, le découvert, le crédit de campagne et le crédit relais ou de soudure.

1.1.1. Les facilités de caisse :

La facilité de caisse est essentiellement destinée à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement. Elle est consentie aux entreprises pour leur permettre de faire face aux décalages de très courte durée qui

¹BOUYACOUB (Farouk), *L'entreprise et le financement bancaire*, édition Casbah, Alger,2000, P. 228.

²LUCBERNEYT (Ralland),*Principe des techniques bancaire*, Ed. DUNOD ,2008 ,25^{ème} édition, Paris, P. 286.

Chapitre 02 : le financement bancaire

peuvent affecter leur trésorerie à certaines périodes, notamment lors des échéances- fournisseurs, des payes du personnel ou du règlement de la TVA.

Mise en place pour quelques jours, elle exclut la permanence du concours bancaire mais non son renouvellement chaque fois que la situation le justifie.¹

1.1.2. Le découvert :

1.1.2.1.La définition :

« *Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds roulement* ». ²

D'après cette définition, il ressort que le découvert bancaire est un type de crédit à court terme octroyé pour financer les besoins de trésorerie résultant de l'insuffisance de liquidités non couvertes. En autorisant ce type de crédit, la banque permet que le compte de son client présente un solde débiteur pendant une période allant de quelques semaines à quelques mois en fonction des besoins de financement.

Peu importe l'origine de l'insuffisance de trésorerie à l'origine de la demande de découvert (hausse du chiffre d'affaires, pertes, remboursement d'un emprunt à terme, retrait d'un associé ou acquisition d'un investissement), le remboursement du découvert sera conditionné par la reconstitution du fonds de roulement grâce à l'accumulation des bénéfices pour augmenter les fonds propres. Toutefois, le découvert est considéré comme le type de crédit le plus risqué en raison des risques commerciaux tels que les mauvaises ventes ou les impayés, et en raison de la difficulté à assurer un suivi efficace pour éviter l'utilisation détournée des fonds prêtés.

1.1.2.2.Les types de découvert bancaire :

❖ Le découvert non mobilisable :

Le découvert non mobilisable permet au client de faire fonctionner son compte en position débitrice. Il ne paye les intérêts que sur les sommes effectivement utilisées. Les possibilités de réescompte ne peuvent être envisagées, ce qui implique une vigilance renforcée pour éviter tout dépassement.

¹ROUYER(Gerard) et CHOINEL (Alain), la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement ; 3ème édition ; éd Revue Banque, 1996, Paris,P 85.

² BOUYACOUB (Farouk), Op. Cit, P234.

Chapitre 02 : le financement bancaire

❖ Le découvert mobilisable :

A travers le découvert mobilisable, le banquier crédite le compte du client du plafond déterminé. Il s'agit donc d'un prêt dans lequel le client consomme le montant au fur et à mesure en payant désintéressés sur le montant total du prêt.

Il est matérialisé par des billets souscrits à l'ordre de la banque par le bénéficiaire du crédit. Ce qui donne la possibilité à cette dernière de recourir au réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

1.1.3. Le crédit de campagne :

Pour différentes raisons, une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les rentrées qu'elle doit avoir.

Elle peut avoir ce que l'on appelle une activité saisonnière. C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte, ou bien qu'elle ne puisse acheter que sur une période très courte, pour vendre toute l'année.

Elle peut aussi avoir exceptionnellement une charge importante de trésorerie à assurer (lancement d'une campagne de publicité par exemple).

Dans tous les cas l'entreprise ne pourra pas et ne devra pas (les fonds disponibles seraient inutilisés à certaines périodes) assurer ce décalage avec ses seuls capitaux.

Elle demandera pour cela un crédit de campagne.

Le crédit accordé par la banque le sera sur la base du besoin le plus élevé en montant et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes.

L'étude de la demande de financement s'appuiera sur un tableau de trésorerie qui fera ressortir mois par mois les besoins de financement de l'entreprise.¹

1.1.4. Le crédit relais :

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

¹ LUC Bernet(Ralland), Op. Cit, P.287.

Chapitre 02 : le financement bancaire

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

Assorti parfois de garanties réelles, ce concours n'est pas dépourvu de risques : retard dans la cession, prix net inférieur aux prévisions, etc. Aussi les banques sont-elles amenées, de façon générale, à fixer la quotité du crédit- relais à moins de 100 % des sommes à recevoir.¹

1.2.Crédits par caisse spécifique :

Contrairement aux crédits de trésorerie globaux, qui sont destinés à couvrir des besoins variés et de différentes origines, les crédits par caisse spécifiques sont généralement utilisés pour financer l'actif circulant de l'entreprise, notamment les stocks et les comptes clients, qui peuvent représenter une charge importante pour la société.

De plus, ces crédits sont assortis de garanties réelles directement liées à l'opération de crédit, contrairement aux crédits de trésorerie où les garanties sont généralement accessoires.

En résumé, les crédits spécifiques ont un objectif clair et spécifique qui sert de garantie de remboursement en soi. Les crédits spécifiques les plus courants comprennent :

- ❖ Le financement des stocks
- ❖ Le financement des créances
- ❖ Le financement des marchés publics, tels sont les modes les plus utilisés et qui seront développés dans le présent titre.

1.2.1. Le financement des stocks de l'entreprise :

Le stock, qu'il s'agisse de matières premières, de marchandises ou de produits finis, représente un besoin de financement permanent pour une entreprise et nécessite donc un financement adéquat et efficace. Pour répondre à ce besoin, une banque peut accorder des fonds à une entreprise en utilisant les marchandises qu'elle détient comme garantie, soit sous la forme d'une avance sur marchandises, soit par l'escompte des warrants.

¹ROUYER(Gerard) et CHOINEL(Alain),Op.Cit. P.86.

Chapitre 02 : le financement bancaire

1.2.1.1.L'avance sur marchandises :

L'entreprise qui détient des marchandises en stock peut demander à son banquier une avance sur ces marchandises. Cette avance sera la plupart du temps garantie par les marchandises qui seront donc affectées en gage soit dans les locaux de l'entreprise ou ce qui est plus sûr dans les locaux appartenant à un tiers (magasin général par exemple).¹

1.2.1.2.Escompte de warrants :

Le warrant est « un effet de commerce revêtu de la signature d'une personne qui dépose, en garantie de sa signature et dans les magasins généraux, des marchandises dont elle n'a pas l'utilisation immédiate »².

En d'autres termes, un warrant est un titre de gage qui permet à une entreprise de demander une avance auprès de sa banque. Dans le cas où les marchandises sont stockées dans un magasin général, la garantie est considérée comme parfaite car la possession est transférée à la banque. Lorsqu'une banque accorde une avance sur des marchandises, elle préfère souvent confier la garde des marchandises à un tiers. Dans ce cas, les marchandises seront généralement déposées dans un magasin général.

1.2.2. Le financement des créances de l'entreprise :

1.2.2.1.L'escompte commercial :

« L'escompte commercial permet à celui qui a consenti des délais de paiement de retrouver une certaine liquidité en mobilisant ces créances auprès de son banquier »³

L'escompte est une opération par laquelle un banquier achète les effets de commerce (par exemple, des traites) émis par une entreprise et qui lui sont destinés, avant leur échéance, moyennant le paiement d'un agio (c'est-à-dire une commission). Le banquier devient ainsi le nouveau détenteur des effets de commerce et se charge de les encaisser à l'échéance. Cependant, le cédant reste garant du paiement en cas de défaut de paiement de la part du tiré (le débiteur)

¹LUC (Bernet-Ralland), Op. Cit., P.307.C

²BOUYACOUB(Farouk),Op. Cit., P.237.

³BEGUIN(Jean-Marc) et BERNARD(Arnaud), *Essentiel des techniques bancaires*, ED d'organisation, 2008, Paris, P 258 .

Chapitre 02 : le financement bancaire

Effectivement, l'opération d'escompte implique trois parties distinctes. Tout d'abord, il y a l'entreprise qui bénéficie de l'escompte, appelée le cédant, et qui est titulaire de l'effet de commerce. Ensuite, il y a le débiteur de l'effet, appelé le cédé. Enfin, le banquier est le cessionnaire, c'est-à-dire qu'il rachète l'effet de commerce avant son échéance à l'entreprise bénéficiaire, moyennant le paiement d'un agio

Pratiquement, le cédant va remettre l'effet à sa banque soit en l'endossant si le nom du bénéficiaire est déjà indiqué, soit en portant comme bénéficiaire le banquier.

Avantage de l'escompte :

- **Pour l'entreprise :** L'escompte permet à l'entreprise d'avoir des liquidités à un moindre coût par rapport au découvert.
- **Pour le banquier :** Le banquier bénéficie d'un double recours : recours cambiaire et de droit commun. Il peut se refinancer et peut aussi accroître ses dépôts (les entreprises escomptent souvent plus que leurs besoins immédiats car un effet n'est pas divisible).

1.2.2.2.L'avance sur facture :

Ces crédits spécifiques permettent aux entreprises de convertir en liquidités les créances qu'elles détiennent sur les administrations publiques ou les collectivités locales. Les entreprises ayant des relations commerciales avec les administrations font souvent face à des difficultés à récupérer rapidement les paiements de ces dernières, ce qui rend difficile la gestion de leur poste client. Cette situation est souvent causée par les délais administratifs longs et les procédures comptables complexes que doivent respecter les administrations publiques.

Dans le cas où l'entreprise ne peut pas attendre l'encaissement de ses créances, elle peut faire une demande de mobilisation de celles-ci auprès de sa banque. Pour ce faire, elle doit fournir une facture visée par l'administration qui atteste de la réalisation effective de la commande ou de la prestation de service, ainsi que de l'engagement ferme de l'administration à payer de manière irrévocable cette facture sur le compte de l'entreprise ouvert auprès de la banque qui accorde l'avance.

1.2.2.3.L'avance sur titre :

L'avance sur titre est une technique qui permet à des clients détenteurs d'un portefeuille de titres (Bon De Caisse « BDC », Dépôt A Terme « DAT » et obligation) d'obtenir des avances, en proposant ces titres comme garantie « *les titres nominatifs ou à ordre peuvent être mis en*

Chapitre 02 : le financement bancaire

gage ... »¹ ces avances sont généralement octroyées sur des Dépôts à Terme (DAT) et des Bons de Caisse (BDC), en échange du nantissement de ces derniers et de la mise en blocage des contrats de DAT correspondants.

Lorsque l'avance est accordée, le montant mis à disposition de l'emprunteur correspond généralement à 80% de la valeur des titres qui ont été nantis. Le client ne paie des intérêts que sur les sommes effectivement utilisées, et non pas sur l'intégralité du montant avancé. La durée du prêt ne doit en aucun cas dépasser l'échéance du titre.

1.2.2.4.L'affacturage ou le factoring :

Selon l'article 543 bis 14 du code de commerce, l'affacturage est défini comme suit : Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme de 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.²

Autrement dit, « *l'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialiser, appelé (FACTOR), achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant rémunération* »³

1.2.3. Financement des marchés publics :

1.2.3.1.L'avance sur marché public :

Les délais de paiement des marchés publics de l'Etat ou des collectivités locales (régions, départements, communes) sont souvent beaucoup plus longs que ceux des entreprises privées. Afin de répondre aux besoins de financement spécifiques de ces contrats, les titulaires de marchés publics se voient proposer des modes de financement adaptés à ce type de situation. Le marché public désigne un contrat conclu entre une personne publique ou une entité remplissant une mission de service public (telle que la recherche scientifique) et une entreprise, portant sur la fourniture de biens, la réalisation de travaux ou la prestation de services.

¹L'article 976 du code civil du 25/02/2008.

²Article 543 bis14 du code de commerce, Chapitre II du factoring, P134.

³LUC-B(Rolland),Op.Cit , P225.

Chapitre 02 : le financement bancaire

Le financement des marchés publics peut se faire selon trois techniques : des cautions, des paiements à titre d'avance et des crédits sur commandes publiques.

Le code des marchés prévoit trois modes réglementaires de passation de marché :

- ❖ L'adjudication générale : une mise à concurrence ouverte ;
- ❖ L'adjudication restreinte : une mise à concurrence limitée ;
- ❖ Les passations de gré à gré : pour les marchés monopolistiques et/ou stratégiques.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, les crédits spécifiques sont nommés ainsi car ils sont alloués à des postes précis du bilan et sont adossés à des garanties réelles telles que des marchandises gagées ou des marchés nantis. Dans cette situation, le risque peut être facilement évalué et identifié, ce qui est bénéfique pour la gestion des risques. Toutefois, même si un risque est facilement évaluable, cela ne signifie pas qu'il est faible. Par conséquent, il est important de surveiller attentivement ces risques et de faire preuve de prudence.

2. Les crédits d'exploitation par signature (indirects) :

Les crédits bancaires indirects sont des formes de garanties bancaires qui n'impliquent pas de décaissement ou de mobilisation de fonds. La banque, par le biais de sa signature, se porte garante de l'engagement de son client envers un tiers. Les concours bancaires indirects comprennent plusieurs types d'engagements par signature tels que les crédits par acceptation, l'aval bancaire, la caution bancaire et le crédit documentaire

2.1.Le crédit par acceptation :

L'article 405 du code de commerce définit l'acceptation comme :

« L'acceptation est écrite sur la lettre de change. Elle est exprimée par le mot "accepté " ou tout autre mot équivalent ; elle est signée par le tiré. La simple signature du tiré apposée au recto de la lettre vaut acceptation ».

Alors, L'acceptation bancaire est un engagement pris par la banque consistant à apposer sa signature sur un effet de commerce, garantissant ainsi le paiement à l'échéance de cet effet

La différence entre l'acceptation et l'aval réside dans le fait que le banquier accepteur devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.

Chapitre 02 : le financement bancaire

2.2.L'aval bancaire :

Au terme de l'article 409 du code de commerce, l'aval est défini comme étant : « *Un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou partie du montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur un titre ou sur un acte séparé.* »¹

Autrement dit, L'aval est une garantie financière accordée par la banque, qui s'engage à payer l'échéance d'un effet de commerce en cas de défaillance de son émetteur. Cette garantie peut être apposée directement sur l'effet ou sur un document séparé. En cas de défaut de paiement du débiteur, la banque est tenue de régler l'échéance à la place de celui-ci.

2.3.Le cautionnement bancaire :

L'article 644 du code de civil algérien définit ainsi le cautionnement comme : « *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* ».²

2.3.1. Cautions pour différer un paiement :

a) **Les obligations cautionnées pour paiement de la TVA :**

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

b) **Les obligations cautionnées en douane :**

Il est courant que les droits de douane soient payés dans les 15 à 30 jours suivant la réception de la marchandise, mais il est possible pour l'importateur de demander un délai de paiement au receveur des douanes. Dans ce cas, il peut utiliser le dépôt de garantie qu'il a fourni, qui a une durée de validité de 4 mois. La procédure pour bénéficier de cette facilité est identique à celle décrite précédemment.

c) **Soumission de crédit à l'enlèvement :**

Grâce à cette caution, l'importateur peut prendre possession de sa marchandise auprès de l'administration des douanes sans avoir à payer immédiatement les droits et taxes correspondants. Ces droits et taxes seront toutefois déterminés ultérieurement et deviendront

¹Article 409 du code de commerce, Livre IV : Des effets de commerce, Titre I : De la Lettre de change du billet à ordre, Chapitre I : De la lettre de change, Section V : De l'aval, P409.

²Article 644 du code de civil algérien, P107.

exigibles. La caution permet donc de garantir le paiement de ces droits et taxes lorsque cela sera nécessaire

d) Caution pour impôts contestés :

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

e) La soumission contentieuse :

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

2.3.2. Les cautions évitant certains décaissements

a) Caution de soumission ou d'adjudication :

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

b) Caution de bonne fin ou caution définitive :

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

c) Caution d'admission temporaire :

A condition de fournir une caution bancaire, les marchandises et les équipements admis temporairement sur le territoire national et ceux exportés pour une durée déterminée sont admis en suspension de droits de douane

d) Caution de retenue de garantie :

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

2.3.3. Les cautions accélérant la rentrée des fonds :

La caution de restitution d'avance ou d'acompte est utilisée pour rembourser l'acompte versé par l'administration en début de contrat. Cette avance peut représenter entre 10% et 20% du montant total du contrat et sera remboursée une fois la situation régularisée. Ainsi, la banque s'engage, en émettant cette caution, à rembourser les frais en cas de défaillance du titulaire du contrat.

Chapitre 02 : le financement bancaire

2.4. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

- ✓ **Révocable** : le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises.
- ✓ **Irrévocable** : le banquier ne peut revenir sur son engagement, sauf accord de toutes les parties.
- ✓ **Notifié** : le banquier de l'importateur est seul engagé.
- ✓ **Confirmé** : l'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur.¹

Dans cette section, nous avons discuté de deux types de crédits. Le premier type comprend les crédits par caisse généraux tels que la facilité de caisse, le découvert, le crédit de campagne et le crédit relais. Le deuxième type de crédit est basé sur la signature, avec des exemples tels que l'acceptation, l'aval et les cautions. Enfin, nous avons également abordé le crédit documentaire.

¹ LUC Bernet-Ralland, Op. Cit., P.312

Section 2 :Financement par crédit d'investissement

Le crédit d'investissement est destiné à répondre aux besoins non cycliques des entreprises, de manière à ce que les profits futurs générés par le projet d'investissement puissent être amortis. L'objectif du financement est de récupérer le coût initial de l'investissement. Les crédits d'investissement varient entre le crédit à moyen terme (CMT), le crédit à long terme, le crédit-bail (ou bien leasing) et les crédits spécifiques.

1. Les crédits à moyens terme (CMT) :

Les crédits à moyen terme d'investissement s'inscrivent dans la fourchette de deux (2) à sept (7) ans. Ils sont essentiellement accordés pour l'acquisition de biens d'équipement léger c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits. Les CMT peuvent être réescomptables, mobilisables ou non mobilisables. Selon la possibilité de refinancement, les crédits à moyen terme peuvent être divisés en trois catégories :¹

1.1.Le crédit à moyen terme réescomptable :

Ce crédit est caractérisé par la souscription de l'investisseur d'un billet à ordre qui va servir à reconstituer les fonds engagés par la banque, en procédant à son réescompte auprès de la banque d'Algérie, et soulager ainsi sa trésorerie.

1.2.Le crédit à moyen terme mobilisable : La mobilisation d'un crédit, c'est la possibilité pour la banque qui l'accorde de se financer auprès de la banque centrale qui lui accorde un découvert ; ce procédé de financement donne lieu à une émission monétaire.

1.3.Le crédit à moyen terme non-mobilisable (direct) : Ce sont des crédits à moyen terme ordinaire, distribués par la banque sous l'appui de la banque d'Algérie. Ils sont plus simples mais plus coûteux que le crédit à moyen terme mobilisable, car ils impliquent pour la banque des prises de garantie.

