

UNIVERSITE D'ORAN

Faculté des Sciences Economiques, des Sciences de gestion et des Sciences Commerciales

**MEMOIRE DE
MAGISTER EN SCIENCES ECONOMIQUES**

Option : Economie Internationale

THEME

**LES CIRCUITS DE FINANCEMENT DES
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EN ALGERIE :
ETUDE D'UN CREDIT BANCAIRE**

Soutenu le :

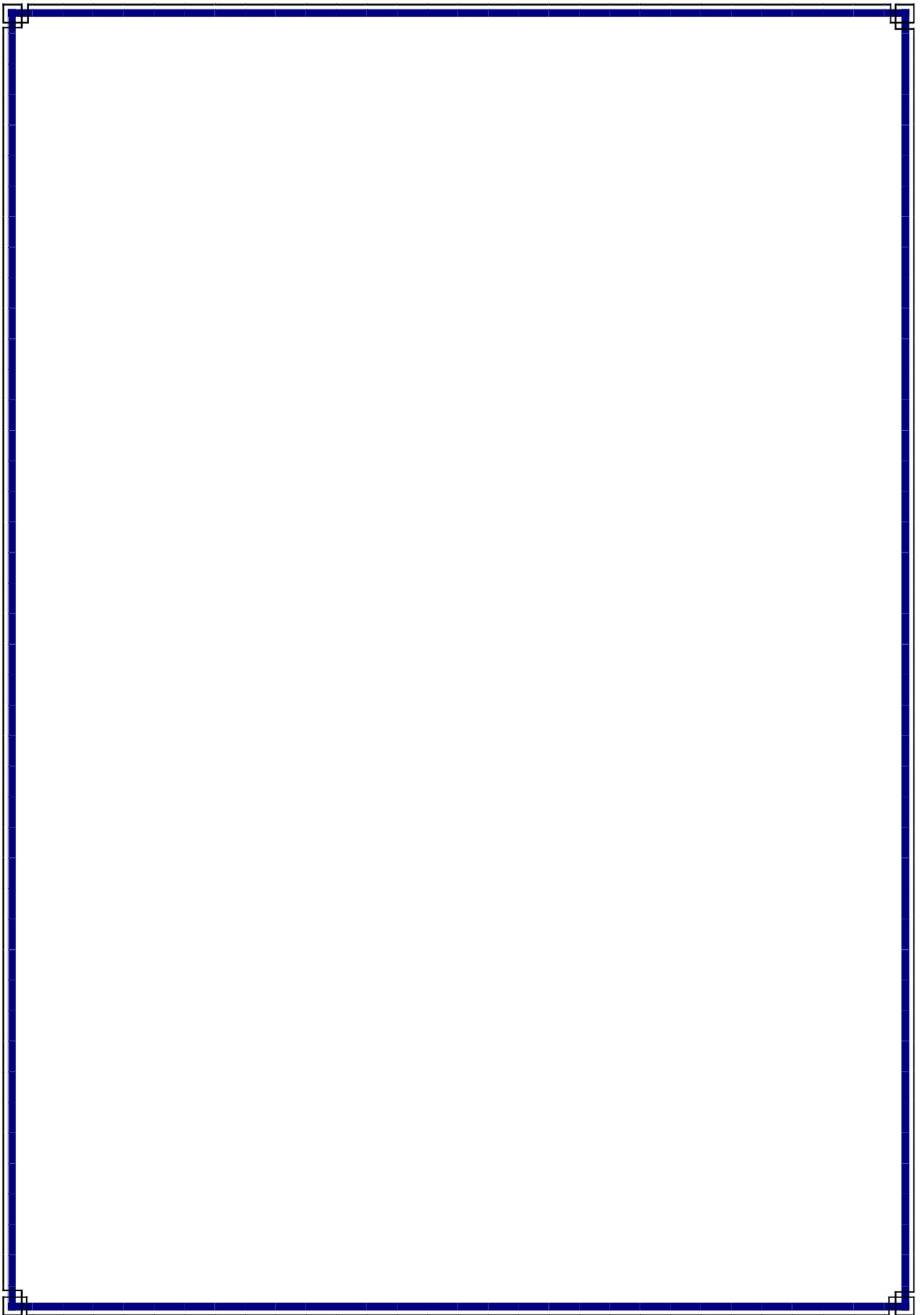
Présenté et soutenu par :
Melle BOUKROUS Djamila

Sous la direction de :
**BENBAYER Habib
TRARI- MEDJAOUI Hocine**

Jury :

Président :	M. SALEM Abdelaziz	Professeur - Université d'Oran
Rapporteur :	M. BENBAYER Habib	Professeur - Université d'Oran
Co-rapporteur :	M. TRARI- MEDJAOUI Hocine	Chargé de Cours - Université d'Oran
Examineur :	M. CHENINI Abdou	Maître de Conférences - CU de Mascara
Examineur :	M. SENOUCI Benabbou	Maître de Conférences - Université d'Oran

Année universitaire 2007



REMERCIEMENTS

Je rends avant toute chose grâce à Dieu Le Tout-Puissant de nous avoir donné la volonté et la patience nécessaires pour réaliser ce modeste mémoire. Nous Lui sommes redevable de nous avoir guidé et soutenu durant notre long cursus scolaire. Nous formons le vœu et l'espoir qu'Il continuera à nous aider à réussir tout ce que nous entreprenons.

Nos sincères remerciements s'adressent ensuite à M. BENBAYER Habib pour avoir bien voulu accepter de diriger cette recherche. Ses appréciables recommandations et son précieux appui intellectuel et moral qu'il n'a cessé de nous manifester nous ont été un grand réconfort pour mener à terme cette étude.

Nous disons toute notre gratitude à notre co-directeur, M. TRARI-MEDJAOUI Hocine, pour l'intérêt et l'effort persévérant qu'il a déployé, le temps inestimable qu'il nous a consacré, ses judicieuses orientations et surtout sa remarquable compétence dont il n'a pas été avare pour nous en faire bénéficier jusqu'à l'aboutissement de ce travail de recherche.

Nous gardons de M. AIT SI LARBI Youcef, directeur d'exploitation à la BEA d'Oran ainsi que M. DELLIL Mohamed Kheiredine et Melle MADJID Fadéla le meilleur souvenir pour leur assistance désintéressée et sans faille. Nous les invitons à découvrir dans ces pages la vive sympathie et le grand estime qu'il mérite certainement.

Très sensible à la compréhension de nos membres de jury, MM. CHENINI Abdou, SALEM Abdelaziz et TCHAM Farouk, il nous faut les remercier pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant de lire et de discuter notre mémoire.

A travers ces noms, nous renouvelons à tous nos maîtres notre obligeance et notre déférence pour avoir su nous prodiguer le savoir. Nous réitérons l'expression de notre profond respect envers toutes les personnes qui ont contribué à nos études. Nous demandons à toutes ces personnes de trouver dans la concrétisation de ce mémoire qui couronne notre formation le témoignage de notre reconnaissance la plus sincère.

SOMMAIRE

Introduction générale	9
Chapitre 1- La Place de la PME et de la Banque en Algérie	13
Section 1 : La banque en Algérie	14
I- Généralités sur les banques	14
II- Evolution de la structure du système bancaire algérien	25
III- La restructuration du système bancaire algérien	32
IV- Modernisation et ouverture du système bancaire	34
Section 2 : La petite et moyenne entreprise	35
I- Définition, caractéristiques et classification des PME	35
II- Rôle et poids du secteur de la PME/PMI dans le développement économique	43
III- Stratégies des petites et moyennes entreprises	45
Section 3 : La politique de l'Etat et son influence sur le développement de la PME	46
I- Le développement de la PME en Algérie et ses avantages économiques	46
II- L'environnement de la PME et les obstacles liés à son développement	48
III- La politique de l'Etat vis-à-vis des PME/PMI	50
IV- Le renforcement du financement des PME	59
Section 4 : De quelques expériences étrangères de financement des PME	63
I- Les Etats-Unis	63
II- L'Inde	68
III- L'Italie	71
IV- La France	73
Conclusion	76
Chapitre II- Les Modes de Financement de la PME	77
Section 1 : Le financement des entreprises	78
I- Notion de financement	78
II- Les différents types et les principales sources de financement	79
III- Le financement interne	81
IV- Le financement externe	86
Section 2 : Les typologies de crédit	98
I- Définition, rôles et caractéristiques du crédit	98
II- Les différents types de crédit	100
III- Le crédit-bail	119
Section 3 : Les risques et les garanties	131
I- La source des risques : l'asymétrie de l'information	131
II- Les risques bancaires	132
III- Les garanties	144
Section 4 : L'obtention de financement d'un projet d'investissement	147
I- Définition de l'investissement	147
II- Les différents critères de choix des investissements	150
III- Les documents nécessaires pour l'étude d'un dossier	152
IV- L'étude de dossier	157
Conclusion	161

Chapitre III- Demande de Crédit d'Exploitation de la PME « X » auprès de la Banque Extérieure d'Algérie d'Oran	162
Section 1 : Présentation de l'agence de la Banque Extérieure d'Algérie d'Oran	163
I- L'organisation générale de la banque	163
II- Missions de la banque	164
Section 2 : La demande de crédit	170
I- Présentation de l'entreprise	170
II- Diagnostic financier	175
III- Analyse de l'exploitation	177
IV- Plan de trésorerie	183
V- Plan financier	184
Section 3 : Le traitement du dossier de la PME « X » par la BEA	186
I- Présentation et activité de l'entreprise	186
II- Visite de l'entreprise	201
III- Décision de la banque	201
Conclusion	205
Conclusion générale	206
Annexes	209
Liste des schémas	259
Liste des tableaux	259
Liste des graphes	260
Bibliographie	261
Table des matières	265

LISTE DES ABREVIATIONS

- ABC : Arab Banking Corporation.
AIB : Algérien International Bank.
ANDI : Agence Nationale du Développement de l'Investissement.
ANEM : Agence Nationale d'Emploi.
ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.
APSI : Agence de Promotion et de Suivi des Investissements.
BAD : Banque Algérienne de Développement.
BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
BAMIC : Banque de Maghreb Arabe pour l'Investissement et le Commerce.
BCA : Banque Centrale d'Algérie.
BCIA : Banque Commerciale et Industrielle d'Algérie.
BDL : Banque de Développement Local.
BDPME : Banque du Développement de la Petite et Moyenne Entreprise.
BEA : Banque Extérieure d'Algérie.
BFR : Besoin de Fonds de Roulement.
BGM : Banque Générale Méditerranéenne.
BIT : Bureau International du Travail.
BNA : Banque Nationale d'Algérie.
BTP : Bâtiments et Travaux Publics.
BTPH : Bâtiments des Travaux Publics et de l'Hydraulique.
CA : Chiffre d'Affaires.
CAAR : Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance.
CAB : Compagnie Algérienne de Banque.
CAD : Caisse Algérienne de Développement.
CAF : Capacité d'Autofinancement.
CAGEX : Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations.
CALPI : Comité d'Assistance à la Localisation et à la Promotion de l'Investissement.
CEPME : Crédit d'Equipement des Petites et Moyennes Entreprises.
CGMP : Caisse de Garantie des Marchés Publics.
CMT : Crédit à Moyen Terme.
CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage.
CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales.
CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
CNES : Conseil National Economique et Social.
CNI : Commission Nationale des Investissements.
CNL : Caisse Nationale de Logement.
CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
COSOB : Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse.
CPA : Crédit Populaire d'Algérie.
CT : Court Terme.

DEJ : Délégation à l'Emploi de Jeunes.
DEPME : Direction d'Equipeement des Petites et Moyennes Entreprises.
DLMT : Dette à Long et à Moyen Terme.
DPAMR : Délégation sur Police d'Assurance Multirisque.
DPS : Droit Préférentiel de Souscription.
DRCI : Délai de Récupération du Capital Investi.
EBE : Excédent Brut d'Exploitation.
EPE : Entreprise Publique Economique.
EPL : Entreprise Publique Locale.
FGAR : Fonds de Garantie
FR : Fonds de Roulement.
IBS : Impôt sur le Bénéfice des Sociétés.
ICS : Industrie- Commerce -Services.
IFC : International Finance Corporation.
IFNB : Institution Financière Non Bancaire.
IR : Indice de Rentabilité.
IRG : Impôt sur le Revenu Global.
ISMME : Industrie Sidérurgique Métallique Mécanique Electrique et Electronique.
MBA : Marge Brute d'Autofinancement.
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.
OMC : Organisation Mondiale du Commerce.
ONDI : Organisme National de Développement d'Investissement.
ONG : Organisation Non Gouvernementale.
ONS : Office National des Statistiques.
OSCIP : Orientation, Suivi et Coordination de l'Investissement Privé.
PIB : Produit Intérieur Brut.
PME : Petite et Moyenne Entreprise.
PMI : Petite et Moyenne Industrie.
PNDA : Plan National de Développement de l'Agriculture.
RAF : Ration d'Autonomie Financière.
RC : Ratio de Couverture.
RD : Ratio de Division.
RFP : Ratio de Financement Permanent.
RL : Ratio de Liquidité.
RS : Ratio de Solvabilité.
SAA : Société Algérienne d'Assurance.
SARL : Société A Responsabilité Limité.
SBA : (le SBA : Small Business Act, la SBA : Small Business Administration).
SBIC : Small Business Investment Company.
SCS : Société en Commandite Simple.
SEM : Société d'Economie Mixte.
SFC : State Financial Corporation.

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.

SIBF : Société Inter Bancaire de Formation.

SNC : Société en Nom Collectif.

SOFARIS : Société Française pour l'Assurance du Capital-Risque.

SPA : Société Par Actions.

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.

TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle.

TCN : Titre de Créance Négociable.

TPE : Très Petite Entreprise.

TRI : Taux de Rentabilité (Rendement) Interne.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

VA : Valeur Ajoutée.

VAN : Valeur Actuelle Nette.

VF : Versement Forfaitaire.

VMC : Valeur Mathématique Comptable.

INTRODUCTION GENERALE

Cadre général d'analyse

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social. Le fait est indéniable de par leurs caractéristiques essentielles : la flexibilité de leur structure, leur capacité à s'adapter aux pressions multiformes de l'environnement économique, leur aptitude à assurer une intégration économique et leur contribution au développement régional. Les PME sont de plus en plus au centre des politiques industrielles et des préoccupations des puissances publiques soucieuses d'assurer la croissance économique et d'encourager l'emploi.

Les PME s'érigent, aujourd'hui, en acteurs majeurs de la sphère industrielle des pays développés à l'instar de ceux de l'Union européenne. Le cas de l'Italie est fort éloquent en ce sens que les petites entreprises participent pour 80% et 60% dans la création des emplois et de la valeur ajoutée respectivement.

En Algérie, il faudra remonter à la fin des années 80 pour déceler les prémices d'une option favorable au développement des PME. L'orientation en faveur des PME s'est accentuée dans le contexte de la transition vers l'économie de marché comme une alternative à l'essoufflement du modèle d'industrialisation de base en Algérie attesté par l'effondrement du secteur public économique. Le regain d'intérêt pour les PME devient perceptiblement plus concret à la faveur de la mise en œuvre du processus des réformes économiques et de la relance des investissements. Aussi le développement de la PME a-t-il connu un essor remarquable, favorisé notamment par les politiques publiques incitatives en termes d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, de réglementation et de mise à niveau. Cette tendance transparaît notamment dans le secteur des industries agroalimentaires dont les structures ont connu une transformation radicale à la suite de la libéralisation des marchés des produits agroalimentaires et la restructuration des entreprises publiques impliquées dans ces filières (céréales, lait...).

Mais en dépit de leurs atouts, les PME présentent aujourd'hui des structures économiques, financières et organisationnelles fragiles laissant suggérer que les efforts de promotion de la PME entrepris par l'Etat depuis le début des années 90 n'ont pas encore abouti à un décollage significatif de ces entreprises en Algérie. Indubitablement, la plupart des entreprises, notamment les petites et moyennes entreprises, rencontrent des difficultés dans leur création, leur fonctionnement et, à plus forte raison, leur développement. Elles souffrent de plusieurs handicaps en l'occurrence l'intervention inadaptée et insuffisante de l'Etat et des bailleurs de fonds, la carence dans la conception et la faisabilité des projets ainsi que les difficultés en matière de gestion financière et de financement, en particulier l'obtention des crédits nécessaires.

Objet d'étude

Assurément, la vie de toute entreprise est très étroitement et inévitablement liée à la question névralgique de son financement. Sans ressources financières importantes, il est difficile de créer une entreprise, de démarrer une activité, de financer un cycle d'exploitation, d'acquérir des machines, de promouvoir la recherche et développement, bref de vendre des produits et des services et de conquérir des parts de marché. Sa survie et son potentiel de croissance en dépendront afin de faire face à la concurrence âpre du marché du fait des effets d'une économie de plus en plus ouverte dans le sillage de la mondialisation.

En réalité, le financement des entreprises algériennes est très souvent réalisé par le biais d'un établissement de crédit : la banque. Celle-ci est connue comme un intermédiaire naturel entre l'offre et la demande de capitaux ; elle joue un rôle primordial dans la collecte des dépôts qu'elle emploie en opérations financières, le crédit en l'occurrence. Cette partie essentielle de l'activité de la banque peut être à la fois complexe et incomplète pour l'investisseur.

L'étude sur les engagements bancaires a des implications importantes sur la relation entre la banque et l'entreprise. Cette dernière est appelée à changer de dimension pour assurer sa pérennité et sa croissance. La réalisation de ses programmes d'investissement pour son développement est une préoccupation continuelle nécessitant la conduite de l'alternative autofinancement-endettement.

La notion de risque est liée au financement des PME. La PME existe pour créer des produits ou des services répondant à des besoins solvables de sa clientèle de façon à servir des revenus et dégager des résultats suffisants. Pour y parvenir, elle doit assumer un certain nombre de risques inhérents au métier d'entreprendre, risques d'autant plus élevés que l'ambition de la performance est elle-même plus élevée. Pour ce faire, elle a besoin de concours financiers et bancaires plus ou moins suffisants qu'elle devra restituer aux échéances convenues. De son côté, l'établissement bancaire ou financier est dépositaire de ressources que sa réputation de vigilance et de sérieux lui a permis d'obtenir, mais qu'il est tenu de faire fructifier pour le compte des déposants comme pour le sien propre.

Le financement des PME fait apparaître régulièrement deux thèmes : les PME manquent de fonds propres et présentent ainsi un risque financier supérieur à celui des grandes entreprises pour les banques. Le financement destiné aux PME pose, surtout dans le cas des petites entreprises et pour des crédits à moyen et à long terme, un problème de garantie.

Une des hypothèses formulées pour expliquer cette léthargie de la PME algérienne s'appuie sur les contraintes propres à cette catégorie d'entreprises. Celles-ci n'ont pas suffisamment bénéficié d'un environnement institutionnel et, en particulier, financier adéquat susceptible de soutenir leur déploiement et leur modernisation. Cette situation véhicule des risques majeurs pour les PME d'autant plus qu'elles sont relativement très limitées en ressources matérielles, financières, techniques et en compétences technologiques et managériales. Ce sont autant d'objectifs qui deviennent absolument prioritaires dans le cadre de la mise en œuvre de l'accord d'association avec l'Union européenne et de la future adhésion de l'Algérie à l'OMC qui impliquent aussi des contraintes de compétitivité pour les PME locales. Dans cette optique, nous nous interrogeons sur la manière avec laquelle les

PME assurent leur financement. Autrement dit, quels sont les différents circuits de financement auxquels peuvent recourir les PME algériennes ? Quelle est la panoplie des divers types et instruments de financement qui leur sont alors proposés ? Et, par la même, quels sont les difficultés qu'elles rencontrent pour le financement de leurs investissements et leur exploitation ainsi que les risques inhérents qu'elles encourent ? Enfin, il s'agit surtout de mettre en exergue les obstacles d'ordre financier qui entravent leur développement et leur croissance.

Méthode de recherche

Pour atteindre notre objectif d'une utilité grandissante portant sur les circuits de financement des PME en Algérie, nous adoptons une démarche fondée sous un double éclairage :

- d'abord, théorique visant à analyser et décrire l'évolution de la PME et des circuits de financement existants en Algérie avec une part prépondérante pour le système bancaire, circuit prédominant en Algérie ;
- ensuite, empirique par lequel, en illustration des relations PME-banque, nous procédons à une étude d'un crédit bancaire (CMT).

Notre choix s'est alors porté sur une agence de la Banque Extérieure d'Algérie implantée à Oran, banque qui capitalise une longue expérience en matière d'opérations internationales. De ce fait, il nous a été loisible d'étudier une demande de crédit d'une entreprise laitière pour couvrir l'ensemble de ses achats en lait de poudre et autres produits laitiers dont l'Algérie est le plus gros consommateur sur le marché maghrébin. Cette entreprise réunit les critères de définition de la PME en Algérie que nous aurons l'occasion d'explicitier. En outre, nous avons opté pour cet exemple assez significatif d'un secteur en bute à beaucoup de difficultés notamment la dépendance vis-à-vis des fournisseurs étrangers et, donc le recours au crédit bancaire est incontournable.

Plan adopté

Ainsi, notre travail de réflexion s'articule autour de trois chapitres dont les deux premiers traitent essentiellement du volet théorique de notre recherche ainsi que nous l'avons montré dans le paragraphe précédent. Le plan de notre mémoire se décline alors de la façon suivante :

- Le premier chapitre, constitué de quatre sections, est consacré à une étude descriptive de l'évolution de la petite et moyenne entreprise et sa relation avec la banque en Algérie, principal circuit de financement dans le pays. A cette occasion, outre le circuit bancaire classique, de larges développements sont consacrés dans ce chapitre à la banque islamique qui émerge fortement dans le paysage bancaire national. Celle-ci joue actuellement un rôle non négligeable dans le financement de certaines activités de la PME à travers les instruments et les services proposés. Ces éléments fondent le contenu des trois premières sections. La quatrième section, quant à elle, illustre quelques expériences étrangères de la relation qui anime ces deux partenaires.

- Le deuxième chapitre, composé de quatre sections aussi, détermine les circuits de financement des PME. La première section introduit la notion de financement et ses principales sources. Ainsi, le financement des PME a pour source essentielle le crédit qui fait l'objet de la deuxième section. Tout crédit renferme des risques et, en corollaire, doit comporter des garanties, c'est ce que nous expliquons au niveau de la troisième section. Quant à la dernière section de ce chapitre, elle décrit la procédure à suivre pour obtenir le financement d'un projet d'investissement.
- Le troisième chapitre, intitulé « demande de crédit d'exploitation de la PME X auprès de la BEA d'Oran », illustre les développements présentés dans les deux premiers chapitres par une enquête menée sur le terrain. Ce chapitre est constitué, à son tour, de trois sections. La première sera consacrée à une présentation exhaustive de l'agence de la BEA d'Oran. La seconde étudiera de façon approfondie les éléments de la demande de crédit formulée par la PME en question. En revanche, la dernière section sera réservée à l'analyse du traitement effectué par la banque et de ses conditions en réponse à la demande de ce crédit bancaire.

Nous reprenons en conclusion générale les principaux résultats obtenus au niveau de chaque chapitre. De même nous y formulons quelques propositions pour améliorer les conditions de financement des PME en Algérie. Avant de clore notre travail par une nouvelle piste de réflexion suggérée par ce mémoire, nous en montrons quelques insuffisances qui l'ont accompagné.

Par ailleurs, dans le souci d'une bonne lisibilité de notre texte, nous avons préféré réunir le corpus informationnel collecté relatif à l'étude de cas en annexe. Il contient des détails certainement utiles pour comprendre tout le cheminement indispensable pour un financement bancaire. De même, pour l'élaboration de ce travail, nous nous sommes inspiré d'auteurs faisant autorité en cette matière tels que Michel MARCHESNAY, Bernard PARANQUE et N. LEVRATTO ; nous nous sommes aussi appuyé sur une bibliographie dont les références sont actualisées.

CHAPITRE 1

LA PLACE DE LA PME ET DE LA BANQUE EN ALGERIE

Avec le passage décisif d'une économie planifiée vers une économie de marché, les banques se trouvent doublement sollicitées par ce mouvement d'une ampleur et d'une profondeur déjà appréciables ; elles doivent en effet contenir ces transformations tout en assurant leur propre changement. La banque a par conséquent un rôle multiple à jouer dans notre économie à partir des services octroyés et des crédits consentis aux particuliers et aux entreprises. Les entreprises et notamment les petites et moyennes entreprises représentent des moyens stratégiques sur lesquels se basent la plupart des pays développés afin d'assurer plus de croissance à leur économie. De ce fait, nous avons voulu bien préciser la position de ce binôme dans notre économie car il est difficile d'évoquer l'un en sous-entendant le rôle joué par l'autre.

Par la place et le rôle qu'elles ont dans l'économie, les banques et les PME sont amenées à se rencontrer. Le principal aspect de leurs relations est l'échange financier. De manière concrète, la banque et la PME sont d'abord des partenaires financiers. 80% des crédits accordés aux entreprises le sont en faveur des PME. Les relations banques PME sont l'objet de nombreuses analyses, réactions et discours. Ces relations revêtent une importance d'autant plus grande qu'elles mettent en présence deux partenaires d'un poids économique non négligeable et qui traversent une période en mutation. Une fiche d'identité de chacun de ces partenaires donne un premier aperçu de leur place dans l'économie.

Ce chapitre est constitué de quatre sections :

- la première section décrit les caractéristiques générales de la banque et son évolution ;
- la deuxième détermine la situation de la Petite et Moyenne Entreprise en Algérie ;
- la troisième précise la politique de l'Etat et son influence sur le développement de la PME en Algérie ;
- la dernière section illustre quelques expériences étrangères de financement des PME.

Section 1 : La banque en Algérie

Nous avons montré précédemment la relation entre le binôme PME-Banque. Aussi nous semble-t-il judicieux avant de développer la question centrale de la PME de présenter le système bancaire en Algérie. Cette section aborde certains aspects de la banque en Algérie et les différentes phases de son développement.

I- Généralités sur les banques

I.1- Définition de la banque

« La banque est une entreprise pas comme les autres qui fait profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement des fonds qu'elle emploie pour son propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières. »¹ Selon J.V. CAPAL et O. GARNIER « la banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiement (carte de crédit, chèque, etc.) et leur accorde des prêts. »² La banque est un établissement privé ou public qui facilite les paiements des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds et gère des moyens de paiement.³ Le concept de la banque varie. Donc, il convient de donner une définition économique et juridique.

I.1.1- Définition économique

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leur passif les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert des fonds. Elles distribuent des crédits.⁴

I.1.2- Définition juridique

Cette définition a connu plusieurs apports à la lumière des lois adoptées successivement :

*** Donnée par la loi 86-12 du 19 août 1986 :** « Est réputée banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :

- Collecter auprès des tiers des fonds en dépôts quelles qu'en soient la durée et la forme ;
- Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
- Effectuer dans le respect de la législation et de la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;
- Assurer la gestion des moyens de paiements, procéder au placement, à la souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle. »⁵

¹ Bernard Yves et Jean-Claude Coli, «Dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, page 170.

² J.-V. Capal et O. GARNIER, « Dictionnaire d'économie et de science sociale », Hâtier, Paris, 1994, page 20.

³ Dictionnaire LAROUSSE, page 124.

⁴ J.-P. PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Economica, Paris, 1993, page 33.

⁵ JORA, règlement 86-12 du 20 août 1986 portant sur le système bancaire (article n° 17).

*** Donnée par la loi du 12 janvier 1988 :** « la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. »¹

*** Donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990 :** Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion de ceux-ci. Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sa forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer. Constituer une opération de crédit, pour l'application de la présente loi tous actes à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'option d'achat notamment les crédits-bails. Sont considérés comme moyens de paiements tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé technique utilisé.²

Selon la loi de la monnaie et du crédit, il existe deux types d'institutions : les banques et les établissements financiers.

I.2- Définition de l'établissement financier

Les établissements financiers sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement des opérations de banque à l'exclusion de la réception de fonds du public.³

*** La différence entre la banque et l'établissement financier :** Les banques et les établissements financiers peuvent effectuer les opérations connexes à leur activités telles que :

- Les opérations de change ;
- Les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;
- Le conseil et la gestion financière, l'ingénierie financière, et d'une manière générale, tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises en respectant les dispositions légales sur l'exercice des professions ;
- Les opérations de location simple de biens meubles et immeubles pour les banques et les établissements financiers habilités à effectuer des opérations de location assorties d'option d'achat.

La différence essentielle entre les banques et les établissements financiers est :

- Les établissements financiers ne sont pas autorisés à recevoir des fonds en dépôts du public ; ils travaillent essentiellement avec leur fonds propres ou avec des capitaux empruntés ;
- La banque a plusieurs réseaux d'agences et plusieurs guichets contrairement à l'établissement financier.⁴

¹ Loi du 12 janvier 1988, article 2.