2. Les crédits à long terme (CLT):

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

¹BOUYAKOUB(Farouk),Op.Cit ; Page 252-254

Chapitre 02 : le financement bancaire

Le problème avec ce type de crédit n'est pas seulement le montant, mais aussi sa nature à long terme. De plus, les banques ne disposent généralement que de ressources à court terme.

En utilisant ces ressources en CLT, leurs soldes financiers seront en danger, cela explique le comportement des banques qui invitent d'autres banques à financer des prêts à long terme ou à partager les risques. Ces banques constituent un « pool », sa gestion du travail est liée à la banque « chef de file » dans le cadre d'un crédit consortial.

3. Le crédit-bail (leasing) :

3.1. Définition :

« Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquièrent un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise ; cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat »¹

En d'autres termes, le crédit-bail est une méthode de financement où une entreprise loue un bien, qu'il s'agisse d'un bien meuble ou d'un bien immobilier, auprès d'une banque ou d'une société de financement. Le bien est initialement acquis par l'institution financière qui le met ensuite à la disposition de l'entreprise. À la fin du contrat, l'entreprise a la possibilité d'acheter le bien loué à un prix résiduel généralement bas.

3.2. Les types de crédit-bail :

3.2.1. Le crédit-bail mobilier :

Le crédit-bail mobilier est une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage acheté en vue de cette location par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien. A la fin du contrat, le locataire peut acquérir tout ou partie du bien loué, en contrepartie du versement d'une somme convenue à l'avance, et qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.²

¹ LUCBERNET (Rollande), Op.Cit , P :412 .

² BOUYAKOUB(Farouk);Op.Cit;P.254.

3.2.2. Le crédit-bail immobilier :

Le crédit-bail immobilier est une location de longue durée assortie d'une promesse unilatérale de vente en fin de bail pour un prix convenu à l'avance tenant compte des versements effectués au titre des loyer.¹

3.3. Les avantages et les inconvénients de crédit-bail

➤ Les avantages :

- Pour le crédit locataire :
 - Procéder à un financement extérieur adéquat à faible coût, maintenir les ressources disponibles libres de dettes et ne pas avoir de garanties.
 - Tant que le loyer est considéré comme un incitatif fiscal pour les charges
 - Les locataires peuvent bénéficier de l'une des trois options suivantes : acquisition du bien à la valeur résiduelle, abandon du bien, renouvellement du contrat à un moindre coût.
- Pour le crédit bailleur :
 - La propriété du bien loué.

➤ Les inconvénients :

- Pour le crédit locataire :
 - Le bien loué ne peut être utilisé comme garantie.
 - Le coût élevé du crédit-bail.
- Pour le crédit bailleur :
 - Pendant la date convenue, le locataire court le risque de détérioration, d'obsolescence et d'obsolescence, ainsi que le risque de non-paiement par le locataire.

4. Les crédits spécifiques :

4.1. Crédit CNAC :

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

¹Idem ; p :131

Chapitre 02 : le financement bancaire

d'autres conditions comme le pouvoir de mobiliser des capacités financières suffisantes pour participer au financement de son projet.

La durée de ce crédit peut aller jusqu'à huit ans dont trois ans de différé. Le prêt de la C.N.A.C sera remboursé après extinction du crédit bancaire avec 80 % du taux de bonification pour les investissements réalisés dans les secteurs de l'agriculture, de la pêche, de bâtiments, des travaux publics et d'hydraulique ainsi que l'industrie de transformation ; 60 % pour les investissements réalisés dans les autres secteurs et 80 % à 95% exclusivement pour les wilayas des Hauts Plateaux et du Sud.¹

4.1. Crédit ANGEM :

Le crédit ANGEM est assorti d'un accompagnement par l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM), qui a été établie par le décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004, suite à son lancement en 1999. L'objectif du crédit ANGEM est de combattre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto-emploi, le travail à domicile, ainsi que les activités artisanales et liées aux métiers. Cette approche contribue à promouvoir la stabilité économique et sociale

L'Agence est dotée d'une structure dénommée « Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédit – F.G.M.MC », qui a pour mission de garantir les micro crédits accordés par les banques et aux promoteurs ayant obtenu une notification des aides de l'Agence. Le promoteur doit mobiliser un apport personnel correspondant au seuil fixé 1% du coût global de l'activité (de 400.000 à 1.000.000 DA) ; la durée du crédit bancaire est de huit (08) années, dont trois (03) années de différé.²

Tableau N°6: la structure de financement ANGEM.

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

Source : dispositif de financement des crédits ANGEM -ANGEM-

¹LA CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE CHOMAGE, [Accueil \(cnac.dz\)](http://www.cnac.dz)

²Agence Nationale de gestion du Micro-crédit en Algérie, crédit ANGEM, [Agence Nationale de gestion du Micro-crédit en Algérie | ANGEM](http://www.angem.dz)

Chapitre 02 : le financement bancaire

4.3.Crédit ANADE (exANSEJ) :

Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) anciennement appelée l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) ce changement de dénomination est depuis novembre 2020. Cette agence est un organisme public chargé de la gestion d'un fonds de crédit pour la création d'entreprises. Elle accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises. Aussi, elle octroie une aide financière par l'apport de fonds sous forme de prêt.

Autres critères sont obligatoires pour les jeunes promoteurs bénéficiaires :

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

Dans cette section, nous avons abordé le sujet du financement par crédit d'investissement de manière générale. Tout d'abord, nous avons examiné les crédits à moyen terme (CMT), qui se divisent en trois catégories : le crédit à moyen terme réescomptable, le crédit à moyen terme mobilisable et le crédit à moyen terme non mobilisable. Ensuite, nous avons présenté les crédits à long terme (CLT). En outre, nous avons exploré le crédit-bail, qui est divisé en deux types : le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier, et nous avons également évoqué les avantages et les inconvénients du crédit-bail. Enfin, nous avons abordé les crédits spécifiques, tels que le crédit de soutien à l'emploi des jeunes, le crédit CNAC et le crédit ANGEM.

Section 3 : Financement du commerce extérieur

Afin de soutenir la croissance et la mondialisation des transactions internationales, le système bancaire algérien a mis en place des solutions pour accompagner les importateurs et exportateurs. Ces solutions ont pour objectif d'améliorer l'économie nationale en facilitant les échanges commerciaux internationaux et en renforçant la compétitivité des entreprises algériennes sur le marché mondial. Les banques algériennes proposent ainsi des services tels que des crédits documentaires, des garanties bancaires, des financements à court et moyen terme, des opérations de change, ainsi que des conseils et des assistances pour les transactions internationales.

1. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est un engagement pris par la banque de l'importateur sous forme de signature pour garantir le paiement de la marchandise (ou l'acceptation d'une traite) à l'exportateur en échange de la remise des documents prouvant l'expédition et la qualité des marchandises conformes aux termes du contrat.

Il est exact que le crédit documentaire se réfère à l'approbation de la banque émettrice des instructions de son client d'importation (le donneur d'ordre), par l'intermédiaire de la banque correspondante (la banque notificative), en faveur de l'exportateur (le bénéficiaire). Dans ce cadre, le bénéficiaire doit fournir des documents de conformité qui prouvent la réalisation des contrats commerciaux afin que la banque puisse payer, accepter ou négocier ces documents. Ces documents sont exigés pour attester que les marchandises ont été expédiées et sont conformes aux termes du contrat commercial.

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

1.1. Les types de crédit documentaire :

1.1.1. Le crédit documentaire irrévocable :

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

Chapitre 02 : le financement bancaire

autre à ne pas annuler ou modifier l'ouverture de crédit sans avoir obtenu l'accord exprès de toutes les parties intéressées.¹

1.1.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Met le vendeur dans la meilleure position qui soit. La confirmation donnée par une banque (la banque confirmant) sur demande de la banque émettrice est en effet un engagement ferme de ladite banque, qui vient s'ajouter à celui de la banque émettrice, de payer, accepter la ou les traite (s) ou négocier ; il y a donc superposition des engagements des banques au profit du bénéficiaire.²

1.1.3. Le crédit documentaire révocable:

Est émis en faveur du bénéficiaire sur instructions du donneur d'ordre. Il offre à l'acheteur et à la banque émettrice une souplesse maximale car il peut être modifié, révoqué ou annulé unilatéralement c'est à dire sans l'accord du bénéficiaire, voire sans notification préalable, et ceci jusqu'au moment du paiement par la banque auprès de laquelle la banque émettrice a rendu le crédit documentaire réalisable. Utilise surtout par des entreprises d'un même groupe au lieu et place d'une promesse ou d'un ordre de payer, le crédit révocable est d'un emploi rare entre partenaires qui ne se connaissent guère ; il n'est jamais confirmé.³

1.2. Les formes de crédit documentaire:

Il existe en effet de nombreuses autres formes de techniques de crédit documentaire, que nous allons présenter brièvement ci-dessous⁴:

1.2.1. Le crédit documentaire revolving :

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

¹ROUYER (Gerard) et CHOINEL(Alain) ,Op.Cit, . P :338

²Idem ; P : 339.

³Idem

⁴ Idem

Chapitre 02 : le financement bancaire

1.2.2. Le crédit documentaire avec « Red clause » :

Ce crédit documentaire est appelé ainsi parce qu'il comporte une clause spéciale inscrite à l'origine à l'encre rouge pour marquer sa nature très particulière. Aux termes de cette clause, la banque confirmant ou toute autre banque désignée peut faire des avances au bénéficiaire avant toute présentation des documents ; ce type de crédit documentaire est intéressant pour les négociants qui ont besoin de facilités de préfinancement, et ceci pour autant que l'acheteur soit disposé à les accorder : l'exemple classique est celui de l'importateur de laine anglais qui ouvre un crédit documentaire avec red clause en faveur d'un négociant australien lequel finance ses propres achats de laine auprès de fournisseurs donnés grâce à un prêt d'une banque australienne contre présentation de documents intérimaires .

1.2.3. La lettre de crédit stand-by :

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

1.2.4. Le crédit documentaire transférable :

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

Dans cette section, nous avons abordé le financement du commerce extérieur qui comprend le crédit documentaire, lequel peut prendre différentes formes et types. Parmi les types de crédit documentaire, nous avons mentionné trois formes principales, à savoir le crédit documentaire irrévocable, le crédit documentaire irrévocable et confirmé et le crédit documentaire révocable. Quant aux formes de crédit documentaire, nous avons examiné le crédit documentaire revolving, le crédit documentaire avec « red clause », la lettre de crédit stand-by et le crédit documentaire transférable. Ces différents types et formes de crédit documentaire

Chapitre 02 : le financement bancaire

offrent des solutions flexibles et adaptées aux besoins spécifiques des parties prenantes dans les transactions commerciales internationales.

Section 4 : Les risques de crédits

Dans le domaine bancaire, le risque de crédit et les garanties bancaires jouent un rôle crucial dans la gestion des prêts et des transactions financières. Le risque de crédit représente la probabilité qu'un emprunteur ne puisse pas rembourser son prêt selon les termes convenus, ce qui expose les institutions financières à des pertes potentielles. Pour minimiser ce risque, les banques utilisent souvent des garanties bancaires, qui sont des dispositifs de sécurité offerts par les emprunteurs pour garantir le remboursement de leurs obligations. Cette section explorera en détail le concept du risque de crédit, les différentes formes de garanties bancaires et leur importance dans le domaine financier.

1. Risque de crédit :

*« C'est le risque de perte sur une créance (montant, proportion) non remboursable, le risque désigne un danger bien identifié, associé en l'occurrence à un évènement parfaitement descriptible dans la logique d'incertitude ».*¹

Autrement dit, le risque de crédit se réfère à la possibilité de subir une perte financière due à l'incapacité de rembourser une dette ou un prêt. Il représente la mesure de l'incertitude associée au non-remboursement d'une créance, que ce soit en termes de montant ou de proportion. Le risque est lié à un danger spécifique et identifiable dans le domaine financier, où l'issue incertaine d'un événement est une préoccupation majeure.

1.1. Typologie des risques de crédits :

1.1.1. Le risque de non remboursement :

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

Si un client constate qu'il est en défaut de paiement dans le cadre d'un engagement par signature, le banquier peut lui fournir un simple crédit par signature, ce qui implique que le banquier s'engage à régler les arriérés en cas de non-paiement de la dette. Si le client ne parvient pas à rembourser sa dette, le banquier doit honorer son engagement en payant la dette du client, ce qui peut aboutir à une situation où le banquier se retrouve à la fois créancier et débiteur. Toutefois, dans la plupart des cas, le client qui fait défaut est incapable de rembourser la dette, ce qui signifie que le banquier devient le bénéficiaire de la dette.

¹ MATHIEU (Michel); *L'exploitant bancaire et le risque crédit* ; Revue banque éditeur ; Paris ;1995. P2

Chapitre 02 : le financement bancaire

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

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

1.1.2. Le risque d'immobilisation :

Les risques les plus importants concernent les prêts accordés sous forme de découverts bancaires, également appelés "caisse en blanc". Ce type de crédit ne peut pas être refinancé par les banques via le marché monétaire ou par les établissements émetteurs. Cette situation peut être due à des pénuries temporaires de liquidités ou à des facteurs indépendants de la volonté de l'emprunteur, tels que le non-remboursement de dons accordés à des institutions publiques ou à des autorités locales.

1.1.3. Le risque de taux :

Le risque de taux d'intérêt global est une menace intrinsèque à l'activité bancaire. Il survient lorsque le coût des ressources excède les revenus générés par les investissements. Ce risque est identifié dans le règlement n°2002-03 de la Banque d'Algérie sous le nom de "risque de taux d'intérêt global"

« C'est encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et de hors bilan, à l'exception, le cas d'échéant, des opérations soumises aux risques de marchés »¹.

Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du rendement des emplois d'une banque avec le coût de ses ressources (exemple : diminution des taux facturés aux emprunteurs, et stabilité des taux des obligations émises). Afin de s'en prémunir, les banquiers adossent fréquemment, selon leurs anticipations sur l'évolution du marché, leurs emplois à leurs ressources en taux et en durée mais également en fonction des conditions dont ils sont assortis (taux fixes, taux variable).²

¹Article 2 du règlement n°2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et les établissements financiers en Algérie.

²MANCHON (Eric), *Analyse bancaire de l'entreprise*, Ed. Economica, 2001, P.234.

1.1.4. Le risque de change :

Un établissement international a des activités dans différents pays et publie un bilan dans une seule devise. Son résultat est donc sujet aux fluctuations des taux de change de la monnaie nationale par rapport aux monnaies étrangères dans lequel les prêts sont libellés. Par conséquent une hausse du cours se traduit par un gain de change, et une baisse du cours se traduit par une perte de change.¹

1.1.5. Le risque juridique :

Lorsqu'une banque décide d'interrompre l'assistance qu'elle apporte à l'un de ses clients, cela peut entraîner des risques juridiques. En effet, les bénéficiaires concernés peuvent prendre des mesures pour contraindre la banque à s'engager, notamment si cette dernière n'a pas reçu l'approbation du client interrompu.

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

1.2. Les niveaux des risques de crédits :

1.2.1. Le risque individuel ou (risque particulier) :

Le risque en question est étroitement lié aux conditions financières, commerciales et industrielles de l'entreprise. Des éléments tels qu'un manque de ressources, une immobilisation excessive, un fonds de roulement insuffisant, une dette importante, un flux de trésorerie élevé, des installations obsolètes, des frais généraux excessifs, des prix de revient exagérés ou encore une production de mauvaise qualité doivent amener le banquier à faire preuve d'une grande prudence.

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

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

¹BRUNEL (Vivien), ROGER (Benoit), *le risque de crédit*, 1er édition, Economica, 2014, p5

Chapitre 02 : le financement bancaire

1.2.2. Le risque sectoriel :

Le risque de changement de l'environnement économique est lié aux variations imprévisibles de l'activité économique. Ces variations peuvent survenir en raison de divers facteurs tels que la rareté des matières premières, la chute des prix, les modifications importantes des processus de production, l'apparition de produits substitués moins chers et l'insatisfaction des clients. Ce risque peut impacter négativement l'activité d'une entreprise et augmenter les risques pour les banques qui ont accordé des crédits à ces entreprises.

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

1.2.3. Le risque général :

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

2. Les garanties :

2.1. Définition des garanties bancaires¹ :

Ce sont des sûretés à éviter à un créancier les conséquences d'une éventuelle insolvabilité de son débiteur.

La garantie est un besoin de sécurité que la banque peut prendre car elle sert à anticiper un risque futur possible de non recouvrement.

La garantie sert à protéger la banque contre le risque de défaillance de son client et à atténuer des provisions à constituer.

2.2. Les types de garanties :

Il existe quatre types de garanties bancaires distinctes :

¹BENHALIMA (Ammour), *Pratique des techniques bancaire*, Ed. DAHIAB, 1997, Alger, P.20

2.2.1. Les garanties personnelles :

Il s'agit d'engagements que le créancier reçoit, soit de la part d'une personne physique, soit d'une personne morale, garantissant l'exécution des obligations du débiteur en cas de défaillance de celui-ci à l'échéance.

Les garanties personnelles émanent d'une personne physique ou morale de régler le créancier si le débiteur s'avère défaillant.

Elle se matérialise sous forme de caution ou aval.

2.2.2. Les garanties réelles :

Les garanties réelles désignent un bien meuble, immeuble ou un élément d'actif qui est mis en gage par un débiteur à son créancier. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers.

Ces garanties concèdent (procurent) donc au créancier un droit réel sur le bien.

Les garanties réelles consistent en l'affectation, par le débiteur, d'un élément précis de son patrimoine mobilier ou immobilier au bénéfice d'un créancier. Ces garanties peuvent également être constituées par un tiers intervenant en faveur du débiteur.

Les principales garanties sont l'hypothèque et le nantissement

2.2.2.1.L'hypothèque :

C'est la sûreté réelle immobilière par excellence, elle s'applique sur les biens immobiliers au terme de l'article 882 du code civil. « *L'hypothèque est un contrat par lequel le créancier acquiert sur 'immeuble affecté en paiement de sa créance au droit qui lui permet de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance en quel que soit le détenteur de l'immeuble hypothèque, au moment de la réalisation de l'hypothèque* ». ¹

2.2.2.2.Le nantissement (le gage):

Selon l'article 948 du code civil : « *Est un contrat par lequel une personne s'oblige pour la garantie de sa dette ou celle d'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 e sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chorégraphiques ou aux créanciers inférieurs en rang* » ².

¹Article 882 du code civil du 25/02/2008

²Article 948 du code civil du 25/02/2008

Chapitre 02 : le financement bancaire

Le nantissement est un contrat par lequel le bénéficiaire d'un crédit remet un bien qui lui appartient au créancier en garantie. Le nantissement peut porter sur une variété de biens plus ou moins importants.

2.2.3. Les garanties particulières :

Il est possible de constituer une garantie réelle sous forme de délégation de créance résultant des assurances souscrites, telles que l'assurance multirisque et l'assurance vie, sur la base d'un avenant de subrogation au contrat d'assurance. Dans ce cas, la banque peut encaisser les primes dues à la créance du tiers cédant en cas de sinistre. Il est cependant conseillé de demander les originaux des polices d'assurance pour éviter tout litige ultérieur.

On peut citer également la Lettre de Cession d'Antériorité de Créance (LCAC). C'est l'engagement souscrit par des associés de bloquer le montant de leur compte courant associé au profit de la banque en garantie des crédits accordés à leurs sociétés.

Exactement, par cette lettre, le titulaire du compte s'engage à ne pas demander le remboursement de sa créance et à la bloquer tant que la banque n'a pas été remboursée. Cela permet de garantir que la banque dispose d'un actif en cas de défaut de remboursement de la part de la société.

2.2.4. Les garanties morales :

Ces engagements sont souscrits de manière informelle et sans publicité légale, sans être assortis de moyens de contrainte. Leur valeur est étroitement liée à l'éthique et à l'intégrité commerciale de la personne qui les prend.

Ce sont des lettres ou des actes d'engagements de faire ou de ne pas faire quelque chose dans l'intérêt de la société et de ses créances, En raison de ses caractéristiques particulières, ce type de garantie est rarement accepté par le débiteur.

Les garanties morales peuvent être divisées en quatre (4) catégories :

2.2.4.1. La promesse de garantie : La première catégorie de garanties morales consiste en un engagement moral envers l'exécution de l'obligation. La valeur de cet engagement repose uniquement sur la qualité de la personne qui le prend. Il convient de noter que les promesses n'ont pas de valeur juridique.

2.2.4.2. La lettre d'intention : Il s'agit d'une lettre de patronage ou de confort, émise par une société pour indiquer au créancier que le débiteur assumera les engagements contractuels. En cas de litige, la société émettrice de la lettre s'engage à assumer elle-même les engagements

Chapitre 02 : le financement bancaire

qui la concernent, à la place du débiteur. Cette lettre est généralement utilisée par les sociétés mères pour renforcer les engagements de leurs filiales vis-à-vis des banques.

2.2.4.3. La lettre d'apaisement : lettre d'apaisement est similaire à la lettre d'intention, mais elle est plus précise car elle est adressée par les dirigeants de la maison mère à la banque. Dans cette lettre, les dirigeants informent la banque qu'ils prendront toutes les mesures nécessaires pour que la filiale respecte ses engagements contractuels. Cela montre que la société mère prend la situation au sérieux et est prête à s'engager pour garantir le respect des engagements de sa filiale envers la banque

2.2.4.4. La lettre de bonne fin : c'est approximativement la même avec les autres engagements cités, car la lettre de bonne fin exprime l'engagement d'une maison mère à honorer le contrat en cas d'insolvabilité de la filiale envers la banque.

Dans cette section, nous avons présenté la définition du risque de crédit, ainsi que les différents types de risques de crédit, à savoir le risque de non-remboursement, le risque d'immobilisation, le risque de taux, le risque de change et le risque juridique. Nous avons également mentionné les quatre niveaux de risques de crédit, qui comprennent le risque individuel ou particulier, le risque sectoriel, le risque général et le cas particulier du risque pays.

Conclusion :

En conclusion, les modes de financement bancaire sont multiples et peuvent varier en fonction des besoins et des profils des emprunteurs. Cependant, ces modes de financement présentent également des risques, notamment en ce qui concerne la solvabilité de l'emprunteur ou la fluctuation des taux d'intérêt.

Pour limiter ces risques, les banques peuvent demander des garanties telles que des cautions, des hypothèques ou des nantissements. Ces garanties permettent aux banques de récupérer une partie des fonds prêtés en cas de défaut de paiement de l'emprunteur.

Il est donc important pour les emprunteurs de bien comprendre les différents modes de financement et les risques associés, ainsi que de se renseigner sur les différentes garanties possibles avant de s'engager dans un prêt bancaire. De même, il est important pour les banques de bien évaluer la solvabilité de l'emprunteur et de demander des garanties adéquates pour minimiser les risques de défaut de paiement.

CHAPITRE 03 :
L'ETUDE D'UN CREDIT
D'INVESTISSEMENT AU SEIN
DE LA DIRECTION GENERALE
DE L'AGB

Chapitre 03 : étude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB

Introduction

Dans ce chapitre, nous allons présenter un cas pratique portant sur l'étude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB.

Les petites et moyennes entreprises (PME) ont souvent recours aux services bancaires afin d'obtenir des crédits destinés à financer leurs projets d'investissement. Ces crédits, généralement octroyés sur le long ou moyen terme, ont pour objectif de soutenir diverses initiatives telles que des projets novateurs, des extensions, le renouvellement d'équipements, la modernisation ou encore l'optimisation d'un potentiel de production existant.

Il convient de souligner que le financement des investissements comporte un certain nombre de risques, et toute erreur dans ce domaine peut entraîner des conséquences financières considérables. Étant donné les montants importants en jeu et le caractère irréversible de certaines dépenses, il est primordial pour les institutions bancaires d'effectuer une analyse approfondie des risques potentiels susceptibles de compromettre la réussite du projet avant d'accorder un crédit. Ainsi, l'obtention de crédits d'investissement par les PME nécessite une évaluation minutieuse des risques potentiels et une analyse approfondie des aspects techniques, économiques et financiers du projet. Cette approche permet aux banques d'évaluer la viabilité et la rentabilité du projet, réduisant ainsi les risques inhérents à ce type de financement.

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

- Section 01 : présentation d'AGB « ALGERIE GULF BANQUE » ;
- Section 02 : présentation et étude de la viabilité du projet;
- Section 03 : Etude de la rentabilité du projet.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Section 01 : Présentation de la banque

Dans cette section, nous souhaitons présenter l'organisme d'accueil où s'est déroulé notre stage, à savoir la direction générale de la banque AGB. Nous commencerons par une brève introduction, puis nous énumérerons ses activités. En outre, nous présenterons l'entreprise que nous analyserons sur le plan de sa situation financière.

1. Historique et présentation de l'AGB :

La banque du Gulf Algérie ou AGB démarre son activité en 2004 avec une seule agence à Delly Brahim et un capital de 20 000 000 000 DZD orientée vers la clientèle « Corporate », puis elle a élargie son marché à la clientèle des « particuliers » par une gamme variée de produit. Pour être plus proche de sa clientèle, la banque a fait l'extension de son réseau sur tout le territoire national avec l'ouverture de 13 agences en 2008, et 12 autres en 2009. La banque a connu le lancement du crédit proline en 2010 qui visait les particuliers après avoir lancé « AGB online ,la carte visa prépayée, et la carte Sahla » en 2009, ce qui a permis de diversifier ses produits bancaires et de séduire une plus grande partie de la clientèle Algérienne , de plus , qu'en 2012,elle a lancé la première Agence Self Banking , et le premier Drive Banking.¹

Dès son ouverture et jusqu'aujourd'hui la banque est en développement constant, en 2015 elle est devenue le pionnier du E-Banking en Algérie :le SMS Push (notifications et informations sur toutes les opérations bancaires), le Mail Swift (informations et avis de débit, crédit sur les opérations Comex) et le Mail Notifier (informations et avis de débit, crédit sur les opérations),les virements électroniques, l'ouverture des lettres de crédit et également le rechargement des cartes Visa et MasterCard en ligne. Gulf Bank Algeria est dotée aujourd'hui d'un capital de 10 000 000 000 DZD un personnel qui compte 1100 personnes, et dispose d'un réseau de 63 agences classiques dont 6 automatiques, opérationnelles, afin de se rapprocher au mieux de sa clientèle sur l'ensemble du territoire national.

¹BOUABDALLAH(Wassila)Les déterminants de L'IDE dans le cadre du système bancaire Algérien : Etude comparative entre banques publiques et banques étrangères.

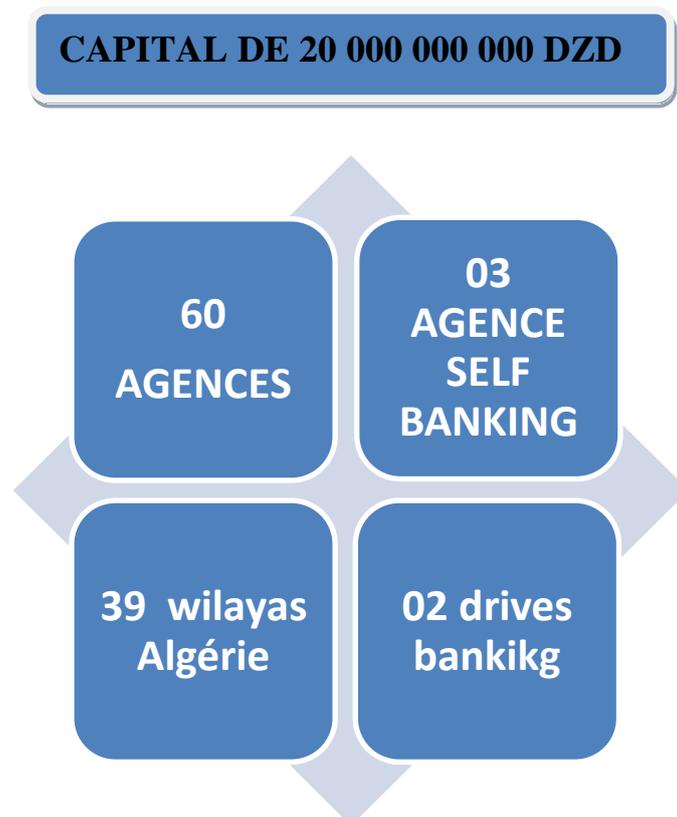
Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

2. Le Gulf Bank Algeria :

Gulf Bank Algeria , au capital de 20 000 000 000 DZD débute son activité, son réseau toujours en constante extension, compte actuellement 63 agences réparties sur le territoire national dont 3 agences Self Banking, couvrant 39 wilayas en Algérie.

la banque s'est fixée comme objectif d'être toujours proche de ses clients et au service du développement de l'économie nationale notamment à travers l'accompagnement des entreprises, des professionnels et des particuliers dans la concrétisation de leurs projets avec des produits adaptés à leurs besoins

Schéma N°01 : Les agences de la banque

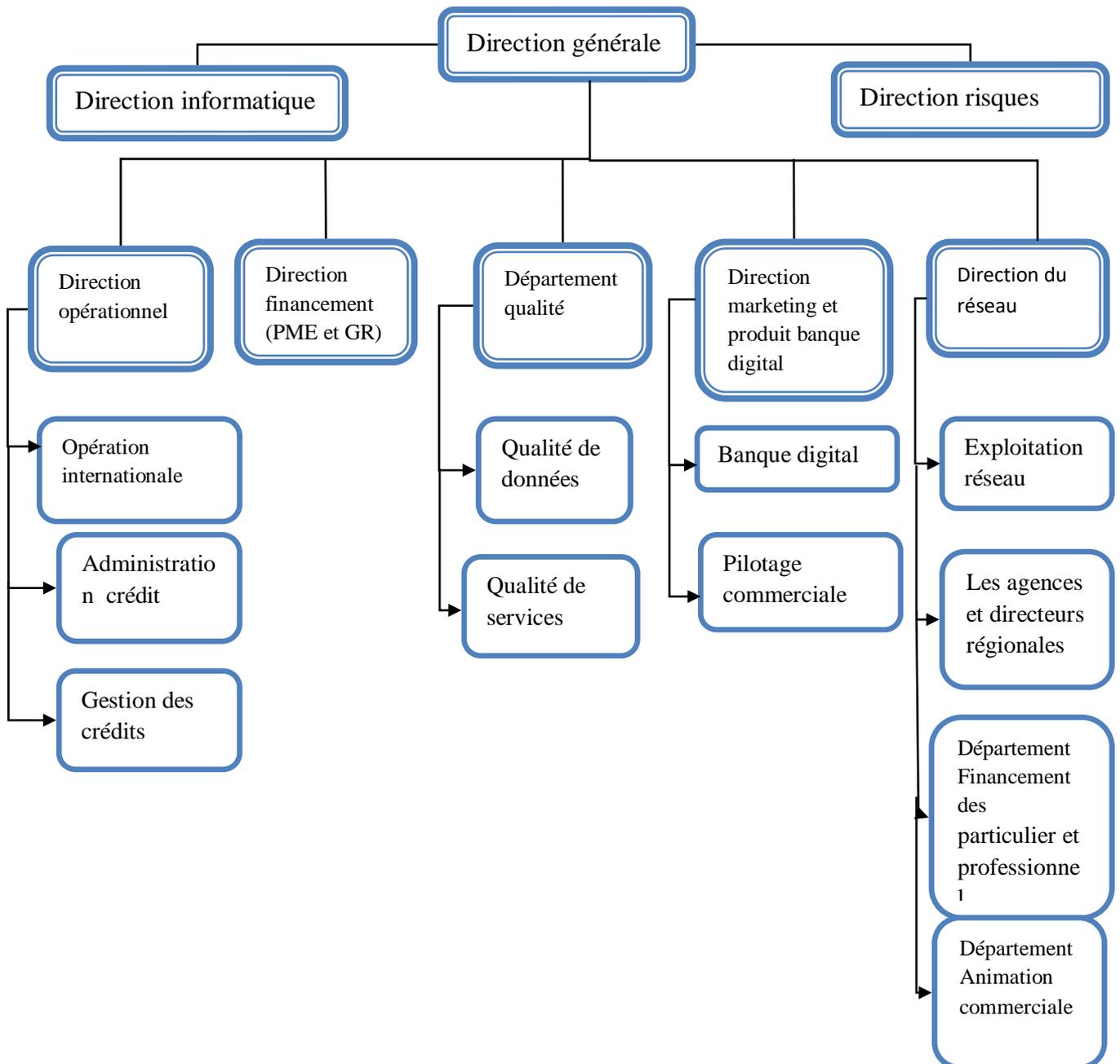


Source : Document interne à la banque.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

3. L'organigramme :

Schéma N°02 :L'organigramme de l'AGB



Source : Document Interne A La Banque.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

4. Vision et mission d'AGB Banque :

4.1. Vision :

Leur objectif est de devenir la banque de référence en Algérie en méritant la confiance de clients et en devenant leur partenaire de choix pour améliorer leur qualité de vie.

4.2. Mission :

AGB s'engage à être constamment à l'écoute des entreprises et des particuliers afin de proposer la gamme la plus innovante de produits et services financiers personnalisés, qu'ils soient conventionnels ou conformes aux préceptes de la Chariâa. Nous visons ainsi à contribuer à l'amélioration de la qualité de vie des Algériens et à enrichir leur existence.

4.3. Valeurs :

❖ Progrès :

La valorisation du progrès consiste à constamment évaluer leur position actuelle et leurs aspirations pour le futur. Cette valeur elle guide quotidiennement vers l'atteinte de leurs objectifs. Le progrès implique également l'amélioration, le perfectionnement et l'évolution. Au sein d'AGB, elle vive le progrès de manière continue, tant dans leurs méthodes de travail que dans leurs attitudes, ainsi que dans les résultats de leurs actions. Elle intègre la valeur du progrès au sein de leur entreprise, à titre individuel et collectif, tout en la proposant à leurs clients afin de répondre au mieux à leurs attentes.

❖ Écoute :

Au sein d'AGB, elle accorde une importance primordiale à l'écoute, car elle reconnaît qu'elle constitue leur meilleur outil pour la satisfaction de leurs clients internes et externes. Elle est conscients que c'est grâce à l'écoute attentive que nous serons en mesure de comprendre les besoins de leurs clients (qu'ils soient employés, particuliers ou entreprises) et que seule une connaissance approfondie de ces besoins elle permettra d'aspirer à une satisfaction totale. L'écoute est un moyen de se rapprocher des autres, de les connaître et de les reconnaître dans leur identité et leurs attentes. C'est pourquoi chaque membre d'AGB s'engage à être à l'écoute des autres et de son environnement, afin de répondre toujours mieux à leurs besoins.

❖ Reconnaissance :

La reconnaissance est indéniablement une valeur qui procure à l'individu le plus grand plaisir, satisfaction et contentement. C'est pourquoi AGB souhaite faire de la reconnaissance son

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

principal outil pour offrir satisfaction à ses clients internes et externes. Être reconnu signifie être perçu dans son identité, être entendu et accepté tel que l'on est.

Elle accorde une reconnaissance à leurs employés, leurs clients internes, en écoutant leurs besoins et en répondant à leur désir d'épanouissement professionnel grâce à un système personnalisé d'objectifs et de développement individuel. Nous reconnaissons également nos clients externes en adaptant nos produits et services à leurs besoins, à leur personnalité et à leurs valeurs profondes.

❖ Constance :

La constance est une valeur essentielle pour AGB, synonyme de sécurité, de stabilité et de sérieux. AGB a fait le choix de promouvoir cette valeur car elle s'engage à rester présente sur le long terme. Lorsqu'il s'agit de banque, il est question d'argent, et l'argent représente à la fois une récompense pour nos efforts et un moyen de réaliser des projets qui nous tiennent à cœur tout au long de notre vie. AGB souhaite s'engager durablement avec ses clients internes et externes, et c'est pourquoi elle privilégie la qualité, la sécurité et la stabilité, avec la promesse de constance et de pérennité dans ses activités.

❖ Engagement :

L'engagement Occupe une place centrale chez AGB, et elle se traduit par un investissement total dans la réalisation de sa mission et de ses objectifs. Cela implique d'être pleinement présent chaque jour, en faisant preuve d'écoute, de dévouement, d'initiative et en participant activement pour répondre aux besoins identifiés. Chaque individu ressent une responsabilité personnelle envers sa propre réussite, ainsi que celle de son équipe et de l'entreprise dans son ensemble. L'engagement se déploie de l'intérieur vers l'extérieur, de soi vers les autres. C'est pourquoi AGB s'engage pleinement à connaître le succès en interne, avec ses employés et ses clients internes, ce qui lui permet de s'engager totalement à assurer le succès de ses clients externes, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises en Algérie.

5. Stratégies de l'AGB :

La banque AGB adopte une stratégie ambitieuse et proactive pour répondre aux besoins financiers de ses clients et soutenir le développement économique. En mettant l'accent sur l'innovation et la qualité des services, AGB vise à offrir des solutions de financement adaptées aux particuliers et aux entreprises. Grâce à une approche axée sur la relation client et une compréhension approfondie des marchés financiers, la banque AGB se positionne comme un

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

partenaire de confiance, prêt à accompagner ses clients dans la réalisation de leurs objectifs financiers.

Schéma N°03 : Stratégies de l'AGB



Source : Document Interne A La Banque.