² JORA, règlement 90-10 du 14 avril 1990.

³ JORA, règlement 90-10 du 14 avril 1990.

⁴ JORA, règlement 90-10 du 14 avril 1990.

I.3- Mission de la banque

La banque pour son déposant privé ou entrepreneur est essentiellement prestataire de services, chaque déposant attend de sa banque un certain nombre de services. L'organisation d'une banque comprend cinq services :

* **Le service caisse :** Ce service est principalement chargé de l'exécution des opérations ordonnées par sa propre clientèle ainsi que celles demandées par d'autres sièges de la banque. Les opérations sont réparties entre les différentes sections du service en fonction de leur nature : ouverture des comptes, versements, paiements, virements, etc.

* **Le service portefeuille :** Il se charge du traitement des effets et chèques au moment de leur remise par le client en vue de les escompter ou de les encaisser et de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.

* **Le service crédit :** Il se charge d'engager en faveur des divers bénéficiaires du secteur public et privé une partie des ressources collectées par la banque.

* **Le service étranger :** Il se charge d'effectuer des opérations vers l'étranger conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieur. Ce service se charge de l'ouverture des comptes devises.

* **Le service contrôle :** Pour assurer une clarté dans les opérations effectuées et la bonne marche du fonctionnement bancaire, il faut qu'il y ait une structure de contrôle. Cette dernière a pour tâche le contrôle et la coordination de toutes les opérations.

I.4- Le rôle de la banque

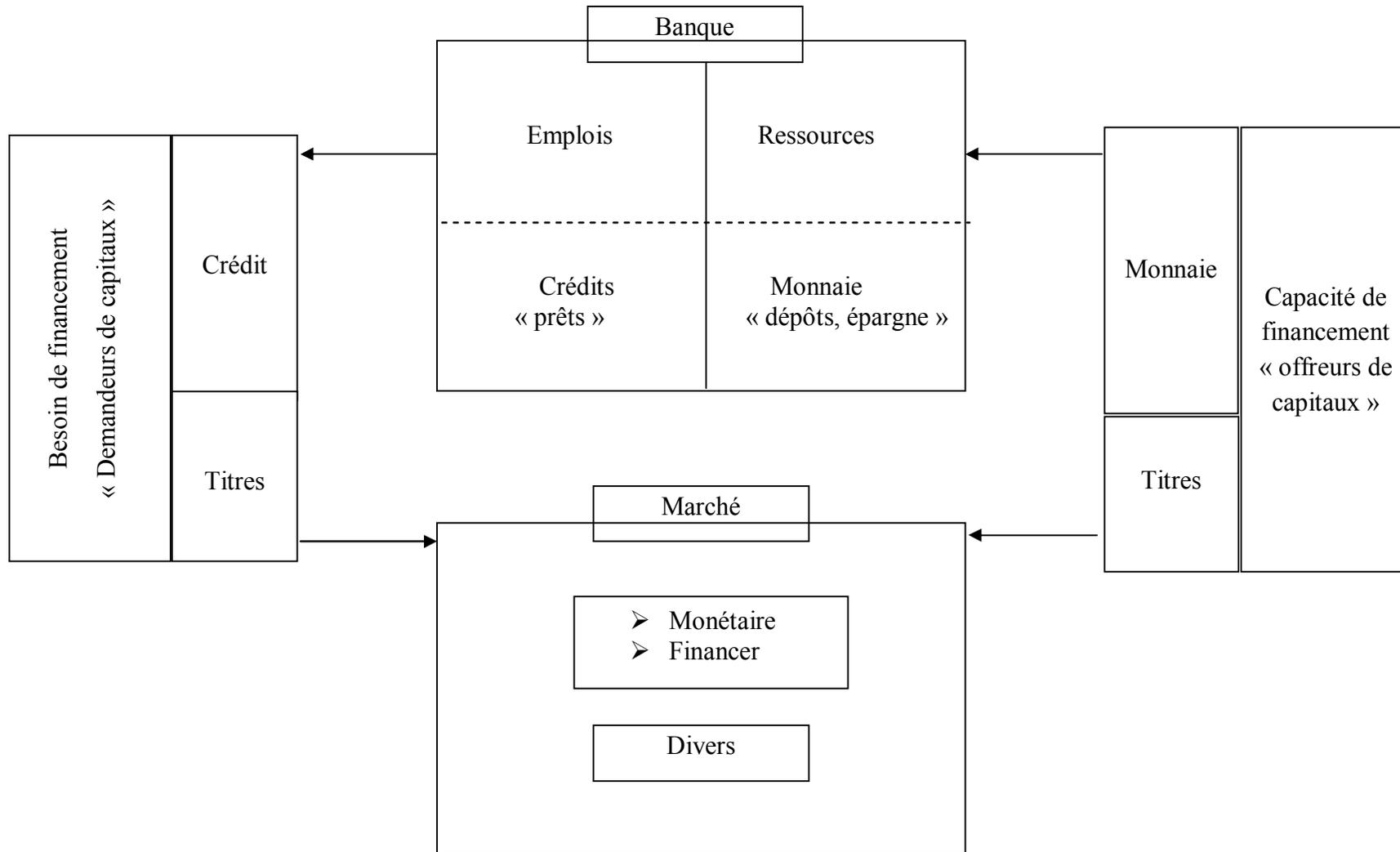
La banque est avant tout un organisme financier ; elle joue le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux. Elle reçoit les fonds que lui confient ceux qui en disposent ; et elle prête une partie de cet argent à ceux qui ont en besoin. Elle a aussi un rôle dynamique dans la mesure où elle crée des capitaux. Elle remplit donc un rôle de service public. Elle joue un rôle clé dans le développement de l'entreprise.

En plus de la mission fondamentale de la banque qui consiste à pourvoir des capitaux, cette dernière se présente ainsi comme le partenaire et le conseiller de l'entreprise :

- La banque est partenaire de l'entreprise et en partage les succès et les échecs.
- La banque est conseillère de l'entreprise, cette fonction s'étend à plusieurs domaines (l'investissement, etc.)

Outre les éléments précités, la banque joue également un rôle économique présenté par le schéma suivant :

Schéma n° I.1 : Le rôle économique de la banque¹



¹Sylvie de COUSSERGUES, « La banque ; structure, marché, gestion », Dalloz, Paris, 1996, p. 6.

Ce schéma illustre le rôle économique de la banque. Les agents à besoin et à capacité de financement « demandeurs, offreurs de capitaux » entrent directement en relation sur les marchés des capitaux. Les agents à besoin de financement émettent des titres souscrits par les agents à capacité de financement. Ce qui revient pour les premiers à emprunter des capitaux aux seconds à l'occasion de ces opérations. Demandeurs et offreurs se mettent d'accord sur un montant, une durée et un prix « le taux d'intérêt ». D'une part, les emprunteurs dont le besoin de financement découle d'opération d'investissement émettent des titres à long terme, alors que les prêteurs préfèrent les placements à court terme. Mais surtout, les marchés des capitaux sont des marchés imparfaits où règnent l'incertitude et l'asymétrie d'information : certains agents détiennent des informations que les prix ne reflètent pas.

L'intervention d'un intermédiaire financier réside dans le processus de financement indirect par la banque en s'interposant entre le prêteur et l'emprunteur. L'intermédiaire émet des titres à terme et à risque mieux adapté aux préférences des prêteurs ; il collecte des capitaux qu'il redistribue par la suite sous forme de crédits aux agents à besoin de financement.

I.5- Les ressources de la banque

Pour que la banque vive comme les autres entreprises, elle doit rassembler des ressources. Il existe dans la banque deux catégories de ressources.

I.5.1- Les ressources internes

☞ **Capital versé** : Celui-ci représente les bénéfices non distribués, c'est-à-dire le bénéfice laissé à la disposition de la banque ; cette dernière met ce genre de ressource de façon permanente dans son compte.

☞ **Report à nouveau** : Ce type de ressource contient le résultat ou la partie qui n'a pas été affectée par l'assemblée générale. Dans le cas où le résultat est positif, il s'inscrit dans l'exercice suivant ; dans le cas contraire, c'est-à-dire négatif, il correspond au cumul des pertes des exercices antérieurs qui n'ont pas été imputées sur d'autres éléments des capitaux propres.

☞ **Les provisions** : Ce sont des fonds constitués pour faire face à l'accomplissement d'un événement probable concernant les activités de la banque ; on peut citer deux types de provisions :

- **Provision réglementée ou légale** : dont la constitution est obligatoire.
- **Provision pour risque et charge** : elle représente une partie sacrifiée, au moins provisoire par les associés à la distribution d'une partie du résultat net.

I.5.2- Les ressources externes

☞ **Les dépôts** : Ce sont des fonds reçus par la banque qui peuvent être soit de la trésorerie de l'entreprise, soit constitués par les particuliers, avec ou sans stipulation d'intérêt, avec le droit pour la banque d'en disposer pour les besoins de son activité, mais à condition d'assurer au déposant un service de caisse. Il y a deux types de dépôts :

- **dépôts à vue** : C'est quand le déposant peut retirer à tout moment les fonds de chez la banque ; le déposant ne bénéficie pas d'intérêt ; le virement de ces dépôts se fait par les chèques bancaires ou par ordre de paiement libellé par la clientèle.

- **dépôts à terme** : Dit à terme quand le client est engagé à retirer les sommes déposées à une échéance déterminée. Les dépôts à terme sont considérés comme des prêts. Dans ce cas, le déposant bénéficie d'un intérêt ; ce dernier est déterminé selon la durée des dépôts.

☞ **Les dettes** : Elles contiennent l'ensemble des obligations caractérisées par la banque suite à ses relations avec les autres banques qu'elles soient locales ou étrangères. La loi permet à la banque d'utiliser ce genre de ressources sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques qui ont besoin de capitaux pour investir, produire ou consommer ainsi que pour la gestion des moyens de paiement.

I.6- Classification des banques

On distingue trois types de banque :

* **Banque de dépôts** : « Les banques de dépôts sont celles dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir du public des dépôts de fonds à vue ou à terme. »¹ Les banques de dépôts peuvent garder des participations pour un montant qui ne dépasse pas 20% du capital dans les entreprises autres que les banques, des établissements financiers ou des sociétés, nécessaires à leur exploitation et chargés de la gestion, soit d'un patrimoine immobilier, soit de services d'études ou de service technique résultant de la profession bancaire. Le montant total des titres de participations y compris les souscriptions fermes à une émission d'actions ou de parts ne peut excéder le montant total de leurs ressources propres.

* **Banque d'affaires** : Les banques d'affaires sont celles dont l'activité principale est outre l'octroi de crédits, la prise et la gestion de participation dans les entreprises existantes ou en formation.

* **Banque de crédits à long et moyen terme** : Les banques de crédits à long et moyen terme sont celles dont l'activité principale consiste à ouvrir des crédits dont le terme est au moins égal à cinq ans ; elles ne peuvent recevoir des dépôts sauf par autorisation de la commission de contrôle des banques pour un terme inférieur à cette même durée.

I.7- L'émergence des banques islamiques

L'homme musulman est tenu, en tout lieu et à toute époque, de se conformer à des règles de base : la *shari'a* ou droit de base. C'est l'ensemble des règles fondamentales telles que édictées par le Coran ou fichées par des *hadith* – énonciations du Prophète dûment authentifiées. Dans l'un et l'autre, on retrouve des sujets aussi variés que la fiscalité, les dépenses publiques, l'intérêt, la propriété foncière, les ressources naturelles, les taux de salaires ou encore les finances.²

¹ Décret du 25 janvier 1966 en France.

² B.A. IBRAHMIA, « PME et institutions financières islamiques », ADA dialogue, N° 2, Avril 1996.

L'intérêt ainsi que le rente fournie par les terres vierges ou des ressources naturelles sont considérés par l'Islam comme un *riba* sous prétexte que l'intérêt et l'usure favorisent la concentration de la richesse et de ce fait, réduisent la considération à porter à ses semblables. La prospérité de l'individu ne doit pas résulter d'un « enrichissement sans cause ». Mais il doit être le résultat d'une transaction, donc d'une activité personnelle et d'effort. L'*Islam* reconnaît le droit à la propriété privée à condition que le propriétaire de ces ressources naturelles les utilise de façon productive.

Ainsi, dans la société islamique, la banque doit se limiter à son rôle essentiel de débouché pour l'épargne et de concepteur d'investissement. La banque islamique préférera s'associer systématiquement avec les clients dans des opérations rentables plutôt que de leur prêter ses fonds. L'accent mis sur la prise de participation affecte la nature même des techniques bancaires utilisées et implique l'existence essentielle d'un service chargé de l'évaluation des projets. La particularité du financement des institutions financières islamiques réside essentiellement dans trois aspects :

- Elles favorisent la participation ;
- Elles utilisent des méthodes de financement très peu connues par les banques classiques et très rarement expérimentées par les PME ;
- Le système de partenariat oblige les deux parties à courir ensemble les risques en partageant les pertes et les profits.

Et cela compte tenu des objectifs qui leur sont assignés et que l'on peut résumer en trois points :

- Promouvoir et encourager le respect des principes, lois et traditions islamiques dans les milieux de la finance, de la banque et des branches d'activité similaires par la création et la gestion de *moudaraba* d'investissement ;

- Offrir à tous les musulmans des services financiers modernes leur permettant de réaliser des transactions financières tout en respectant les prescriptions de la *sharia* islamique et sans enfreindre les interdictions coraniques de la *riba* ;

- Aider la communauté islamique dans la collecte et l'utilisation des ressources nécessaires à un vrai développement économique tout en respectant les principes islamiques.

La banque islamique propose deux formes d'investissement :

- Soit direct, par lequel elle se charge du placement de capitaux dans des projets qui lui rapportent un dividende.

- Soit par la participation où elle prend part au capital d'une entreprise de production en tant qu'associé aussi bien dans l'investissement que dans la gestion. Dans ce cas précis, la banque partage les risques avec le client en participant selon un pourcentage convenu dans les profits comme dans les pertes.

La banque islamique rend les mêmes services que la banque classique ; elle est intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les emprunteurs. Outre le capital et leurs fonds propres, les banques islamiques trouvent leurs principales ressources dans les opérations ci-après :

I.7.1- Les principales ressources financières des banques islamiques

I.7.1.1- Les dépôts

A ce niveau, les banques islamiques assument tous les risques. Les détenteurs de ces comptes ne perçoivent ni bénéfice, ni revenu, quel qu'en soit le solde du compte.

I.7.1.2- Les comptes d'investissement

Les dépôts à des fins d'investissement constituent la principale source de fonds pour les banques ; ils ressemblent bien plus à des actions d'une entreprise qu'à des dépôts à terme.

I.7.1.3- La Zakat ou compte de service social

Les fonds collectés sont dépensés conformément à la loi islamique. Ils ont pour fonction réelle de permettre au pauvre de se suffire à lui-même par ses propres moyens de telle sorte qu'il ait une source de revenu fixe qui le dispense de recourir à l'aide d'autrui.

I.7.1.4- Les autres services bancaires

Les autres services bancaires rémunérés offerts par la banque islamique sont identiques à ceux proposées par les banques classiques.

I.7.2- Les principaux types de financement des banques islamiques

Les différentes ressources collectées par la banque islamique sont investies en utilisant les différents types de financement reconnus par l'institution. Ils consistent en des financements participatifs et/ou des financements d'actifs.¹

I.7.2.1- La moudaraba

Elle consiste en l'association d'un capital avec un apport industriel (travail) en vue de partager les bénéfices et les pertes qui peuvent en résulter. Dans ce cas, le client apporte son expertise et la banque apporte le financement nécessaire à la réalisation de l'opération. La gestion incombe uniquement au *moudareb* (le client qui utilise l'argent dans le travail). En cas de profit, le client est rémunéré par son travail et son expertise, alors que la banque est rémunérée par son apport en capital. En cas de perte, le client perd son travail s'il n'est pas prouvé que la perte soit due à une négligence de gestion de sa part et la banque perd ses fonds. S'il y a eu négligence de gestion par le client, la perte est supportée par les deux parties. La *moudaraba* peut être assimilée à une commandite simple ou par action.

I.7.2.2- La mousharaka

Dans ce type de contrat, le client et la banque participent ensemble au financement d'une opération et assument conjointement le risque au prorata de leur participation. Cette dernière peut se faire, soit par un apport en numéraire par les deux parties, ou par un apport en nature par l'une des deux parties. Les pertes sont réparties entre le client et la banque sur la base de la mise de chacun ; quant au partage des profits, deux thèses sont développées :

- Le bénéfice peut être déterminé selon la convention (thèse de l'école hanbalite ou hanafite) ;

¹ Pascal GRANGERAU et Mehdi HAROUN, « Financements de projets et financements islamiques », Banque & Droit, N° 97, Septembre-Octobre 2004.

- Le bénéfice peut être déterminé en fonction de la mise de chacun (thèse de l'école malikite et chafi'ite).

I.7.2.3- La *mourabaha*

Il s'agit d'un contrat par lequel un client qui souhaite acquérir des produits ou des biens d'équipement demande à la banque islamique de lui acheter au prix augmenté d'une marge bénéficiaire raisonnable. Le contrat précise en plus de la marge bénéficiaire, les conditions de livraison et de règlement du prix global. L'utilisation de ce contrat se limite le plus souvent au financement d'opérations complexes nécessitant la construction et la réalisation de biens telles que le financement de projet.

I.7.2.4- L'*ijara*

L'*ijara* consiste pour la banque à acquérir des biens qu'elle met à la disposition du client en location simple. L'*ijara* s'avère être un mécanisme relativement proche du crédit-bail. En effet, le financier acquiert un bien auprès d'un tiers qu'il loue et met à disposition de l'emprunteur. A l'issue de la période de location, l'emprunteur pourra bénéficier d'une option d'achat qui devra être contenue dans un acte séparé.

I.7.2.5- L'*ijara wa iktina* ou location-vente

Dans un tel contrat, la banque finance pour le client un équipement, un immeuble ou une usine clé en main moyennant paiement d'un loyer convenu d'un commun accord entre les parties avec l'engagement du client de verser ces loyers sur un compte d'investissement qui lui permettra, éventuellement, d'acheter le bien financé. Les profits générés par les loyers déposés sur ce compte d'investissement sont au bénéfice du client. S'agissant de immeubles, des difficultés rencontrées par la banque résident dans le coût élevé des frais au titre de la double mutation.

I.7.2.6- Le *kard hassan*

Il s'agit d'un prêt gratuit exceptionnel accordé, en général, à un client fidèle qui rencontre des difficultés. La banque ne prend pas de profits et le client ne rembourse, par conséquence, que le principal qui lui a été accordé. Ce produit ne représente qu'à peine 1% des emplois des banques islamiques.¹

I.7.3- Contraintes et opportunités des banques islamiques

Les mesures susceptibles de faciliter le financement des PME par les banques islamiques sont :

I.7.3.1- La politique fiscale et réglementaire

Elle est un facteur important tant au niveau de la PME que dans l'institution financière, classique en général et islamique en particulier, en vue d'attirer et de stimuler les investissements. Par ailleurs, il y a lieu d'examiner le statut fiscal des banques islamiques. La banque islamique ne peut ni verser ni recevoir des intérêts ; il s'ensuit que, sur le plan fiscal, ni la banque islamique, ni la clientèle ne peuvent être imposées au titre de l'impôt sur les revenus des créances. La politique financière et l'organisation économique islamique reposent en grande partie sur l'obligation d'aumône prescrite par la *shari'a* et désignée par le terme

¹ B.A. IBRAHMIA, « PME et institutions financières islamiques », ADA dialogue, N° 2, Avril 1996.

« *al-zakat* ». Ainsi l'Islam impose le versement de la *zakat* prélevée sur les profits de la banque, conformément à la loi islamique, alors que l'impôt provenant des revenus est une décision d'Etat. De ce fait, la banque islamique est soumise à une double imposition.

I.7.3.2- La politique monétaire

Les banques islamiques sont considérablement désavantagées face à la concurrence des autres banques classiques car elles n'ont pas véritablement accès au marché monétaire. Les banques classiques ont toujours la possibilité d'avoir recours aux autres banques et à la banque centrale lorsqu'elles ont des difficultés de liquidité. Il faudrait donc trouver une solution contournant le problème de paiement des intérêts pour que les banques islamiques puissent, elles aussi, recevoir l'assistance financière requise dans de telles conditions.

I.7.3.3- Le dialogue entre les banques islamiques et classiques

Les banques classiques pourraient dans le cadre de la diversification de leurs produits adopter de nouveaux instruments financiers déjà expérimentés par les banques islamiques. Ainsi, à côté du crédit ordinaire des banques, il serait nécessaire d'instituer la pratique du partenariat en couplant une PME nationale à une entreprise étrangère ou encore d'encourager la pratique du leasing correspondant à l'*ijara wa iktina*. Inversement, la banque islamique pourrait trouver un moyen lui permettant d'utiliser les opérations utilisées dans les banques classiques telles que l'escompte ou le découvert bancaire selon des modalités conformes à la *shari'a*.

I.7.4- Les institutions financières islamiques à la portée des PME

Pour certaines PME, l'intervention de la banque est indispensable ; c'est le cas des PME en difficulté de croissance qui ont besoin d'un soutien externe pour se restructurer. Pour d'autres, l'intervention de la banque est moins indispensable ou n'est pas souhaitée du tout. Elles manifestent un fort désir d'autonomie et d'indépendance, d'autant plus facile à sauvegarder qu'elles disposent d'une bonne liquidité financière.

La demande de financement des PME naissantes nécessite des crédits longs car il s'agit de financer des investissements qui s'amortissent sur un long ou moyen terme ; le développement des PME ne peut donc se faire qu'avec une politique basée sur des ressources longues. Malheureusement, les banques commerciales ont toujours privilégié le financement à court terme ou continuent d'exiger des garanties importantes parce que leurs principales ressources proviennent des dépôts à vue ou à terme. Aussi, la viabilité du marché des PME pour les institutions financières islamiques peut-elle être analysée selon trois pôles :

I.7.4.1- Les investissements

La banque islamique exige de tout promoteur d'un projet la présentation d'une étude de faisabilité qui doit, en principe, fournir des renseignements sur les aspects : financier, économique, commercial, technique et organisationnel. Comme les dossiers présentés renferment rarement tous ces éléments, les banques islamiques se sont dotées de départements d'étude de projets et de suivi. Il est entendu que le niveau très faible des coûts des investissements fait que la banque islamique est obligée d'utiliser un modèle approprié (généralement la *moudaraba*) pour l'évaluation du dossier, ce qui a l'avantage de réduire les

faux frais qui viennent s'ajouter au crédit accordé¹. Dans ce cas, la banque se charge du financement total de l'investissement, mais est propriétaire du capital investi ; ce type de financement convient parfaitement aux PME qui démarrent pour obtenir les fonds nécessaires à la mise en place de l'investissement.

I.7.4.2- La rentabilité

Ce qui importe le plus au niveau des banques islamiques, c'est la rentabilité de la PME à financer dans la mesure où la rémunération de la banque dépend de celle de la PME. Ce partage des profits entre PME et la banque s'explique par le fait que le bénéfice n'est que le fruit de deux éléments intimement liés : le travail et le capital.

I.7.4.3- Les risques

C'est dans un environnement financier hostile et défavorable à tous les égards que se posent les problèmes d'accès des PME au crédit bancaire. Tant que la situation du système bancaire n'est pas assainie, l'octroi de crédits à des PME sera de plus en plus difficile car le risque encouru est très élevé. Pour ces raisons, les institutions financières islamiques classifient les projets en fonction :

- de trois types de risques : bas, moyen ou haut, en regard du niveau d'activité ;
- du risque d'insolvabilité dû notamment au caractère fragile des garanties offertes par les PME (ex : un matériel détérioré ne peut plus couvrir le risque en cas de liquidation), au gonflement trompeur de l'expertise des bâtiments, à la lenteur des procédures juridiques.

An niveau des banques islamiques, le problème des garanties se pose avec moins d'acuité que pour les banques classiques. Dans le cadre d'un prêt de *mourabaha*, il est fréquent que les garanties soient exigées sous forme d'hypothèque, d'aval, de nantissement et surtout de tierce détention. Pour couvrir le risque encouru au niveau de l'achat revente avec une marge brute, car le client est obligé de rembourser le principal et une partie du profit fixé d'un commun accord dans le contrat de financement. Avec l'*ijara* et l'*ijara wa iktina*, la banque est généralement propriétaire et cède sous forme de crédit simple, ou crédit-bail, l'affaire ou le bien. Les problèmes liés au financement bancaire des PME restent similaires d'une institution à l'autre qu'elle soit classique ou islamique. Toutefois, il ressort que les produits offerts par les banques islamiques pourraient être particulièrement adaptés aux besoins des PME et ce, pour quatre raisons :

- La faiblesse des PME en fonds propres est bien connue et constitue, en effet, un obstacle majeur à l'accès au crédit bancaire ; or, le financement islamique n'exige pas d'apport en fonds propres et moins de garanties par rapport aux banques classiques.
- L'endettement excessif résultant de cette faiblesse en fonds propres entraîne des frais financiers importants et met en péril l'équilibre financier de la PME toute entière ; or le financement islamique ne permet pas l'imposition d'intérêts fixes, il est basé sur le principe du partage des pertes et des profits.

¹ B.A. IBRAHMIA, « PME et institutions financières islamiques », ADA dialogue, N° 2, Avril 1996.

- La banque peut faire jouer son poids et ses relations, alors qu'une PME seule ne fait pas le poids sur les marchés et doit souvent subir des fluctuations importantes dans l'approvisionnement des inputs.
- La gestion de bon nombre de PME est loin de créer la confiance dans une banque ; or le financement islamique conçoit la relation banque PME plutôt à long terme, dans un partenariat avec notamment un rôle actif de la banque dans la gestion de l'affaire.

II- Evolution de la structure du système bancaire algérien

Depuis sa création en 1966, le système bancaire algérien n'a pas cessé d'évoluer. Les changements qui ont caractérisé le secteur bancaire algérien, soit dans ses structures, soit dans ses prérogatives, résultent de divers événements d'ordre politique, économique et social. C'est ainsi que les pouvoirs publics ont été amenés à renforcer le secteur par la création de nouvelles banques spécialisées, ensuite, à modifier les textes réglementaires régissant les banques dont la loi 86-12 du 19-08-86 relative au régime des banques et du crédit. Enfin, les réformes économiques, en cours actuellement, mais initiée depuis 1988, se sont concrétisées par la promulgation de plusieurs lois dont la loi 90-10 du 14-04-90 relative à la monnaie et au crédit. Pour mieux situer le système qui est en place aujourd'hui, il est utile de retracer rapidement les différentes étapes qui se sont succédées durant son évolution.

II.1.- Première phase « 1966-1970 »

a- Durant cette phase, le système bancaire algérien se composait de :

* **La Banque Centrale d'Algérie** : Créée par la loi n° 62-144 du 13-12-1962, elle a le privilège en tant qu'institut d'émission de monnaie légale. Elle a pour missions de gérer les réserves en or du pays, de diriger et contrôler la monnaie et la distribution du crédit. On appelle BCA « la banque des banques » car elle est chargée du refinancement des banques primaires et des instituts d'émission.¹

* **La Caisse Algérienne de Développement** : Créée le 07-05-1963, la CAD est un organisme national chargé de dynamiser le secteur industriel comme la seule structure financière chargée du développement de l'économie. C'est grâce à elle que plusieurs entreprises nationales ont pu être lancées comme SONATRACH ; puis elle a été transformée le 30-06-1971 en banque appelée Banque Algérienne de Développement.

* **La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP)** : Créée par la loi 64-227 du 10-08-1964 sous forme d'établissement public jouissant de la personnalité juridique et l'autonomie financière. Il importe de souligner que la CNEP et les caisses d'assurances constituent les principaux instruments de la collecte de l'épargne mise à la disposition du Trésor public qui en assure la redistribution dans les canaux prioritaires de l'économie nationale. La CNEP favorise la mobilisation de l'épargne nationale. Cette mobilisation est renforcée par la création à la même époque de deux compagnies d'assurances nationalisées :

- La Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR).
- La Société Algérienne d'Assurance (SAA).

¹ H. BENISSAD, « Restructurations et réformes économiques », OPU, Alger, 1994, page 131.

* **Et de trois banques primaires :** Il est à relever qu'après son algérianisation, le système bancaire comprenait, outre l'institut d'émission, trois banques créatrices de monnaie : le Crédit Populaire d'Algérie, la Banque Nationale d'Algérie et la Banque Extérieure d'Algérie.