6. Produits et services destinés à la clientèle :

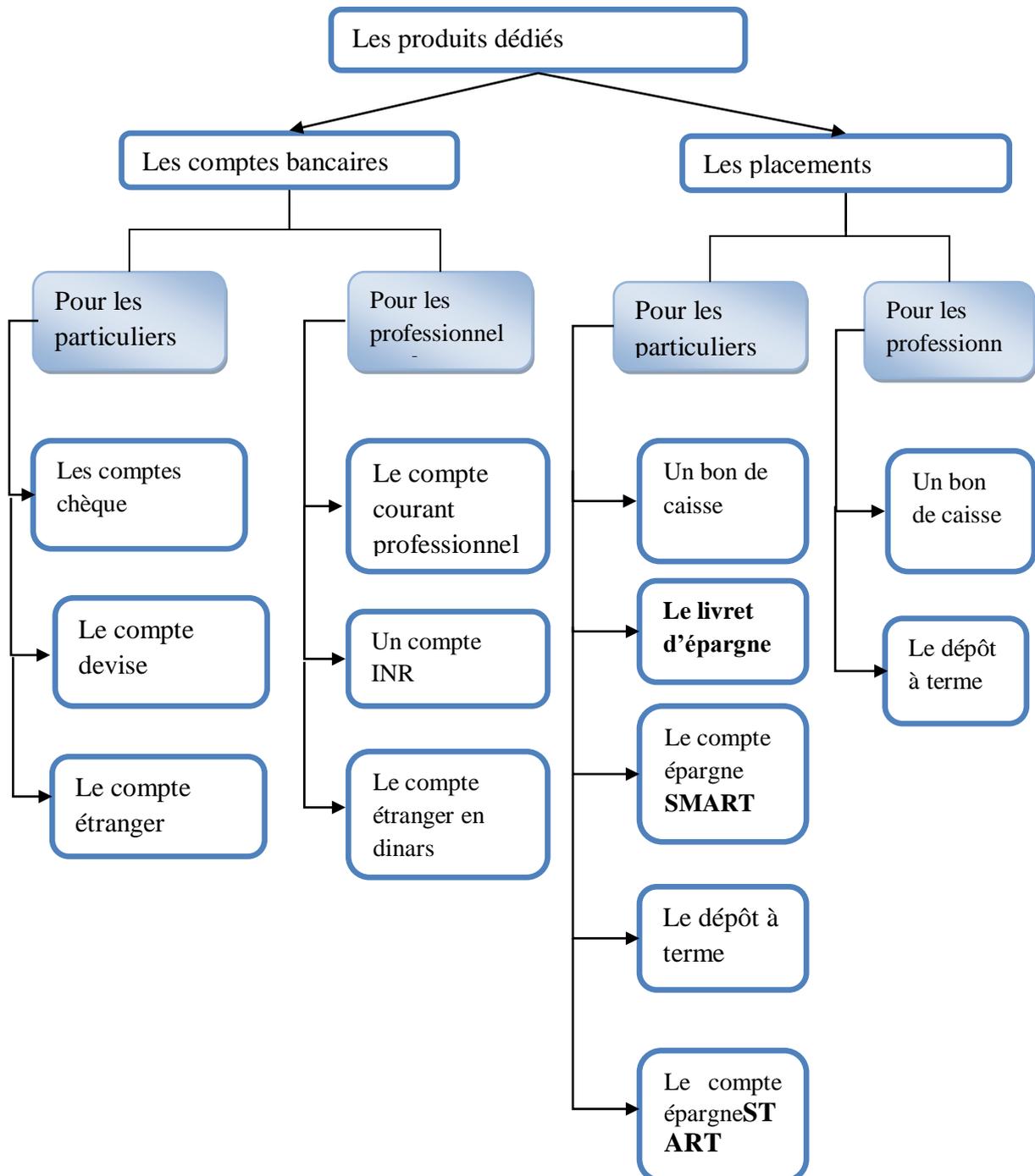
Gulf Bank Algeria propose une vaste gamme de produits et services qui répondent à une variété de besoins individuels. Son portefeuille de produits comprend une sélection complète de prêts adaptés à différents besoins. Parmi les services offerts, on retrouve les cartes CIB, le SMS Banking et les services bancaires en ligne, permettant une gestion pratique des comptes. De plus, la banque propose des prêts spécialement conçus pour les professionnels et les PME, afin de soutenir leur activité. En ce qui concerne les dépôts, Gulf Bank Algeria propose diverses options telles que les comptes courants, les comptes d'épargne et les dépôts à terme, offrant ainsi une flexibilité pour les besoins de chacun.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

6.1. Les produits dédiés à la clientèle:

Les produits dédiés à la clientèle sont les suivants :¹

Schéma N°04 : Les produits dédiés par la banque



Source : Document interne à la banque.

¹ GULF BANK ALGERIE , Nos produits , <https://www.agb.dz>

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

6.1.3. Banque digitale :

BANK AGB offre à ses clients une gamme de produits à distance, tels que le service de mailing, AGBYSMS et AGB Online.

- ❖ **Le service de mailing** : c'est un service permet aux clients de recevoir des informations et des notifications importantes par courrier électronique
- ❖ **AGBYSMS** : permet aux clients de recevoir des alertes et des notifications directement sur leur téléphone mobile via des messages texte.
- ❖ **AGB Online** est une plateforme de services bancaires en ligne qui permet aux clients de gérer leurs comptes et leurs transactions à distance.

6.1.4. Les cartes bancaires :

Cartes bancaires nationales :

- ❖ La carte AL-OULA
- ❖ La carte SAHLA
- ❖ La carte épargne
- ❖ Une carte business est une carte de paiement et de retrait interbancaire (CIB) associée à un compte commercial, également connu sous le nom de compte entreprise. Elle offre à son détenteur la possibilité de gérer les dépenses liées à son activité professionnelle.

Cartes bancaires internationales :

- ❖ La carte prépayée VISA AGB
- ❖ Nos cartes nominatives VISA Euro (€) Classic , Gold

Les services dédiés à la clientèle

- ❖ **Chargement de cartes visa/MasterCard prépayée** :Ce service offre la possibilité de recharger à distance les cartes prépayées VISA/Mastercard.
- ❖ **Virement automatique permanent** :les clients de AGB peuvent utiliser ce service pour mettre en place des virements permanents .

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

- ❖ **PR domiciliation** : AGB propose un nouveau service pour les professionnels qui vous permet de soumettre vos demandes de domiciliation via leur site web, www.agb.dz.
- ❖ **Révoyance Individuelle pour Professionnel** : l'assurance PI PRO (Prévoyance individuelle Professionnelle) est une assurance temporaire spécialement conçue pour les clients professionnels, et elle est liée aux lignes de crédit qu'ils détiennent.

7. Les crédits bancaires :

Gulf Bank Algeria propose une vaste gamme de solutions de crédit conçues pour répondre aux besoins des professionnels. Nous nous engageons à accompagner nos clients dans la gestion de leurs besoins en fonds de roulement et dans le maintien de leurs flux de trésorerie. Nos offres de crédit sont spécialement adaptées aux exigences professionnelles et visent à soutenir la croissance et le développement de votre entreprise.

7.1. Les crédits d'exploitation :

7.1.1. Les crédits d'exploitation classiques :

➤ Crédit par caisse :

- **Découvert en compte** : Crédit à court terme destiné à faire face aux décalages de trésorerie qui dépassent temporairement les disponibilités du client.
- **Avances sur facture** : Avance accordée aux clients sur présentation de factures visées par leurs propres clients (administrations, établissements publics, entreprises solvables). L'ASF permet à notre client de bénéficier d'une trésorerie dans l'immédiat, en attendant que ses clients le paient (par chèque, virement, etc...). Ces avances lui permettent de couvrir ses charges d'exploitation.
- **Avances sur créances nées et constatées sur délégation de marché** : Crédit d'exploitation accordé lorsque notre relation a comme client une administration, un établissement ou un organisme public et ce, dans le cadre d'un marché public de travaux ou de services préalablement nanti en faveur de AGB.

L'avance est accordée sur présentation d'attestation de travaux ou de service fait, visée par le comptable public (comptable assignataire).

Il est accordé afin de faire face aux dépenses nécessaires à l'exploitation de l'affaire, en particulier celles résultant de la réalisation du marché en question.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

- **Avances sur factures administratives** : avance accordée aux clients sur présentation de facture visée par le comptable public de l'administration dont il est prestataire.
- **Escompte de chèques** : Opération de crédit par laquelle AGB met à la disposition du client le montant des chèques remis sans attendre leur paiement par l'émetteur en appliquant aux sommes portées en compte des dates de valeurs dont le nombre de jours varie selon la domiciliation du chèque en objet.
- **Escompte d'effets commerciaux ordinaires** : cession, par le client au profit d'AGB, d'un effet de commerce (traite) en contrepartie d'une avance à hauteur de la quotité convenue.
- **Escompte d'effets commerciaux avalisés** : cession, par le client au profit d'AGB, d'un effet de commerce (traite) préalablement avalisé (garanti par la banque du client de notre relation), en contrepartie d'une avance à hauteur de la quotité convenue.
- **Avances sur stocks** : crédit d'exploitation destiné à financer un client qui dispose d'un stock de marchandises ou de produits finis (dont la commercialisation doit être aisée) et en attendant l'encaissement des produits de la vente.
- **Avances sur bon de caisse** : avance de trésorerie ou d'un découvert, garanti jusqu'à 100% par un nantissement de BDC.
- **Avances sur dépôt à terme** : avance de trésorerie ou d'un découvert couvert jusqu'à 100% par un nantissement de DAT. Le DAT doit être souscrit auprès de AGB.
- **Financement de remises documentaires** : destiné au financement des remises documentaires payables à vue pour un client importateur.
- **Financement relais de crédit documentaire** : destiné au financement des réalisations de crédits documentaires payables à vue pour un client importateur.
 - **Crédits par signature** :
- **Caution de soumission** : caution délivrée par la banque sur ordre du client en faveur d'un bénéficiaire (maitre d'ouvrage) et devant garantir une offre pour la réalisation d'un marché de travaux, de fournitures ou de services.
- **Caution de bonne exécution** : caution délivrée par la banque sur ordre du client en faveur d'un bénéficiaire et devant garantir la bonne réalisation d'un contrat de travaux, de fourniture ou de service.
- **Caution de restitution d'avance sur approvisionnement** : caution délivrée sur ordre du client en faveur d'un bénéficiaire et devant garantir, en cas de défaillance de notre relation, la restitution des avances sur approvisionnement reçues dans le cadre de la réalisation d'un contrat de travaux ou de fournitures.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

- **Caution de restitution d'avance forfaitaire :** caution délivrée sur ordre du client en faveur d'un bénéficiaire et devant garantir, en cas de défaillance de notre relation, la restitution des avances forfaitaires reçues dans le cadre de la réalisation d'un contrat de travaux ou de fournitures.
- **Caution en douanes :** crédit par signature par lequel la banque garantit au service des Douanes le paiement des droits de douane pour le compte de notre client.
- **Obligations cautionnées en douanes :** garantie délivrée sur ordre du client en faveur du receveur des douanes pour le règlement des droits et taxes devant faire l'objet d'un différé de paiement.
- **Aval en dinars :** garantie délivrée sur ordre du tiré (client AGB) en faveur du tireur (fournisseur). Ce dernier étant réglé par des effets de commerce en dinars.
- **Aval en devises :** garantie délivrée sur ordre du client en faveur d'un fournisseur étranger, bénéficiaire d'un effet de commerce libellé en devises et représentant une remise documentaire présentée par le correspondant pour acceptation du tiré algérien et aval de la banque.
- **Crédit documentaire à Vue :** c'est un engagement de la banque de payer un fournisseur étranger, pour le compte de l'acheteur algérien (client donneur d'ordre) un montant déterminé d'une marchandise (selon la facture domiciliée), contre remise de documents prouvant que la marchandise a été expédiée.

7.1.2. Crédits d'exploitation conformes à la chariaa :

- **Financement par Salam :** il s'agit d'un financement conforme aux préceptes de la chariaa islamique, destiné au financement de stocks de marchandises produites par le client, ou importées ou achetées localement, pour peu qu'elles appartiennent au client. Le financement Salam est une opération de vente avec livraison différée de marchandises.
- **Mourabaha court terme :** c'est un financement à court terme conforme aux préceptes de la chariaa islamique destiné au financement de stocks de marchandises acquises auprès de fournisseurs locaux ou étrangers et dont la commercialisation doit être aisée. Elle s'assimile à un crédit fournisseur.

7.2. Les crédits d'investissement :

Ce sont des crédits à moyen terme, d'une durée de 02 à 07ans maximum et destinés au financement de l'acquisition d'immobilisations (équipements industriels et de collectivités,

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

matériels médicaux, matériels roulants, biens immobiliers à usage professionnel, etc.) nécessaires à l'activité de la clientèle.

7.2.1. Crédits d'investissement classiques :

- **CMT à intérêts non capitalisés** : c'est un crédit à moyen terme classique destiné à l'acquisition d'équipements professionnels, de production, de moyens de transport, ou de travaux publics achetés auprès de fournisseurs locaux ou étrangers avec taux d'intérêt.
- **CMT à intérêts capitalisés** : pour le CMT à intérêts capitalisés, les intérêts intercalaires sont rajoutés au montant du crédit.

7.2.2. Financement d'investissement conforme à la chariaa islamique :

- **Mourabaha investissement à moyen terme** : c'est un financement à moyen terme conforme aux préceptes de la chariaa islamique et dont l'objet est l'acquisition d'équipements professionnels, de production, de moyens de transport, ou de travaux publics achetés auprès de fournisseurs locaux ou étrangers. la mourabaha est une opération de vente au prix d'achat, augmenté d'une marge commerciale. Ainsi AGB achète au comptant le bien pour le revendre, à tempérament, à son client.

7.2.3. Financementen leasing : (se conformer à la DR en vigueur) :

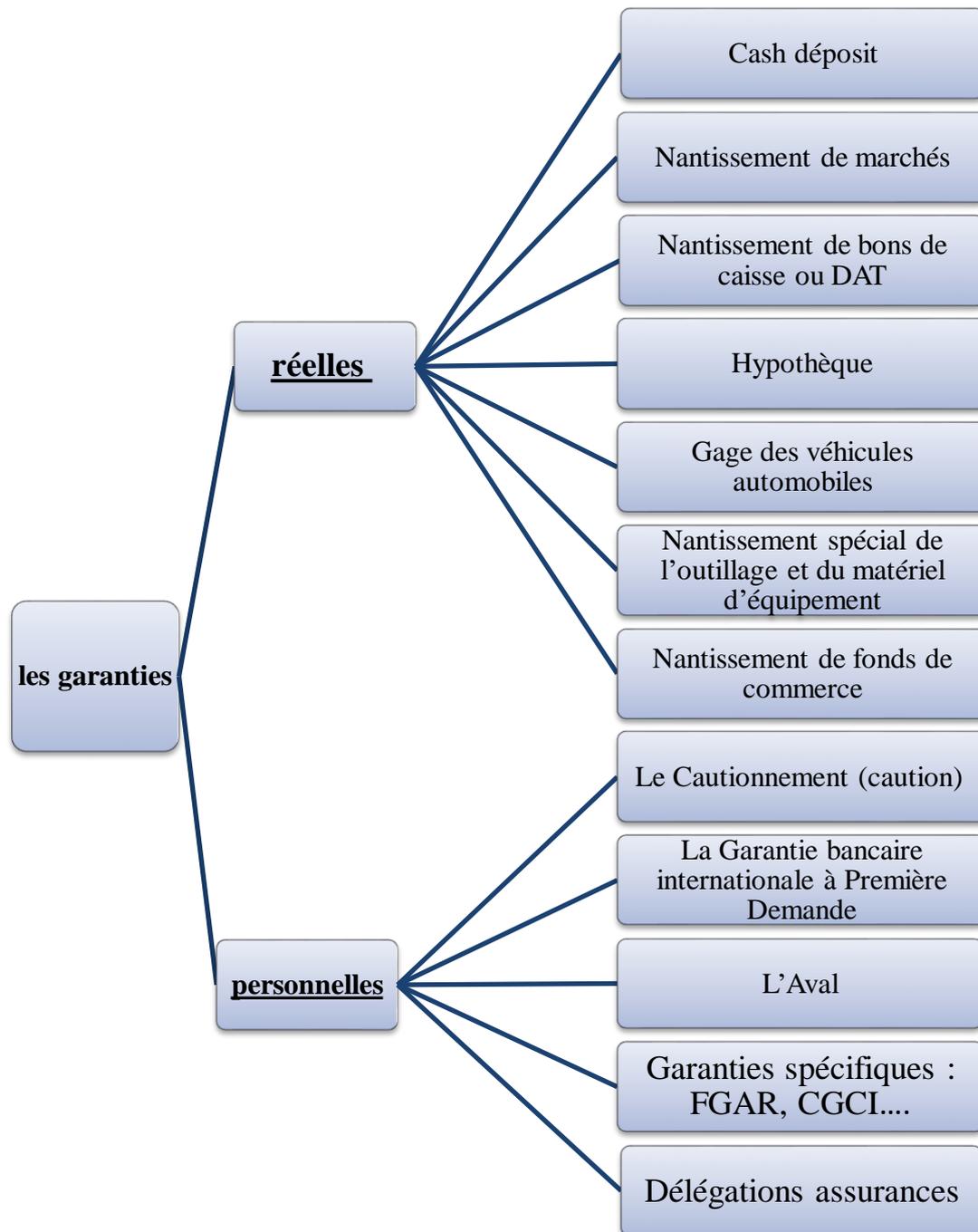
C'est un financement en crédit-bail par lequel la banque achète pour le compte du client un équipement professionnel, de production, de transport ou de travaux publics et le lui loue moyennant paiement de loyers.

8. Les garanties

Les garanties sont destinées à s'assurer de l'implication du client et à minimiser les risques encourus par la Banque.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Schéma N°05 : Les Garanties



Source : Document interne à la banque

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Section 02 : présentation et étude de la viabilité du projet

Notre cas pratique a été fait au niveau de la déduction général Gulf Bank Algérie (AGB), sur une unité de fabrication de fromages (FROMAGERIE), qui est dans sa phase de lancement vers un PME.

1. Montage d'un dossier d'investissement :

Toute demande d'un crédit d'investissement nécessite au préalable des documents à fournir par le promoteur ou les dirigeants. Dans notre cas qui porte sur la réalisation d'un projet d'acquisition d'une semi-remorque décrit sur facture pro forma joint à concurrence de 70% du cout du matériel. Soit un montant global du crédit de 82.108.215,00 DA.

1.1.Le dossier de crédit d'investissement :

Un dossier de crédit est un ensemble de documents relatifs à l'activité de l'entreprise. Ces documents retracent la situation administrative juridique, économique, et financière de la relation.

1.1.1. Constitution de dossier :

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

➤ La demande de crédit de l'entreprise:

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

➤ Les documents juridiques et administratifs :

- Autorisation de consultation de la centrale des risques (Format Banque d'Algérie ci attaché) ;
- Demande de crédit signée (par le représentant légal) selon model AGB portant accuse de réception de l'agence ainsi que la mention signature vérifiée par devant (visa +griffe) ;
- La copie et l'original (pour vérification) de la pièce d'identité (CIN ou PC) du promoteur (personne physique) ou du représentant légal de la société (directeur général, directeur, gérant...) ;
- Registre de commerce ;
- Etude technico économique ;

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

- Les attestations fiscales ;
 - Copie de la décision ANDI¹(si disponible) ;
 - Les moyens humains, expérience et diplômes des associés et cadres dirigeants de l'entreprise ;
 - Autorisation de consultation de la centrale des risques (Format Banque d'Algérie ci attaché) ;
 - Liste des principaux clients et fournisseurs.
- **Les documents comptables et financiers :**
- Factures pro-forma du ou des biens objet du financement et/ou devis estimatif des travaux à réaliser ;
 - Bilan prévisionnels conventions, contrats et tous autres documents justifiant les prévisions de chiffre d'affaires ;
 - Plan de financement ;
 - Planning de réalisation du projet à financer ;
 - Registre de commerce ;
 - Le tableau du résultat ;
 - Fiche des impôts.

2. Etude technico-économique :

L'étude technico-économique d'investissement est la première démarche dans la réalisation d'un nouveau projet.

C'est un dossier donnant un aperçu du contexte économique dans lequel évaluera ce nouveau projet.

¹ANDI est un établissement public avec personnalité juridique et autonomie financière. Sa mission principale est le développement et le suivi des investissements à travers la facilitation de l'accomplissement des formalités administratives relatives au lancement des projets de création d'entreprises grâce à un guichet unique opérationnel.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

2.1. Présentation du promoteur et projet :

2.1.1. Présentation du promoteur :

La promotrice est une personne physique, qui a obtenu sa licence en sciences de gestion option finance, elle a également acquis de l'expérience chez un commissaire aux comptes durant 2 ans, elle a par ailleurs occupées le poste de comptable dans diverses entreprises.

2.1.2. Présentation du projet d'investissement :

Le projet en question est actuellement en phase de création et son immatriculation au registre de commerce a été élaborée en juin 2022. L'objectif de ce projet est d'établir une unité industrielle spécialisée dans la production de fromages de différentes variétés.

L'idée d'investir dans un tel projet est liée à son emploi auprès de la laiterie ALPHA dont son époux est gérant. Elle y a exercé pendant 4 ans en tant que comptable où elle a estimé le potentiel de faisabilité et de rentabilité de son projet dans la région, le projet définit les moyens matériels en matière d'équipements destiné à répondre au besoin en matériel de fabrication du fromage tel que :

Tableau N°07 : Des équipements à acquérir

Les équipements	Quantité	Montant HT
Evaporateur marque Luvecontardo	1	850000.00
Groupe de condensation Bitzer	1	950000.00
Armoire de commande legrand	1	250000.00
Groupe électrogène GMI250K va	1	2500000.00
Cuiseur de fromage model NO.KFMP	1	9924000.00
Cuve 1000L réfrigéré	1	3790000.00
Cuve à préparer 500L	1	19400000.00
Machine de remplissage en acier inoxydable	1	15400000.00
Pasteurisateur tubulaire	1	6500000.00
Echangeur de chaleur à plaques	1	3500000.00
Machine à pétrir bouillante	1	3590000.00
Machine semi-automatique à fromage à la crème	1	6500000.00
Machine à hacher bouillante pour pétrissage	1	7850000.00

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Poussoir sous vide	1	9955000.00
Cuve réfrigérée 1000 L	3	7770000.00
Machine de cerclage et colisage automatique	1	3500000.00
Fardeleuse semi-automatique	1	850000.00
Machine de remplissage	1	1950000.00
TOTAL HT	20	110808000.00

Source: Document fourni par la banque AGB.

- Total projet (100%) : 110 808 000.00 DA
- Apport (30%) : 33 243 000.00 DA
- Financement (70%): 77 565 000.00 DA

2.2. Objet de projet :

La promotrice compte solliciter un concours bancaire de la part de AGB BANK MASCARA pour l'octroi d'un crédit bancaire d'investissement à moyen terme (MORABAHA) à hauteur de 82 108 215,00 DA représentant 70% du cout total du projet avec un apport personnel de 30%, La durée de remboursement de ce crédit est de 05 ans assortie d'un différé de 06 mois. Le taux de crédit est de 08 ,30%¹.

2.3. Localisation de projet :

L'unité de production sera installé dans un local à usage industriel d'une superficie de 350 m² pris en location sur une durée de 7 ans valide jusqu'au 26/06/2029.

Le local est aménagé à 80% et manque uniquement les travaux de finition pour la mise en place des équipements.

2.4. Les produits de l'entreprise :

L'entreprise propose une gamme diversifiée de produits qui sont :

- Fromage à griller, à cuire au four et à poêler.
- Fromage fondu.
- Fromage à tartiner.
- Fromage frais aux herbes.

¹Taux appliqué par AGB BANK.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

- Fromage à l'ail.

L'emballage : Cire rouge mise en forme et l'emballage sous vide du produit fini sera seront sous traités avec des entreprise seront sous traités avec des entreprise avec des entreprise spécialisées implantées dans la région Oran.

2.5. La garantie proposée :

2.5.1. La garantie tangible :

- hypothèque du 01^{er} rang sur un bain maure exploite dans un RDC d'une habitation en RDC d'une superficie de 219 M², Valeur estime 40515 k DA (si accord procèdera au transfert de la propriété de ce bien à son épouse).

2.5.2. Autres garanties :

- la promotrice affirme d'assurer son projet auprès du FGAR¹ (fonds de garantie des crédits aux PME)
- caution solidaire l'époux de la promotrice.
- Nantissement des équipements.

2.6. Chiffre d'affaire prévisionnel :

Détail du calcul :

- 600 KG par jour
- Production annuelle soit : $600 \text{ kg} / \text{JOUR} * 26 * 11 \text{ MOIS} = 171600 \text{ kg} / \text{AN}$
- Le prix moyenne du KG : 2100 PRIX USINE

U : KDA	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027
La capacité de production	154440 kg	157872 kg	161304 kg	164736 kg	168168 kg
chiffre d'affaire net	324 324	331 531	338 738	345 945	353 153

¹FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

2.7. Le coût global d'investissement :

Le coût global de projet d'investissement est estimé à un montant de 117.297.450,00 DA et est décomposé comme suit :

Tableau N°08 : Présentation du coût global de l'investissement

Désignation	Montant	Pourcentage
Autofinancement DA (apport personnel)	35.189.235,00	30%
Emprunt bancaire DA (crédit sollicité)	82.108.215,00	70%
Total financement	117.297.450,00	100%

Source : Document fourni par la banque AGB.

2.8. Charges du personnel :

Ce tableau représente les différentes charges personnelles prévues par l'entreprise et le total de traitement et salaires :

Tableau N°09 : Charges du personnel

Poste de travail	N°	Salaire mensuel à l'Unité	Salaire global mensuel	Salaire globale annuel
- chef de service de production	1	65 000.00	65 000.00	780 000.00
- Cadre comptable et commercial	1	50 000.00	50 000.00	600 000.00
- Ingénieur en biologie	1	50 000.00	50 000.00	600 000.00
- Agent commercial	1	40 000.00	40 000.00	480 000.00
- Laborantin	1	40 000.00	40 000.00	480 000.00
- Technicien en maintenance	1	40 000.00	40 000.00	480 000.00
- Opérateur de production	4	35 000.00	140 000.00	1 680 000.00
- Agent d'hygiène	2	35 000.00	70 000.00	840 000.00
- Agent de sécurité	2	30 000.00	60 000.00	720 000.00
Total	14	385 000.00	555 000.00	6 660 000.00

Source : Document fourni par la banque AGB

- **Traitement et salaires : 6 660 000.00 DA**

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

2.9. Etude de marché :

Les produits fromagers sont des produits privilégiés et à consommation courante vu les habitudes alimentaires de nos jours, certaines études ont indiqué que l'augmentation de la demande de marché est de plus de 8% par année durant les 05 dernières années.

Nous constatons que cette étude a des points forts et des points faibles que nous allons les citer :

Point forts:

- Secteur d'activité rentable compte tenu de la production projetée très demandée sur le marché (production et commercialisation des fromages)
- L'affaire sera unique dans la wilaya, absence totale de concurrence locale
- L'implantation de l'investissement : dans la région de OGGAZ non loin de SIG et d'ORAN .la région dispose d'une production locale non négligeable lait de vache ,en plus de sa proximité du réseau de transport routier (autoroute est – ouest) et la disponibilité de la main d'œuvre ; ajoutant à cela les avantages fiscaux et parafiscaux accordés dans le cadre de l'ANDI
- Cet investissement contribuera au développement socio-économique de la région (développement du tissu industriel et création de l'emploi)
- Bonne expérience de la promotrice du projet qui sera aidée et assistée par son conjoint, qui exerce lui aussi dans le domaine (un bon facteur de réussite)
- Le volet production sera assuré selon la promotrice par un expert dans le domaine (cv présenté dans le dossier)

Point faibles :

- Projet en phase de lancement
- Manque de détail de la source des charges du personnel ça restera en noir ; la source de cet argent dont ils vont payer leurs salariés n'est pas déclaré.
- L'absence de la stratégie détaillée de la distribution par la promotrice.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Section 03 : Etude de la rentabilité du projet

Pour que la banque accorde son avis favorable au demandeur du crédit, il est nécessaire d'évaluer la rentabilité du projet d'investissement qui est le point centrale dans l'étude d'évaluation.

Par ailleurs, dans cette analyse, nous devons évaluer les bilans prévisionnels de l'entreprise puisqu'elle est en phase de création. Ensuite, nous déterminerons les critères de rentabilité et les ratios. D'ù nous allons faire une analyse financière complète sur le projet.

1. Analyse financière du projet :

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

1.1. Analyse dynamique par le bilan :

1.1.1. Analyse de l'actif :

Tableau N°10: Actif du bilan financier

Unité : DA

Actifs	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Actif non courants	105 567 705	93 837 960	82 108 215	70 378 470	58 648 725
Immobilisation incorporelles	-	-	-	-	-
immobilisation corporelles	117 297 450	117 297 450	117 297 450	117 297 450	117 297 450
Actif courants	51951505,15	96218244,34	91613841,39	88893254,44	86786107,3
Stock et encours	5189184	5304499,2	6436029,6	5535129,6	7027740,72
Clients	4540536	4641436,8	4742337,6	4843238,4	4944139,2
autres débiteurs (TVA sur achats)	486486	497296,8	508107,6	518918,4	529729,2
impôts et assimilés	1556755,2	1657656	1625944,32	1868106,24	1695133,44
Trésorerie	40178543,95	84117355,54	78301422,27	76127861,8	72589364,74
Total actif	157519210,2	190056204,3	173722056,4	159271724,4	145434832,3

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de la banque AGB.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Tableau N°11 : Actif du bilan financier condensé Unité : DA

ACTIF	1^{er} année	2^{ème} année	3^{ème} année	4^{ème} année	5^{ème} année
Actif non circulants	105567705	93837960	82108215	70378470	58648725
Valeurs d'exploitation	5189184	5304499,2	6436029,6	5535129,6	7027740,72
Valeurs réalisables	6583777,2	6796389,6	6876389,52	7230263,04	7169001,84
Valeurs disponibles	40178543,95	84117355,54	78301422,27	76127861,8	72589364,74
Total	157519210,2	190056204,3	173722056,4	159271724,4	145434832,3

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de la banque AGB.

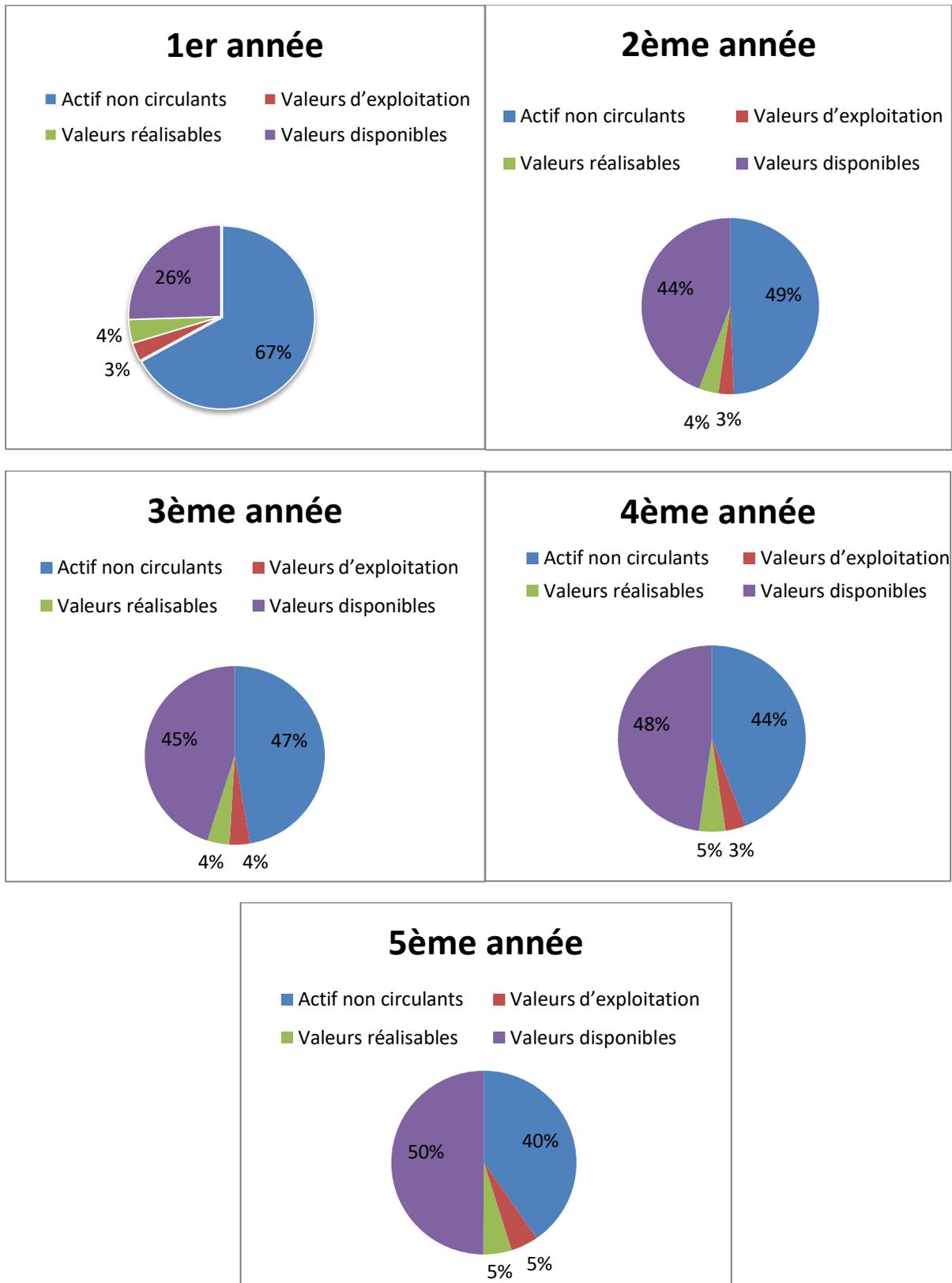
Tableau N° 12 : Actif du bilan financier condensé (pourcentage)

Rubrique	1^{er} année	2^{ème} année	3^{ème} année	4^{ème} année	5^{ème} année
Actif non circulants	67,02%	49,37%	47,26%	44,19%	40,33%
Valeurs d'exploitation	3,29%	2,79%	3,70%	3,48%	4,83%
Valeurs réalisables	4,18%	3,58%	3,96%	4,54%	4,93%
Valeurs disponibles	25,51%	44,26%	45,07%	47,80%	49,91%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de la banque AGB.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Graphe N°01 : La Structure De l'actif



Source : Élaboré par nos-soins d'après les données du tableau

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

➤ **Commentaires :**

• **Actif non circulant :**

Les actifs non circulants représentent 49.63% en moyenne de l'actif du bilan .Il est observé que les ANC connaîtront une diminution progressive au cours des prochaines années, passant de 67% lors de la première année à 40% lors de la cinquième année. Cette évolution est attribuable à l'amortissement des équipements de production.

• **Actif circulant :**

Au cours des cinq prochaines années, nous observerons une augmentation moyenne de 50,36% des actifs circulants. Cette augmentation montre que l'entreprise sera impliquée par la production et la vente de produits, et elle sera principalement attribuable à l'augmentation du nombre de clients.

• **Valeurs d'exploitation :**

Nous observons que la valeur d'exploitation présente une stabilité globale avec de légères variations d'une année à l'autre. Cependant, lors de la deuxième année, on constate une diminution de cette valeur avec un taux de 2,79%, due à une rotation de stock plus lente. En revanche, un taux de valeur d'exploitation plus élevé, tel que 4,83% l'année dernière, indique une rentabilité améliorée de l'entreprise par rapport à ses coûts d'exploitation. Cette augmentation peut être attribuée à une croissance de l'activité de l'entreprise.

• **Valeurs réalisables :**

Elles sont en augmentation, nous observons que dans la première année avec un taux 4.18% jusqu'à la dernière année 4.3%.Qui est un élément justificatif d'un bon écoulement des produits.

• **Valeurs disponibles :**

Nous observons une augmentation progressive, passant de 25,51% lors de la première année à 49,91% lors de la cinquième année. Cela suggère que l'entreprise a réussi à accroître ses ressources disponibles pour financer ses opérations courantes au fil du temps. Cette évolution positive est encourageante et indique une gestion efficace de l'actif circulant de l'entreprise pendant sa phase de lancement.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

1.1.2. Analyse du passif :

Tableau N°13 : Passif du bilan financier

Unité : DA

Passif	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Capitaux permanents	149 922 179,91	182 252 291,43	165 729 049,61	151 222 677,36	137 051 020,14
CAPITAUX PROPRES	67 813 964,91	100 144 076,43	100 042 477,61	101 957 748,36	104 207 734,14
- Capital émis	35 189 235	35 189 235	35 189 235	35 189 235	35 189 235
- Résultat net	32 624 729,91	32 330 111,52	32 523 131,09	34 245 382,27	34 773 116,87
- Autre capitaux propres	0,00	32 624 729,91	32 330 111,52	32 523 131,09	34 245 382,27
PASSIF NON circulant	82 108 215	82 108 215	65 686 572	49 264 929	32 843 286
- emprunts et dette financières	82 108 215	82 108 215	65 686 572	49 264 929	32 843 286
PASSIF Circulant	7 597 030,24	7 803 912,92	7 993 006,78	8 049 047,08	8 383 812,16
- Fournisseur et comptes rattachés	4 223 347,13	4 339 743,41	4 445 602,76	4 551 952,20	4 664 795,34
- Impôts	467 026,56	477 404,93	487 783,30	498 161,66	508 540,03
- Autres dettes	2 906 656,55	2 986 764,58	3 059 620,72	2 998 933,22	3 210 476,79
TOTAL GENERAL PASSIF	157 519 210,15	190 056 204,35	173 722 056,39	159 271 724,44	145 434 832,30

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de la banque AGB.