1- La Banque Nationale d'Algérie (BNA) : Elle a été créée par l'ordonnance 66-178 du 13 juin 1966 sous forme de société nationale régie par les statuts de la législation sur les sociétés anonymes¹. La BNA avait pour rôle de financer les entreprises industrielles et commerciales selon des secteurs publics et privés. Elle avait également le monopole du financement de l'agriculture, qu'elle a détenu jusqu'au 1982, année qui a vu la naissance de la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR). On peut résumer les différentes fonctions de cette institution financière comme suit :

- Accorder des crédits à long et à moyen terme selon les critères traditionnels de la banque concernant les risques, la garantie des crédits, l'escompte et les crédits documentaires ;
- Accorder des crédits agricoles aux secteurs autogérés tout en participant au contrôle jusqu'à la création de la Banque de Développement Rural qui s'est spécialisé dans l'accomplissement de cette fonction ;
- Accorder des crédits aux entreprises publiques et privées ;
- Dans le domaine du commerce extérieur, la BNA est actionnaire de l'évaluation de plusieurs banques étrangères ;
- Dans le cadre de l'habitat, la BNA escompte les effets commerciaux.

2- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) : Créé le 19 décembre 1966, il avait pour principale vocation le financement des petites et moyennes entreprises publiques et privées, ainsi que des secteurs du tourisme, de hôtellerie, de la pêche et de l'artisanat. Ses principales fonctions se résument comme suit :²

- Rôle d'intermédiaire financier des administrations de l'Etat ;
- Le Crédit Populaire accepte tout dépôt comme tout autre banque de dépôts ;
- Accorder des crédits d'équipements à moyen terme, en plus des crédits à court terme.

3- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) : Créée le 01-10-1967 par l'ordonnance 67-204, elle était au départ spécialisée dans le financement du commerce extérieur³. Elle intervient pour toutes les opérations bancaires et notamment là où le secteur public occupe une place prépondérante. Les opérations de cette banque se sont élargies en 1979 puisqu'elle disposait des comptes des grandes sociétés.

b- La fin de cette phase s'est caractérisée en 1970 par une première réforme :

Les autorités politiques algériennes ont décidé de confier à partir de 1970 aux banques la gestion et le contrôle des opérations financières publiques en vue de créer un système financier en liaison avec les nouveaux choix politiques de l'Algérie et pour un contrôle des flux monétaires. Cette vocation attribuée au système bancaire impliquait la réorganisation de toutes les structures financières du pays. Pour mieux contrôler l'équilibre de la gestion

¹ Abdelkrim NAAS, « Le système bancaire Algérien », Maisonneuve & La rose, Paris, 2003, page 44.

² H. BENISSAD, « Economie du développement de l'Algérie », OPU, Alger, 1982, page 218.

³ Abdelkrim NAAS, « Le système bancaire Algérien », Maisonneuve & La rose, Paris, 2003, page 52.

financière des entreprises, il leur est fait obligation de domicilier toutes leurs opérations bancaires auprès d'une seule banque primaire BNA, CPA ou BEA.

II.2- Deuxième phase « 1971-1986 »

a- En 1971, deux organes consultatifs ont été créés : Le conseil de crédit et le comité technique des institutions bancaires chargés respectivement de formuler des avis et des recommandations sur la profession bancaire. Au début des années 80, les pouvoirs publics ont entamé des opérations de restructuration des entreprises publiques, modifiant la structure du système bancaire en place. C'est ainsi que deux nouvelles banques spécialisées ont été créées :

* **Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)** : Créée le 13 mars 1982, elle est spécialisée dans le financement de l'agriculture reprenant ainsi le monopole de la BNA¹.

* **Banque de Développement Local (BDL)** : Créée le 30 avril 1985, elle reprenait certaines opérations prérogatives du CPA spécialisé dans le financement des petites et moyennes entreprises (unités économiques locales)². Elle intervient également dans le financement d'investissements productifs par les collectivités locales. Elle reprend quelques activités tel que le financement d'entreprises privées.

b- La réforme de 1986

L'Etat a voulu également donner un rôle plus actif aux banques primaires en promulguant la loi 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit qui vient réformer la structure, mais aussi, la compétence des composants du système bancaire. Le principal objectif de cette loi est de redéfinir l'activité des établissements de crédit au moment où une nouvelle politique de gestion des entreprises est mise en œuvre à savoir l'autonomie des entreprises.

II.3- Troisième phase « 1987-1992 »

Les premiers effets significatifs d se sont manifestés par la transformation des banques publiques, dès 1989, en sociétés par actions, soumises aux règles du code du commerce. Mais c'est la loi de 1990 sur la monnaie et le crédit qui a constitué le fondement du nouveau système financier algérien et a annoncé le début d'un processus de déréglementation très profond. Ces transformations ont été appuyées, dès 1991, par la mise en oeuvre d'un programme global d'assainissement et de restructuration du secteur industriel public, qui s'est traduit par l'assainissement des portefeuilles des banques. Parallèlement à ce processus, les banques publiques ont fait l'objet d'audits institutionnels réalisés par des cabinets étrangers de référence. Dès 1993, les banques ont engagé des projets importants pour refondre leurs systèmes informatiques ou adapter leurs activités aux nouvelles exigences du marché. Ce programme n'a pas pu être mené à bien dans les délais prévus, notamment du fait des difficultés rencontrées pour le recours à l'aide de conseils extérieurs.

¹ Abdelkrim NAAS, « Le système bancaire Algérien », Maisonneuve & La rose, Paris, 2003, page 76.

² Abdelkrim NAAS, « Le système bancaire Algérien », Maisonneuve & La rose, Paris, 2003, page 76.

Quant à l'année 1991, elle a marqué un tournant décisif dans la libéralisation du commerce extérieur en Algérie. L'ensemble de ces évolutions a été consacré en 1994 par l'institution de la convertibilité commerciale du dinar, grâce aux effets du rééchelonnement de la dette extérieure algérienne.

Cette phase est caractérisée par des réformes économiques et politiques qui ont provoqué des changements importants dans les relations et les activités des entreprises algériennes.

*** La réforme de 1988 :** Elle vient pour modifier et compléter la loi bancaire du 19 août 1986. La loi du 12 janvier 1988 redéfinit le statut des établissements de crédit et de la Banque Centrale d'Algérie.¹ Selon cette loi, la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital soumis au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. Elle renforce le rôle de la Banque Centrale d'Algérie notamment dans la gestion des instruments de la politique monétaire. Elle fixe les conditions de banque y compris la détermination des plafonds de réescompte ouverts aux établissements de crédit, mais dans le cadre des principes édités par le conseil national du crédit. Elle ouvre la possibilité aux institutions financières non bancaires de prendre des participations sous forme d'actions ou d'obligations sur le territoire national et étranger. Elle autorise les établissements de crédit et les autres institutions financières de procéder à l'émission d'emprunts à terme auprès du public et à mobiliser des concours d'origine externe.²

*** La loi sur la monnaie et le crédit de 1990 :** Parmi les lois qui ont été promulguées durant la période 1987-1992, la plus importante pour les banques reste la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit. Une loi de 216 articles rassemblés en huit livres tente de délimiter le champ d'action des principes généraux et universels liés à la monnaie avec pour aboutissement la création d'un conseil de la monnaie et du crédit. Cette loi donne une nouvelle physionomie et une nouvelle impulsion au système financier algérien en général, et au système bancaire en particulier.

A la lecture de la loi, on est porté à croire que toute approche renferme une certaine recherche dans la préservation de la stabilité de la monnaie. Parmi les objectifs de cette loi : réhabiliter le rôle de la Banque Centrale d'Algérie dans la gestion de la monnaie et le crédit, rétablir la valeur du dinar algérien, encourager l'investissement extérieur utile, organiser le marché des changes et des mouvements de capitaux et créer un marché financier pour agrandir le champ du financement des entreprises.

*** Les principaux points évoqués dans cette loi**

- La Banque Centrale s'appelle désormais Banque d'Algérie avec ses nouvelles prérogatives, elle va jouer pleinement son rôle de banque des banques. En plus de l'émission de la monnaie, des opérations sur or et devise, du réescompte et concours à l'Etat, elle a pour mission selon la nouvelle loi :

- d'assurer les conditions les plus favorables à un développement équilibré de l'économie nationale en développant la mise à contribution des ressources productives du pays et en veillant à la stabilité interne et externe de la monnaie.

¹ JORA, règlement 88-01 du 12 janvier 1988, (article n° 2).

² JORA, règlement 88-01 du 12 janvier 1988, (article n° 7).

- d'établir les conditions générales dont lesquelles les banques et les établissements financiers algériens et étrangers peuvent s'installer en Algérie. Elle fixe les normes qui doivent être respectées par les banques et les établissements financiers.

- Création du conseil national de la monnaie et du crédit qui joue trois rôles :

- Il administre la Banque d'Algérie en tant que conseil d'administration ; il est une autorité monétaire en éditant un certain nombre de règlement des changes, sur le volume du crédit, sur les conditions d'installation des banques et des établissements financiers en Algérie.

- Il autorise également l'ouverture en Algérie de bureaux de représentations de banques étrangères.

- Possibilité d'installation et de fonctionnement des banques privées et des banques étrangères en Algérie, selon certaines conditions fixées par la loi.

Avec ces nouvelles données, beaucoup de choses ont changé dans le secteur financier algérien. L'autonomie des banques et la concurrence qui s'installe avec les nouvelles banques privées et étrangères vont sûrement donner une nouvelle impulsion au système déjà mis sur place qui, pour survivre, doit opérer sa véritable mutation.

II.4- Les autres institutions financières

En fin 2000, plus d'une trentaine de banques, de sociétés financières et d'institutions spécialisées, fait enrichissement de l'espace bancaire national. Il existe actuellement 31 institutions bancaires et financières. Ces institutions sont classées en trois catégories.

II.4.1- Les grandes banques publiques

Elles couvrent un réseau de plus de 900 agences. Ces banques jouent un rôle important dans l'amélioration et le développement de l'économie nationale, il s'agit de :

- La Banque Nationale d'Algérie (BNA).
- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA).
- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA).
- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR).
- La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP).
- La Banque de Développement Local (BDL).
- La Banque Algérienne de Développement (BAD).
- La Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA).

II.4.2- Les nouvelles banques à capitaux essentiellement privés

Ce sont des banques d'origine internes ou externes. Récentes, elles ont l'avantage de démarrer une activité nouvelle dans un environnement purifié dans le cadre d'une économie ouverte. Il s'agit de :

- La Banque El Baraka.
- La Citibank.
- Arab Banking Corporation (ABC).

- La Banque de Maghreb Arabe pour l'Investissement et le Commerce (BAMIC).
- Société Générale Algérie.
- Natexis El Amana Banque.
- Algérien International Bank (AIB).
- La Banque Générale Méditerranéenne (BGM).
- El Rayan Bank.
- Trust Bank.
- La Banque Nationale de Paribas El Djazair (BNP Paribas).

II.4.3- Les institutions financières spécialisées

Elles ont été mises en place à partir d'un mixage de fonds budgétaires et de concours bancaires. Elles remplissent essentiellement deux fonctions :

- « Octroyer des financements ou prendre des participations dans les projets et les entreprises.
- Mutualiser les risques par des dispositifs de garanties appropriées, afin de permettre aux banques de s'engager davantage dans le financement de l'économie et des entreprises et d'atténuer les risques d'insolvabilité.»¹

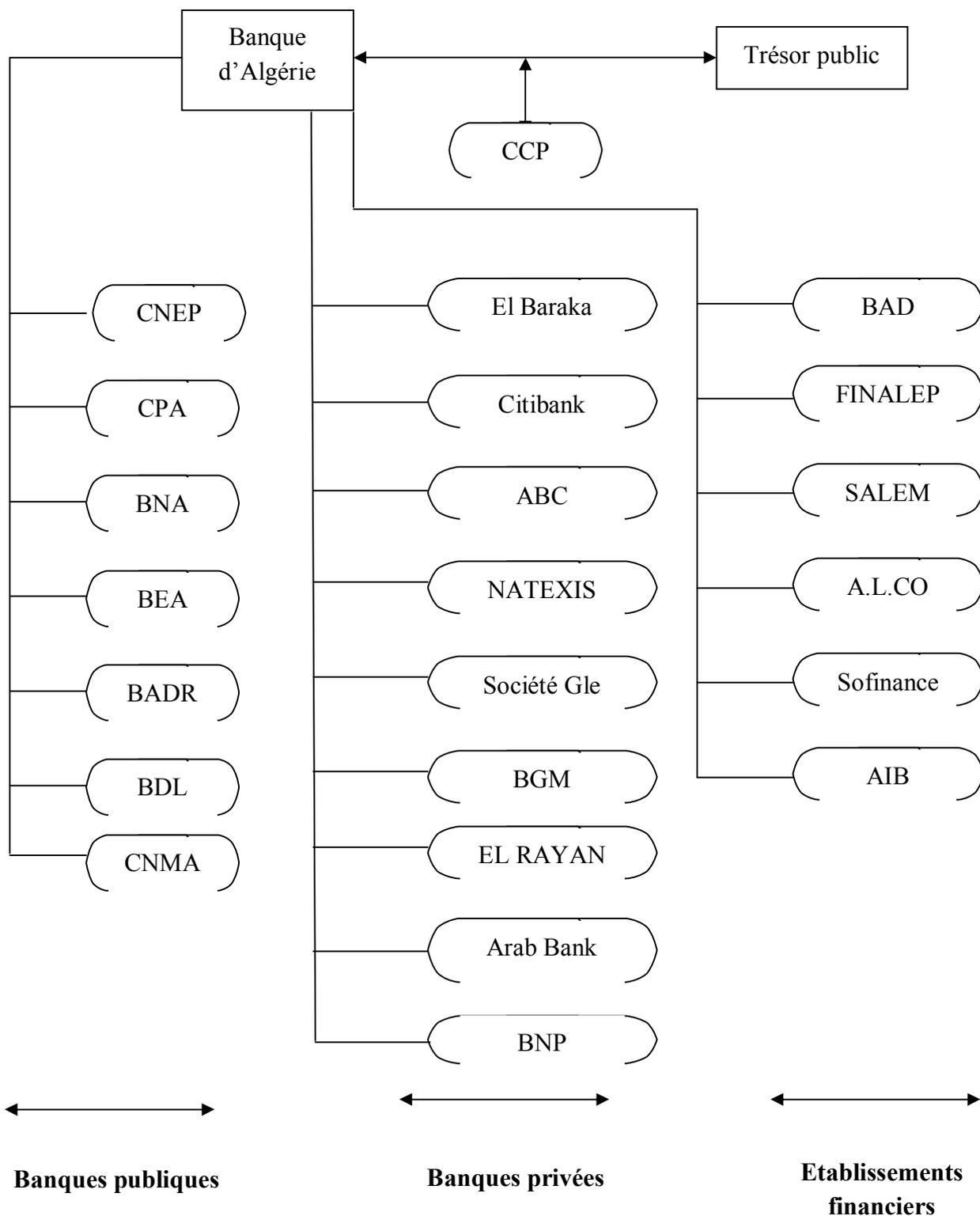
Il s'agit de :

- La Caisse de Garantie des Marchés Publics (CGMP).
- Financière Algéro-Européenne de Participation (FINALEP).
- La Caisse Nationale de Logement (CNL).
- La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).
- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).
- La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI).
- La Sofinance.

¹ Séminaire sur le financement de la PME, 30 et 31 Octobre 2001 à l'Hôtel Phénix, Oran.

II.4.4- La structure actuelle du système bancaire algérien en 2006

Schéma n° I. 2 : La structure actuelle du système bancaire algérien



III- La restructuration du système bancaire algérien

Le secteur bancaire algérien couvre un modèle de financement planifié qui exclut le risque bancaire et la contrainte de refinancement, se trouve confronté depuis le début des années 90 à :

- La régulation prudentielle de ses activités.
- La régulation du refinancement par le marché à l'épargne.
- L'ouverture du marché à la concurrence privée.

Ce secteur a subi des problèmes de créances impayées des entreprises publiques. Ce sont des conséquences d'une organisation et de méthodes de gestion lourdes et bureaucratiques, héritées du passé. La stratégie de la restructuration va être axée sur la réhabilitation des banques, le désengagement de l'Etat, le repositionnement et le recentrage de leurs activités.

III.1- La réhabilitation des banques

Les réformes économiques et monétaires ainsi que les programmes de stabilisation et de libéralisation vont placer le secteur public économique en situation de crise, du fait des nouvelles règles de financement et du volume énorme des prêts improductifs.

III.1.1- Les mesures d'assainissement financier

Ce sont les transferts de crédits budgétaires au profit des entreprises afin de les rendre éligibles aux conditions bancaires par effacement d'une partie de leurs dettes, et au profit des banques pour leur permettre de respecter les règles prudentielles de solvabilité. Pour résoudre ce problème, les autorités ont essayé de recapitaliser progressivement les banques et transférer les crédits du Trésor aux entreprises publiques.

III.1.2- Les résultats de la démarche d'assainissement

Il est clair que la faible productivité des entreprises est due toujours à leur capacité de remboursement des crédits, l'utilisation optimale des ressources qui leur ont été transférées par le Trésor. En effet, les injections massives de fonds budgétaires se sont révélées d'autant plus inefficaces qu'elles n'agissent que sur les effets des déficits financiers et non sur les causes réelles du déséquilibre des entreprises. Devant l'escalade du coût des restructurations, les autorités algériennes ont opté pour une stratégie qui, au lieu de reposer sur les transferts budgétaires, visait à préserver la solidité du secteur financier et à rétablir la rentabilité à moyen terme des entreprises publiques dans une économie de marché.

III.2- Le désengagement de l'Etat : la privatisation

La privatisation est un phénomène qui a touché la plupart des pays à économie libérale ou à économie dirigée, aussi bien développés qu'en voie de développement. Les approches et les méthodes de privatisation sont aussi diversifiées que les pays : privatisation totale ou partielle, vente aux enchères ou sur le marché, cession de créance, cession de titres aux travailleurs ou au public. Concernant plus particulièrement les pays en développement, la privatisation a été introduite comme solution à l'inefficacité économique du secteur public et au gaspillage des finances de l'Etat.

III.2.1- Le programme de la privatisation

Le premier programme de privatisation a été engagé en avril 1996 avec l'appui de la Banque Mondiale et portait sur 1 300 entreprises publiques locales (EPL). Ce programme n'a pris son rythme de croisière qu'avec la création des cinq sociétés de portefeuille régionales. En avril 1998, 827 EPL ont été liquidées. Ces liquidations ont pour la plupart abouties à des licenciements massifs, cependant, 464 EPL ont été vendues à leurs employés, ce qui a sauvé 12 141 emplois. Le programme de privatisation des EPL est arrivé presque à la fin de 1998. Le programme de privatisation des entreprises publiques économiques (EPE), autrement plus important, n'a démarré que beaucoup plus tard. Sa réalisation aura indéniablement un impact direct sur l'activité des quatre banques commerciales BNA, BEA, CPA et BADR quels que soient leur chiffre d'affaires ou leur rentabilité. Dans la réalité, l'exécution du programme a connu d'importants retards, les procédures de cession n'ont été entamées qu'au début 1999 pour seulement une cinquantaine d'unités et déjà de réelles difficultés commencent à apparaître au niveau des différentes étapes du processus.

III.2.2- La privatisation des banques publiques

Il est entendu que la démarche et les méthodes de la privatisation des banques d'Etat sont différentes en fonction des conditions politiques et économiques, mais, il existe des points d'accord sur la nécessité de mesures préalables à prendre pour mener à une privatisation presque parfaite :

- ♣ La privatisation doit être accompagnée d'une restructuration des créances, d'une recapitalisation suffisante et d'une refonte des méthodes de gestion.

- ♣ Les réformes économiques et institutionnelles pour la transition à l'économie de marché sont indispensables à la restructuration (privatisation bancaire).

- ♣ La privatisation des banques publiques algériennes est différemment basée sur trois principaux arguments :

- Le premier : pour pouvoir être privatisée, la banque doit au préalable être assainie et sa structure financière consolidée. La restructuration des portefeuilles des banques a bien été engagée dans le cadre du dispositif : Etat, entreprise, banque. Elle est toujours en cours de réalisation mais enregistre d'importants retards pour sa finalisation.

- Le second argument : est que la banque constitue un élément fondamental notamment pour permettre de faire émerger les entreprises saines et de refuser le crédit aux entreprises non viables, entraînant de ce fait leur liquidation.

- La troisième raison : est plus générale et d'une toute autre nature, elle considère que le dynamisme des entités du secteur public est beaucoup plus fonction du système de gestion et de l'environnement économique que la propriété du capital.

III.2.3- Les méthodes de la privatisation

Une structure spécialisée est recommandée pour mener à bien l'opération de privatisation des banques. Un scénario préconise que les banques soient privatisées par étape après cotation à la Bourse. Ce schéma occulte l'absence de culture boursière chez les éventuels investisseurs nationaux ainsi que la désaffection d'investisseurs étrangers. Une autre alternative préconise que seule une concurrence effective mettant à contribution de solides banques étrangères pourrait en effet soumettre les banques publiques, aujourd'hui encore confrontées par leur position de monopole, aux contraintes d'efficacité. Malgré un cadre réglementaire très favorable aux investisseurs étrangers, il est peu probable que dans le contexte actuel de fonctionnement des institutions, les banques étrangères soient intéressées

par une implantation active en Algérie. Jusqu'à ce jour, ces banques n'ont installé que des succursales ou unités de dimension très modeste.

En fait, le choix de la méthode de privatisation est surtout orienté par le niveau général d'organisation de l'économie, plus que les gains financiers. Dans un contexte où il n'existe ni entreprises cotées, ni comptes audités, ni expérience de privatisation, ni peut-être même de véritable vision stratégique ou politique des programmes à mettre en œuvre, les privatisations nécessitent une phase de conseil très en amont de la mise en vente de l'entreprise.

Dans le cas de la banque algérienne, la meilleure méthode consisterait dans l'approche de quelques investisseurs connus et intéressés, démarche qui devrait pouvoir allier discrétion, transparence et professionnalisme. En fin de compte, la privatisation des banques publiques semble être perçue par la plupart des professionnels comme le meilleur moyen de transformation des méthodes de gestion des banques et les pousser à une intermédiation financière performante et efficace.

IV- Modernisation et ouverture du système bancaire algérien

Aujourd'hui, le système algérien compte 20 banques commerciales à côté de la Banque Centrale, trois bureaux de représentation de grandes banques internationales, une Bourse des valeurs, une société de clearing chargée des fonctions de dépositaire, trois caisses d'assurance-crédit, une société de refinancement hypothécaire. Les 1 200 agences des réseaux bancaires restent toutefois dominées par les banques publiques à hauteur de 99 %. L'intervention des banques dans le financement des activités économiques a évolué de manière significative : elles assument aujourd'hui des activités de type universel.

Les banques publiques ont été les instruments d'une politique financière centralisée évoluant dans un environnement peu commercial. L'espace bancaire algérien se caractérise aujourd'hui par¹ :

- Une réglementation bancaire et prudentielle rénovée, complètement harmonisée avec les pratiques universelles, modernes et stabilisées ;
- Une indépendance garantie par la loi de l'autorité monétaire et l'intégralité de ses attributs par rapport au pouvoir exécutif ;
- L'amorce d'un vigoureux processus des modernisations des grandes banques publiques couvrantes à la fois :
 - La recapitalisation pour des montants consistants.
 - La densification des investissements de valorisation du potentiel existant.
 - Le développement organisationnel des fonctions de management, d'expansion commerciale, de matrice des risques et d'audit interne.
- L'amorce d'une couverture élargie des besoins de la clientèle des ménages, des particuliers avec le développement :
 - du crédit immobilier aux ménages.
 - du crédit à la consommation.
- Des nouvelles banques privées et d'institutions financières spécialisées sont entrées dans l'espace bancaire algérien.

¹ Séminaire sur le financement de la PME, 30 et 31 Octobre 2001 à l'Hôtel Phénix, Oran.

Section 2 : La petite et moyenne entreprise

Il est reconnu que les petites et moyennes entreprises (PME) sont considérées comme le moyen le plus efficace pour la relance économique afin de créer plus de richesses et d'emplois. Dans les pays développés, les PME créent environ 70% du produit intérieur brut et emploient 80% des effectifs. Ces deux chiffres à eux seuls montrent l'importance du rôle joué par le secteur de la PME dans le développement économique et social du pays. La PME constitue le cœur et le poumon de l'économie durable ; elle est la base de la démocratie libérale, de l'économie de marché et de la libre entreprise au sens propre du terme.

La PME est l'un des moteurs du changement et du progrès grâce à sa mobilité, sa souplesse et sa flexibilité. Malgré sa petite taille et sa fragilité, elle s'adapte à toutes les situations même au troc au cas où la monnaie perdait de sa valeur. Elle est considérée comme la force économique des multinationales ; alors :

- ☞ Quelle est la situation de la PME dans l'économie algérienne ?
- ☞ Quels sont les freins et moteurs à son développement ?

I- Définition, caractéristiques et classification des PME

I.1- Définition de la PME

La définition de la PME varie dans le temps et dans l'espace. Chaque pays a sa propre définition selon ses exigences et sa politique. Les critères de définition portent sur des paramètres qualitatifs par exemple : une PME au Japon peut être considérée comme une grande entreprise en Algérie. Mais, généralement chaque pays prend sa propre définition selon la politique prise par l'Etat souvent toutes les définitions s'appuient sur les critères suivants :

- d'ordre monétaire : comme le montant du chiffre d'affaires, capital fixe, capital social et l'importance de l'endettement.
- d'ordre économique et technique : le nombre de travailleurs, le volume de production et sa diversification.

Parmi les définitions rencontrées, nous citons la suivante : « *les petites et moyennes entreprises sont celles dans lesquelles les chefs d'entreprise assument personnellement et directement les responsabilités financière, technique et sociale de l'entreprise, qu'elle que soit la forme juridique de celle-ci.* »¹

Cependant, nous retiendrons la définition suivante qui nous paraît plus complète : « *la petite et moyenne entreprise est, avant tout, une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante opérant dans les secteurs primaires manufacturiers ou des services et dont les responsabilités incombent le plus souvent à une personne sinon à deux ou trois personnes, en général seuls propriétaires du capital.* »²

Une institution comme l'Union européenne définit ainsi la PME : la micro-entreprise est celle qui emploie moins de dix salariés. La petite entreprise est celle qui correspond aux critères de l'indépendance et emploie moins de 50 salariés. La moyenne entreprise est celle

¹ Alain BORDERIE, « Financer les PME autrement », Maxima, Paris, 1998, page 18.

² Pierre-André JULIEN et Michel MARCHESNAY, « La petite entreprise », Vuibert, Paris, 1987, page 56.

qui correspond aux critères de l'indépendance, occupe moins de 250 employés et réalise un chiffre d'affaires annuel de moins de deux milliards de dinars ou dont le total annuel ne dépasse pas les 500 millions de dinars.

Notre pays ne s'éloigne pas de ce contenu puisque, selon une loi¹, la définition algérienne s'appuie sur les mêmes critères. En transcendant le statut juridique, la PME algérienne est une entreprise :

- Employant de dix à 250 personnes.
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas deux milliards de dinars
- Ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars.
- Et qui respecte les critères d'indépendance.

Il est entendu par :

- Personnes employées : nombre de salariés employés à temps plein pendant une année.
- Seuil pour la détermination du chiffre d'affaires : seuil afférent au dernier exercice.
- Entreprise indépendante : est celle dont le capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25%.

* La moyenne entreprise : est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et deux milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.

* La petite entreprise : est définie comme une entreprise employant de dix à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de dinars ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de dinars. »

I.2- Caractéristiques de la PME

Les caractéristiques spécifiques de la PME font objet de plusieurs caractéristiques. Les plus importantes, et souvent rencontrées, se résument dans les points suivants :

- Concentration de la gestion ;
- Concentration de la décision dans la petite entreprise ; c'est-à-dire une personnalisation de la gestion ; les décisions sont prises généralement par une seule personne qui est responsable du contrôle et du développement de l'entreprise ;
- C'est le patron : « *la petite entreprise est justement celle dans laquelle la direction, sinon le dirigeant assume la responsabilité technique et financière ; c'est-à-dire contrôle le développement de celle-ci.* »² ;
- Les PME sont caractérisées par des niveaux hiérarchiques très courts, car la prise de décision passe généralement par un individu ou une équipe selon le statut de l'entreprise ;
- La décision de réaliser un projet ou d'utiliser des ressources se réalise rapidement par le patron parce que c'est la seule personne qui a cette autorité de la manière suivante : intuition, décision, action ;

¹ Loi n° 01-18 du 27 ramadhan 1422 correspondant au 12-12-2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.

² Pierre-André JULIEN, Michel MARCHESNAY, « la petite entreprise », Vuibert, Paris, 1987, page 57.

- Une capacité de financement réduite ; généralement, le financement est de type familial et de voisins ;
- La concentration dans le marché local ; peu de PME exportent sur des marchés étrangers.