Tableau N°14 : Passif Du Bilan Financier Condensé

Unité : DA

Passif	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Capitaux permanents	49 922 179,91	182 252 291,43	165 729 049,61	151 222 677,36	137 051 020,14
FP	67 813 964,91	100 144 076,43	100 042 477,61	101 957 748,36	104 207 734,14
DLMT	82 108 215	82 108 215	65 686 572	49 264 929	32 843 286
DCT	7 597 030,24	7 803 912,92	7 993 006,78	8 049 047,08	8 383 812,16
TOTAL	157 519 210,15	190 056 204,35	173 722 056,39	159 271 724,44	141 715 815,48

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de la banque AGB.

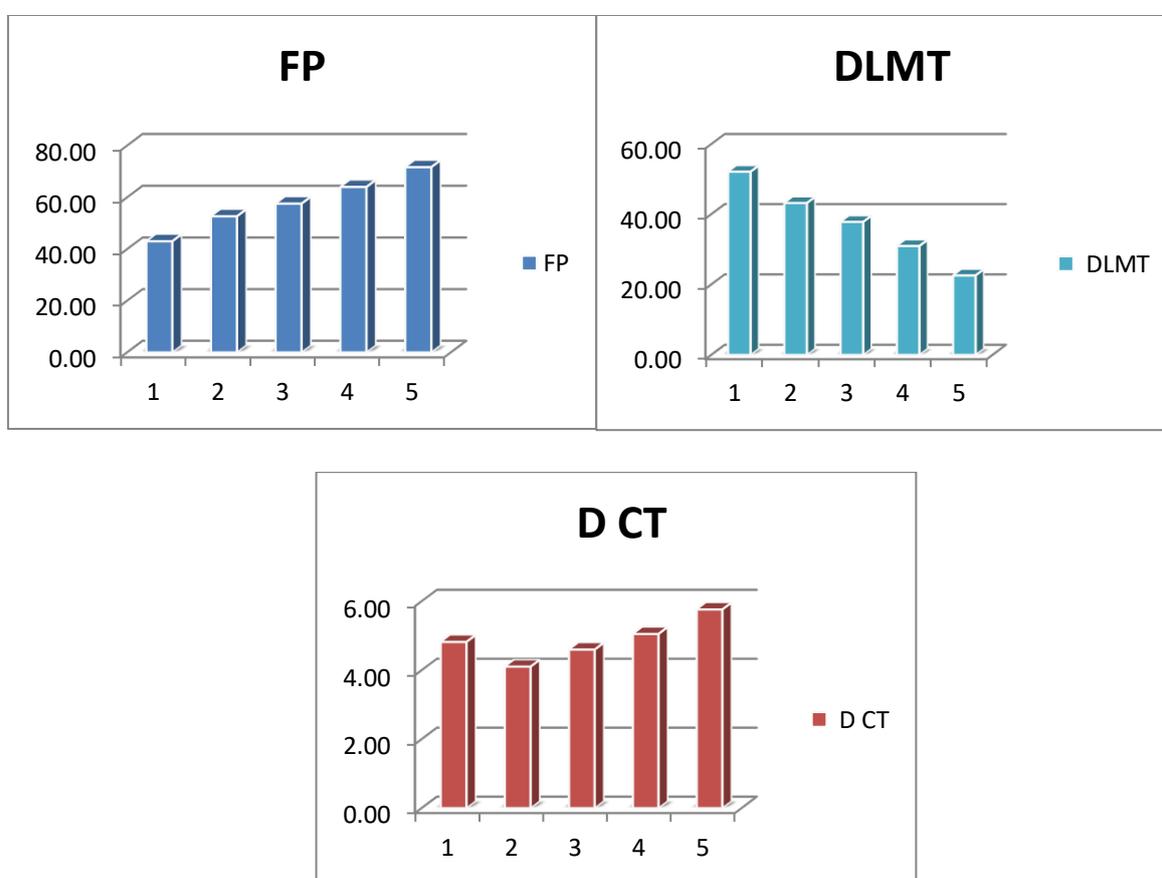
Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Tableau N°15 : Passif du bilan financier condensé(pourcentage)

Rubrique	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
CAPITAUX PERMANENTS	95.18%	95.89%	95.4%	94.94%	96.71%
FP	43,05%	52,69%	57,59%	64,01%	73,53%
DLMT	52,13%	43,20%	37,81%	30,93%	23,18%
DCT	4,82%	4,11%	4,60%	5,05%	5,76%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de la banque AGB.

Graphe N°02 : la structure du passif.



Source : Élaboré par nos-soins d'après les données du tableau

➤ **Commentaire :**

• **Capitaux permanent :**

Ils Représentent en moyenne 95,62% du total passif. Ils sont constitués des fonds propres a raison de 58,17% et des DLMT a raison de 37,45%.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

- **Les fonds propresFP:**

Selon les résultats de ces bilans, nous observons une progression constante des fonds propres sur une période de cinq ans. Au cours de la première année, le taux de croissance s'établit à 43,05 %, et il continue d'augmenter jusqu'à atteindre 83,17 % à la cinquième année.

Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation des résultats nets ainsi qu'aux autres capitaux propres de l'entreprise. De plus, il convient de souligner que l'entreprise a enregistré des résultats positifs croissants au cours des cinq années étudiées, ce qui contribue également à cette évolution positive des fonds propres

- **Les dettes à long et moyen terme DLMT:**

Nous constatons une diminution constante des dettes financière Ces DLMT commencent à 52,13% la première année et diminuent progressivement pour atteindre 23,18% la cinquième année. Cette évolution est positive et indique que l'entreprise parvient à réduire ses dettes à mesure qu'elle se développe par ses engagements du crédit octroyé à leurs échéances. Cela peut être le résultat d'une gestion financière prudente et d'une génération croissante de liquidités. Une diminution régulière des DLMT est encourageante, car cela permet à l'entreprise d'améliorer sa solvabilité et de réduire les risques associés aux obligations financières à long terme, ce qui est positif du point de vue du risque de crédit.

1.2.Analyse de l'équilibre financier :

Pour analyser l'équilibre financier de cette entreprise, on doit calculez les différents indicateurs à savoir :

- **Le fond de Roulements FR :**

Calcul du FR pour la première année :

$$\text{FR} = \text{capitaux permanents} - \text{actif à plus d'un an (VI)}$$

$$\text{FR} = (67813964,91 + 82\,108\,215) - 105567705$$

$$\text{FR} = 44\,354\,474,91.$$

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Tableau N°16 : Calcul de FR

Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
FP	67813964,91	100144076,43	100042477,61	101957748,36	104207734,14
DLMT	82 108 215	82 108 215	49 264 929	32 843 286	16 421 643
Valeur d'immobilisation	105567705	93 837 960	82 108 215	70 378 470	58 648 725
FR	44354474,91	88 414 331,43	67 199 191,61	64 422 564,36	61 980 652,14

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de la banque AGB.

- **Commentaire :**

D'après les résultats obtenus lors de notre étude de fond de roulement, on constate qu'il sera positif durant les 5 prochaines années, ce qui signifie que les fonds propres parviendront à couvrir la totalité des immobilisations.

Il s'agit d'une marge de sécurité ou d'une ressource structurelle de financement des besoins en fonds roulement.

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

Calcul du BFR pour la première année:

$$\text{BFR} = (\text{VE} + \text{VR}) - \text{dettes à moins d'un an}$$

$$\text{BFR} = (5\,189\,184 + 6\,583\,777,20) - 7\,597\,030,24$$

$$\text{BFR} = 11\,772\,961,20$$

Tableau N°17 : Calcul du BFR

Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
VE	5 189 184	5 304 499,20	6 436 029,60	5 535 129,60	7 027 740,72
VR	6 583 777,20	6 796 389,60	6 876 389,52	7 230 263,04	7 169 001,84
DCT	7 597 030,24	7 803 912,92	7 993 006,78	8 049 047,08	4 664 795,34
CBT	-	-	-	-	-
BFR	4175930,96	4296975,88	5319412,34	4716345,56	5812930,4

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de la banque AGB.

- **Commentaire :**

À la lumière de ces résultats prévisionnels, on peut observer les variations du BFR au fil des années. Les chiffres indiquent une tendance à la hausse progressive du BFR jusqu'à l'année 3, où il atteint son pic à 5 319 412,34. Par la suite, il diminue légèrement au cours des deux dernières années.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Cette interprétation suggère que l'entreprise pourrait avoir besoin d'investir davantage dans ses actifs circulants au cours des premières années pour soutenir sa croissance. Par la suite, elle pourrait ajuster ses opérations et réduire ses besoins financiers à moyen terme.

➤ Trésorerie net TN :

Calcul de la TN pour la première année

$$\text{TN} = \text{FR} - \text{BFR}$$

$$\text{TN} = 44\,354\,474,91 - 11\,772\,961,20$$

$$\text{TN} = 32\,581\,513,71$$

Tableau N°18 : Calcul de TN

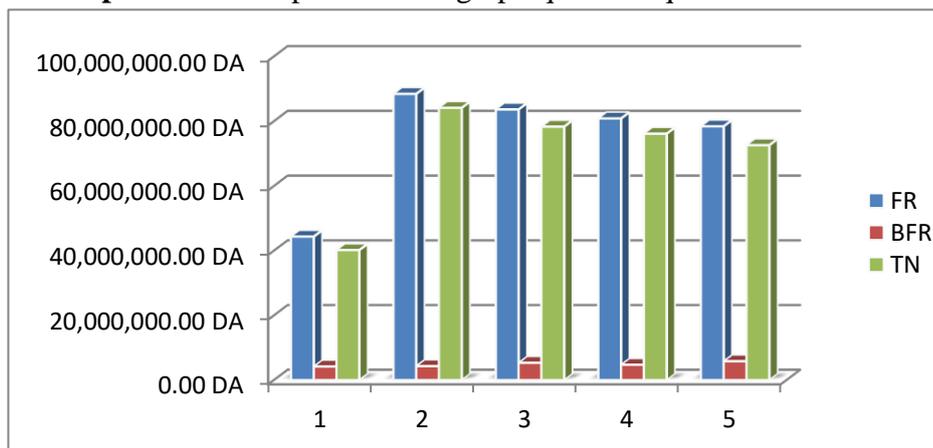
Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
FR	44354474,91	88414331,43	83620834,61	80844207,36	78402295,14
BFR	4175930,96	4296975,88	5319412,34	4716345,56	5812930,4
TN	40178543,95	84117355,55	78301422,27	76127861,8	72589364,74

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de la banque AGB.

• Commentaire :

Nous remarquons que la TR est positive et le FR est supérieure au BFR, cela indique un bon équilibre financier et une solvabilité satisfaisante pour l'entreprise.

Graphe N°03 : Représentation graphique des équilibres financiers



Source : Élaboré par nos-soins d'après les données du tableau

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

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

Le tableau ci-dessus présente les différents rubriques prévisionnelles de soldes intermédiaire de pendant 5 ans.

Tableau N° 19 : Compte de résultats

Unité : DA

Rubriques	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
chiffre d'affaire	324324000	331531200	338738400	345945600	353152800
variation stock produit finis et en cours	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
production immobilisée	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
subventions d'exploitation	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1- production de l'exercice	324324000	331531200	338738400	345945600	353152800
achat consommés	248432184,00	255279024,00	261506044,80	267761894,40	274399725,6
services extérieures et autre consommations	6162156	6630624	7113506,40	7610803,20	8122514,40
2- consommation de l'exercices	254594340	261909648	268619551,20	275372697,60	282522240
3- valeur ajoutée (1-2)	69729660,00	69621552,00	70118848,80	70572902,40	70630560
charges de personnel	8456600	8625732	8798246,64	8974211,57	9153695,80
les impôts et taxes et versements assimilés	3891888	3978374,40	4064860,80	4151347,20	4237833,60
4- excédent brut d'exploitation	57381172	57017445,60	57255741,36	57447343,63	57239030,60
autre produits opérationnel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
autre charges opérationnel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
dotations aux amortissements et aux provisions	11729745	11729745	11729745,00	11729745	11729745
reprise sur pertes de valeur et provisions	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5-résultant opérationnel	45651427	45287700,60	45525996,36	45717598,63	45509285,60
produits financières	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
charges financières	5373982,67	5373982,67	5373982,67	3439348,91	2579511,68
6-résultat financière	-5373982,67	-5373982,67	-5373982,67	-3439348,91	-2579511,68
7- résultat ordinaire avant impôts (5+6)	40277444,33	39913717,93	40152013,69	42278249,72	42929773,92
impôts exigibles sur résultats ordinaires	7652714,42	7583606,41	7628882,60	8032867,45	8156657,04
impôts différés(Variations) sur résultats ordin	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8-résultat net des activités ordinaires	32624729,91	32330111,52	32523131,09	34245382,27	34773116,88
éléments extraordinaires (produits)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
éléments extraordinaires (charges)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9- resultat extraordinaire	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10- résultat net de l'exercice	32624729,91	32330111,52	32523131,09	34245382,27	34773116,88

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de l'AGB.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

➤ Commentaire :

Les résultats de l'analyse du tableau de compte du résultat (TCR) permettent de tirer les conclusions suivantes : au cours des cinq années considérées, l'entreprise a enregistré une progression de son chiffre d'affaires, passant de 324 324 000 à 353 152 800 à la fin de la cinquième année. Cette évolution témoigne d'une croissance du volume d'activité de l'entreprise.

De plus, une augmentation de la valeur ajoutée est observée, ce qui démontre la capacité de l'entreprise à générer de la richesse grâce à ses activités économiques. Cette hausse de la valeur ajoutée souligne l'efficacité de l'entreprise dans la création de valeur (Par exemple l'augmentation de volume de ses activités et la diminution de ses coûts et de la production de nouveaux produits sur le marché).

L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) reflète la plus-value résultant de l'exploitation de l'entreprise, et dans ce contexte spécifique, une augmentation de l'EBE est constatée. Cela met en évidence une amélioration de la rentabilité opérationnelle de l'entreprise au fil des années étudiées.

Enfin, il convient de noter une augmentation du résultat net de l'exercice au cours de cette période de cinq années. Cette augmentation indique que l'entreprise a généré davantage de bénéfices nets après avoir pris en compte les charges et les dépenses. Cela dénote une amélioration de la rentabilité globale de l'entreprise sur la période considérée.

➤ La capacité d'autofinancement CAF

Le calcul de la CAF à partir du résultat :

$$\text{CAF} = \text{Résultat net de l'exercice} + \text{Dotation aux amortissements provisions}$$

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Tableau N°20 : La capacité d'autofinancement

Unité : DA

Année	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
résultat net de l'exercice	32 624 729,91	32 330 111,52	32 523 131,09	34 245 382,27	34 773 116,88
dotations aux amortissements et aux provisions	11 729 745	11 729 745	11 729 745	11 729 745	11 729 745
Capacité d'autofinancement	44 354 474,91	44 059 856,52	44 252 876,09	45 975 127,27	46 502 861,88

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de l'AGB.

➤ Commentaire :

La Capacité d'Autofinancement (CAF) joue un rôle crucial dans le financement des besoins en fonds de roulement et le remboursement du capital emprunté. Nous constatons que la CAF est positive au cours de cette période de cinq années, ce qui permettra une facilité de remboursement de l'emprunt bancaire.

Nous observons une légère diminution de la CAF au cours de la deuxième et de la troisième année par rapport à la première année. Par la suite, une augmentation est observée au cours des deux dernières années.

1.4. Analyse et l'évolution par ratio :

1.4.1. Les ratios de structure financière :

La structure financière est étudiée à partir de l'analyse de la part des capitaux propres et l'endettement par rapport au total ressources engagées qui figurent au passif du bilan.

Il s'agit d'examiner la politique de financement de l'entreprise et de risque financier associé.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

Tableau N°21 : Calcul des ratios de la structure financière

Libellé	Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Ratio de financement permanent	$\frac{\text{capitaux permanents}}{\text{Immobilisation net}}$	1,42	1,94	2,02	2,15	2,34
Risque liquidatif	$\frac{\text{Fonds propres}}{\text{Total bilan}}$	0,43	0,53	0,58	0,64	0,72
Capacité d'endettement	$\frac{\text{Fonds propres}}{\text{capitaux permanent}}$	0,45	0,55	0,60	0,67	0,76
Solvabilité générale	$\frac{\sum \text{l'actif}}{\sum \text{Dettes}}$	1,76	2,11	2,36	2,78	3,53
Capacité de remboursement	$\frac{\text{CAF}}{\text{DLMT}}$	0,54	0,54	0,67	0,93	1,42

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de l'AGB.

➤ Les commentaires :

• Ratio de l'équilibre financière :

Le ratio de l'équilibre financière (financement permanent), qui mesure la proportion des capitaux permanents par rapport aux immobilisations nettes, est un indicateur clé pour évaluer la structure financière d'une entreprise.

Dans notre cas, nous observons une tendance à la hausse du ratio sur les cinq années prévisionnelles. Cette évolution positive suggère que l'entreprise parvient à maintenir une bonne stabilité financière et une capacité croissante à financer ses immobilisations avec des capitaux durables. Un ratio supérieur à 1 indique que l'entreprise dispose de ressources financières suffisantes pour couvrir ses investissements.

Cette progression constante du ratio peut être un signe de solidité financière et de confiance des investisseurs, ce qui peut favoriser les opportunités de croissance pour l'entreprise.

• Ratio de risque liquidatif :

D'après l'analyse du ratio de Risque liquidatif sur une période de cinq ans (43%, 53%, 58%, 64%, 72%), on observe une évolution positive de ce ratio. Le ratio de Risque liquidatif mesure la proportion des fonds propres par rapport au total du bilan de l'entreprise. La norme courante

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

pour ce ratio est de 50%, et il est encourageant de constater que les résultats se situent au-dessus de cette norme sur toute la période prévisionnelle.

Ces résultats suggèrent que l'entreprise dispose d'une solide base de fonds propres par rapport à son bilan total, ce qui indique une bonne stabilité financière. L'augmentation progressive du ratio au fil des années montre que l'entreprise renforce sa position financière et réduit son risque potentiel de liquidité. Cela peut être le résultat d'une gestion prudente des fonds propres et d'une croissance équilibrée.

- **Ratio de solvabilité général :**

D'après l'analyse du ratio de solvabilité générale sur une période de cinq ans (passant de 1,76 lors de la première année 3,53 à lors de la cinquième année), on constate une tendance positive et croissante. Cela suggère que l'entreprise a une capacité de remboursement de ses dettes qui s'améliore au fil du temps.

Un ratio supérieur à 1 indique que l'entreprise dispose de suffisamment d'actifs pour couvrir ses dettes, ce qui est une bonne indication de sa solidité financière.

La progression constante du ratio au fil des années montre que l'entreprise est capable de générer davantage d'actifs par rapport à ses dettes, ce qui renforce sa stabilité financière.

- **Ratio de capacité d'endettement**

Le ratio de capacité d'endettement mesure la proportion des fonds propres par rapport aux capitaux permanents d'une entreprise. Dans ce cas, les résultats obtenus pour les cinq années prévisionnelles sont de 45%, 55%, 60%, 67% et 76%. En comparaison à la norme de 50%, ces résultats suggèrent que l'entreprise dispose d'une solide capacité d'endettement. Les chiffres progressent régulièrement au fil des années, indiquant une amélioration de la situation financière. Cependant, il convient de noter que des ratios plus élevés peuvent également signaler une dépendance accrue à l'égard des fonds propres, ce qui pourrait limiter les possibilités de financement externe. Il est donc essentiel d'évaluer la situation dans son ensemble pour une analyse complète de la santé financière de l'entreprise.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

• Ratio de capacité de remboursement :

Nous observons une variation positive globale. Le ratio passe de 0,54 pour les deux premières années à 0,67 pour la troisième année, puis augmente davantage à 0,93 pour la quatrième année et atteint finalement 1,42 pour la cinquième année.

Cette progression indique une amélioration progressive de la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes à long et moyen terme. Il est encourageant de constater que la capacité d'autofinancement augmente régulièrement au fil du temps, ce qui peut être un indicateur de la viabilité financière de l'entreprise à long terme.

1.4.2. Les ratios de rentabilité :

La rentabilité est la capacité de l'entreprise à rémunérer les fonds durablement mis à sa disposition. C'est pourquoi l'analyse de la rentabilité est essentielle dans la mesure où elle est la résultante de la politique générale de l'entreprise.

Tableau N° 22 : Calcul de ratios de rentabilité

Libellé	Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Rentabilité économique	$\frac{\text{Résultat net}}{\text{total actif}}$	0,21	0,17	0,19	0,22	0,24
Rentabilité financier	$\frac{\text{Résultat nets}}{\text{Fonds propres}}$	0,48	0,32	0,33	0,34	0,33
Effets de levier	rentabilité économique - rentabilité financier	-0,27	-0,15	-0,14	-0,12	-0,09

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de l'AGB.

➤ **Commentaire**

➤ **Le ratio de Rentabilité économique :**

Le ratio de Rentabilité économique est un indicateur important pour évaluer la performance d'une entreprise. Dans le cas présent, le ratio varie de 0,21 à 0,24 sur une période de 5 ans, ce qui est encourageant.

Cela suggère que l'entreprise génère un bénéfice net relativement stable par rapport à son total d'actifs. Une augmentation régulière de ce ratio au fil des ans indique une amélioration de l'efficacité et de la rentabilité de l'entreprise.

Chapitre 03 : Etude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB Bank

➤ Ratio de rentabilité financière :

On observe une stabilité générale du ratio avec des résultats compris entre 0,48 et 0,33. Cela suggère une rentabilité financière relativement constante sur cette période. Toutefois, la valeur du ratio reste relativement faible, ce qui peut indiquer une rentabilité limitée par rapport aux fonds propres investis.

Le ratio de la rentabilité économique et le ratio de rentabilité financière sont positifs ce qui signifie que l'entreprise est satisfaisante et rentable

➤ L'effet de levier :

L'effet de levier est négatif ce qui signifie que la rentabilité financière est supérieure à la rentabilité économique, alors on dit que l'entreprise bénéficie d'un effet de levier.

1.5. Analyse par méthode d'actualisation :

1.5.1. Le calcul des indicateurs de rentabilité du projet :

Ce calcul se fait à partir des cash-flows actualisés.

Tableau N°23 : Le calcul des Cash-flows.

Année	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
cash-flow brut	44 354 474,91	44 059 856,52	44 252 876,09	45 975 127,27	46 502 861,87
amortissement crédit bancaire	0,00	0,00	16 421 643,00	16 421 643	16 421 643
cash-flow net	44 354 474,91	44 059 856,52	27 831 233,09	29 553 484,27	30 081 218,87
cash-flow actualisé	44 354 474,91	88 414 331,43	116 245 564,52	145 799 048,79	175 880 267,66

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de l'AGB.

1.5.1.1. La valeur actuelle nette (VAN) :

La valeur actuelle nette (VAN) est un indicateur financier largement utilisé pour évaluer la viabilité économique d'un investissement ou d'un projet.

Il se calcule à partir de la formule suivante :

$$VAN = \sum CFNa - I_0$$

$$VAN = 175\,880\,267,66 - 117\,297\,450,00$$

Chapitre 03 : étude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB

VAN = 58 582 817,66

➤ **Commentaire :**

Lorsque la valeur actuelle nette (VAN) est positive, cela signifie que la valeur actualisée des revenus futurs est supérieure à la valeur actualisée des dépenses. Ce résultat indique que l'investissement ou le projet est potentiellement rentable. En d'autres termes, les flux de trésorerie anticipés provenant de l'investissement excèdent les sorties de trésorerie associées, ce qui suggère la possibilité d'un retour sur investissement favorable.

1.5.1.2. La durée de récupération (DR) :

Le délai de récupération du capital investi correspond à la période de temps nécessaire pour que le montant cumulé des flux de trésorerie actualisés atteigne le montant initial du capital investi. En d'autres termes, c'est le délai auquel les revenus nets actualisés égalent le montant initial de l'investissement.

Il se calcule par la formule suivante :

$$DR = \frac{\text{Investissement} - \text{cumul inf}}{\text{cumul sup} - \text{cumul inf}} + \text{année du cumul inf}$$

À partir du tableau N°, nous constatons que le capital investi (I) 117 297 450.00 se situe entre 116 245 564,52 et 145 799 048,79.

$$DR = \frac{117\,297\,450 - 116\,245\,564.52}{145\,799\,048 - 116\,245\,564.52} + 3 \text{ans}$$

$$DR = 3.0355$$

DR = 3 ans et 12 jours

➤ **Commentaire :**

En analysant le délai estimé pour récupérer l'investissement, qui est de 3 ans et 12 jours, nous pouvons conclure que le projet démontre sa rentabilité. Cette conclusion découle du constat que le temps nécessaire pour récupérer le capital investi est inférieur à la durée prévue du projet, ce qui indique que les flux de trésorerie générés sont suffisamment significatifs pour permettre une récupération rapide de l'investissement initial. Ce constat positif en matière de

Chapitre 03 : étude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB

rentabilité suggère que le projet est capable de générer des flux de trésorerie excédentaires dans un délai relativement court par rapport à sa durée de vie prévue.

1.5.1.3.L'indice de profitabilité (IP) :

L'indice de profitabilité, connu également sous le nom de ratio de rentabilité ou taux de rentabilité, représente une mesure financière employée afin d'évaluer la rentabilité d'un projet d'investissement ou d'une entreprise.

- L'indice de profitabilité est calculé en divisant la somme des cash-flows actualisés par le montant du capital investi.

$$IP = \sum \text{cash-flows actualisés} / \text{investissement engagés}$$

$$IP = 175\,880\,267,66 / 117\,297\,450.00$$

$$IP = 1.50$$

➤ **Commentaire :**

L'indice de profitabilité de 1,50 indique que chaque dinar investi dans le projet génère un bénéfice de 0,50 dinar. Étant donné que l'indice de profitabilité est supérieur à 1, cela confirme que le projet est rentable. En effet, pour chaque unité monétaire investie, le projet génère un rendement supplémentaire de 0,50 dinar, ce qui témoigne de sa capacité à générer des bénéfices excédentaires par rapport à ses coûts. Cette rentabilité positive suggère que le projet est favorable et peut être considéré comme une opportunité intéressante sur le plan financier.

1.5.1.4.Le taux de rentabilité interne (TRI) :

Le taux de rentabilité interne (TRI) est une mesure financière utilisée pour évaluer la rentabilité d'un projet d'investissement. Il représente le taux de rendement qui égalise la valeur actualisée nette (VAN) des flux de trésorerie générés par le projet avec le montant initial de l'investissement. En d'autres termes, le TRI est le taux d'escompte qui fait que la VAN du projet est égal à zéro.

Pour un taux d'actualisation :

Chapitre 03 : étude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB

T1= 26%, la VAN sera de **662 849.53**(positive)

T2= 27%, la VAN sera de **-1 703 371.11** (négative)

Donc le TRI est entre :

$$26\% < \text{TRI} < 27\%$$

$$\text{TRI} = T1 + (T2 - T1) \frac{|\text{VAN1}|}{|\text{VAN1}| + |\text{VAN2}|}$$

$$\text{TRI} = 0.26 + (0.01) \frac{662\,849.53}{662\,849.53 + 1\,703\,371.11}$$

$$\text{TRI} = 0.2628 = 26.3 \%$$

➤ **Commentaire :**

Le projet est considéré comme solide, étant donné que le taux de rentabilité interne (TRI) de 26,3 % est nettement supérieur au taux d'actualisation de 8,3 %. Par conséquent, tout financement dont le coût est inférieur au TRI (26,3 %) permettrait de réaliser un bénéfice actualisé net (VAN) positif.

1.6. Etude de risque :

Au terme de notre étude qui porte sur la viabilité et la rentabilité du projet de la fromagerie, nous pouvons conclure que ce dernier est économiquement viable et financièrement rentable. De ce fait, l'activité serait très rentable vu qu'elle répond à un besoin alimentaire qui se fait rare surtout après la restriction des importations en Algérie.

Par ailleurs, l'étude n'a été faite que sur la base des données prévisionnelles (de cinq années) fournies par le client, ce qui nous laisse dans l'incertitude ; c'est pourquoi nous avons décidé d'élaborer un test de sensibilité de risque avec une régression de seulement 20% du chiffre d'affaire prévisionnel ; tout en maintenant les charges, les résultats prévisionnels seront négatifs sur toute la durée de financement sollicité ; comme indiqué ci-dessous :

Chapitre 03 : étude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB

Tableau N°24 : Test de sensibilité : baisse de l'activité de 20%

CAF avant le test (U : KDA)	44 357	44 061	44 253	45 976	46 503
CAF après le test(U : KDA)	-12 856	-14 661	-15 866	-15 180	-15 971

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir de données prévisionnelles de l'AGB.

1.7.Résumé de la situation financière et la décision de la banque :

La demande de crédit émise par la promotrice a pour objet le financement des équipements (matériels de fabrication de fromages), afin d'améliorer son activité.

Les équipements financés par ce projet seront utilisés pour la réalisation des fromages rouges à travers le territoire de l'ouest plus précisément la wilaya de Mascara. La promotrice a engagé 30% des capitaux nécessaires pour la réalisation de ce projet.

L'étude technico-économique, nous permet de dire que le projet s'inscrit dans un contexte économique favorable, étant donné qu'il concerne un produit nécessaire qui s'agit de la production fromagère qui est rare vu l'absence des concurrents notamment dans cette région donc ça sera du monopole.

L'étude technique confirme que le projet est réalisable avec tous les moyens mis en œuvre. La structure financière, telle que présentée dans les bilans prévisionnels, ainsi, les indices de rentabilité et de profitabilité du projet, sont équilibrés.

Vu tous les éléments positifs tant économiques que financiers du projet et de l'entreprise, l'avis est favorable pour l'octroi d'un crédit à moyen terme d'un montant de 77 565KDA pour une durée de remboursement de 05 ans, un taux d'intérêt annuel de 8,30% et une durée de différée d'une année, avec l'élaboration d'un échéancier de remboursement mensuel.

1.8.Conditions de libération du crédit :

La banque a exigé au promoteur les garanties suivantes :

- Hypothèque 1^{er} rang sur une bâtisse abritant un bain maure d'une superficie totale de 219 M² situé à rue Safa Tayeb commune Ain Fekkan Mascara.
- Expertise du bien par un expert AGB.

Chapitre 03 : étude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB

- Garantie FGAR.
- Taux de couverture minimum de 100% entre l'hypothèque et la garantie FGAR.
- Caution solidaire de l'époux de la promotrice avec déclaration du patrimoine.
- Versement de l'apport personnel de 30% soit 33 243 KDA.
- Signature de la convention de crédit.
- Actualisation des factures selon la liste des équipements arrêtée plus haut.

Enfin au terme de notre étude, nous avons abouti à une conclusion presque similaire à celle de la banque, mais il diffère par rapport à l'étude. En effet, l'étude effectuée au niveau de la banque est très succincte et moins approfondie contrairement à notre étude qui est détaillée et approfondie. On note particulièrement :

- L'absence totale de l'étude de la rentabilité du projet VAN, IP, DR, TRI;
- Le calcul du FR et du BFR mais sans les analyser ;

Chapitre 03 : étude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons effectué une analyse approfondie de la banque (AGB), mettant en évidence ses différentes fonctionnalités, notamment les divers types de crédits disponibles. L'objectif principal de notre étude était de saisir la méthode et l'approche méthodologique adoptées par les professionnels bancaires lorsqu'ils traitent les dossiers de crédit.

Dans notre cas pratique, nous avons entrepris une étude portant sur une entreprise spécialisée dans la production de fromages (FROMAGERIE), qui se trouve actuellement dans une phase de transition vers le statut de petite et moyenne entreprise (PME).

En outre, une importance particulière a été accordée à l'analyse financière, mettant en évidence son rôle essentiel dans les activités des banquiers. Les outils d'analyse financière sont indispensables pour obtenir une compréhension approfondie des informations financières essentielles de l'entreprise, qui sont présentées dans ses états financiers les plus pertinents.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion générale

L'étude approfondie du financement bancaire des petites et moyennes entreprises (PME) révèle un domaine complexe et dynamique qui présente à la fois des opportunités et des défis.

Pour surmonter ces défis, il est essentiel de mettre en place des mesures politiques et institutionnelles favorables qui encouragent les banques à accorder des prêts aux PME. Cela peut inclure la simplification des procédures de demande de crédit, l'amélioration de la transparence des informations financières, le renforcement des cadres réglementaires et la promotion de la collaboration entre les acteurs du secteur financier et les PME.

Au cours de cette recherche, nous avons examiné les principales caractéristiques et contraintes de ce système financier crucial pour le développement et la croissance des PME ; ces dernières jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays.

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

Notre objectif principal est de fournir des réponses concrètes à notre problématique, qui vise à mettre en évidence le processus de financement des petites et moyennes entreprises (PME) par les institutions bancaires. Nous considérons ce travail comme un précieux outil permettant de mieux comprendre et évaluer le financement bancaire des PME. Son utilité résidera dans sa capacité à fournir des informations essentielles et des perspectives d'analyse pour cette importante facette du domaine financier.

Conclusion Générale

- **confirmation des hypothèses :**

L'affirmation de notre première hypothèse est confirmée. L'importance de l'analyse financière dans l'étude et l'évaluation des crédits d'investissement a été démontrée. En effet, la décision de la banque concernant l'octroi d'un crédit est basé sur la réalisation préalable d'une analyse financière approfondie de la petite et moyenne entreprise (PME). Il convient cependant de noter que l'analyse financière n'est pas le seul critère pris en compte par AGB BANK lorsqu'il s'agit de décider d'accorder ou non un crédit. D'autres facteurs entrent également en jeu dans le processus décisionnel de la banque comme les garanties et dans notre cas les garanties couvrent 100% les risques (hypothèque, FGAR, l'équipement)

Nous avons constaté que la dernière hypothèse est malheureusement infirmée, car les divers modes de financement peuvent présenter à la fois des avantages et des inconvénients pour les PME. Cependant, il convient de souligner que le non-respect des obligations de l'entreprise envers ses créanciers peut compromettre son image. L'étude menée par le banquier doit adopter une approche globale et fournir des résultats précis qui mettent en évidence les forces et les faiblesses de la PME. Par conséquent, il est de la responsabilité du banquier d'offrir des conseils et de motiver son client tout au long de leur relation.

Tout au long de notre mémoire, les recherches menées au sein d' AGB BANK, nous ont permis de mettre en relation les connaissances acquises au cours de nos parcours académiques avec la réalité du fonctionnement de l'institution. A travers cela nous avons développé avec le plus grand soin tous les éléments pouvant nous aider à apporter des éléments de réponse sur la problématique et vérifier nos hypothèses.

Au fil de notre étude, nous avons conclu que les PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays, c'est une unité de création de l'emploi et la résorption de chômage.

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

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Les ouvrages :

- BEGUIN(Jean-Marc) et BERNARD(Arnaud), *Essentiel des techniques bancaires*, ED d'organisation, 2008, Paris .
- BENHALIMA (Ammour), *Pratique des techniques bancaire*, Ed. DAHIAB, 1997, Alger .
- BOUYACOUB (Farouk), *L'entreprise et le financement bancaire*, édition Casbah, Alger,2000.
- BRUNEL (Vivien), ROGER (Benoit), *le risque de crédit*, 1er édition, Economica, 2014 .
- CHEBIL (Anissa), LEVY-TADJINE (Thierry), *Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier* ,document de travail, 2010 .
- CHOINEL(Alain), ROUYER (Gérard) ,*Le marché financier : structure et acteurs* , Edition revue banque, 8ème éd. Paris , 2002 .
- Guillaume(Sylvie) ,Lescure(Michel) , *les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours* , éditions scientifiques internationales ,Bruxelles , 2008.
- Guillaume(Sylvie), *le petit et le moyen patronat dans la nation française : de Pinay à Raffarin, 1944-2004*, Presse Universitaires de Bordeaux, France, 2004 .
- LEVRETTA (Nadine),*Les PME définitions, rôle économique ,politique, publique*, Ed.DE Boeck, Paris,2009 .
- LUCBERNEYT (Ralland),*Principe des techniques bancaire*, Ed. DUNOD ,2008 ,25^{ème} édition, Paris .
- MANCHON (Eric), *Analyse bancaire de l'entreprise*, Ed. Economica,2001 .
- ROUYER(Gerard) et CHOINEL (Alain), *la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement* ; 3ème édition ; éd Revue Banque, 1996, Paris .
- WTTTERWULGHE (Robert), *La PME une entreprise humaine*, Édition De Boeck etLarciers, Paris, 1998.

Les articles

- Article 409 du code de commerce, Livre IV : Des effets de commerce, Titre I : De la Lettre de change du billet à ordre, Chapitre I : De la lettre de change, Section V : De l'aval .
- Article 543 bis 14 du code de commerce, chapitre ii du factoring .

Bibliographie

- Article 644 du code de civil algérien .
- Article 882 du code civil du 25/02/2008
- Article 948 du code civil du 25/02/2008
- Article 976 du code civil du 25/02/2008.