I.3- Classification et répartition de la PME

Le secteur des PME prend en considération une grande variété productive et de mode d'exploitation qui répond à une large gamme de débouchés commerciaux de sorte qu'il est difficile d'établir une classification universelle par catégories, là on trouve les entreprises familiales, les industries villageoises, les sociétés, les coopératives, les propriétaires exploitants et les personnes qui travaillent pour leur propre compte. En dehors des branches d'énergies, hydrocarbures et mines, la petite et moyenne entreprise en Algérie est présente partout dans l'industrie sidérurgique, métallique, mécanique et électrique, textiles, cuirs et chaussures. Elle appartient à 90% au secteur privé. La PME peut faire l'objet de plusieurs classifications car elle est susceptible de faire intervenir des paramètres nombreux tels que :

- La taille de l'entreprise : capital, chiffre d'affaires, effectifs.
- Le statut juridique : personne morale ou physique.
- La nature des activités : production de biens (consommation ou équipement).
- L'orientation de l'entreprise : artisanat, sous-traitance avec ou sans partenariat.
- Différents services.

On peut faire intervenir une autre classification plus pratique que la première. Elle est basée sur les grands secteurs d'activité de l'Etat.

I.3.1- Classification selon le montant de l'investissement (année 1997)

On constate que les montants de l'investissement les plus élevés sont les montants de l'industrie avec un pourcentage de 31.2% et le BTPH avec un pourcentage de 24.2%, suivis par le secteur du tourisme avec un pourcentage de 16.7% et le transport avec 15.7%.

I.3.2- Classification selon la création de l'emploi

On constate qu'il y a une évolution dans tous les secteurs d'activité dans la création d'emplois avec une grande évolution dans le secteur du commerce avec 434.3% et le transport avec 304.3%. En totalité, le nombre d'emplois créés s'est élevé à 115 501 DA en 1997 contre 113 623 DA en 1996. Le tableau suivant nous montre cette évolution :

Tableau n° I.1 : Classification de la PME¹

Secteur d'activité	Nombre			Emploi			Montant en millions de dinars			
	1996	1997	Evol. %	1996	1997	Evol. %	1996	1997	Evol. %	Structure %
Agriculture	41	89	217.1	3 212	3 155	98.2	6 712	6 343	94.5	1.7
BTPH	332	974	293.4	37 186	68 450	184.1	34 268	92 303	269.4	24.2
Industrie	783	1 434	183.1	34 568	54 976	159.0	65 557	119 122	181.7	31.2
Santé	36	82	227.8	1 112	2 187	196.7	2 186	5 025	229.9	1.3
Service	133	414	311.3	19 889	50 745	255.1	8 127	31 818	391.5	8.3
Tourisme	102	207	202.9	5 005	10 160	203.0	76 181	63 716	83.64	16.7
Transport	293	977	333.4	11 920	36 276	304.3	20 395	59 956	294.0	15.7
Commerce	15	49	326.7	731	3 175	434.3	772	2 968	384.5	0.8
Total	1 735	4 226	243.6	113 623	229 124	201.7	145 485	381 252	262.1	100

¹ Revue *Conjoncture* n° 39, décembre 1997, APSI.

I.3.3- Répartition spatiale des PME

La répartition spatiale des entreprises algériennes est la résultante de la politique économique du pays ; c'est-à-dire là où il y a la protection des droits de ces entreprises par l'Etat, cette répartition nous révèle que près de la moitié des entreprises exercent dans les wilayas du nord qui constituent des pôles urbains et industriels. La démonstration est dans le tableau suivant :

Tableau n° I.2 : Répartition spatiale des PME

Wilaya	Nombre d'entreprises	%T1	Salariés	%T2
Alger	20 128	12.80	85 905	13.50
Oran	11 730	7.40	48 918	7.71
Tizi-Ouzou	8 637	5.51	36 081	5.68
Sétif	6 289	4.10	28 886	4.55
Bejaia	5 408	3.45	31 505	4.96
Blida	5 370	3.42	14 228	2.24
Chlef	5 001	3.19	13 470	2.12
Constantine	4 719	2.95	17 960	2.83
Tipaza	4 202	2.63	19 905	3.13
Boumerdès	4 195	2.62	26 572	4.18
Total	75 679	47.98	323 425	50.90

T1 : le pourcentage de nombre d'entreprises par wilaya.

T2 : le pourcentage de nombre de salariés par wilaya.

Source : Ministère de la PME, Alger, 2000.

I.3.4- Répartition des PME par tranche d'effectifs

La répartition de ces 159 507 entreprises par tranche d'effectifs montre que :

- Les très petites entreprises (moins de 10 salariés) représentent 93.24% et emploient 221 975 salariés soit 35% de l'emploi global.
- Les PME employant 10 salariés et plus représentent 10 782 entreprises soit 7% du total et comportent 412 400 salariés soit 65% de l'emploi global.

Tableau n° I.3 : Répartition des PME privées par tranche d'effectifs au 31-12-1999

Tranches d'effectifs	Nombre d'entreprises	Taux 1 (%)	Salariés	Taux 2 (%)
0-9	148 725	93.24	221 975	34.9
10-19	5 778	3.62	77 082	12.15
20-49	3 322	2.08	99 649	15.7
50-99	997	0.62	67 664	10.66
100 et plus	685	0.42	168 005	26.48
Total	159 507	100	634 375	100

Source : CNAS, 1999.

I.3.5- Répartition des PME/PMI dans les principaux secteurs d'activité

La PME/PMI est essentiellement concentrée dans cinq secteurs d'activités.

Tableau n° I.4 : Répartition des PME/PMI dans les principaux secteurs d'activité

Année	31/12/1999				2001			
	Nombre d'entreprises	% taux 1	Nombres de salariés	% taux 2	Nombres d'entreprises	% taux 3	Nombre de salariés	% taux 4
BTP	42 687	26.7	247 243	38.90	51 873	28.0	209 621	28.40
Commerce et distribution	26 073	16.34	66 553	10.49	29 070	16.0	116 982	15.80
Transport et communication	14 018	8.78	21 640	3.41	16 015	8.9	38 682	5.24
Services fournis aux ménages	13 072	8.59	18 259	2.87	14 575	8.1	27 783	3.70
Industries agro-alimentaires	11 640	7.29	49 488	7.80	12 381	6.8	51 930	7.04
Total	108 120	67.78	403 183	63.47	123 913	68.8	444 998	60.20

Taux 1 et 3 : le pourcentage de chaque secteur d'activité.

Taux 2 et 4 : le pourcentage du nombre de salariés dans chaque secteur d'activité.

Source : ONS

A travers le tableau, nous pouvons constater qu'il y a une nette prédominance du secteur du Bâtiment et Travaux Publics (BTP). Au 31/12/1999, le secteur du BTP représentait 26.7% et employait 247 243 salariés soit 38.9% de l'emploi global. Ce même secteur représentait 28% en 2001 et employait 209 621 salariés soit 28.4% de l'emploi global.

Tableau n° I.5 : Répartition des entreprises par secteur d'activité

Secteurs d'activités (NSA)	Nombre d'entrep.	%	Secteur industriel			Secteur des services		
			NSA	Nombre d'entrep.	% taux 1	NSA	Nombre d'entrep.	% taux 2
Agriculture et pêche	4 809	3.01						
Eau et énergie	34	0.02						
Hydrocarbures	87	0.05						
Services et travaux pétroliers	92	0.06						
Mines et carrières	423	0.26	10	11 640	29.90			
ISMME	5 034	3.15	13	7 467	19.20			
Matériaux de construction	6 054	3.79	7	6 054	15.60			
BTP	42 687	26.70						
Chimie, caoutchouc, plastique	1 261	0.79	6	5 034	12.90			
Industrie agro-alimentaire	11 640	7.29	11	3 755	9.60			
Industrie du textile	3 755	2.35	14	2 010	5.20			
Industrie du cuir	1 229	0.79	9	1 261	3.20			
Industrie du bois et liège	7 467	4.68	12	1 229	3.16			
Industries diverses	2 010	1.26	5	423	1.08			
Transport et communication	14 018	8.78				16	26 073	35.70
Commerce	26 073	16.30				15	14 018	19.20
Hôtel, café, restaurant	10 470	6.56				19	13 702	18.80
Services pour entreprises	6 631	4.15				17	10 470	14.40
Services pour ménages	13 702	8.59				18	6 631	9.10
Etablissements financiers	586	0.36				22	1 054	1.40
Affaires immobilières	391	0.24				20	586	0.80
Services pour collectivité	1054	0.66				21	391	0.50
Total	159 507	100.00		38 873	100.00		72 928	100.00

Taux 1 : Le pourcentage de chaque secteur d'activité dans le secteur industriel.

Taux 2 : le pourcentage de chaque secteur d'activité dans le secteur de service.

Source : ONS 31/12/1999.

I.3.6- Répartition des PME par catégorie

La classification utilisée par l'office national des statistiques (ONS) s'inspire, dans ses travaux sur le développement de la PME, de la définition retenue par l'Union européenne déjà citée.

Tableau n° I.6 : Répartition des PME par catégories

Année	31/12/1999				2001			
	Nombre d'entreprises	% T1	Nombre de salariés	% T2	Nombre d'entreprises	% T3	Nombre de salariés	% T4
TPE (0 à 9)	148 725	93.2	221 975	34.9	170 258	94.6	325 085	44.1
PE (10 à 49)	9 100	5.7	176 731	27.8	8 363	4.6	156 450	21.1
ME (50 à 250) et plus	1 682	1.1	235 669	37.1	1 272	0.73	255 527	34.6
Total	159 507	100.0	634 375	100.0	179 893	100.0	737 062	100.0

T1 et T3 : le pourcentage de nombre d'entreprise par catégorie.

T2 et T4 : le pourcentage de nombre de salariés par catégorie.

Source : ONS.

A travers le tableau, nous distinguons qu'il y a une nette prédominance de très petites entreprises (TPE) qui représentaient 170 258 entreprises en 2001 et employaient 325 085 salariés soit 44.1% de l'emploi total. Au 31/12/1999, ces entreprises étaient 148 725 et employaient 221 975, ce qui représentait un taux d'accroissement d'entreprises de 12.65% et de 46.45% dans l'emploi total.

II- Rôle et poids du secteur de la PME/PMI dans le développement économique

II.1- Rôle des PME dans le développement humain et social

La démocratisation accordée à l'expansion du secteur des PME est un argument essentiel du développement de ce secteur. Pour permettre de bien comprendre les possibilités de développement et le besoin du pays, il faudra la multiplication des PME dans l'ensemble de la société. Le développement des PME dans les régions rurales contribuerait à équilibrer les relations entre les zones rurales et le reste de la société. Une politique favorable au développement national est la résultante d'un secteur de PME viable et dynamique. Les programmes des PME participent de manière significative à distinguer les relations des responsabilités familiales.

L'une des causes de la participation des organisations non gouvernementales (ONG) dans le développement du secteur des PME est que le fonctionnement de ces PME minimise au moins ou en partie les risques de concurrence et de conflit entre les institutions. D'autres ONG, s'intéressant au développement des PME, ont recours aux encouragements des petits entrepreneurs avec lesquels elles travaillent à former des associations d'aides mutuelles.

II.2- Poids du secteur de la PME/PMI dans l'économie

Les effets induits par la vive concurrence due à l'ouverture de l'économie aux échanges extérieurs et les indices de la production industrielle révèlent des augmentations de production dépassant les 10% en 1999 (11% en 1998 par rapport à 1997) dont la plus grande partie est à l'actif du secteur privé. Ces résultats confirment aussi, et il sera précisé plus loin avec la part du secteur privé dans le PIB, que contrairement aux idées reçues, la PME/PMI et le secteur privé d'une manière générale apportent une contribution déterminante aux éléments constitutifs de l'économie nationale.

II.2.1- Contribution de la PME/PMI au produit intérieur brut

Selon les données publiées par l'ONS, le secteur privé a contribué au cours de l'année 1998 à concurrence de 53.6% au PIB, y compris les hydrocarbures. Hors hydrocarbures, cette contribution représente 73.7%. Les entreprises privées dominent principalement dans l'agriculture, le commerce, le BTP et les services en général. Leur contribution au PIB dans les différents secteurs d'activités se présente comme suit :

Tableau n° I.7 : Contribution des entreprises privées au PIB dans les différents secteurs d'activité

Secteur	Privé %	Public%
Agriculture et pêche	99.7	0.3
Services fournis aux ménages	98.5	1.5
Commerces	96.9	3.1
Hôtels, cafés et restaurants	90.2	9.8
Transport et communications	67.3	32.7
Bâtiment et travaux publics	64.2	35.8
Industrie	27.0	73.0

II.2.2- Comparaison de la contribution à la valeur ajoutée par secteur juridique : privé-public

En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentant 53.5% du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé était de 538.1 milliards de dinars soit 46.5%. A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars, soit 53.6% et 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4% pour le secteur public.

Tableau n° I.8 : Evolution de la valeur ajoutée par secteur juridique

Valeur ajoutée	1994		1995		1996		1997		1998	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
V.A publique	617.4	53.5	857.1	54.7	1 111.9	54.3	1.201.5	54.3	1.019.8	46.4
V.A privée	538.1	46.5	711.6	45.3	935.7	45.7	1.010.2	45.7	1.178.4	53.6
V.A totale	1 155.5	100.0	1 568.7	100.0	2 047.6	100.0	2.211.7	100.00	2.198.2	100.0

Unité : en milliards de dinars.

Source : ONS.

III- Stratégies des petites et moyennes entreprises

Pour réussir dans un marché, chaque PME fixe des objectifs pour les atteindre dans le futur ; cette démarche est appelée stratégie. Cette dernière a une relation avec l'environnement de la PME à travers les opérations quotidiennes qu'elle effectue avec ses clients, fournisseurs, concurrents, les produits et les technologies. Voici quelques stratégies :

1- Stratégie performante en croissance : A travers cette stratégie, les PME doivent se développer pour passer d'une PME à une grande entreprise

2- Stratégie d'innovation : La stratégie d'innovation est un moyen essentiel dans la vie des PME parce qu'elle leur permet de créer des capacités permettant de se développer dans le marché. Cette stratégie renvoie à deux sources : les clients et les fournisseurs, d'un côté, et la concurrence, d'un autre côté. Les PME ne sont pas en situation d'innovation s'il n'y a pas plusieurs fournisseurs.

3- Stratégie de renforcement : La stratégie de renforcement est un moyen qui vise à diminuer les facteurs faibles dans une PME. Les facteurs forts de la PME résultent de la bonne gestion pour ne pas être dans une situation de concurrence contre les grandes entreprises.

4- Stratégie de spécialisation : Cette stratégie est un moyen efficace disponible aux PME et leur permet d'éviter les affrontements contre les grandes entreprises ; c'est-à-dire que chaque PME doit se localiser dans un secteur qui n'est pas spécial aux grandes entreprises pour ne pas attirer leur attention.

Section 3 : La politique de l'Etat et son influence sur le développement de la PME en Algérie

Le rôle et l'importance de la PME dans le développement économique sont encore inachevés en Algérie. Cette situation se traduit d'abord par l'absence remarquable d'une définition opérationnelle de la PME et d'une politique globale et cohérente en matière de développement de la PME. Cette situation constitue un frein à la mise en œuvre de mesures particulières au profit de ce segment d'entreprises.

L'analyse des efforts de développement de la PME en Algérie révèle l'existence d'obstacles réels tant financiers que non financiers. La création de PME se heurte aujourd'hui aux limites des possibilités de financement qui doivent être analysées en liaison avec les capacités de financement et d'accumulation des agents économiques. On assiste aujourd'hui à une amélioration des capacités de financement. L'effet d'éviction en matière de financement de la PME a tendance, sous l'effet des réformes du secteur réel et de la réforme du système financier, à disparaître. En matière d'obstacles non financiers, on relèvera notamment l'inexpérience des porteurs de projets et l'existence d'un environnement non favorable à la création d'entreprise. La création d'entreprise ressemble souvent à un véritable parcours du combattant. L'émergence d'un nouvel état d'esprit en matière de soutien à la création de la PME est nécessaire aujourd'hui.

Les défis et les enjeux liés au développement de la PME sont importants. L'appui à la dynamisation de ce secteur doit être global, transparent et privilégiant une allocation et une gestion rationnelle des ressources. Le développement de la PME interpelle tous les acteurs du développement : le gouvernement, la société civile, les banquiers, l'université et centres de recherche, les hommes d'affaires, les grandes entreprises et les porteurs de projets.

I- Le développement de la PME en Algérie et ses avantages économiques

I.1- Le développement de la PME en Algérie

L'intérêt porté par les différents acteurs à la promotion de la PME est réel. Pour preuve, les nombreux dispositifs (APSI, ANSEJ, micro-crédit...) mis en place pour favoriser l'initiative des porteurs de projets, en leur facilitant l'accès au crédit et en leur accordant toute une série d'allègements de charges fiscales, parafiscales et financières. A ces allègements fiscaux, il convient d'ajouter les mesures douanières. Par ailleurs, il convient de noter que le Trésor participe au financement des projets de l'ANSEJ à hauteur de 20% environ du capital¹. Il renonce aussi à la rémunération des prêts accordés (prêts non rémunérés). Les résultats obtenus restent toutefois mitigés.

On assiste aujourd'hui à l'émergence effective d'un système économique nouveau qui réhabilite la régulation du marché ; même si celui-ci ne dispose pas de toute la maturité et de l'environnement souhaités. Ces résultats, certes en deçà des attentes et des espérances, sont favorables au développement de la PME en Algérie. En effet, la stabilisation économique, la libéralisation de l'économie, les réformes des secteurs réels et la privatisation des entreprises ont engendré une modification de l'organisation du tissu économique national, qui offre,

¹ Séminaire CINAFA, « Communication sur le développement de la PME en Algérie présentée par Mr MEDJKOUNE », Alger, 23 au 25 Avril 2001.

aujourd'hui de nouvelles opportunités d'activités et de gains, aux petites et moyennes entreprises :

✓ La restructuration des entreprises publiques, encore inachevée, a permis aux grandes entreprises d'externaliser certaines de leurs fonctions auprès d'un réseau de petites et moyennes entreprises, qu'elles animent et assistent. La mise en place de la bourse de la sous-traitance est l'expression de cette volonté de faire de la PME un véritable allié au service du développement économique.

✓ Par ailleurs, de nombreuses PME interviennent dans le domaine des marchés publics.

✓ Certains programmes publics financés sur budget de l'Etat, contribuent à la consolidation du secteur privé et permettent à la PME de constituer un véritable vecteur du développement, notamment local.

✓ Le processus de privatisation aura des effets bénéfiques sur la petite et moyenne entreprise.

✓ La réforme du système financier permettra d'assurer à la PME un financement adapté à ses besoins, par notamment le développement de produits nouveaux : capital risque, leasing, etc.

I.2- Les avantages économiques du développement de la PME

Comme la PME joue un rôle principal dans le développement économique du pays dans tous les secteurs, elle procure un ensemble d'avantages qui participe à relancer la machine économique. Ces avantages sont :

➤ La grande contribution des PME dans l'économie nationale à travers la production des biens et services ;

➤ Créer plus de la moitié de postes d'emplois avec une possibilité de créer toujours plus dans l'avenir ;

➤ Diminuer le coût d'emploi en offrant plus des emplois rémunérés ;

➤ Les PME essaient de réduire les écarts de revenu ;

➤ La formation des travailleurs à partir de leur expérience dans le travail qui leur sera utile dans l'expansion future ;

➤ Apporter un potentiel d'élaboration et d'adaptation des techniques appropriées de chaque PME ;

➤ Procurer des avantages de l'éclosion des jeunes talents dans différents domaines qui participent dans le développement des PME ;

➤ Encourager le développement rural et favoriser la décentralisation ;

➤ L'augmentation des opérations d'investissements locaux et de l'épargne, ce qui implique l'utilisation des ressources ;

➤ Apporter des arrangements avec les grandes entreprises ;

➤ L'adaptation avec les changements du marché.

En effet, l'originalité de la PME dans l'espace économique fait que :

- Par son adaptation, elle permet très souvent d'amortir les chocs des crises économiques ;
- Par sa souplesse et son organisation au travail, elle offre dans les réseaux de la sous-traitance un excellent soutien aux grosses entités économiques que sont les grandes entreprises ou les pôles industriels ;
- Par sa capacité et sa facilité à s'implanter à moindre coût dans des zones et territoires variés (espaces semi ruraux ou péri urbain), elle acquiert ainsi une dimension sociale importante compte tenu du nombre et de la diversité d'emplois qu'elle peut offrir.
- Cette proximité territoriale, cette interaction avec le tissu social et son évolution prennent une toute autre dimension lorsqu'elle permet dans des circonstances difficiles de restructuration et de mutation économique de préserver le savoir faire industriel d'une zone ou d'une région en recyclant les personnels en perte d'emploi (compressions économiques) ou encore en offrant d'excellentes opportunités aux initiatives nouvelles et aux jeunes entrepreneurs notamment universitaires.
- Elle permet également de conduire des politiques audacieuses pour une plus grande insertion des femmes et des jeunes notamment diplômés et des catégories sociales diverses ou défavorisées.
- Elles offrent enfin cet atout important de pouvoir perpétuer les savoir-faire traditionnels qui ont quasiment valeurs de patrimoine national et universel.

II- L'environnement de la PME et les obstacles liés à son développement

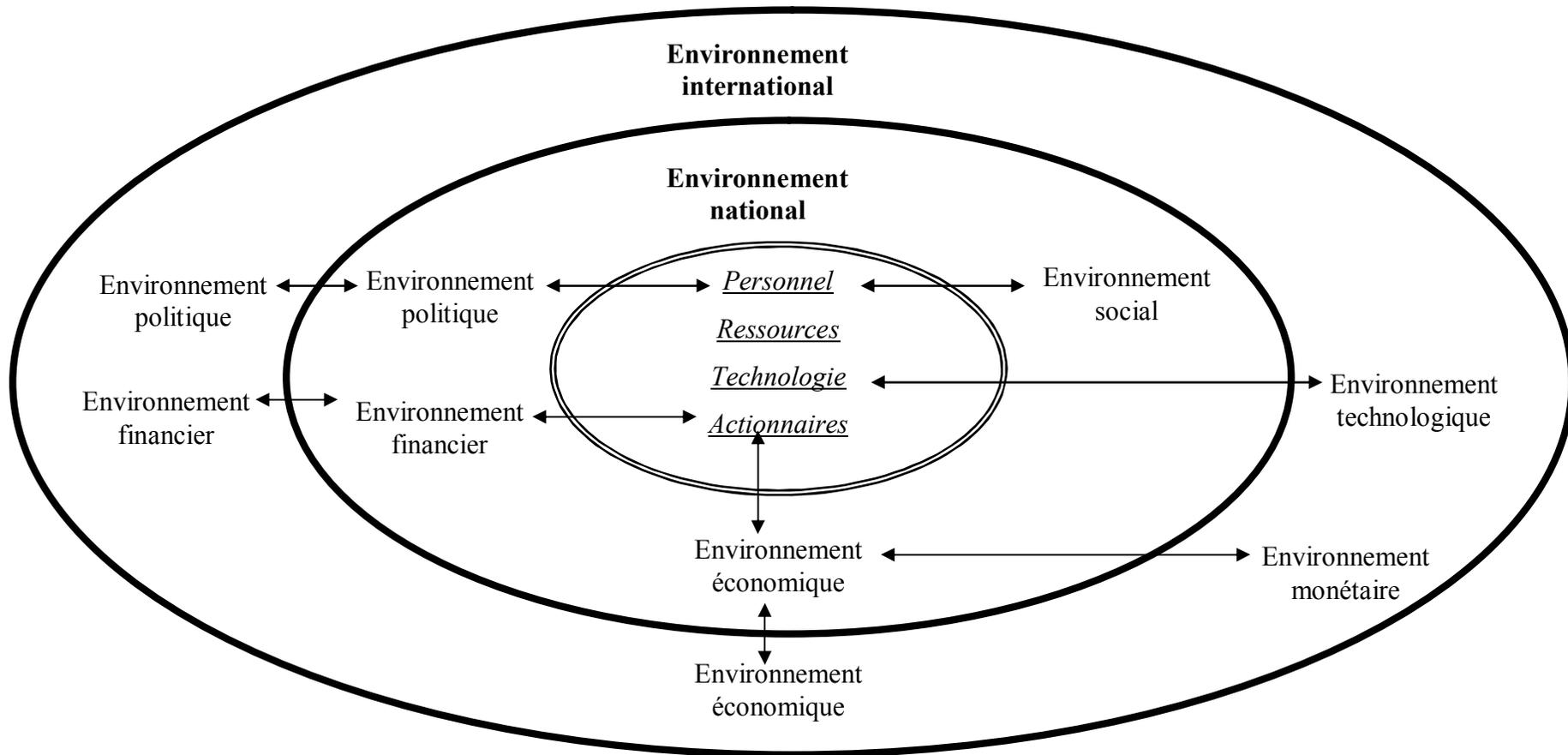
II.1- L'environnement de la PME

L'environnement est un facteur essentiel de toute analyse stratégique. En effet, en fonction du fait que cet environnement présente des opportunités ou des menaces, la grande entreprise pourra maintenir ou améliorer ses positions concurrentielles, et donc ses chances de succès. Autrement dit, si la grande entreprise parvient à intégrer les forces environnementales dans son processus stratégique global, elle pourra transformer ces dernières en une source d'opportunités, mettant ainsi en évidence la qualité de ses ressources et de ses compétences¹.

Qu'en est il de la petite et moyenne entreprise ? En clair, la PME peut-elle se démarquer de son environnement, ou lui est-elle irrémédiablement soumise ? Selon certaines écoles, les faibles capacités de la PME la rendent incapable d'adopter un comportement stratégique lui permettant de modifier son environnement, ou même de l'influencer. D'autres auteurs, considèrent que la PME peut en fait développer des stratégies en marge des contraintes imposées par le contexte environnemental et transformer son désavantage (sa petite taille) en atout (la flexibilité au service d'une stratégie).

¹ Séminaire sur « Les PME en Algérie : défis et efficacité », 14 et 15 décembre 2004 au centre universitaire de Saida.

Schéma n° I.3 : L'environnement de la PME



Source : J.-C. PAPILLON, « Economie de l'entreprise : de l'entreprise à la gouvernance », Management, Paris, 2000, p. 28-29.

II.2- Les obstacles liés au développement de la PME/PMI en Algérie

La crise économique qui a secoué l'économie nationale depuis une dizaine d'années a touché les grandes entreprises nationales, mais encore plus la petite et moyenne entreprise plus fragile et plus exposée aux turbulences de l'environnement. Une telle situation est dangereuse pour l'économie algérienne puisque la PME est considérée comme le moyen le plus efficace pour la relance économique et la création des richesses et d'emplois. Paradoxalement, le secteur de la PME/PMI a été marginalisé et oublié, alors qu'il constitue la base même du développement économique et social.

Le premier obstacle rencontré par les PME/PMI est lié tout d'abord aux difficultés à obtenir des crédits, ensuite aux taux d'intérêts élevés, dissuasifs pour tout investisseur potentiel. A ce sujet, le rapport sur la conjoncture du premier semestre 1997 du Conseil National Economique et Social (CNES) précise : « Les sévères conditions d'accès au crédit bancaire posées par l'application des règles prudentielles édictées par la Banque d'Algérie, l'instauration de plafonds de refinancement par la banque et les niveaux prohibitifs des taux d'intérêt ne favorisent pas la relance économique par l'investissement productif ce qui ne manque pas d'avoir une répercussion néfaste sur toute la sphère réelle avec ce que cela implique au niveau social, comme impossibilité de maintien et de création d'emplois ».

Ainsi, nous pouvons citer l'inégalité du secteur privé et du secteur public devant le crédit. Les entreprises publiques ont des relations bien établies avec les banques et les autorités et leur grande taille elle-même assure bien des avantages dans la chasse aux crédits. Ainsi, même à l'intérieur du secteur public, les grandes entreprises et les entreprises locales (PME) ne sont pas égales devant le crédit. A titre d'exemple, un grand nombre d'opérateurs se voient refuser des domiciliations au niveau des banques des produits qu'ils ont l'habitude d'importé.

Parmi les autres obstacles qui défavorisent le développement des PME en Algérie nous pouvons citer :

- Obstacle au niveau de la douane exemple : l'égalité des tarifs douaniers des biens importés soit de la matière première, soit des produits semi-finis ou bien des produits finis ;
- Obstacles liés à l'obtention de terrain pour promouvoir les unités industrielles et commerciales ;
- Obstacles liés aux pertes de change qui ont suivi les différentes dévaluations du dinar algérien et qui ont engendré une augmentation des dettes des entreprises incapables de les rembourser ;
- Obstacles au niveau du marché dû à la concurrence déloyale du secteur informel et des entreprises publiques.

III- La politique de l'Etat vis-à-vis des PME/PMI

L'importance donnée par l'Etat au secteur de la PME/PMI dans la politique de développement en Algérie n'était pas un choix stratégique. C'était plutôt une nécessité économique car selon une enquête de l'Office National des Statistiques (ONS) en juin 2000 ; 2 510 862 algériens, soit 28.8% d'une population active estimée à 8 690 854 d'habitants,

étaient sans travail et nous savons que les PME/PMI sont considérées comme le moyen le plus efficace pour la relance économique, la création des richesses et notamment l'emploi.

III.1- Les missions du ministère de la PME/PMI

Le Ministère de la petite et moyenne entreprise et de la petite et moyenne industrie exerce ses attributions en relation avec les autres départements ministériels dans les domaines ci-après¹ :

- Sauvegarde et développement du potentiel PME/PMI existant ;
- Promotion des investissements de création, d'extension, de reconversion et de développement des PME/PMI ;
- Promotion du partenariat et des investissements dans le secteur de la PME/PMI ;
- Elaboration de stratégie de développement de la PME/PMI ;
- Promotion des appuis au financement des PME/PMI ;
- Promotion de la sous-traitance ;
- Coopération internationale et régionale en matière de PME/PMI ;
- Amélioration de l'accès au foncier destiné aux activités de production et de services ;
- Etudes juridiques et réglementation du secteur ;
- Etudes économiques relatives à la promotion et au développement du secteur de la PME/PMI ;
- Amélioration de la compétitivité des PME/PMI ;
- Suivi des activités des PME/PMI, diffusion de l'information économique ;
- Coordination des activités avec les wilayas et les espaces intermédiaires ;
- Développement de la concertation avec le mouvement associatif des PME/PMI.

III.2- Les agences de promotion des PME

Comme les PME représentent le principal moteur de l'économie algérienne, elles doivent bénéficier de plusieurs aides, subventions et plans qui prennent en considération leur développement dans l'avenir. En Algérie, nous avons pu assister à la création d'agences et de caisses et de la mise en œuvre de plusieurs dispositifs :

III.2.1- Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement

Elle a pour mission de rendre disponible pour les opérateurs nationaux un ensemble d'informations d'ordre juridique, économique, financier et dans certains cas d'ordre technologique. Elle est constituée sous forme de guichet unique, regroupant les administrations et les organismes concernés par l'investissement.

*Remarque : Cet organisme a été remplacé par l'Agence Nationale de Développement d'Investissement (ANDI).

¹ Les attributions du ministère de la PME/PMI sont fixés par le décret exécutif n° 2000-190 du 9 rabie ethani 1421 correspondant au 11 juillet 2000.

III.2.2- Comité d'Assistance à la Localisation et à la Promotion de l'Investissement

Ce Comité travaille en collaboration avec l'APSI. Son rôle est d'assister à l'acquisition de terrains d'assiettes nécessaires aux projets d'investissement. Depuis leur création en 1994 et jusqu'au 30 septembre 1999, le bilan des investissements retenus par l'ensemble des CALPI se présente comme suit ¹:

Tableau n° I.9 : bilan des investissements retenus par l'ensemble des CALPI

Secteur	Projet		Montant (103 DA)		Superficie (m ²)		Emplois attendus	
	Nbre	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Industrie	4 599	35.0	240 282 315	48	15 407 992	5	123 830	40
Agriculture	994	8.0	29 278 311	6	246 201 763	81	23 609	8
Tour. Arts	1 070	8.0	81 799 600	16	7 791 439	2.5	33 552	11
BTPH	1 880	14.5	82 922 748	16	13 719 626	4.5	60 751	19
Commerce	1 610	12.5	18 104 162	4	2 197 245	1	22 842	7
Services	2 867	22.0	52 799 038	10	19 304 051	6	46 055	15
Total	13 020	100.0	505 186 176	100	304 622 116	100	310 639	100

Source : Document de synthèse, « pour une politique de développement de la PME en Algérie », CNES, Juin 2002.

Dans la structure générale de l'investissement par secteur d'activité et selon le nombre de projets, la dominance des projets industriels est remarquable : 35% des projets totaux, 40% de l'emploi total attendu pour un montant de 240 282 315 DA soit 48% du total ; il faut noter que les projets industriels n'occupent que 5% du total de la superficie allouée aux investissements retenus. Pour les autres activités, celles liées au secteur tertiaire (commerces et autres) restent assez bien représentées ; les projets qui relèvent du BTPH sont deux fois plus importants que ceux de l'agriculture. A travers les wilayas et en terme de nombre de projets, la structure moyenne observée à l'échelle nationale, dominée par les activités industrielles et les services, est pratiquement respectée dans la plupart des wilayas, quant à la typologie de l'investissement en terme d'emplois attendus, elle reste dominée dans l'ordre par l'industrie, le BTPH et les services, respectivement.

¹ Document de synthèse, « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », CNES, Juin 2002.

III.2.3- Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

Créée en 1996, elle a permis la réalisation de 61 000 projets dans divers secteurs ayant généré 180 000 postes d'emploi directs à l'échelle nationale. Le rôle de cette agence est de soutenir et conseiller les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement en mettant à leur disposition toutes les informations de nature économique, technique, législative et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités et en les conseillant dans le programme de montage financier et de mobilisation de crédits. A fin octobre 2001, l'ANSEJ a reçu 145 600 projets de micro-entreprises prévoyant la création de 416 336 emplois. Au plan spatial, la répartition géographique des projets enregistrés se présente comme suit¹ :

- Région centre : 45%
- Région est : 23.6%
- Région ouest : 22.55%
- Région sud : 8.23%

III.2.3.1- Les missions de l'ANSEJ

- ✓ Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs tout au long de la mise en œuvre de leurs projets d'investissements² ;
- ✓ Encourager toute forme d'actions et toute mesure tendant à promouvoir l'emploi des jeunes ;
- ✓ Gérer les dotations du fond National de Soutien à l'Emploi des Jeunes, notamment les aides sous forme de prêts non rémunérés des bonifications des taux d'intérêts des crédits bancaires ;
- ✓ Notifier aux promoteurs les différentes aides de l'ANSEJ et autres avantages obtenus ;
- ✓ Assurer les jeunes promoteurs auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements.

III.2.3.2- Les conditions d'éligibilité

Les jeunes promoteurs de projets d'investissement doivent satisfaire aux quatre conditions d'éligibilité suivantes :

- ❖ L'âge (19-35 ans), l'âge du gérant peut être porté à 40 ans si l'investissement génère au moins trois emplois (y compris les associés de la micro-entreprise)
- ❖ La qualité de chômeur
- ❖ La qualification
- ❖ L'apport personnel

¹ Document de synthèse, « pour une politique de développement de la PME en Algérie », CNES, Juin 2002.

² Ordonnance n° 96-14 du 8 safar 1417 correspondant au 24 juin 1996.

III.2.3.3- Les avantages fiscaux et parafiscaux en 2001

En phase de réalisation

- Franchise de la TVA pour les acquisitions de biens d'équipements, à l'exclusion des véhicules de tourisme, entrant directement dans la réalisation de l'investissement, lorsque ces biens ne sont pas fabriqués en Algérie.
- Application du taux de 5% en matière de droits de douanes pour les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exonération de tout droit d'enregistrement pour les actes portant constitution de sociétés créées par des jeunes promoteurs.
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux au taux de 8% pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.

En phase d'exploitation du projet

- Exonération totale de l'IBS, l'IRG, le VF et la TAP pendant trois ans. Cette période est portée à six ans lorsque ces activités sont installées dans des zones à promouvoir.
- Admission du taux réduit de 7% sur les cotisations patronales au titre des rémunérations versées aux salariés.
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pendant une période de trois ans à compter de leur achèvement. Cette exonération est portée à six ans lorsque ces constructions sont installées dans des zones à promouvoir.

III.2.3.4- Les avantages financiers

- Le crédit sans intérêts octroyé par l'ANSEJ est un crédit à long terme accordé à la micro-entreprise et dispensé du paiement d'intérêts.
- La bonification des taux d'intérêt générés par les crédits bancaires. Le niveau de la bonification varie selon la nature et la localisation de l'activité.

III.2.3.5- Les types de financements proposés par l'ANSEJ

- ***Le financement triangulaire*** : Ce montage financier fait appel aux fonds propres du promoteur, au crédit sans intérêts de l'ANSEJ et aussi au crédit bancaire. Les montants et les niveaux sont modulés selon la localisation et la nature de l'investissement¹.
- ***Le financement mixte*** : Ce montage financier fait appel aux fonds propres du promoteur et au crédit sans intérêts de l'ANSEJ. Les montants et les niveaux sont modulés selon la localisation et la nature de l'investissement.

Le dispositif mis en œuvre par l'ANSEJ fait primer l'aspect économique de la micro-entreprise sur sa dimension sociale. L'ANSEJ a encouragé une réelle dynamique et réussi à s'accommoder et à s'adapter à tous les particularismes locaux et sectoriels et ainsi qu'à toutes les conjonctures, de par son implantation et l'appui conséquent de l'environnement où elle se nourrit. Son expansion va lui permettre de jouer un rôle décisif dans le développement local et

¹ Séminaire CINAFA, « Communication sur le dispositif ANSEJ présentée par Mr CHALAL », Alger, 23 au 25 avril 2001.

la relance de l'économie nationale. La mise en place d'autres instruments et moyens sera à même de réaliser des résultats plus probants. Avec un procédé évaluation, consolidation, perfectionnement, le dispositif se raccordera dans un avenir proche au secteur de la PMI/PME.

III.2.4- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage

La promotion de l'économie algérienne a franchi aujourd'hui une nouvelle étape après avoir privilégié une frange de la jeunesse algérienne. Un nouveau dispositif a été mis en place, en 2004, permettant aux chômeurs dont l'âge varie entre 35 et 50 ans de postuler à la création de leur propre entreprise. Prise en charge par la CNAC, cette nouvelle option a enregistré le dépôt de 31 930 dossiers au niveau national, dont seulement 16 650 ont été acceptés par les commissions locales d'évaluation des dossiers¹. Ce chiffre a été, une seconde fois, reçu à la baisse puisque la banque n'a enregistré le dépôt que de 5 950 pour que 1 402 seulement bénéficient de prêts bancaires au moment où pas moins de 3 487 dossiers sont toujours en cours d'étude. Cette situation trouve son origine, selon les directeurs régionaux de la CNAC, dans les lenteurs enregistrées au niveau des institutions bancaires.

D'après ces directeurs, les banques ne remettent pas de récépissé aux déposants des dossiers, ce qui les empêche de prouver les lenteurs en matière de traitement des dossiers. Alors que la loi exige la remise de ce document. Certaines banques exigent des stipulants des garanties, ce qui n'est pas prévu par la convention. Les problèmes rencontrés par les futurs investisseurs ne s'arrêtent pas à ce niveau, ils touchent même le côté financement. Les banques ne financent pas, dans certains cas, la totalité de la part du financement du projet au profit des jeunes investisseurs, ce qui dissuade généralement ces derniers, expliquant probablement la réticence des jeunes. Pour ce dispositif, la région de l'est vient en première position avec le dépôt de 2 238 dossiers, dont 858 ont été au niveau des banques, au moment où seulement 178 dossiers ont bénéficié de crédits bancaires.

La capitale vient en dernière position avec le dépôt de 1 000 dossiers, pour que seulement 253 le soient au niveau des banques. Ces dernières n'ont accepté que 151 projets et en ont rejeté 22 tandis que 80 sont toujours à l'étude. Le ministre a rappelé aux responsables de la CNAC la nécessité d'organiser des rencontres périodiques pour l'évaluation des activités et l'étude des dossiers et des projets en vue de concrétiser le programme de l'Etat portant création de deux millions de postes d'emploi durant les cinq prochaines années.

Les bénéficiaires de ce dispositif sont tous les chômeurs âgés de 35 à 50 ans résidant en Algérie, n'ayant pas déjà bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité, n'occupant pas d'emploi rémunéré au moment de la demande. Les jeunes intéressés devraient être inscrits auprès de l'ANEM (Agence Nationale d'Emploi) ou disposant d'une allocation de la CNAC au moins six mois avant la formulation de la demande. En ce qui concerne le monde de financement des projets, le montant d'investissement, selon la CNAC, peut atteindre les cinq millions de dinars, un apport des promoteurs variant entre 5 et 10% de la totalité du projet, alors que le crédit bancaire peut atteindre 70% de l'investissement.

¹ Site Facteur de richesse et de développement en Algérie.htm.

III.2.5- International Finance Corporation

La branche de la banque mondiale spécialisée dans le secteur privé, vient d'introduire sa trousse à outils pour les PME en partenariat avec deux institutions algériennes. En collaboration avec le ministère de la PME, l'IFC va travailler à l'amélioration des capacités du CNC-PME (Conseil National Consultatif pour la promotion de la petite et moyenne entreprise), l'organisme consultatif chargé du développement des PME en Algérie. L'introduction de la trousse à outils en Algérie permettra d'améliorer la productivité des PME en introduisant de nouvelles pratiques managériales et en leur permettant d'accéder à de nouveaux marchés. Le programme de partenariat avec les entreprises privées dans le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord de l'IFC est conçu pour éduquer les PME aux différentes facettes de leur métier.

III.2.6- Dispositif du micro-crédit

Le dispositif du micro-crédit, mis en œuvre conjointement par le secteur social et les banques, vient compléter la gamme des programmes publics de création d'activité et de lutte contre le chômage. A la différence des dispositifs de promotion et de soutien de l'investissement gérés par l'APSI et l'ANSEJ, le micro-crédit présente la particularité de cibler des catégories sociales les plus démunies et de répondre aux besoins des postulants qui ne s'insèrent pas dans les critères classiques de bancabilité. S'agissant d'une expérience inédite dans notre pays, il est utile au préalable d'explicitier la notion à la faveur d'autres expériences probantes dans le monde. De manière générale, le micro-crédit se définit comme un prêt de petit volume, de durée plus ou moins courte, octroyé selon des modalités adaptées aux besoins et aux contraintes propres aux petites activités de l'économie informelle. L'activité économique informelle répond, selon la définition du Bureau International du travail (BIT) aux critères suivants :

- Des opérations à petite échelle ;
- Le caractère familial de l'activité ;
- Une qualification acquise hors du système d'éducation et de formation officielle.

L'expérience des dix ou quinze dernières années à travers le monde, atteste qu'un nombre croissant d'institutions de micro-financement s'intéresse aux besoins de cette énorme clientèle mal servie. Les cas de succès sont apparemment très nombreux en Asie et en Amérique latine ainsi qu'en Afrique sahélienne et au Maghreb avec, en Tunisie : les banques villageoises et l'office du développement pastoral et au Maroc : l'association AMSED. En Algérie, ce modèle de micro-crédit, dont le dispositif a été définitivement adopté le 17 mai 1999, répond aux caractéristiques ci-après ¹:

- ✓ C'est un crédit de petit montant (50 000 à 350 000 DA), au taux d'intérêt du marché bonifié par l'Etat (l'emprunteur supporte un taux modique de 2%).
- ✓ Les prêts sont accordés par les banques en toute souveraineté sur la base d'une attestation d'éligibilité délivrée les DEJ. Ils sont remboursés sur un délai de 12 à 60 mois.

¹ Séminaire CINAFA, « Communication sur le dispositif du micro-crédit présentée par Mr KHAREDDINE », Alger, 23 au 25 Avril 2001.

- ✓ Le micro-crédit est destiné à l'acquisition de petits équipements neufs ou rénovés destinés à la création de petites activités de production ou de service ; il pourra éventuellement s'étendre à l'acquisition de matières premières et d'autres intrants notamment dans le cadre du travail à domicile.
- ✓ Le porteur du projet est tenu d'effectuer un apport initial de 10% du coût, au titre de l'autofinancement du projet.
- ✓ Le fonds de garantie institué par le décret n°99.44 du 13 février 1999, domicilié auprès de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) et alimenté par le trésor public, par la CNAC et par les banques, sécurise les banques prêteuses en couvrant 80% du montant du principal en cas de défaillance de l'emprunteur.
- ✓ Le bénéficiaire du micro-crédit s'acquittera d'une cotisation d'adhésion de l'ordre de 1% du montant du prêt et supportera une prime de risque annuelle équivalente à 1% du montant de ce prêt. La banque souscrit pour 0,5% du montant du prêt.

Bien que l'Etat ait mis en place des dispositifs visant l'insertion des jeunes par la création de l'emploi voire de micro entreprises, il demeure nécessaire qu'ils soient renforcés par un système d'information et de formation durable qui contribuera inéluctablement à ¹ :

- La réussite et à la sauvegarde de tout programme ou projet ;
- L'offre de plus de chances au développement et à l'extension de toute micro entreprise ;
- La réponse aux perspectives de l'économie du marché ;
- La stabilité de l'emploi ;
- La garantie d'une bonne utilisation des crédits de l'Etat.

III.3- Programme «Appui au développement des PME en Algérie »

Toutes les entreprises, privées et publiques, sont aujourd'hui confrontées au même défi. Pour assurer leur survie et leur expansion, l'action des pouvoirs publics est déterminante quant au renforcement de leur compétitivité et leur accompagnement dans leurs efforts d'adaptation. A ce titre, un « programme d'appui au développement des PME en Algérie » est engagé ; son premier objectif est de mettre à niveau et améliorer la compétitivité des PME privées algériennes pour une plus grande contribution de leur part à la croissance économique et sociale. Les objectifs spécifiques du programme visent à² :

- Améliorer les capacités des PME pour une meilleure adaptation aux évolutions imprégnées par l'économie de marché ;
- Améliorer l'accès à l'information professionnelle des chefs d'entreprises et des opérateurs économiques publics et privés ;
- Contribuer à une meilleure satisfaction des besoins financiers des PME ;
- Améliorer l'environnement entrepreneurial par un appui aux institutions et organismes directement concernés par le secteur de la PME.

¹ Séminaire CINAF, « Communication sur la formation : mesure d'accompagnement du promoteur, expérience du CNEPD présentée par Mr BRAHMI », Alger, 23 au 25 avril 2001.

² Document de synthèse, « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », CNES, Juin 2002.

Le programme en question est doté d'une enveloppe globale évaluée à 66 445 000 euros, dont 57 millions débloqués par l'Union européenne pour soutenir le développement des PME.

III.3.1- Les résultats attendus du programme

- Améliorer la compétitivité de 3 000 PME/PMI par une assistance technique (conseils, formation, information).
- Mise à niveau d'organismes d'appui devant eux-mêmes offrir des services aux PME/PMI.
- Disponibilité d'un réseau national d'information en matière de gestion et de diffusion d'informations économiques, financières et techniques à destination des PME/PMI.

Outre ce programme, le parlement algérien a adopté le 28-10-2001 une loi d'orientation sur les PME/PMI selon laquelle les entreprises bénéficieront d'un meilleur accès aux marchés publics et d'un fonds de garantie des emprunts bancaires. Ce texte prévoit la création de centres de facilitation des formalités pour la création d'entreprises et la mise en place de fonds de garantie des emprunts bancaires destinés à leur financement. Il fait par ailleurs obligation aux services de l'Etat de veiller à soumettre une partie des marchés publics à la concurrence entre les PME et d'élargir le champ de la concession de services publics. La loi prévoit enfin, l'installation d'un conseil chargé de la sous-traitance, un organisme qui devra favoriser l'insertion des PME algériennes dans le courant mondial de la sous-traitance.

III.3.2- Les insuffisances des programmes d'appui

L'existence de programmes gouvernementaux de promotion des PME n'a pas pourtant enrayé les multiples difficultés que connaissent les entrepreneurs algériens. Plusieurs rapports de structures indépendantes (CNES, rapports de la banque mondiale, etc.) ont fait le même constat. L'un des gros problèmes de ces programmes gouvernementaux est qu'ils sont encore souvent mal adaptés, non pas seulement aux besoins généraux des PME, mais à leur philosophie de gestion et à leur comportement. Ils sont souvent peu conformes aux types de décision des propriétaires dirigeants qui ont très peu de temps à consacrer à la compréhension non seulement du jargon des fonctionnaires, mais de la philosophie des programmes. Certains programmes demandent d'ailleurs plus d'efforts que les bénéfiques que les entreprises peuvent en retirer. C'est pourquoi ils sont peu utilisés.

Dans cette même optique, on soulève un problème fondamental qui freine le processus d'appui à l'entrepreneuriat privé algérien à savoir la prédominance de l'approche financière des dispositifs d'aide, celle-ci s'explique par trois facteurs¹ :

- Le manque d'étude préalable des besoins financiers des publics ciblés ;
- La dépendance des dispositifs vis-à-vis de l'environnement financier ;
- La difficulté pratique et mesurable des dispositifs financiers.

En somme, les résultats insuffisants des programmes de soutien à la promotion de la petite et moyenne entreprise, ont été confirmés à travers les différentes rencontres scientifiques, colloques et séminaires sur le fait de :

¹ Séminaire sur « les PME en Algérie : défis et efficacité », 14 et 15 décembre 2004 au centre universitaire de Saida.

- La faible qualification des dirigeants des PME ;
- Le niveau élevé d'esprit de fonctionnariat ;
- L'inefficience des organisations professionnelles d'appui ;
- La méfiance, parfois, exagérée des institutions financières envers les petites entreprises ;
- L'inadaptation des programmes aux besoins des opérateurs ;
- L'inadaptation des technologies et les difficultés de maintenance ;
- D'autres problèmes tels que le détournement de l'aide au profit des intérêts politiques, l'absence de contrôle et de visites régulières et l'absence de suivi peuvent être soulignés

IV- Le renforcement du financement des PME

Le problème de financement constitue dans notre pays avec la difficulté d'accès au foncier et les tracasseries administratives les trois contraintes majeures freinant la relance de l'investissement malgré la contribution importante des PME/PMI au produit intérieur brut qui a été à hauteur de 53.6% et de 73.3% hors hydrocarbures au 31/12/1998.

Pour comprendre les difficultés de financement de la PME, il faudrait cerner les problèmes et les limites de notre système bancaire et financier.

Les banques publiques algériennes vivent une situation financière difficile suite à la gestion d'importants découverts octroyés à un secteur public structurellement déséquilibré dans sa quasi-totalité. Malgré le début de remboursement des obligations du Trésor public représentant les créances des banques publiques sur les entreprises publiques économiques suite à l'embellie pétrolière, l'amélioration de la trésorerie de ces banques ne s'est pas traduite par une augmentation significative des crédits aux entreprises.

Les banques publiques avancent toujours les difficultés relatives à la reconstitution de leur trésorerie par le financement auprès de la banque centrale et du marché monétaire et son coût élevé ainsi que la limite des ressources commerciales collectées. Ces facteurs se répercutent sur le coût du loyer de l'argent et démotivent les promoteurs de projets d'investissement. Aussi les banques publiques sont-elles tenues de respecter les règles prudentielles arrêtées par la banque centrale. Cette dernière ayant fixé des seuils maximum d'engagements par rapport aux fonds propres nets pour un seul client d'une part, et pour l'ensemble de la clientèle d'autre part.

La gestion bureaucratique des banques publiques et la centralisation d'octroi des crédits ont porté un préjudice considérable aux promoteurs de projets d'investissement, surtout ceux qui sont domiciliés à l'intérieur du pays, en subissant d'énormes retards dans le traitement de leurs dossiers de crédits. Un autre facteur contribue à la rigidité des banquiers dans le traitement des demandes de financement de leurs clients est la non évolution de la réglementation et son non adaptation à l'évolution de l'économie nationale vers l'économie de marché. Par ailleurs, les banques et établissements financiers privés ayant obtenus leurs agréments suite à la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit autorisant la constitution d'institutions bancaires privées, sont toujours au stade de la collecte d'épargne et non pas les ressources et les fonds propres suffisants leur permettant le financement des projets

d'investissement. Aussi, ces institutions financières privées souffrent de difficultés pour l'obtention de refinancement des crédits d'investissements. De ce qui précède, nous ne pouvons que soutenir la politique relative à la réforme du système bancaire financier algérien par le redressement et l'assainissement financier des banques publiques.

IV.1- La mise en place d'institutions, de mécanismes et d'instruments de financement adaptés aux besoins spécifiques des PME/PMI

Dans le but de hisser la petite et moyenne entreprise à un instrument de croissance et de développement économique, l'environnement financier doit être enrichi d'autres institutions.

IV.1.1- Création d'une ou plusieurs banques d'investissement

Pour répondre aux besoins de financement spécifiques des PME/PMI, il faudrait constituer une ou plusieurs banques de développement spécialisées dans le financement des projets d'investissement et où les décisions de crédit seront prises sur la base de la rigueur de l'équipe dirigeante de l'entreprise, sur la viabilité du projet et selon les capacités de remboursement futures « cash-flow » du projet et non pas sur les seules critères de garanties (hypothèques, nantissements et cautions).

IV.1.2- Multiplication des sociétés financières spécialisées

La multiplication des sociétés financières spécialisées pour assurer le développement de nouveaux instruments de financement notamment :

IV.1.2.1- Le leasing

Il permet le financement intégral des investissements sans compromettre l'autonomie financière de l'entreprise et sans exiger la mobilisation de garanties réelles ou personnelles puisque les sociétés de leasing restent propriétaires des actifs cédés. Le crédit-bail répond aux besoins de financement des PME qui ne peuvent pas mobiliser de fonds importants au niveau de leurs investissements de départ.

IV.1.2.2- Le capital risque

Il consiste à ce qu'une société financière spécialisée prenne une participation dans le capital d'une PME qui présente un excellent potentiel de croissance et un avantage concurrentiel. Cet instrument de financement permet à l'institution financière de participer dans la gestion de l'entreprise et de contrôler l'utilisation des fonds investis et au promoteur de trouver un financement en fonds propres et un appui en matière de gestion et de management, lui offrant la possibilité d'obtention de crédits bancaires classiques.

IV.1.3- Création d'un ou de plusieurs fonds de garantie de crédits

Par ailleurs, la mise en place d'un ou de plusieurs fonds de garantie des crédits bancaires destinés aux PME/PMI constitue l'un des plus pertinents mécanismes de facilitation d'accès des PME/PMI au crédit bancaire en assurant la satisfaction des conditions de garantie exigées par la banque.

A titre d'exemple et dans le cadre du nouveau dispositif de soutien à l'emploi des jeunes un Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques / Crédits Jeunes Promoteurs a été

créée dans le but de garantir les crédits bancaires accordés aux jeunes promoteurs. Cette garantie supplémentaire vient s'ajouter à celle déjà prévue par le dispositif à savoir¹ :

- ✓ Nantissement des équipements au premier rang au nom de la banque et au second rang au nom de l'ANSEJ.
- ✓ Assurance multirisque subrogée au nom de la banque.

Le Fonds de Garantie a été opérationnel dès le mois de juillet 1998 de par la mise en place de son capital de démarrage constitué par :

- ✓ L'apport en capital de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes ;
- ✓ L'apport du Trésor public ;
- ✓ L'apport en capital des établissements de crédits adhérents à savoir :
 - La BADR
 - La BDL
 - La BEA
 - La BNA
 - Le CPA

Les autres ressources sont essentiellement les cotisations versées par :

- ✓ Les jeunes promoteurs ;
- ✓ Les établissements de crédits adhérents.

Le Fonds de Garantie repose sur le principe de la solidarité entre les emprunteurs (les micro-entreprises) et les prêteurs (les banques). Une convention globale cadrant le dispositif de soutien à l'emploi des jeunes liant l'ANSEJ, les banques et le Fonds de Garantie a été signée. Elle précise :

- ✓ Toutes les procédures de préparation et d'évaluation des projets liés à l'octroi des prêts et des aides prévues par le nouveau dispositif de soutien à l'emploi des jeunes ;
- ✓ Les modalités d'adhésion des jeunes promoteurs et des banques au fonds de Garantie ;
- ✓ La mise en œuvre et la réalisation des garanties couvertes par le Fonds de Garantie ;
- ✓ Les modalités de paiement de la bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissements consentis par les banques et consommés par les micro-entreprises.

IV.1.4- La création de structure d'appui

La garantie est un passage obligé pour l'obtention d'un crédit bancaire. Elle est destinée pour couvrir les difficultés futures mais elle n'améliore aucunement la qualité finale du dossier ou des informations nécessaires. C'est pourquoi, le financement ne peut pas être efficace sans la mise en place des structures d'appuis pour fournir en faveur des promoteurs des services de conseil et d'assistance relatifs aux études de faisabilité des projets

¹ Séminaire CINAFA, « Communication sur le fonds de garantie présentée par Mr ZITOUNI », Alger, 23 au 25 Avril 2001.

d'investissement, au montage financier des dossiers de demande de financement bancaire, à la bonne tenue de comptabilité et à la formation aux techniques de base de gestion et de management.