Les Thèses et mémoires universitaires :

- BERKAL (Safia) ,*Les relations Banque/Entreprise publiques : portés et limites* , Mémoire magister en Sciences Economiques, option : gestion des entreprises, UMMTO, 2012 .
- BOUABDALLAH(Wassila)Les déterminants de L'IDE dans le cadre du système bancaire Algérien : Etude comparative entre banques publiques et banques étrangères.
- CHERRARA (Walid),*les stratégies de la PME Le cas Algérien* , Mémoire de magistère ,Université d'Oran Faculté des Sciences Économiques , 2012 .
- DECHERA(Mansour), *Stratégie de développement des PME et le développement local : essai d'analyse à partir de la région nord-ouest de l'Algérie*, Mémoire magister en Sciences Economiques, , université d'Oran .
- MEDANI (Fatiha), MAOUCHE(Nassima), *La problématique de financement bancaire des PME en Algérie*,, Mémoire master en Sciences Economique , UAMB, 2013 .
- Zalatou (Naima), *Les PME et l'attractivité des IDE enAlgérie* ,thèse doctorat ,Université d'Oran 2Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion ,2020 .

Les revues :

- DEBBAHI (Yamina), *Le cadre conceptuel des petites et moyennes entreprises: diversité etspécificité* , revue nour d'études économiques , volume :10 .
- Gueguen(Gaël),*PME et stratégie : quelles spécificités ?*, revue économie et management ,n° 131 ,avril 2009.
- MATHIEU (Michel); *L'exploitant bancaire et le risque crédit* ; Revue banque éditeur ; Paris ;1995.
- MERZOUK (Faiza) ,*Pme Et Compétitivité En Algérie*revue d'économie et de management , volume 8, numéro 1.
- TORRES (Olivier), *Pour une approche contingente de la spécificité de la PME*, revue internationale PME, vol 10, N° 2, 1997.

Bibliographie

Les Textes règlementaires :

- Larèglement n°2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et les établissements financiers en Algérie.
- Loi n° 17-02 du 11 RabieEthani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi désorientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME)

Les sites web :

- [Accueil \(cnac.dz\)](http://www.cnac.dz)
- [Agence Nationale de gestion du Micro-crédit en Algérie | ANGEM](http://www.angem.dz)
- <http://blog.wikimemoires.com/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/> .
- <http://www.pme-dz.com/forme-juridique-des-entreprises-algeriennes>
- <https://www.agb.dz>
- <https://www.economie.gouv.fr/cedef/definition-petites-et-moyennes-entreprises>
- https://www.memoireonline.com/04/12/5780/m_Lapport-des-petites-et-moyennes-entreprises-au-developpement-economique-de-la-RDC11.html
- https://www.toupie.org/Dictionnaire/Entreprise_publice.htm

ANNEXES

À remettre au client

CHECK-LIST DOSSIER DE CREDIT

MARCHE DES PROFESSIONNELS

Documents à fournir par le client :

Dossier caisse client (actualisé) constitué de :

- ✓ Copie du registre de commerce (principal et secondaire si existant)
- ✓ Copie des statuts (de création et modificatifs)
- ✓ Copie BOAL (de création et modificatif)
- ✓ Copie d'agrément, d'autorisations ou de qualifications BTP (selon nature de l'activité).
- ✓ Copie de l'acte de propriété ou du contrat de location du local professionnel (en cours de validité)
- ✓ Copie de la carte d'immatriculation fiscale NIF
- ✓ Copie du numéro d'identification statistique NIS
- ✓ Extrait de rôle (moins de 3 mois)
- ✓ Attestations de mise à jours CASNOS, CNAS, CACOBATPH (en cours de validité)
- ✓ Autorisation de consultation de la centrale des risques CDREM (dûment signée et cachetée par le représentant légal).
- ✓ **Pour les personnes physiques :**
 - Extrait de naissance.
 - Résidence de moins de 03 mois.
 - Copie de la pièce d'identité.
 - Documents reprenant le Numéro d'Identification National Unique NIN.

Dossier de crédit constitué de :

- ✓ Demande de crédit signée (par le représentant légal) selon model AGB portant accusé de réception de l'agence ainsi que la mention signature vérifiée par devant (visa + griffe)
- ✓ 03 derniers bilans visés par l'administration fiscale
- ✓ 03 derniers rapports du commissaire aux comptes (selon statut juridique du client)
- ✓ Situation comptable de l'année en cours
- ✓ Certificat d'imposition (C20) des 03 derniers exercices pour les clients au forfait
- ✓ Copie de la décision ANDI (si disponible)
- ✓ Fiche CSL suivant model de banque, accompagnée de la CNI, acte de naissance et certificat de résidence du gérant, des associés et/ou actionnaires concernés.

- ✓ Copies des actes de propriété, certificats négatifs, livrets fonciers, CC6, CC12, pour les biens immobiliers cadastrés négociés en garantie, accompagnés de la CNI, l'acte de naissance et le certificat de résidence de la caution réelle.
- **Documents spécifiques aux Crédits exploitation :**
- ✓ Bilan et TCR prévisionnels de N+1
- ✓ Etat des stocks,
- ✓ Etas des créances par âge
- ✓ Plan de charges, conventions, contrats et tous autres documents justifiant les prévisions de chiffre d'affaires
- ✓ Plan d'importation ou plan d'approvisionnement en local sur 12 mois
- ✓ Plan de trésorerie prévisionnel sur 12 mois

- **Documents spécifiques aux Crédits d'investissement :**
- ✓ Etude technico économique comprenant une présentation du promoteur, du projet, du marché, de la situation financière prévisionnelle et la structure de financement du projet
- ✓ Factures pro-forma du ou des biens objet du financement et/ou devis estimatif et quantitatif des travaux à réaliser.
- ✓ Bilans prévisionnels couvrant la durée du financement sollicité
- ✓ Fiche de reconstitution du chiffre d'affaires « Cas Leasing / Médecin » (annexe 13).
- ✓ Plan de charge, conventions, contrats et tous autres documents justifiant les prévisions de chiffre d'affaires
- ✓ Plan de financement
- ✓ Planning de réalisation du projet à financer
- ✓ Acte de propriété du local à acquérir *
- ✓ Certificat négatif du local à acquérir*
- ✓ Compromis de vente du local à acquérir*

**A recueillir dans le cadre du crédit investissement immobilier uniquement*

NB : Cette check-list est non exhaustive et peut faire l'objet d'un complément de documents ou d'informations selon des cas spécifiques

Demande de crédit

Type de financement : **Exploitation** **Investissement**

Identification du demandeur

Nom & Prénom (Raison sociale) :

Adresse d'implantation :

Adresse de correspondance :

Téléphone(s) :

Adresse mail :

Activité :

Forme juridique :

Date de création :

Nombre de salariés :

Représentant légal :

N° de compte Agence

Besoin de financement

Type de crédit sollicité	objet du financement sollicité	Forme du crédit Classique / précepte	Montant sollicité	Apport personnel	Garantie proposée

Crédits en cours chez les confrères :

Banque	Nature du crédit	Montant du crédit	Situation remboursement	Garanties fournies

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la Banque AGB tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Fait à le.....

Cachet et signature

BANQUE D'ALGERIE
AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES
DE LA BANQUE D'ALGERIE

(Art. 98 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit
Instruction n° 70-92 du 24 novembre 1992 et
Note aux banques et établissements financiers n° 01-96 du 10 avril 1996)

Je soussigné(e) M.:

Agissant au nom de¹ :
.....

Date de création² : /_/_/ /_/_/ /_/_/_/_/_/ Lieu :
.....

En qualité de³ :

Adresse :
.....
.

N° Identification Banque d'Algérie (Clé B. A)⁴ : /_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/

Registre de commerce n : /_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/

N° Identification ONS : /_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/

Autorise *Gulf Bank Algérie* à consulter la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements enregistrés à notre nom.

Fait à, le /_/_/ /_/_/
/_/_/_/_/

Cachet et signat

¹ Indiquer le sigle ou à défaut la raison sociale de la société

² Date de création figurant sur les statuts de la société

Pour les entrepreneurs individuels, affaires personnelles et professions libérales, indiquer la date et le lieu de naissance à relever sur une pièce d'identité

³ Fonction du mandataire dans la société

⁴ N° du matricule de la société auprès de la Centrale des Risques (à indiquer s'il est connu)

Table des matières

<i>Dédicaces</i>	a
<i>Dédicaces</i>	b
<i>Remerciements</i>	c
Résumé	d
Liste des schémas	f
Liste des figures	g
Liste des tableaux	h
Liste des abréviations	i
Sommaire	j
Introduction générale :	I
Chapitre 01 : Généralités sur les PME	1
Introduction :	1
Section 01 : Concepts fondamentaux sur les PME.....	2
1. Genèse de développement des pme en Algérie	2
1.1. La Première période (de 1962 à 1982)	2
1.2. La Deuxième période (1982-1988):	3
1.3. La Troisième période (à partir de 1988):.....	4
2. Définition, caractéristique et rôle des PME	4
2.1. Définition des PME :.....	4
2.1.1. Les approches quantitatives :	5
2.1.2. Les approches qualitatives :.....	6
2.1.2.1. La dimension humaine :.....	6
2.1.2.2. Le rapport Bolton :	7
2.2. Définition des PME dans certains pays :	7
.2.2.1..... En Europe :	7
2.2.2. Aux Etats-Unis :	8
3. Le rôle des PME dans l'économie :	10
4. Les caractéristiques des PME :	12
5. Les forces et les faiblesses des PME :	14
5.1. Les forces des PME :.....	14
5.1.1. La flexibilité.....	14
5.1.2. L'efficacité.....	15
5.1.3. La qualité et la simplicité des relations sociales :	15

5.2.	Les faiblesses des PME :	15
5.2.1.	Les problèmes de gestion de dirigeants :	15
5.2.2.	Insuffisance des fonds propres	16
5.2.3.	Non liquidité des fonds de roulement :	16
5.2.4.	Difficultés de croissance :	16
5.2.5.	Sous-capitalisation :	16
Section 02 : Classification et stratégie des PME		18
1.	Classification des pme :	18
1.1	Classification selon la forme juridique :	18
1.1.1.	Les entreprises privées	18
1.1.2.	Les entreprises publiques :	20
1.1.3.	Les entreprises coopératives :	21
1.2.	Classification Selon l'activité :	21
1.3.	Classification selon la taille :	22
2.	Stratégie des PME :	22
2.1.	Le concept de la stratégie de la PME	22
2.2.	Les caractéristiques de la stratégie de la PME :	23
Section 03 : La relation banque-PME		25
1.	La relation banque-PME :	25
1.1.	Relation entre la banque et demandeur de crédit :	25
1.1.1.	L'image de la banque par rapport au demandeur de crédit :	26
1.1.2.	Evaluation du banquier pour le demandeur de crédit :	26
1.2.	Les attentes de la relation banque -PME :	27
1.2.1.	Les attentes des PME dans leur relation avec les banques :	27
1.2.2.	Les attentes des banques dans leurs relations avec les PME :	28
1.3.	Les caractéristiques de la relation Banque-PME :	28
1.4.	Les avantages et les inconvénients d'une relation Banque-PME :	29
Section 04 : Les modes de financement des PME		31
1.	Le financement interne :	31
1.1.	L'autofinancement	31
1.1.1.	Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement :	32
1.1.1.1.	Les avantages de l'autofinancement :	32
1.1.1.2.	Les inconvénients de l'autofinancement :	32
1.2.	La cession d'actifs :	32

1.3.	Augmentation des fonds propres :	33
2.	Le financement externe :	33
2.1.	Le financement bancaire :	33
2.2.	Le financement par capital-risque :	34
2.3.	Le marché financier :	34
2.4.	L'emprunt obligataire.....	35
	Conclusion :	36
	Chapitre 02 : le financement bancaire	38
	Introduction :	38
	Section 1 :Financement par crédit d'exploitation.....	39
1.	Crédit d'exploitation direct (par caisse) :	39
1.1.	Les crédits par caisse globaux :	39
1.1.1.	Les facilités de caisse :	39
1.1.2.	Le découvert :	40
1.1.2.1.	La définition :	40
1.1.2.2.	Les types de découvert bancaire :.....	40
1.1.3.	Le crédit de campagne :.....	41
1.1.4.	Le crédit relais :	41
1.2.	Crédits par caisse spécifique :	42
1.2.1.	Le financement des stocks de l'entreprise :	42
1.2.1.1.	L'avance sur marchandises :	43
1.2.1.2.	Escompte de warrants :	43
1.2.2.	Le financement des créances de l'entreprise :	43
1.2.2.1.	L'escompte commercial :	43
1.2.2.2.	L'avance sur facture :	44
1.2.2.3.	L'avance sur titre :	44
1.2.2.4.	L'affacturage ou le factoring :	45
1.2.3.	Financement des marchés publics :	45
1.2.3.1.	L'avance sur marché public :	45
2.	Les crédits d'exploitation par signature (indirects) :	46
2.1.	Le crédit par acceptation :	46
2.2.	L'aval bancaire :	47
2.3.	Le cautionnement bancaire :	47
2.3.1.	Cautions pour différer un paiement :	47

2.3.2.	Les cautions évitant certains décaissements	48
2.3.3.	Les cautions accélérant la rentrée des fonds :	48
2.4.	Le crédit documentaire :	49
Section 2 : Financement par crédit d'investissement		50
1.	Les crédits à moyens terme (CMT) :	50
1.1.	Le crédit à moyen terme réescomptable :	50
1.2.	Le crédit à moyen terme mobilisable :	50
1.3.	Le crédit à moyen terme non-mobilisable (direct) :	50
2.	Les crédits à long terme (CLT):	50
3.	Le crédit-bail (leasing) :	51
3.1.	Définition :	51
3.2.	Les types de crédit-bail :	51
3.2.1.	Le crédit-bail mobilier :	51
3.2.2.	Le crédit-bail immobilier :	52
3.3.	Les avantages et les inconvénients de crédit-bail	52
4.	Les crédits spécifiques :	52
4.1.	Crédit CNAC :	52
4.1.	Crédit ANGEM :	53
4.3.	Crédit ANADE (exANSEJ) :	54
Section 3 : Financement du commerce extérieur		55
1.	Le crédit documentaire :	55
1.1.	Les types de crédit documentaire :	55
1.1.1.	Le crédit documentaire irrévocable :	55
1.1.2.	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :	56
1.1.3.	Le crédit documentaire révocable:	56
1.2.	Les formes de crédit documentaire:	56
1.2.1.	Le crédit documentaire revolving :	56
1.2.2.	Le crédit documentaire avec « Red clause » :	57
1.2.3.	La lettre de crédit stand-by :	57
1.2.4.	Le crédit documentaire transférable :	57
Section 4 : Les risques de crédits		59
1.	Risque de crédit :	59
1.1.	Typologie des risques de crédits :	59
1.1.1.	Le risque de non remboursement :	59

1.1.2.	Le risque d'immobilisation :	60
1.1.3.	Le risque de taux :	60
1.1.4.	Le risque de change :	61
1.1.5.	Le risque juridique :	61
1.2.	Les niveaux des risques de crédits :	61
1.2.1.	Le risque individuel ou (risque particulier) :	61
1.2.2.	Le risque sectoriel :	62
1.2.3.	Le risque général :	62
2.	Les garanties :	62
2.1.	Définition des garanties bancaires :	62
2.2.	Les types de garanties :	62
2.2.1.	Les garanties personnelles :	63
2.2.2.	Les garanties réelles :	63
2.2.2.1.	L'hypothèque	63
2.2.3.	Les garanties particulières :	64
2.2.4.	Les garanties morales :	64
2.2.4.1.	La promesse de garantie :	64
2.2.4.2.	La lettre d'intention :	64
2.2.4.3.	La lettre d'apaisement :	65
2.2.4.4.	65
	Conclusion :	66
Chapitre 03 : étude d'un crédit d'investissement au sein de la direction générale de l'AGB.....		68
	Introduction.....	68
	Section 01 : Présentation de la banque	69
1.	Historique et présentation de l'AGB :	69
2.	Le Gulf Bank Algeria :	70
3.	L'organigramme :	71
4.	Vision et mission d'AGB Banque :	72
4.1.	Vision :	72
4.2.	Mission :	72
4.3.	Valeurs :	72
5.	Stratégies de l'AGB :	73
6.	Produits et services destinés à la clientèle :	74

6.1. Les produits dédiés à la clientèle:.....	75
6.1.3. Banque digitale :.....	76
6.1.4. Les cartes bancaires :	76
Cartes bancaires nationales :	76
Cartes bancaires internationales :	76
Les services dédiés à la clientèle.....	76
7. Les crédits bancaires :.....	77
7.1. Les crédits d'exploitation :	77
7.1.1. Les crédits d'exploitation classiques :	77
7.1.2. Crédits d'exploitation conformes à la chariaa :	79
7.2. Les crédits d'investissement :	79
7.2.1. Crédits d'investissement classiques :	80
7.2.2. Financement d'investissement conforme à la chariaa islamique :	80
7.2.3. Financement en leasing : (se conformer à la DR en vigueur) :	80
8. Les garanties.....	80
Section 02 : présentation et étude de la viabilité du projet.....	82
1. Montage d'un dossier d'investissement :.....	82
1.1. Le dossier de crédit d'investissement :	82
1.1.1. Constitution de dossier :.....	82
2. Etude technico-économique :	83
2.1. Présentation du promoteur et projet :	84
2.1.1. Présentation du promoteur :	84
2.1.2. Présentation du projet d'investissement :	84
2.2. Objet de projet :.....	85
2.3. Localisation de projet :	85
2.4. Les produits de l'entreprise :	85
2.5. La garantie proposée :.....	86
2.5.1. La garantie tangible :.....	86
2.5.2. Autres garanties :	86
2.6. Chiffre d'affaire prévisionnel :	86
2.7. Le cout global d'investissement :	87
2.8. Charges du personnel :.....	87
2.9. Etude de marché :.....	88
Section 03 : Etude de la rentabilité du projet.....	89

Annexes

1. Analyse financière du projet :	89
1.1. Analyse dynamique par le bilan :	89
1.1.1. Analyse de l'actif :	89
1.1.2. Analyse du passif :	93
1.2. Analyse de l'équilibre financier :	95
1.3. L'analyse par les soldes intermédiaires de gestion :	98
1.4. Analyse et l'évolution par ratio :	100
1.4.1. Les ratios de structure financière :	100
1.4.2. Les ratios de rentabilité :	103
1.5. Analyse par méthode d'actualisation :	104
1.5.1. Le calcul des indicateurs de rentabilité du projet :	104
1.5.1.1. La valeur actuelle nette (VAN) :	104
1.5.1.2. La durée de récupération (DR) :	105
1.5.1.3. L'indice de profitabilité (IP) :	106
1.5.1.4. Le taux de rentabilité interne (TRI) :	106
1.6. Etude de risque :	107
1.7. Résumé de la situation financière et la décision de la banque :	108
1.8. Conditions de libération du crédit :	108
Conclusion	110
Conclusion générale	112
Bibliographie	115
Annexes	119
Table des matières.....	123