IV.2- Algérie-Banque Mondiale : « des crédits pour soutenir les PME algériennes »

Pour soutenir le développement des petites et moyennes entreprises algériennes, le vice-président exécutif de la Société Financière Internationale (SFI) et directeur général du groupe de la Banque Mondiale (BM), M. Peter WOICKE a signé un programme de développement des entreprises en Afrique du nord (NADEF). Ce mécanisme effectif sur une période de cinq années est doté d'une enveloppe de 20 millions de dollars destinés à appuyer outre les PME algériennes, celles du Maroc et d'Egypte. Le NADEF se propose de préparer le terrain à de nouvelles opportunités en s'attaquant aux obstacles qui empêchent la croissance des PME à travers, notamment :

- Le renforcement des capacités des institutions financières fournissant des services aux marchés ;
- L'appui des initiatives prises par les pouvoirs publics pour la promotion des PME ;
- Le renforcement de certaines chambres de commerce et autres associations professionnelles en vue d'améliorer la qualité des services aux entreprises ;
- La mise en place de programmes de liaison en amont pour les PME dans les secteurs comme les hydrocarbures et les industries extractives.

Dans le cadre de ce programme d'appui aux PME algériennes, il est question de fournir une assistance directe à ces dernières en vue de les aider à formuler des projets, obtenir des ressources financières et améliorer la gestion globale.

IV.3- L'appui à la garantie des crédits

Le ministère de la PME et de l'artisanat a pu mettre en œuvre jusqu'à présent deux dispositifs qui interviennent comme effet de levier dans le financement des PME. Il s'agit du fonds de garantie des crédits aux PME (FGAR) qui a pu intervenir sur 70 dossiers de garantie de crédits bancaires et de la caisse de garantie des crédits d'investissement des PME qui aura une capacité d'interventions plus importante compte tenu de son capital qui est de 30 milliards de dinars algériens¹. Mais les efforts pour la promotion de la PME ne se sont pas arrêtés à ce niveau, il a été introduit depuis 2004 un abattement fiscal sur l'IBS de 15 % sur une période de cinq années pour les PME exerçant dans les hauts plateaux. En 2005, une nouvelle disposition qui exonère de l'IBS, pour une période de cinq années, les sociétés de capital risque. La bonification des taux d'intérêt des crédits bancaires octroyés aux PME a été également prise en considération. Le ministère de la PME et de l'artisanat prévoit que l'année 2006 sera l'année de concrétisation de sa stratégie de développement du secteur par la mise en place des instruments d'appui et d'accompagnement à l'entreprise tels le programme national de mise à niveau qui sera initié par l'agence de développement de la PME, les centres de facilitation, les pépinières et la caisse de garantie des investissements aux PME.

¹ Revue *Eco News*, n° 18, Janvier-Février, 2006.

Section 4 : Les expériences étrangères de financement des PME

Dans cette section, nous avons voulu élargir notre réflexion à l'étude de la PME dans d'autres espaces économiques relativement différents. Il s'agit d'étudier les opportunités de financement offertes à la PME et en tirer les leçons de ces expériences pour la PME algérienne. A ce propos, nous aborderons celles des Etats-Unis, de l'Inde, de l'Italie et de la France.

I- Les Etats-Unis

Depuis quelques années, l'environnement juridique et institutionnel dans lequel les entreprises évoluent est largement mobilisé, afin de rendre compte des différences observées en termes de performance, de structure de propriété, ou encore de structure financière. Au-delà des facteurs traditionnels, notamment technologiques et organisationnels, cet environnement juridique et institutionnel semble également déterminer la taille des entreprises et, par extension, le flux de créations nouvelles et la croissance des firmes existantes. Pour autant, cette littérature reste essentiellement focalisée sur les grandes entreprises. La situation des PME, pourtant fortement dépendantes de leur environnement institutionnel domestique, demeure relativement méconnue.

L'objectif ici est de présenter quelques faits stylisés relatifs au financement des PME américaines. Il s'agit, en général, d'apprécier les mécanismes de marché dans le financement des PME américaines. Corrélativement, il convient de s'interroger sur la place de l'action publique en matière de soutien aux PME dans une économie qui privilégie la libre concurrence et le marché comme mécanismes de régulation et d'allocation des ressources.

I.1- L'importance des PME dans l'économie américaine

Les PME américaines occupent une place essentielle dans l'économie. Selon les dernières statistiques de la SBA (Small Business Administration) concernant l'année 2001, les entreprises de moins de 500 personnes sont au nombre de 23,7 millions parmi les quelles 5,7 millions emploient des salariés (soit 18 firmes pour 1 000 habitants). Elles représentent 99,7% des entreprises américaines et plus de la moitié de la production du secteur privé (hors agriculture). Elles emploient environ 50% des salariés du secteur privé¹. De plus, en 2000-2001, elles ont créé la totalité des emplois nouveaux, alors que le nombre de salariés dans les grandes entreprises diminuait. Elles semblent donc jouer un rôle essentiel dans l'emploi global et plus particulièrement dans les périodes de retournement de conjoncture. Leurs activités concernent aussi bien les secteurs traditionnels que les secteurs innovants, puisqu'elles emploient environ 39% des travailleurs scientifiques de haut niveau et déposent près de 13 fois plus de brevets par employé que les grandes entreprises. La population des PME américaines se renouvelle largement chaque année, puisqu'on compte environ 580 000 créations par an (soit un taux de renouvellement de l'ordre de 10%). La mise en perspective internationale indique que cette situation américaine n'est globalement pas très différente de la situation française où les PME sont également un acteur majeur de l'économie. Il semble nécessaire d'affiner l'analyse pour appréhender les PME non plus seulement dans leur globalité, mais également dans leur diversité et aborder leurs caractéristiques précises.

¹ Pascal ALPHONSE et Jacqueline DUCRET, « Financement et soutien public aux PME : l'expérience américaine », Lille, TFD 77/Décembre 2004, p. 37-50.

I.2- Les principales caractéristiques des PME américaines

Des enquêtes réalisées pour le compte du *Board of Governors of the Federal Reserve System* ont permis d'obtenir des données précises et détaillées sur les PME américaines. La dernière enquête, relative à l'année 1998, est connue sous l'acronyme NSSBF (*National Survey of Small Business Finance*), réalisée en 1999 et 2000. De nombreuses études ont été menées à partir des données de cette enquête :

- M.P.BITLER, A.M.ROBBER et J.-D.WOLKEN montrent que les PME américaines sont, dans leur grande majorité, de très petite taille. Pour ce qui est de leur forme organisationnelle, la structure juridique la plus courante est celle de « *proprietorship* » (statut proche de celui d'une entreprise individuelle française). Ces résultats sont fortement influencés par la prédominance des PME de moins de 20 salariés ou TPE (très petites entreprises) dans la population globale. Ils permettent difficilement d'apprécier la situation des firmes « moyennes », ni des « plus importantes » parmi les PME.

- Au contraire, P.ALPHONSE, J.DUCRET et E.SEVERIN considèrent uniquement les entreprises d'effectif compris entre 20 et 500 salariés, qui réalisent, en moyenne, un chiffre d'affaires de 13,3 millions de dollars pour l'année fiscale 1998 et la valeur moyenne de leur actif est à cette date de 5,7 millions de dollars. Elles emploient, en moyenne, 90 personnes et leur ancienneté moyenne est d'environ 20 ans. Cependant, ces résultats cachent de très fortes disparités. Pour ce qui est de leur forme organisationnelle, 80% environ optent pour une société de capitaux et moins de 7% pour un *proprietorship*. Du point de vue de la répartition du contrôle, il semble très concentré. En effet, le principal actionnaire détient en moyenne 60 % des actions de l'entreprise et 70% des firmes semblent contrôlées par une famille. Ces sociétés familiales semblent, en moyenne, légèrement plus petites que les autres, tant du point de vue de l'effectif que de la valeur totale reportée au bilan. Elles semblent également moins capitalisées.

Ces résultats montrent donc que le capitalisme américain est avant tout un capitalisme familial dans lequel la place des apporteurs de capitaux propres extérieurs est très réduite. Cette situation n'est pas propre aux Etats-Unis, mais semble, au contraire, assez générale. Ainsi, en France, B.DUCHENEAUT montre que 54% des dirigeants contrôlent la majorité du capital de leur entreprise. Ce constat découle, sans doute, à la fois du souhait des entrepreneurs de conserver le contrôle de leur firme, mais également des difficultés pour intégrer des actionnaires extérieurs. En effet, les conflits d'agence entre actionnaires et dirigeants ou entre un noyau d'actionnaires familiaux et les actionnaires extérieurs peuvent être importants au sein des PME. Dans la plupart des cas, les mécanismes de gouvernance d'entreprise susceptibles de limiter les conflits sont peu développés. De plus, les dirigeants peuvent privilégier les intérêts de la famille au détriment de ceux de l'ensemble des actionnaires. Cela peut expliquer que la plupart des PME ont largement recours au financement par dette.

I.3- Le financement des PME américaines

Il apparaît que les PME américaines semblent parfois être confrontées à des difficultés pour se procurer les financements nécessaires à leur développement. Outre le souhait de l'entrepreneur de conserver le contrôle de la firme, les apports en fonds propres par des

investisseurs extérieurs restent limités. Le marché financier ne semble pas concerner les PME. Les investisseurs en capital-risque ne jouent qu'un rôle marginal.

Pour ce qui est de l'endettement, il semble être privilégié par les firmes qui ne bénéficient pas d'un autofinancement suffisant et sont confrontées à des besoins de financement importants. Il n'est cependant accessible que pour les firmes disposant, sinon d'une relation de long terme avec une institution financière, tout du moins d'antécédents de crédit probants. A défaut, seules les firmes offrant des garanties suffisantes risquent d'avoir accès à l'endettement auprès des institutions financières.

Cette difficulté d'accès au financement, indépendamment de la qualité des projets de l'entreprise, est désignée par le terme de *financial gap*. Elle est susceptible de compromettre la réussite de certaines PME disposant par ailleurs de solides atouts et ne semble pas pouvoir être résolue par le jeu de l'économie de marché. C'est en partie pour combler ce *gap* que le gouvernement fédéral américain a mis en place un système de soutien public aux PME.

I.4- L'action publique en faveur des PME aux Etats-Unis

I.4.1- Les principes et les méthodes

Le *Small Business Act* datant de 1953 est à l'origine de la création de la *Small Business Administration* ou SBA, agence fédérale chargée des actions en faveur des PME. Le SBA considère que le gouvernement doit aider, conseiller, assister et protéger, dans la mesure du possible, les intérêts des PME afin de préserver la libre concurrence dans l'intérêt de l'économie du pays. La SBA doit garantir une prise en considération équitable des PME à tous les niveaux de fonctionnement de l'économie : accès aux marchés, aux financements, etc. En 50 ans, la SBA a aidé, de manière directe ou indirecte, près de 20 millions de firmes. Son portefeuille constitué d'environ 219 000 prêts aux PME pour une valeur supérieure à 45 milliards de dollars, en fait le premier soutien financier aux entreprises des Etats-Unis. De plus, son action ne cesse de s'intensifier. Ainsi, pendant les dix dernières années, son soutien a concerné près de 435 000 firmes pour une valeur supérieure à 94 milliards de dollars, soit plus que depuis la création de l'agence jusqu'en 1991. Depuis 1958, date de l'*Investment Company Act* à l'origine du programme *Small Business Investment Company* ou SBIC, les programmes de capital-investissement de la SBA ont porté sur plus de 30 milliards de dollars. En 2003, l'action de la SBA a permis aux PME américaines d'accéder à près de 40 milliards de dollars de contrats fédéraux. La mission de la SBA est organisée autour de quatre grands objectifs stratégiques :

- Améliorer l'environnement économique des PME américaines ;
- Améliorer la réussite des PME américaines en comblant les déficits de compétitivité (*gaps*) auxquels elles sont confrontées ;
- Aider à surmonter les catastrophes ;
- Assurer que les programmes de la SBA fonctionnent avec le maximum d'efficacité et fournir un service de qualité.

Chaque objectif stratégique se décompose en plusieurs objectifs de long terme. A partir de ces objectifs, la SBA établit tous les cinq ans environ un plan d'action précisant les mesures en vigueur, les nouvelles mesures à adopter ainsi que les critères utilisés pour juger de leur efficacité. Un rapport annuel mentionne les moyens mis en oeuvre ainsi que les

résultats obtenus pour chaque programme. Divers organismes extérieurs à la SBA sont chargés d'évaluer l'efficacité des actions menées et d'identifier les points à améliorer, le type d'action à développer ou, au contraire, à abandonner.

Nous présentons deux exemples d'intervention de l'Etat américain en faveur des PME. Il s'agit du programme d'apport de garantie, dit programme 7 (a) et du programme d'apport en financement, dit programme SBIC. Ces deux programmes possèdent certaines caractéristiques communes.

- Le problème de financement principalement associé au programme 7 (a) est ainsi identifié comme la difficulté rencontrée par certains emprunteurs potentiels ne pouvant satisfaire aux exigences bancaires en matière d'information et/ou de garantie, situation rendant délicate le *screening* de la situation de cet emprunteur potentiel et risquant de l'exclure du marché du financement bancaire.
- De façon similaire, le problème de financement visé par le programme SBIC est identifié comme la difficulté pour certaines entreprises à mobiliser des masses importantes de capitaux par faute d'accéder au marché financier qui permettrait, le cas échéant, une répartition du risque au travers d'apports de fonds diversifiés.

I.4.2- Le programme de garantie des prêts aux PME

Le mécanisme : Il s'agit d'un mécanisme de garantie de prêt accordé par l'Etat fédéral au travers de son administration dédiée aux PME, la SBA. Toutes les PME sont éligibles pour ce programme. Notons que c'est le prêteur, une banque commerciale, qui va solliciter l'administration publique afin d'obtenir une garantie de l'Etat à l'occasion d'un octroi de prêt.

Le mode opératoire : Les garanties accordées concernent les prêts dont le montant n'excède pas deux millions de dollars. L'essentiel des prêts accordés sous garantie de la SBA concerne des montants limités. La garantie porte sur des emprunts destinés à une grande variété d'emplois : acquisition d'immobilisations, gestion du besoin en fonds de roulement, refinancement des dettes existantes, etc. De façon générale, sont surtout exclues de la possibilité de garantie, les prêts associés aux opérations immobilières non directement liées à l'activité principale de l'entreprise. De fait, les prêts associés au programme 7 (a) ne sont que marginalement associés à des opérations immobilières.

I.4.3- Le programme de soutien en capital-risque

Le mécanisme : Il s'agit d'une action publique visant à accroître et à diversifier les sources de financement auxquelles peuvent accéder les PME. Toutefois, bien qu'à destination ultime des PME, l'action n'est pas directe. L'Etat ne décide pas d'une enveloppe budgétaire qu'il alloue directement à un certain nombre de PME éligibles car respectant un certain nombre de conditions (secteur d'activité, taille, phase de développement, localisation géographique, etc.). Elle intervient indirectement au travers d'une contribution au financement d'intervenants spécialisés dans le financement des PME. Ces intervenants spécialisés, les *Small Business Investment Companies* ou SBIC, sont des sociétés privées qui apportent leur concours financier aux PME dans le cadre d'une allocation de fonds reposant sur une logique de portefeuille. Ce concours financier résulte d'un choix d'investissement financier et se doit d'être rentable. La logique est bien celle du marché comme processus

d'allocation des ressources. Naturellement, pour bénéficier d'une licence SBIC, la société de gestion des investissements doit respecter un ensemble de conditions et un cahier des charges bien précis visant à informer et à rendre compte de son activité, de ses performances et des orientations retenues à la SBA. Pour autant, la SBA n'intervient pas dans la gestion courante des SBIC.

Le mode opératoire : L'action des SBIC auprès des PME peut prendre trois formes principales : un apport de fonds propres par le biais d'une prise de participation minoritaire, un octroi de prêt à long terme ou un accompagnement en terme de management.

Impact et mise en perspective : La structure de délégation qui est au coeur du système des SBIC permet une démultiplication de l'ampleur de l'action publique par mobilisation de l'épargne privée. Indépendamment de l'efficacité réelle du dispositif, cette forme de collaboration public-privé montre comment une intervention d'un montant limité peut acquérir la force que lui confère une taille trois ou quatre fois plus importante. Dans le cadre d'une SBIC particulière, il s'agira d'investir dans un portefeuille d'entreprises sélectionnées, portefeuille dont le créancier public pourra espérer retirer un gain en terme de diversification des risques et un gain en terme de sélectivité des entreprises. Autrement dit, l'apport public de fonds se fera peut-être de façon efficiente. La présence simultanée de capitaux privés et publics constitue par ailleurs un élément incitatif dans la bonne allocation de ces ressources. Enfin, de par la structure de priorité associée à son engagement, la SBA ne subira probablement que marginalement les conséquences d'une défaillance des entreprises des fonds. De fait, les pertes enregistrées par la SBA sur l'ensemble des capitaux investis dans le programme SBIC sont, sur l'ensemble de la période d'existence du programme, de l'ordre de 5 %. Concernant les entreprises elles-mêmes, il convient de considérer un effet direct : la participation d'une entreprise au programme SBIC facilite le financement par capitaux propres plutôt que par dette et un effet indirect, dynamique. Il semble, en effet, que l'accès au capital-risque de type SBIC facilite l'accès ultérieur à d'autres financements. Par ailleurs, de par les exigences réglementaires venant limiter la participation des fonds SBIC dans les entreprises, le programme semble mieux répondre aux besoins de financement des entreprises plus petites et plus jeunes que les fonds de capital-risque traditionnels.

En conclusion, les PME occupent une place essentielle dans l'économie américaine. Il s'agit, pour la grande majorité, d'entreprises familiales ou à l'actionnariat concentré ne laissant qu'une place marginale aux apporteurs de capitaux propres extérieurs et *a fortiori* au marché financier. Les financements externes reposent principalement sur l'endettement bancaire. L'engagement des banques apparaît fortement dépendant de l'existence d'un relationnel bancaire et des possibilités de garantie offertes par l'emprunteur.

Cet équilibre de marché tend à exclure les entreprises ne bénéficiant ni d'un tel relationnel ni de garanties suffisantes, alors qu'elles offrent, par ailleurs, des perspectives de croissance et de rentabilité. L'action publique en faveur des PME cherche à limiter ces effets d'exclusion. Elle prendra notamment la forme d'octroi de garanties (programme 7a) ou de participation au financement de sociétés d'investissement dans les PME (programme SBIC). Ces interventions publiques, loin de se substituer au marché comme mécanisme d'allocation des ressources, visent au contraire à restaurer les conditions d'une concurrence saine et équitable sur le marché du financement des PME. Par ses actions, l'Etat fédéral rend ainsi

possible la rencontre d'une offre et d'une demande de financements privés pour les PME les plus étroitement marquées par les problèmes informationnels et les risques qui en découlent. Ces quelques éléments nous indiquent que, si les PME américaines sont en de nombreux points comparables aux PME françaises, elles évoluent dans un environnement institutionnel assez distinct. Le marché du financement est posé comme le seul mécanisme valide et efficace d'allocation des ressources. L'intervention de l'Etat ne saurait dès lors s'y substituer ou y introduire des distorsions ou des rigidités, mais vise, tout au contraire, à assurer un accès égalitaire de toutes les firmes à celui-ci.

II- L'Inde

Nous avons exposé la politique publique de l'Algérie en matière d'accompagnement de la PME.¹ Qu'en est-il de l'expérience indienne dans ce domaine ?

II.1- Aperçu sur le système économique indien

L'économie indienne repose sur des bases solides et a réussi à s'auto-suffire dans tous les secteurs, allant de l'agriculture à l'industrie. La décennie des années 90 a vécu un taux de développement impressionnant de plus de 6% et un pourcentage de commerce extérieur de l'ordre de 12 à 20%. L'ouverture de l'économie procède à faire de l'Inde une destination très attractive pour l'investissement étranger direct qui a impliqué 15 milliards de dollars et a fait augmenter les réserves de change à 39 milliards de dollars².

L'ouverture des années 80 a permis à l'Inde de s'adapter à la mondialisation. Cette ouverture s'est opérée avec certaines résistances, mais a permis quand même l'accès aux importations et aux investissements étrangers. Le secteur privé se renforce et l'industrie se diversifie : scooters, motos, voitures, électroménager pour un marché intérieur émergent. L'Inde exporte aussi des diamants importés, travaillés puis réexportés.

L'agriculture constitue la principale branche économique, bien qu'elle n'apporte qu'un tiers du produit national. Il n'en demeure pas moins qu'elle fait vivre les trois quarts de la population. Céréales primaires et secondaires sont les produits les plus cultivés. Les produits de l'agro-industrie tels que les épices, le coton, le thé, le jute, le caoutchouc ont, en outre, une place importante dans les exportations. Les produits de l'agriculture sont fortement tributaires des pluies de la mousson. L'industrie agro-alimentaire, dont le potentiel est intéressant, en est encore à sa phase de lancement. L'agriculture enregistre encore quelques difficultés notamment les lourdeurs administratives qui constituent une entrave aux investissements en général. Le secteur de l'industrie notamment la transformation, la construction, l'électricité apporte une part de quelque 30% au produit national brut.

L'éventail des biens produits par l'Inde est varié, sachant que la plupart de ces produits sont protégés de la concurrence étrangère par des restrictions à l'importation. L'industrie du textile constitue la branche principale. Le secteur tertiaire apporte la plus grande part au produit national brut (environ 40%). Les branches les plus importantes sont le commerce, les transports, les communications, l'administration et la défense. Le produit

¹ *Supra* page 45.

² Séminaire CINAFA, « Communication sur le dispositif de création d'entreprises présentée par Melle Souhila KARBICHE », Alger, 23 au 25 avril 2001.

intérieur brut en Inde est de l'ordre de 300 milliards US ; rapporté à la population, le revenu par tête d'habitant est de 1 200 dollars US.

II.2- Dispositif mis en place pour la création et la promotion de l'entreprise

Les résultats obtenus en Inde remontent aux programmes développés au milieu des années 60. Le gouvernement a encouragé notamment les activités de sous-traitance et la création d'un tissu de micro-entreprises. Par ailleurs, les programmes et les cycles de formation préparent les futurs entrepreneurs à la libre entreprise et à l'esprit d'initiative (paramètre dont on ne dispose pas actuellement dans nos programmes de formation aussi bien pour la formation professionnelle que pour l'enseignement supérieur). Le volet de la formation des jeunes entrepreneurs est sérieusement pris en charge en Inde durant une période de six mois. Concernant le financement des projets, un véritable réseau de SFC en relation avec la banque de développement de la PME permet d'étudier et de financer les projets d'investissement.

Nous allons examiner dans ce qui suit essentiellement, les critères de référence du créateur d'entreprises, la formation du futur manager et les modes de financement du projet.

II.2.1- Critères de référence du créateur d'entreprises en Inde

Le programme du gouvernement indien a inscrit la PME – PMI parmi les secteurs prioritaires sur lesquels repose la réalisation des objectifs économiques. Le développement des PME indiennes s'est fait par étapes avec l'acquisition de technologies étrangères et par une politique de promotion plus large. Cette politique a permis l'épanouissement de ce secteur grâce à :

- L'encouragement à la création de micro-entreprises par les jeunes présentant les critères suivants :

- Age : entre 18 et 35 ans ;
- Qualification : participer à un stage technique pour au moins six mois ;
- Résidence permanente dans la région pour au moins trois ans ;
- Revenu familial : jusqu'à 24 000 roupies/an ;
- Activité : industrie, services, business ;
- Coût de l'investissement : le programme ne couvre qu'une partie de l'investissement (100 000 roupies soit 200 000 DA). L'opérateur doit contribuer avec 5% du coût du projet et la banque avec 95%.

- L'exonération de droits de taxes et impôts sur les importations de matières premières et machines.

- La mise en place d'un système de promotion des activités industrielles dans les zones rurales, les zones déshéritées et enfin les banlieues lointaines des grandes villes. Ce système consiste à apporter des bonifications de crédits à l'investissement, des exonérations d'impôts et taxes ainsi que de durées majorées de périodes de grâce de taxes et impôts de remboursement de crédits. L'Etat a développé des crédits spéciaux pour l'aménagement des zones industrielles dans les zones les plus reculées en y apportant les infrastructures (routes, voies ferrées), les commodités (adduction d'eau, électricité), les communications (presse,

téléphone) et enfin les services publics et commerciaux (agences d'organismes publics, succursales de banques, etc.).

II.2.2- Formation

L'objectif principal de la formation est de permettre aux jeunes :

- L'acquisition des connaissances de l'activité entrepreneuriale.
- Examen et analyse de l'expérience internationale dans la création des petites entreprises pour la mise en place d'une stratégie convenable.

Les PME disposent de centres de formation professionnelle où l'enseignement côtoie quotidiennement la production afin d'offrir à l'entreprise un réservoir indispensable de ressources humaines, ainsi qu'une capitalisation permanente du savoir. Aussi les autorités ont-elles mis à la disposition des chefs d'entreprises dans les zones rurales et urbaines plus de 700 centres de formation travaillant en coordination pour l'encadrement et le recyclage des entrepreneurs.

II.2.3- Financement des projets

Concernant l'aide au financement des entrepreneurs et la promotion des PME, chaque Etat indien dispose d'un SFC *State Financial Corporation* (institution financière qui constitue un réseau financier coordonné par la banque de développement indienne). Ses principales missions étant :

- L'aide au financement des entrepreneurs et promotion des PMI, SARL privées et publiques, entreprises artisanales.
- La sélection des projets industriels et des entrepreneurs.
- L'essaimage des projets des différentes communes en tenant compte de l'activité et la nature du produit.

De plus, les SFC prennent en compte les orientations et priorités contenues dans le programme du gouvernement central. Parmi les critères qui orientent la décision de financement figurent par ordre d'importance :

- La qualification de l'entrepreneur ;
- L'insertion de la technologie et du marché dans l'environnement ;
- La viabilité économique.

Les SFC disposent de cellules spécialement structurées pour le suivi des projets initiés. Le taux de mortalité d'environ 8 à 10% enregistré est essentiellement dû à :

- La non disponibilité des fonds en temps voulu ;
- La mauvaise gestion ;
- La faiblesse de la commercialisation.

Notons enfin que la plupart des projets initiés (85%) ont une durée de mise en œuvre (étude et réalisation) qui varie entre dix et 20 mois. Les SFC dépassent rarement deux mois pour formuler une réponse définitive aux dossiers déposés. Le montant maximum des prêts que peuvent offrir les SFC par projet est d'environ 400 000 dollars US.

II.3- Coopération algéro-indienne dans le domaine des PME – PMI

Les actions de coopération algéro-indienne dans le cadre du développement des PME-PMI portent essentiellement sur :

- L'organisation de cycles de formation en Inde pour les cadres du Ministère de la PME-PMI et les futures managers de PME – PMI ;
- L'organisation de séminaires et l'exposition de technologies en Algérie ;
- L'identification de projets PME – PMI et la conduite de leurs études de faisabilité ;
- L'assistance dans la mise en place de projets de PME – PMI dont les matières premières sont produites localement ;
- L'assistance de la partie indienne pour la mise en place d'un institut de formation dans le domaine de la PME – PMI.

III- L'Italie

Selon le dernier recensement national de l'industrie, le nombre d'entreprises publiques et privées italiennes – hors agriculture et y compris les exercices commerciaux – dépasse les 3 800 000 unités, produisant un chiffre d'affaires de 1 668 milliards d'euros et offrant de l'emploi à 13,7 millions de travailleurs sur un total national de 20,5 millions. Il s'agit, à 95%, de petites entreprises privées, étant donné que 3 675 millions parmi elles utilisent jusqu'à un maximum de neuf employés. Ces PME réalisent, à elles seules, un chiffre d'affaires de 500 milliards d'euros par an et emploient 6,7 millions de personnes au total¹. La catégorie des 69 475 grandes entreprises produit par contre un chiffre d'affaires bien supérieur (équivalent à 950 milliards d'euros), mais emploie un million de travailleurs en moins par rapport à la PME (notamment 5,532 millions en 1997).

III.1- Caractéristiques des entreprises italiennes

Quant aux caractéristiques de cette dernière, nous citons celles indiquées par M. BOLONDI : défense et recherche de la qualité, solidarité entre les producteurs, capacité d'adaptation au marché national et étranger, renouvellement technologique constant, prudence dans les choix d'investissements.² Selon cet expert italien, la PME italienne a sans doute bénéficié d'une longue tradition d'interventions gouvernementales qui remontent au moins au début du siècle, quand la défense de l'emploi est devenue l'objectif principal de la politique économique italienne.

III.2- Les premiers modèles d'intervention gouvernementale

Les premiers modèles d'intervention à grande échelle furent expérimentés pendant les années passées. Il s'agissait de l'application de trois instruments coordonnés :

- La politique des travaux publics relatifs aux voies de communication routières, barrages, chemins de fer, centrales et réseaux électriques vise à équiper le pays des trois infrastructures de base : transports, énergie et communications. Les chantiers des travaux

¹ Séminaire CINAFA, « Communication sur la création d'entreprises en Italie présentée par Mr Laura BOTTA », Alger, 23 au 25 avril 2001.

² Séminaire du ministère de l'industrie sur la compétitivité industrielle, février 2001.

publics développaient, d'ailleurs, un certain volume de commandes qui appelait le secteur privé à fournir des matières premières et des biens d'équipement. La masse salariale distribuée aux travailleurs augmentait le revenu des familles, donc la consommation interne et la petite épargne. Cette dernière, à son tour, alimentait la naissance de petites exploitations commerciales, agricoles ou artisanales à gestion familiale ;

- La constitution d'un groupe né pour le sauvetage des industries menacées : l'Etat participait au capital social des entreprises en difficulté et exerçait donc un contrôle plus ou moins direct sur le choix de la stratégie industrielle ;

- La politique de salaires et de prix stables qui encourageait l'épargne et l'investissement. Cette politique a effectivement abouti au plein emploi et à la suspension quasi totale de l'émigration italienne à l'étranger. Il ne faut pas oublier, par contre, que les travaux publics et le sauvetage des grandes entreprises se démontrèrent coûteux, épuisèrent les réserves de l'Etat et firent apparaître des déficits considérables : une augmentation nette, donc, de l'endettement interne.

Les régions du Sud présentaient un fort retard de croissance et un taux de chômage bien plus élevés qu'au Nord. Trois voies furent essayées :

- La première, dans la tradition de construction d'infrastructures créatrices d'externalités, mais pour des montants beaucoup plus réduits, aboutit à la création de la Caisse du Midi, la « Cassa del Mezzogiorno ». Instituée par la loi 646 du 10 août 1950, la Caisse finançait des travaux d'aménagement du territoire, barrages, irrigations, nouvelles centrales électriques, viabilité et chemins de fer. L'investissement prévu à l'origine fut de 1 000 milliards de liras en dix ans. Bien que toute transformation en valeur actuelle soit complexe, on peut approximativement estimer ce chiffre à 17 000 milliards de liras actuelles, voire 8.5 milliards d'euros. La loi fut par la suite prorogée et la dépense effective devint de 1 600 milliards en 15 ans, 14 milliards d'euros environ ;

- La deuxième voie, plus innovatrice, fut l'expansion du crédit concessionnel, par le biais de trois institutions bancaires spécialisées, spécifiquement créées pour le financement des entreprises méridionales ;

- La troisième voie fut la formation professionnelle, renforcée par la loi de 1957. Il s'agit de la diffusion des instituts publics et privés de préparation aux professions de cadres moyens, techniciens et ouvriers spécialisés, dans le domaine industriel, agricole, commercial et touristique.

A l'heure actuelle, l'intervention de l'Etat préfère des instruments plus légers. Le volet des travaux publics est rare, surtout en considération des coûts. Le choix est pour la formation professionnelle et les services à l'entreprise. SVILUPPO ITALIA est la nouvelle agence nationale pour le développement économique et l'entreprise du Midi et des autres régions désavantagées du pays. Son capital social est de 1 262 milliards d'euros, entièrement détenu par le Ministère du Trésor. Ses domaines d'intervention concernent la création de nouvelles entreprises et le travail autonome, ou auto-emploi. Les instruments sont plus variés et très adaptables aux différentes situations.

III.3- Les instruments de l'agence nationale SVILUPPO ITALIA

- En matière de création d'entreprises, l'agence intervient :
 - En phase de projet, par un accompagnement à la formulation du business plan ;
 - En phase de constitution de l'entreprise, par des participations temporaires au capital risque, ou bien par l'octroi de crédits concessionnels ;
 - En phase de démarrage des activités, par les services à l'entreprise, ou par l'orientation de cette dernière vers les « centres services » des réseaux de l'agence. C'est une sorte de tutorat qui permet aux jeunes entrepreneurs entre 18 et 35 ans, segment privilégié de l'intervention, d'éviter les erreurs initiales dues au manque d'expérience et qui sont en général à l'origine de leur sortie prématurée du marché.
- En matière de création d'emplois autonomes, l'agence privilégie les travailleurs au chômage de n'importe quel âge. Le processus de soutien comporte la formulation assistée d'un projet personnalisé, des cours de formation si nécessaire, un petit financement en phase de démarrage des activités, le tutorat.

SVILUPPO ITALIA est également un organisme de consultation pour les décideurs publics : Etat, Régions, Communes. Elle développe des initiatives économiques et de haute technologie, gère le nouvel observatoire de l'entrepreneuriat féminin. Une stratégie qui peut être résumée en un seul mot : accompagnement. Bien que l'initiative soit expérimentale, les premiers résultats sont déjà disponibles : 1 200 nouvelles entreprises en phase de démarrage ; 20 000 projets d'auto-emploi financés. Une dernière considération : les politiques d'encouragement à l'entreprise sont importantes, parfois fondamentales, mais ne peuvent pas suffire, à elles seules, à la croissance de la PME. La première variable est le temps, car ce sont des processus lents- dans l'exemple de l'Italie, le tissu de la PME remonte au Moyen Age. La deuxième est la volonté de l'initiative privée.

IV- La France

Le gouvernement français a créé le 27 novembre 1996 la Banque du Développement des PME qui est devenue effective l'année suivante. Regroupant les activités de prêt du crédit d'équipement des petites et moyennes entreprises (CEPME) et les activités de garantie de la société française de garantie des financements des petites et moyennes entreprises (SOFARIS), la BDPME a pour objectif de favoriser, en partenariat avec la communauté bancaire et financière, l'accès des PME au crédit en tirant parti des complémentarités existantes entre ces deux institutions. La BDPME a pris la forme d'une société financière (holding) ayant des participations dans le CEPME et dans SOFARIS. Ces deux institutions avaient été créées par l'Etat dans les années 1980 : le CEPME pour favoriser l'obtention par les PME de crédits à des taux analogues à ceux pratiqués pour les grandes entreprises, et SOFARIS pour gérer au profit de l'ensemble de la place bancaire et financière des fonds de garantie publics destinés à couvrir le risque spécifique aux PME.

IV.1- Le rôle majeur des PME dans l'économie française

Les petites et moyennes entreprises de moins de 500 salariés représentent 99,9 % de l'ensemble des entreprises françaises (soit environ 2,3 millions d'entreprises) et celles employant moins de dix salariés (environ 2,1 millions) constituant à elles seules 93 % de ce

total. Cette importance est confirmée par leur poids dans l'économie : les entreprises de moins de 500 salariés emploient plus de 60 % des effectifs du secteur productif¹. Elles assurent à elles seules un peu plus de la moitié de la production totale française et réalisent environ 45 % des investissements du secteur productif. Devant de tels enjeux, il est important d'accompagner au mieux les chefs d'entreprise dans leurs projets de développement parce que, malheureusement, le développement d'une PME ne va pas sans risques, quelle que soit la phase de son développement, de sa création à sa transmission.

IV.2- La grande fragilité des PME françaises

Il suffit, pour prendre la mesure du risque PME, de citer quelques chiffres : s'il se crée depuis dix ans chaque année, plus de 170 000 entreprises en France, il en disparaît près d'une sur deux au bout de cinq ans. Pour les créations ayant recours au crédit bancaire (environ 22 % du total), l'étude de la Banque du Développement des PME d'avril 2000 représentative de cette population de créations, montre que le taux de contentieux sur encours s'élève en moyenne aux alentours de 6,5 % par an. Ce taux exprime la perte financière des banques ou en d'autres termes le supplément de marge qu'elles devraient demander pour couvrir les risques qu'elles encourent sur les financements à moyen / long terme accordés.

D'autres statistiques montreraient aussi que le taux de défaillance est également très élevé dans les phases d'innovation, de lancement à l'exportation et, plus généralement, lorsque la petite ou moyenne entreprise est dans une période de développement rapide. Les causes de la fragilité financière des PME sont :

- L'insuffisance des fonds propres des PME ;
- Le poids du crédit interentreprises ;
- La frilosité des banques vis à vis des PME.

IV.3- La réponse de la banque du développement des PME

IV.3.1- Le mode d'intervention de la BDPME

➤ La mission de la Banque du développement des PME repose sur une idée simple : le partage du risque. Elle intervient de ce fait systématiquement en partenariat avec le système bancaire ou financier, soit en partageant le financement mis en place (sous forme de co-financement), soit en garantissant partiellement le remboursement de ce financement. Elle permet également aux PME d'accéder plus facilement aux marchés publics. La BDPME peut ainsi être qualifiée d'établissement de place c'est-à-dire un établissement au service de l'ensemble de la place bancaire et financière. La BDPME apporte une contribution décisive au déclenchement des initiatives en raison de l'effet de levier considérable que permet la technique du partage du risque et notamment celle du fonds de garantie sur le financement bancaire des PME. Les fonds publics destinés aux PME (non pas sous forme de subventions mais d'accompagnement des étapes de leur développement) sont en effet mobilisés pour un coût très faible au regard de l'intérêt qu'en retire la collectivité en termes de création d'emplois.

¹ Séminaire CINAFA, « Communication sur les missions d'intérêt général du groupe BDPME présentée par Mr DRUY », Alger, 23 au 25 avril 2001.

IV.3.2- L'activité de la BDPME.

Les chiffres présentés ci-dessous confirment l'importance du rôle de la Banque du développement des PME dans le financement des petites et moyennes entreprises.

✚ Sous forme de co-financement et / ou de garantie de prêts bancaires :

En 2000, pour sa quatrième année d'activité, la BDPME a mis en place près de 1,2 milliard d'euros de co-financements (prêts à moyen et long terme, crédit-bail mobilier, crédit-bail immobilier) et a donné sa garantie de prêts bancaires à hauteur de 1,5 milliards d'euros. Si l'on ajoute à ces chiffres la part financée par les banques (dans le cas du co-financement) et la part restant en risque propre des banques (dans le cas de la garantie), c'est un total de près de 7 milliards d'euros de financements que l'intervention de la BDPME a permis de mobiliser au profit de près de 36 000 entreprises petites ou moyennes. Au total, les interventions de la BDPME ont contribué à la création ou au maintien de plusieurs dizaines de milliers d'emplois. L'effet en termes d'emplois est particulièrement net dans deux domaines dans lesquels elle est particulièrement active : la création et la transmission d'entreprises. En 1999, la BDPME a facilité la création d'environ 13 000 entreprises, pour l'essentiel en garantie, qui représentent environ 30 000 emplois nouveaux, et est intervenue en faveur de 3 000 entreprises confrontées à un problème de transmission, ce qui a permis de consolider là aussi quelque 25 000 emplois.

✚ Sous forme de financement et/ou de garantie en fonds propres :

A côté de cette activité en faveur de la place bancaire, la BDPME intervient aussi en partenariat des organismes de fonds propres soit sous forme de co-investissement soit sous forme de garantie. Ces différentes interventions se font avec la Caisse des Dépôts et Consignations.

✚ Sous forme d'avances sur paiement de marchés publics :

La BDPME, enfin, favorise l'accès des PME titulaires de commandes ou de marchés publics en apportant un soutien à leur trésorerie pour l'exécution de leurs marchés : elle a ainsi avancé près de 4,2 milliards d'euros en faveur de 7 600 entreprises. Ces quelques chiffres permettent d'apprécier l'importance du soutien apporté par la BDPME aux petites et moyennes entreprises.

IV.3.3- Les évolutions de la BDPME

L'ambition de la BDPME pour l'avenir est d'aller plus loin encore dans l'accompagnement des financements nécessaires aux PME en intensifiant ses partenariats vers :

- les réseaux bancaires ;
- les réseaux de proximité ;
- les collectivités territoriales ;
- les organismes qui font le même métier que la BDPME dans les autres pays ;
- les institutions communautaires ;
- d'autres institutions.

Conclusion

En cas d'insuffisance de fonds propres, les PME sont obligées de se tourner vers les banques, lesquelles, à cause de la fragilité de ces clients, s'en détournent souvent. Cela est particulièrement intolérable pour les PME à forte croissance qui se voient contraintes de restreindre leurs investissements, leur niveau d'emploi et tout projet à long terme. Aussi les PME considèrent-elles les banques comme une source de difficultés. Les difficultés des relations qui existent accentuent les problèmes de financement des PME les fragilisant davantage et incitant le système bancaire à une prudence encore plus appuyée à leur égard. En d'autres lieux, ces difficultés sont résorbées par l'existence de banques locales plus proches de la PME, par une attitude active, emphatique ou simplement professionnelle des banquiers à l'égard de la PME et de ses dirigeants.

C'est cette relation étroite qui est à la base de la réussite et de la prospérité aussi bien de la PME que la banque. Or, en Algérie, la banque publique et la PME privée sont deux mondes différents et éloignés qui n'entretiennent des relations que par voie formelle, ce qui leur ôte tout rôle de partenaires actifs. Les relations banques-entreprises sont souvent caractérisées par une incompréhension mutuelle :

➤ D'un côté, les banques reprochent à ces entreprises la faiblesse de leur organisation, de leur gestion et de leur manque de transparence.

➤ De l'autre côté, les entreprises reprochent aux banques leur peu d'intérêt pour la PME et l'absence de structure spécifique d'accueil, de traitement et d'instrument de financement.

L'ensemble PME-banque est toujours en période de développement pour atteindre un certain niveau compétitif. C'est pour cela que l'Etat encourage cette relation. Car le nouveau programme ouvert sur l'économie de marché exige pour son succès la levée de toutes les contraintes qui fragilisent notre économie, plus précisément dans le processus du financement des PME par les banques. Le financement bancaire de la PME est l'une des conditions essentielles de l'activité, du maintien et de la croissance sinon de la survie. Tandis que pour la banque, le crédit à l'entreprise est la raison d'être avec son risque mais aussi sa rémunération qui constitue l'essentiel du produit.

CHAPITRE II

LES MODES DE FINANCEMENT DE LA PME

L'activité de l'entreprise engage des dépenses qui ne seront couvertes par des recettes qu'avec un décalage dans le temps. C'est l'exemple du délai qui sépare l'achat des matières premières aux fournisseurs et de la vente des produits finis aux clients. L'entreprise connaît donc des besoins de financement qui peuvent être classés selon leurs échéances : un besoin à court terme pour financer son actif circulant (le cycle d'exploitation) et un besoin à plus long terme pour financer ses immobilisations ou leur renouvellement (le cycle d'investissement).

L'entreprise peut alors faire appel à différentes sources de financement possibles, un des aspects déterminants de la stratégie financière est le choix des financements les mieux appropriés. Mais, pour effectuer correctement ce choix, il est indispensable de connaître au préalable l'ensemble des ressources possibles. D'une façon générale, on distingue entre : le financement auprès des actionnaires actuels ou potentiels, acteurs du marché boursier, ou auprès des banques ou des institutions financières. Les conditions qui seront négociées intégreront l'état actuel de l'entreprise : sa solvabilité, sa rentabilité et le risque qu'elle représente. Pour étudier les PME dans les relations qu'elles entretiennent avec le secteur bancaire, le circuit de financement dominant en Algérie, nous devons nous interroger :

☞ Comment s'effectue le financement des PME en général, et auprès des banques en particulier ?

☞ Y a-t-il une politique de crédit proprement dite en direction des PME ?

☞ Quels sont les risques encourus et les garanties octroyées ?

☞ Quel est le dossier à fournir par le client ?

Des questions auxquelles nous allons essayer de répondre tout au long de ce chapitre qui est subdivisé en quatre sections :

- la première introduit la notion de financement et ses différents modes ;
- la deuxième englobe la typologie des crédits ;
- la troisième illustre les différents risques engendrés et les garanties octroyées ;
- la dernière section montre la manière d'obtenir un financement d'un projet d'investissement.

Section 1 : Le financement des entreprises

L'économie mondiale connaît des progrès et des évolutions sans cesse. Dès lors, des nouvelles techniques économiques ont été adoptées par plusieurs pays du globe. C'est ainsi, l'évènement du phénomène de la mondialisation appelée par abus de langage « L'économie de marché ». Afin de répondre aux exigences de cette nouvelle politique économique, l'Algérie à l'instar des autres pays, s'est vue interpellée pour s'insérer dans cette nouvelle dynamique en portant de nouvelles réformes dans son appareil économique, et en particulier, les réformes concernant sa stratégie financière par l'introduction d'autres méthodes de gestion et de nouvelles structures qui se prêtent au nouvel ordre économique comme la privatisation et notamment le recours au marché financier et monétaire national et international. Les modes de financement des entreprises sont le problème principal de la plupart des entreprises algériennes et surtout les PME qui rencontrent des difficultés dans leur création, leur fonctionnement et à plus forte raison leur développement. Ceci nous mène à se poser les questions suivantes :

- ☞ *Quels sont les différents types de financement des entreprises ?*
- ☞ *Quel est le coût des uns par rapport aux autres ?*
- ☞ *Comment l'entreprise gère-t-elle ses financements ?*

I- Notion de financement

I.1- Définition du financement des entreprises

Pour bien appréhender et comprendre les rouages du financement des entreprises, il nous apparaît judicieux et utile d'en donner une définition, d'abord restreinte du terme et ensuite dans le contexte global des entreprises. Le financement est l'ensemble des techniques et des moyens de règlement mis en œuvre pour la réalisation d'un projet économique et les moyens financiers nécessaires à la création, au fonctionnement ou au développement d'une entreprise.

* Financer : C'est réunir les moyens à bonne fin de réaliser une opération, c'est donc faire en sorte que soient couverts en fin de période, les besoins de ressources en argent ou en moyens de paiement. Une partie du financement est destinée à l'acquisition de moyens de production, c'est-à-dire l'investissement. Une autre partie permet de satisfaire les besoins financiers nés du cycle d'exploitation¹.

Le financement est composé d'une part de moyens financiers que l'entreprise dégage de son activité même, c'est ce que l'on appelle « financement interne ou autofinancement », d'autre part, de moyens financiers à court terme simplement induits par cette activité, tel que le crédit fournisseur. Le reste est obtenu par la voie d'augmentation de capital ou par endettement à long, moyen et court terme. Lorsqu'on parle de structures financières de l'entreprise, au sens large du terme, on fait référence à l'ensemble des ressources qui financent l'entreprise, qu'il s'agisse des capitaux propres, des dettes à long terme, des dettes à court terme ou moyen terme, ou des ressources d'exploitation.

¹ Bernard YVES, Jean Claude COLI, « Dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, p. 698.

I.2- Les besoins de financement d'une entreprise

Une entreprise, si elle est mal gérée, risque à tout moment de se retrouver en situation d'insolvabilité ce qui se traduirait par une cassation de son activité et une mise en liquidation. On entend par insolvabilité, l'incapacité qu'aurait une entreprise à s'acquitter à un moment donné d'une dette par manque de liquidité. Cette situation peut arriver à toute entreprise qui ne prend pas suffisamment conscience de l'importance d'une gestion saine de ses finances, et ce même dans le cas où l'entreprise connaît une bonne activité économique. Pour éviter de se trouver dans l'incapacité d'honorer une dette ; l'entreprise doit établir une analyse financière qui consiste à étudier la capacité d'une entreprise à respecter les échéances qui lui sont imposées par ses créanciers. Par son activité, une entreprise est confrontée à deux types de besoins de financement : un besoin de financement à long terme et un besoin de financement à court terme.

I.2.1- Un besoin de financement à long terme

Pour pouvoir exercer son activité, une entreprise doit tout d'abord se doter d'un certain nombre d'actifs qui vont être utilisés sur une longue période tel qu'un terrain pour construire une usine, des locaux où seront entreposées les machines utilisées dans le processus de production. En comptabilité, ces éléments particuliers d'une entreprise sont appelés actifs immobilisés, ils sont comptabilisés en haut du bilan dans les comptes de classe 2. Le financement de cet actif immobilisé suppose que l'entreprise dispose de ressources à long terme appelées aussi ressources stables.

I.2.2- Un besoin de financement à court terme

Une fois que l'entreprise a acquis les immobilisations qui lui sont indispensables, elle va devoir financer son activité quotidienne c'est-à-dire, financer la constitution des stocks de matière première qui seront utilisés tout au long d'une période donnée pour être intégré dans le processus de production. C'est ce qu'on appelle en comptabilité l'actif circulant.

II- Les différents types et les principales sources de financement

II.1- Les différents types de financement

L'entreprise doit donc rechercher des ressources, c'est-à-dire des moyens de financement adaptés à ses besoins de financement : investissement ou exploitation.

II.1.1- Le financement d'investissement

Le financement des investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux souvent importants que l'entreprise ne peut pas assurer par ses ressources propres, en l'occurrence, l'autofinancement. De ce fait, elle se trouve dans l'obligation de les compléter par des ressources externes qui peuvent émaner soit du marché financier, soit de la banque¹.

II.1.2- Le financement d'exploitation

Pour faire face à la concurrence, les entreprises doivent accorder de paiements à leurs clients, elles doivent parfois subir des retards dans les règlements. D'une manière générale, l'entreprise peut avoir des difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes. Pour remédier à la

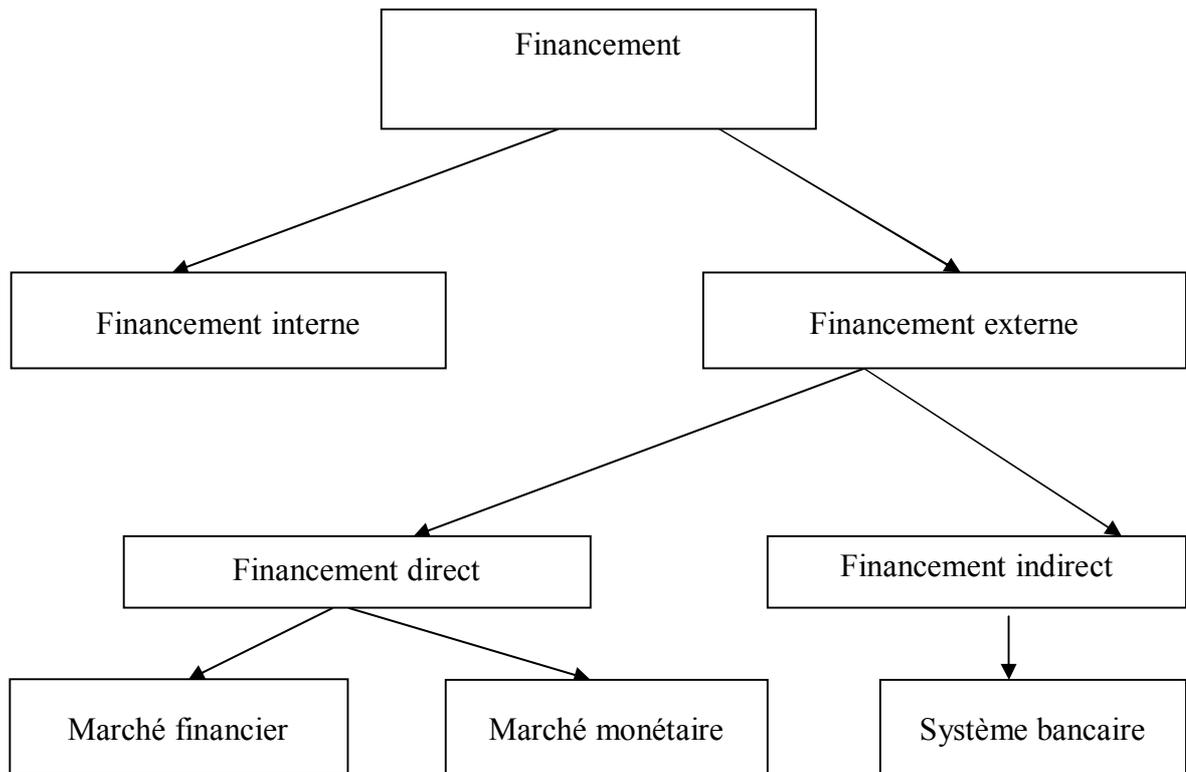
¹ Farouk BOUYACOU, «L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 81.

situation, l'entreprise va solliciter son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme leurs durée est inférieure à un an correspondant à la nature du besoin à financer.

II.2- Les principales sources de financement

Pour faire face à ses besoins, l'entreprise a plusieurs dispositions, tout d'abord, elle fait appel à ses propres ressources générées par le cycle d'exploitation, c'est-à-dire l'autofinancement. Mais, lorsqu'elle n'arrive pas à satisfaire ses besoins en capitaux par l'autofinancement, elle fait appel à des ressources externes, qui se composent du marché financier qui finance les investissements par l'intermédiaire d'augmentation du capital ou l'emprunt obligataire et les établissements bancaires par l'intermédiaire des crédits à court, moyen et long terme. Le schéma ci-dessous représente les différents types de financement.

Schéma n° II.1 : Les types de financement



III- Le financement interne

Le financement interne consiste pour l'entreprise à utiliser ses propres sources pour financer son activité. Nous distinguons :

III.1- L'autofinancement

L'autofinancement joue un rôle fondamental dans la croissance de l'entreprise, il permet d'assurer la croissance sans recours à un intermédiaire extérieur et sans entraîner des charges financières. « *L'autofinancement est la source de financement la plus directement accessible puisqu'il est généré par l'activité de l'entreprise.* »¹ Par l'autofinancement, il y a une réalisation au sein de l'entreprise de l'épargne et d'investissement, l'entreprise évite ainsi de recourir au financement externe. « *L'autofinancement est égal à la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes prélevés sur le résultat de l'exercice.* »² C'est-à-dire :

$$\text{Autofinancement} = \text{CAF} - \text{dividendes}$$

La capacité d'autofinancement (CAF) d'une entreprise, appelée aussi cash-flow ou marge brut d'autofinancement, représente l'ensemble des ressources dégagées par une entreprise au cours d'un exercice du fait de ses opérations de gestion. En ce sens, elle donne à l'entreprise une marge de manœuvre financière lui permettant de faire face à ses besoins de financement.

- Les éléments de l'autofinancement

L'autofinancement est composé de trois éléments essentiels³ :

- Bénéfice net non distribué ;
- Dotation aux amortissements ;
- Variation des provisions (réserves).

☛ **Les réserves** : « *ce sont des fonds accumulés de l'entreprise à partir des bénéfices réalisés.* »⁴

☛ **Les amortissements** : les amortissements constituent l'élément le plus important de l'autofinancement ; on distingue habituellement trois conceptions différentes⁵ :

La conception juridique et comptable : Amortissement = Dépréciation.

L'amortissement est un processus comptable de correction de l'évaluation des actifs, il constate la dépréciation de la valeur des immobilisations imputable à l'écoulement du temps, à l'usure, au progrès technique ou à toute autre cause.

¹ L. HONORE, « Gestion financière », Nathan, Paris, 2000, p. 84.

² Michel ALBOUY, « Financement et coût du capital des entreprises », Eyrolles, Paris, 1991, p. 95.

³ Christian LOUIS, « Les finances des entreprises publiques », Librairie générale des droits et des jurisprudences, Paris, 1974, p. 223.

⁴ Christian LOUIS, « Les finances des entreprises publiques », Librairie générale des droits et des jurisprudences, Paris, 1974, p. 228.

⁵ G. de PALLENS et J.-P. JOBARD, « Gestion financière de l'entreprise », Sirey, Paris, 1997, page 189.

La conception économique : Amortissement = Répartition.

L'amortissement est une procédure de répartition du coût d'un investissement sur la durée d'utilisation de cet investissement.

La conception financière : Amortissement = Renouvellement.

L'amortissement a pour objectif de dégager des ressources nécessaires au renouvellement des immobilisations. Il constitue un fonds d'amortissement destiné à financer les immobilisations nouvelles.

☞ **Les provisions** : « *ce sont des fonds réservés par l'entreprise pour faire face à des charges inattendues. On peut citer par exemple les provisions suivantes : les provisions pour pertes et charges, pour hausse des prix et pour l'investissement.* »¹

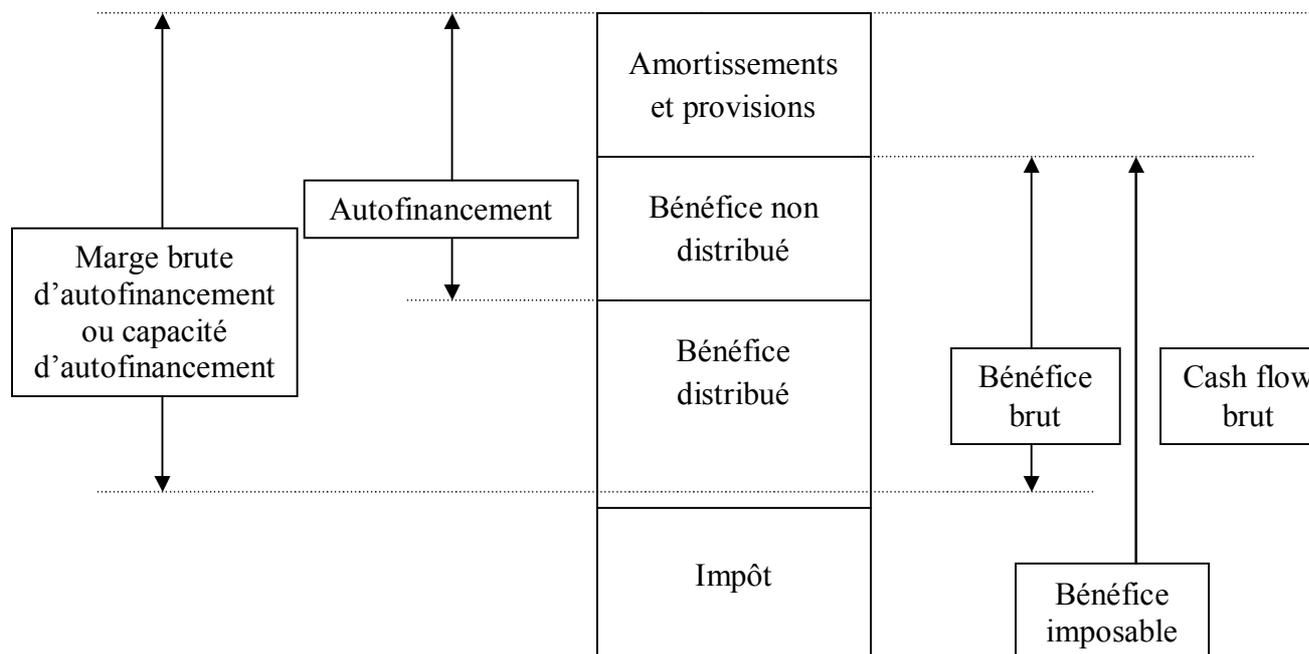
*** Remarques**

- Les amortissements et les provisions ne sont pas des charges décaissées, c'est-à-dire qu'elles diminuent le bénéfice comme toutes les charges mais à la différence elles ne donnent pas lieu à une sortie d'argent.
- Les dotations aux amortissements peuvent être considérées comme un autofinancement de renouvellement.
- Les résultats mis en réserve et les dotations aux provisions représentent un autofinancement de développement car ils participent au financement du développement et de la croissance de l'entreprise.²

¹ Christian LOUIS, « Les finances des entreprises publiques », Librairie générale des droits et des jurisprudences, Paris, 1974, page 228.

² L. HONORE, « Gestion financière », Nathan, Paris, 2000, page 94.

Schéma n° II.2 : La formation de l'autofinancement¹



- Le rôle de l'autofinancement

L'autofinancement permet :

- de diminuer le recours à l'endettement donc, il permet aux dirigeants de l'entreprise d'être indépendants vis-à-vis des tiers et d'être libre dans le choix des options en matière de gestion ;
- d'être également avantageux pour les actionnaires puisqu'il accroît la valeur des actions. Or, dans la plupart des systèmes fiscaux les plus values sont moins taxées que les dividendes et c'est à ce titre que les actionnaires préfèrent donc les plus values aux dividendes ;
- de favoriser le remboursement des dettes à partir des plus values.

III.2- La cession d'actif

Les entreprises obtiennent également des ressources internes par cession d'actif ; cette source de financement est occasionnelle ; elle se produit lorsque l'entreprise renouvelle ses immobilisations par la revente d'anciennes devenues obsolètes ou faisant double emploi. Cette ressource interne s'évalue avant ou après impôt. Les plus-values de la cession d'actif sont taxées à des taux différents selon que la plus-value est considérée à court terme ou à long terme².

¹ Pierre CONSO, « La gestion financière de l'entreprise », Dunod , Paris, 1985, page 97.

² Josette PILVERDIER-LATREYTE, « Finance d'entreprise », Economica, Paris, 1993, p. 172.

III.3- La mise en réserve du résultat de l'exercice

Il s'agit du procédé le plus classique et le plus sain. Sur le plan financier, la distribution ou la mise en réserve obéit à des lois :

- **Dans quelle situation ne doit-on jamais distribuer ?**

- Lorsque l'entreprise a subi des pertes antérieures importantes ;
- Lorsque l'année en cours est difficile sur le plan de la rentabilité et/ou de l'exploitation ;
- Lorsque l'entreprise a prévu de se lancer dans un programme d'investissement important.

- **Quand peut-on distribuer ?**

- Lorsque les conditions nécessaires évoquées ci-dessus ne sont pas réunies. D'une façon générale, lorsque l'entreprise n'est pas ou ne risque d'être dans une situation de déséquilibre.
- Stratégiquement : la direction peut être amenée à distribuer des dividendes afin de mieux préparer une augmentation de capital en numéraire, les actionnaires rassurés par la régularité de la rémunération de leurs capitaux y souscrivant plus facilement.¹

III.4- L'augmentation du capital

L'entreprise peut, si elle veut financer sa politique d'investissement, accroître son capital en augmentant le nombre de parts sociales. Cette méthode peut prendre différentes formes selon les modalités choisies.

- **L'augmentation du capital par incorporation des réserves**

Dans ce cas, l'entreprise émet de nouvelles actions sous la forme d'une augmentation de capital par incorporation des réserves. Cela présente l'avantage de ne pas faire appel à de nouveaux actionnaires et donc de ne pas modifier la répartition du capital entre les actionnaires, c'est le cas notamment des entreprises familiales qui veulent garder le contrôle de leur entreprise. Les actionnaires souscrivent donc à l'augmentation de capital au prorata de la part qu'ils détiennent déjà dans le capital de l'entreprise.

- **L'augmentation du capital par apport en nature**

Il arrive qu'une entreprise augmente son capital non pas pour disposer de nouvelles ressources financières, mais en contrepartie de l'apport par un partenaire extérieur de biens réels, que se soit des immobilisations corporelles ou incorporelles. Dans ce cas, l'augmentation de capital n'est que la contrepartie d'un apport en nature. Cette méthode présente l'avantage de ne pas faire appel à de nouveaux actionnaires pour obtenir les fonds nécessaires au rachat d'un nouveau matériel et permet aussi d'éviter de financer ces besoins par un recours à l'endettement.

¹ Patrice VIZZAVONA, « Gestion financière », Atol, Paris, 1996, p. 393.

III.5- Avantages et inconvénients du financement interne

On peut représenter les avantages et les inconvénients du financement interne mis à la disposition d'une entreprise à l'aide du tableau suivant :

Tableau n° II.1 : Avantages et inconvénients du financement interne

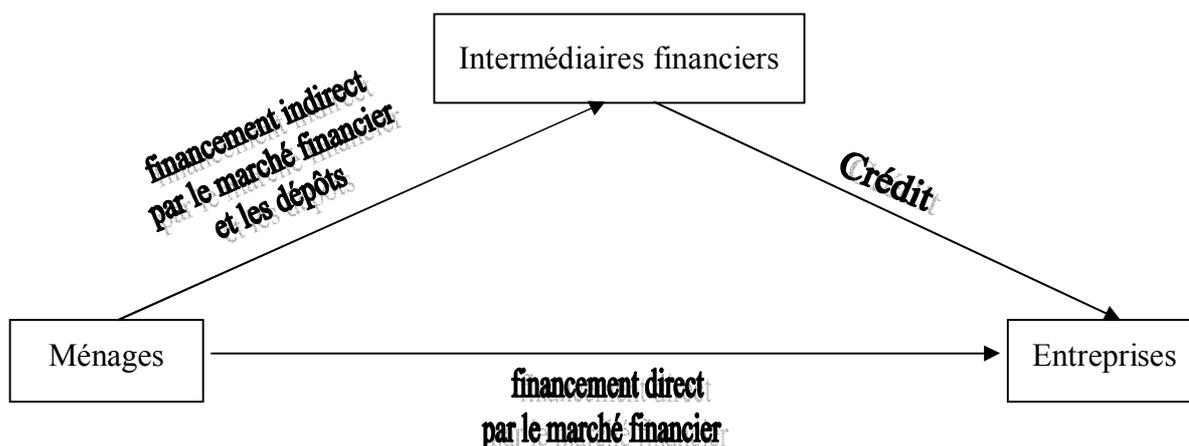
Financement interne	Avantages	Inconvénients
L'autofinancement	<ul style="list-style-type: none"> - Sa disponibilité ; - Sa liberté d'utilisation ; - L'entreprise peut arriver à une réalisation rapide de l'investissement ; - Offre une indépendance vis-à-vis des institutions financières et d'autres prêteurs (banques - clients) ; - Obtenir un coût de réalisation très bas ou nul ; - Si l'entreprise à un autofinancement suffisant, l'argent dont elle dispose peut lui servir à réduire son endettement ; - Un niveau suffisant d'autofinancement assure à l'entreprise une plus grande liberté d'investissement qu'il s'agisse de l'actif ou de l'exploitation ; - Assurer une sécurité en cas de crise économique où l'accès aux différents crédits devient rare et cher. 	<ul style="list-style-type: none"> - Son montant est lié en partie aux résultats et fortement diminué lorsque l'entreprise réalise des pertes ; - La mise en réserve des résultats réduit le montant des dividendes distribués aux actionnaires ; - Pour les entreprises en démarrage, l'autofinancement est souvent très faible ; - Utiliser seulement l'autofinancement limite le programme d'investissement en fonction du programme de financement.
L'augmentation du capital	<ul style="list-style-type: none"> - Ne se traduit pas par une hausse de l'endettement de l'entreprise puisque les fonds sont amenés par les actionnaires ; - La capacité d'endettement de l'entreprise n'est pas compromise, celle-ci garde une marge de manœuvre pour financer ses futurs besoins de financement ; - La rémunération des actions créées dépend de la politique de dividende, l'entreprise peut donc faire varier sa politique de versement de dividende en fonction de l'évolution de sa situation financière. 	<ul style="list-style-type: none"> - Le retour sur investissement attendu par les actionnaires peut être supérieur au taux d'intérêt d'un emprunt ; - La politique de versement de dividende par l'entreprise peut donc se traduire par un coût plus élevé que celui relatif au recours à l'emprunt.

Généralement, les ressources internes de l'entreprise sont insuffisantes ; donc, l'entreprise doit faire appel à des ressources externes.

IV- Le financement externe

Les ressources externes utilisées par les entreprises proviennent des agents économiques à surplus de financement, essentiellement les ménages pour financer les agents économiques à déficit de financement. Le financement de l'entreprise se réalise directement par émission des titres ou indirectement par emprunt auprès des banques et des organismes spécialisés dans l'octroi de crédits à long terme. Le financement externe peut être schématisé de la manière suivante¹ :

Schéma n° II.3 : Le financement externe



IV.1- Le financement direct

Il concerne à proprement parler les marchés de capitaux aussi bien à long terme appelés marchés financiers qu'à court terme c'est-à-dire le marché monétaire.

IV.1.1- Les marchés financiers

Les institutions financières font payer leur service d'intermédiation financière aux emprunteurs ce qui a pour effet de rendre plus onéreux l'obtention des ressources de la part des agents ayant des déficits de financement. Ceux-ci sont donc amenés à rechercher des modalités leur permettant de ne pas avoir à faire appel à ces intermédiaires financiers. Pour se faire, ils vont s'adresser directement aux agents économiques ayant des capacités de financement. Les entreprises vont donc passer par le biais des marchés financiers en émettant

¹ Josette PILVERDIER-LATREYTE, « Finance d'entreprise », Economica, Paris, 1993, p. 173.

des valeurs mobilières de placement qui seront acquises directement par les agents économiques souhaitant faire fructifier leur épargne disponible.

* **Remarque :** Si une économie fonctionne essentiellement grâce aux marchés financiers, on parle alors d'une « économie du marché financier ».

Le marché financier est donc alimenté en titres par l'Etat, les établissements de crédits et les entreprises lorsqu'elles ont des besoins de financement tant au niveau du long terme que du court terme. Le marché financier est le lieu de rencontre entre l'offre et la demande de capitaux à long terme. Les capitaux qui se négocient sur ce marché sont représentés par des valeurs mobilières qui sont des titres transmissibles, susceptibles de cotation, émis par des personnes morales, publiques ou privées, en contrepartie d'une ressource de financement. Quelque soit la taille de l'entreprise, l'équation financière à résoudre est toujours la même : il faut trouver les ressources permettant de faire face aux besoins. Mais si les petites voire les moyennes entreprises ont surtout recours aux établissements de crédit, les grandes entreprises ont la possibilité de se tourner vers les marchés financiers pour faire appel à l'épargne publique.

IV.1.1.1- Les intervenants sur le marché financier

☞ **Les émetteurs :** Les demandeurs de capitaux à long terme sont les entreprises du secteur industriel, commercial et du secteur financier (banques, assurances, établissements financiers) et l'Etat. Ces agents émettent des titres (actions ou obligations) qui sont souscrits par les agents à surplus de financement.

☞ **Les souscripteurs :** Les agents à surplus de financement sont essentiellement les ménages, les investisseurs institutionnels (en particulier les assurances) et de façon très occasionnelle, les entreprises industrielles.

☞ **Les intermédiaires financiers :** Les demandeurs et les offreurs de capitaux sont mis en relation par les intermédiaires financiers qui sont les banques qui utilisent leurs guichets pour le placement des titres.

IV.1.1.2- Les composantes du marché financier

Le marché financier se compose de deux compartiments qui remplissent des fonctions différentes.

☞ **Le premier compartiment : marché primaire (marché du neuf)**

Le marché primaire est le marché des émissions de nouveaux titres. Les entreprises vendent aux épargnants et aux intermédiaires financiers des actifs financiers (obligations, actions) et reçoivent en retour des fonds qui serviront à l'acquisition d'actifs réels. Ce marché n'a pas de lieu d'existence physique, il n'est pas matérialisé. Mais sans la bourse, le marché primaire ne fonctionnerait pas.¹ Les entreprises cotées sur le marché primaire (premier marché) sont les plus importantes de taille et de diffusion de leur titres puisqu'elles doivent mettre au moins 25% de leur capital à la disposition du public. Elles sont soumises à des

¹ COSOB, « Guide des valeurs mobilières », p. 56.

règles de diffusion d'information très strictement surveillées. Au sein du premier marché, les valeurs sont réparties selon deux modes de négociation : le règlement mensuel et le comptant.

☞ **Le deuxième compartiment : marché secondaire (marché de l'occasion)**

Le marché secondaire est le marché des titres ou la Bourse de valeurs mobilières, c'est le lieu de rencontre des propriétaires de titres déjà émis par le marché primaire et d'acheteurs souhaitant acquérir ces mêmes titres. Un marché secondaire doit être très actif pour être efficace.¹ Le second marché permet aux petites et aux moyennes entreprises de faire appel au marché financier pour obtenir de nouveaux financements. Les conditions d'accès à ce marché sont facilitées sur le second marché et les négociations s'effectuent au comptant.

IV.1.1.3- La bourse et le financement de l'entreprise

Les objectifs recherchés par une entreprise voulant s'introduire en bourse sont multiples :

- Satisfaire des besoins en capitaux nécessaires pour financer la croissance ;
- Améliorer sa structure financière (renforcement des fonds propres) et par conséquent accroître sa capacité d'endettement ;
- Diversification du patrimoine ;
- Rechercher de la notoriété ;
- Dégager des plus-values par la vente des titres (réalisation du capital).

Le recours à cette source de financement peut revêtir deux formes :

- L'emprunt obligataire.
- L'augmentation du capital par appel à de nouveaux actionnaires.

☞ **L'emprunt obligataire**

Dans ce cas, l'entreprise décide d'aller se procurer des ressources financières sur le marché financier en émettant un emprunt obligataire à long terme divisé en un certain nombre de parts qui vont être souscrites par un nombre important de prêteurs. Ceux-ci se portent acquéreurs des titres négociables émis par l'entreprise dans le cadre de son émission d'emprunt. Ils deviennent, par le même, détenteurs d'obligations qui sont assorties d'un coupon représentant le taux d'intérêt de l'emprunt émis par l'entreprise. A l'échéance de l'emprunt, les prêteurs se voient rembourser le capital égal à la valeur de l'obligation acquise. Cette technique n'est pas possible que pour les sociétés par action cotées en bourse.

☞ **L'augmentation du capital par appel à de nouveaux actionnaires**

Dans ce cas, l'augmentation du capital ne peut pas être souscrite par les anciens actionnaires. L'entreprise va donc émettre de nouvelles actions contre espèces qui seront acquises par de nouveaux actionnaires. Cette stratégie a comme conséquence l'entrée au capital de l'entreprise de nouveaux actionnaires, ce qui peut entraîner un changement de majorité dans le capital de l'entreprise. Cette technique est notamment mise en œuvre lorsqu'une entreprise s'introduit sur le marché boursier pour financer son développement. L'augmentation du capital entraîne une diminution de la valeur de l'action. Il se produit une

¹ COSOB, « Guide des valeurs mobilières », p. 56.

dilution du capital qui pénalise les anciens actionnaires. Pour remédier à cette situation, ils bénéficient d'un droit préférentiel de souscription (DPS). Ce droit a une valeur théorique.

Le droit préférentiel de souscription : C'est un droit négociable accordé aux anciens actionnaires leur donnant la possibilité de souscrire des actions nouvellement émises à l'occasion d'une augmentation de capital à titre onéreux.

IV.1.1.4- Les instruments du marché financier : les valeurs mobilières

Les valeurs mobilières peuvent être définies comme étant des titres négociables conférant à leurs détenteurs un droit de propriété ou de créance sur l'émetteur.

☞ Les actions

Ce sont des valeurs mobilières représentant un droit de propriété. Les actions sont des titres négociables émis par une société par action en représentant une fraction de son capital social. Le détenteur d'une action devient actionnaire de l'entreprise. Les actions peuvent revêtir deux formes :

- Nominative : l'émetteur connaît l'identité des actionnaires.
- Au porteur : le détenteur de ce type d'action reste anonyme vis-à-vis de la société émettrice.

- Caractéristiques des actions

- Prix d'émission des nouvelles actions : A l'occasion des opérations d'augmentation de capital, les entreprises émettent les nouvelles actions à un prix qui est entre la valeur nominale et le cours boursier.
- La valeur nominale : Représente la borne inférieure. C'est le prix minimum car la loi n'autorise pas des émissions en deçà de cette valeur (article 690 du code du commerce).
- La valeur boursière : Représente la borne supérieure. En réalité, la borne supérieure correspond à la valeur mathématique comptable (VMC) de l'ancienne action qui est égale à :

$$VMC = \frac{\text{Fonds propres}}{\text{Nombre d'action}} = \frac{\text{Capital social} + \text{réserves}}{\text{Nombre d'action}}$$

- La prime d'émission des actions : C'est la différence entre la valeur nominale et la valeur mathématique comptable.
- Dividende : C'est la partie du bénéfice d'une société distribué à l'actionnaire par la décision de l'assemblée générale.

- Les droits des actionnaires

La détention d'actions confère à leurs propriétaires les droits suivants :

- Le droit de percevoir des dividendes lorsque l'entreprise réalise des bénéfices. L'action est un titre à revenu variable ;
- Le droit de participation et de vote aux assemblées générales ;

- Le droit d'être informé sur l'activité et les résultats de la société ;
- Le droit sur les actifs ;
- L'actionnaire est tenu de libérer les actions dans les conditions prévues par la loi ;
- Le droit préférentiel de souscription en cas d'augmentation du capital.

- Classification des actions

Nous pouvons classer les actions en plusieurs catégories.

- **En fonction de la nature des apports**, on distingue deux types:
 - Les actions numéraires : elles représentent des apports en espèces.
 - Les actions d'apport : elles sont constituées par des contributions en nature (biens meubles, immeubles, terrains, etc.).
- **En fonction des droits qui leur sont attachés**, on distingue quatre types :
 - **Les actions ordinaires** : elles représentent un droit de propriété sur une fraction des actifs nets de la société. Par la suite, elles confèrent à son propriétaire tous les droits reconnus aux actionnaires.
 - **Les actions à dividendes prioritaires** : elles donnent à leur détenteur le droit de percevoir de façon prioritaire des dividendes quand l'entreprise réalise des bénéfices. En revanche, le titulaire de ce type d'actions ne dispose pas un droit de vote.
 - **Les actions de jouissance** : elles sont des titres dont le montant nominal a été remboursé à l'actionnaire détenteur par voie d'amortissement du capital. Ce remboursement constitue un versement anticipé sur la liquidation future de la société.
 - **Les actions de propriété** : en plus du droit de propriété dans les bénéfices, elles confèrent à leurs détenteurs le droit à une part supérieure dans les bénéfices.

- Les facteurs qui influent sur le cours des actions cotées en bourse

Lorsque l'action d'une société est cotée en bourse, elle peut être achetée et vendue librement dans le respect des règles qui régissent la bourse. Le prix de l'action va donc fluctuer, compte tenu de l'offre et de la demande. Si les investisseurs croient qu'une entreprise a des chances de progresser, compte tenu de la conjoncture économique du moment, le prix de ces actions aura tendance à augmenter, ainsi les acheteurs intéressés par ces actions se feront plus nombreux (une plus forte demande). Par contre, si plusieurs investisseurs perdent confiance en leur l'entreprise ou encore estiment que le prix des actions n'a plus de chance de progresser, ils tendront à vendre leurs actions. Les vendeurs étant plus nombreux (offre plus forte), le cours des actions de cette société aura tendance à baisser.

- Les risques attachés à l'investissement dans les actions

- **Le capital n'est pas garanti** : Le cours des actions cotées en bourse fluctue compte tenu de l'offre et de la demande et les fonds investis dans les actions cotées ne sont pas garantis. Donc, quelqu'un qui investi dans les actions peut ne pas récupérer ses fonds.

- **Les dividendes ne sont pas garantis** : Puisque les dividendes ne sont pas systématiques, il faut que l'assemblée générale des actionnaires déclare une distribution de bénéfice. Donc, l'investisseur doit mesurer les risques d'engager ses fonds dans les actions.

☞ **Les obligations**

Ce sont des valeurs mobilières représentant un droit de créance. Les obligations sont des titres d'emprunt représentant une créance sur l'organisme émetteur (Etat, entreprise et collectivité locale). Ce dernier s'engage vêtu d'un contrat d'emprunt, à payer une rémunération garantie (appelée intérêt ou coupon) pendant une période déterminée et de rembourser le prix à l'échéance.

- **Caractéristiques des obligations**

- **La valeur nominale (Vn)** : Lorsqu'un emprunteur émet des obligations, il les fractionne en petites parts, chaque part appelée obligation comporte une valeur nominale ou fiscale.
- **Le prix d'émission (P)** : représente la somme versée par le souscripteur à l'émetteur. Lors de l'émission trois situations sont possibles :
 - L'émission est dite : **au pair**, lorsque l'obligation est émise à sa valeur nominale ;
 - L'obligation est émise avec **une prime d'émission** lorsque le prix d'émission est inférieur à la valeur nominale ;
 - L'obligation est émise avec **une prime de remboursement**. Le remboursement se fera à un prix supérieur à la valeur nominale.
- **Le montant de l'emprunt (M)** : Il est égal au produit du nombre d'obligation (N) émises par le prix d'émission (P) soit donc :

$$M = N * P$$

- **Le coupon (C)** : Le coupon est l'intérêt obtenu par application du taux d'intérêt à la valeur nominale de l'obligation.

$$C = \frac{Vn * i}{100}$$

C: coupon

Vn : valeur nominale

i : taux d'intérêt

- Les droits des obligations

La détention d'obligations confère à leurs propriétaires les droits suivants :

- Droit au coupon ;
- Droit au remboursement de l'obligation (capital) à la date d'échéance.

- Les principaux types d'obligations

On distingue trois types d'obligations selon la façon dont le taux d'intérêt est calculé ¹:

- **Les obligations à taux fixe** : Elles donnent droit au versement d'un coupon fixe, généralement annuel, pendant toute la durée de l'emprunt.
- **Les obligations à taux variable** : Les intérêts sont calculés sur la base d'un taux de référence, généralement un taux de marché actualisé chaque année. Le coupon peut donc varier en plus ou en moins d'une année sur l'autre.
- **Les obligations indexées** : Le taux d'intérêt est actualisé chaque année en fonction d'un indice tel que l'indice de la construction, un indice boursier, etc. Le coupon peut donc varier, là aussi, en plus ou en moins d'une année sur l'autre.

Certaines obligations d'un type particulier peuvent être échangées contre des actions ou des obligations d'un autre type dans des conditions définies lors de l'émission :

Les obligations convertibles en actions : Ces obligations convertibles peuvent être échangées, à partir d'une date donnée, contre des actions du même émetteur selon une parité d'échange fixée à l'émission (par exemple trois actions pour 100€ d'obligations). En général, cette conversion est proposée sous forme d'option ; c'est-à-dire qu'on peut décider de ne pas la faire jouer et donc de se faire rembourser le capital au terme de l'emprunt ou bien on peut exercer cette option et devenir alors actionnaire de la société. C'est, bien entendu, le cours de l'action et la parité d'échange qui permet de déterminer s'il est avantageux ou non d'exercer cette option.

Les obligations échangeables : Ces obligations peuvent être échangées à partir d'une certaine date contre d'autres titres (d'autres types d'obligations, des bons de souscription, etc.). L'échange permet, par exemple, de transformer des obligations à taux fixe en obligations à taux variable ou inversement. En général, si nous anticipons une baisse des taux, il est probablement dans notre intérêt de conserver des obligations à taux fixe et si nous anticipons une hausse des taux, de conserver des obligations à taux variable. Ces possibilités de changement sont obligatoirement définies lors de la signature du contrat. La contrepartie de ce type d'avantage est en général un taux d'intérêt moins élevé que celui proposé pour une émission obligataire classique.

¹ www.fbf.fr-newsletter.

- Les facteurs qui influent sur le cours des obligations

Le cours de l'obligation dépend principalement de deux facteurs :

- **Le taux d'intérêt** : Comme l'obligation est un producteur d'intérêt, son cours va s'aligner sur le prix des titres équivalents, c'est-à-dire, qui ont le même intérêt. Si le taux augmente, le cours de l'obligation va diminuer et vis versa.
- **La capacité de remboursement de l'entreprise** : Si l'entreprise est en bonne santé et qu'elle génère suffisamment de liquidités pour financer son activité courante et faire face au paiement de l'intérêt et du principal de son obligation, son cours aura tendance à monter. Par contre si l'entreprise est en difficulté, les investisseurs vendent l'obligation et son cours aura tendance à baisser.

- Les risques attachés à l'investissement dans les obligations

- **Le taux d'intérêt** : Le cours de l'obligation aura tendance à fluctuer en sens inverse de la fluctuation des taux d'intérêts. Ainsi, on prévoit une baisse des taux d'intérêts et beaucoup d'investisseurs auront tendance à acheter des obligations.
- **L'inflation** (niveau du pouvoir d'achat de l'argent) : Le pouvoir d'achat du fonds investi dans une obligation peut s'éroder fortement entre le moment de l'achat de l'obligation et le moment de son remboursement compte tenu de l'inflation.
- **Le risque de défaut de paiement** : L'entreprise émettrice de l'obligation peut connaître des difficultés dans le futur et faire défaut dans ses paiements, soit dans le paiement des intérêts, soit dans le paiement du principal, soit dans les deux.

Tableau n° II.2 : comparaison entre les actions et les obligations ¹

Actions	Obligations
<ul style="list-style-type: none"> - L'actionnaire est un associé ; - L'actionnaire participe à la gestion de la société ; - L'actionnaire a droit à un dividende variable, essentiellement facteur des bénéfices réalisés ; - L'actionnaire, lors de la liquidation de la société, a droit à une quote-part indivisé dans l'actif net de la société ; - L'actionnaire, en cas de liquidation, est remboursé après l'obligataire ; - L'actionnaire a droit de vote aux assemblées générales ; - L'actionnaire, remboursé par amortissement du capital, a droit à une action de jouissance qui lui maintient la qualité juridique d'actionnaire avec toutes les prérogatives y afférentes. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'obligataire est un créancier ; - L'obligataire reste en dehors de l'administration de la société ; - L'obligataire a droit à un revenu fixe quelque soient les résultats sociaux ; - L'obligataire à la liquidation de la société, n'a aucun droit dans l'actif, s'il a été remboursé de son prêt ; - L'obligataire, lors de la liquidation, est remboursé avant l'actionnaire et au même rang que les créanciers ; - L'obligataire n'a que rarement une voix consultative aux assemblées générales. Il n'a aucun droit de vote ; - L'obligataire remboursé n'a aucun lien avec la société.

IV.1.2- Le marché monétaire

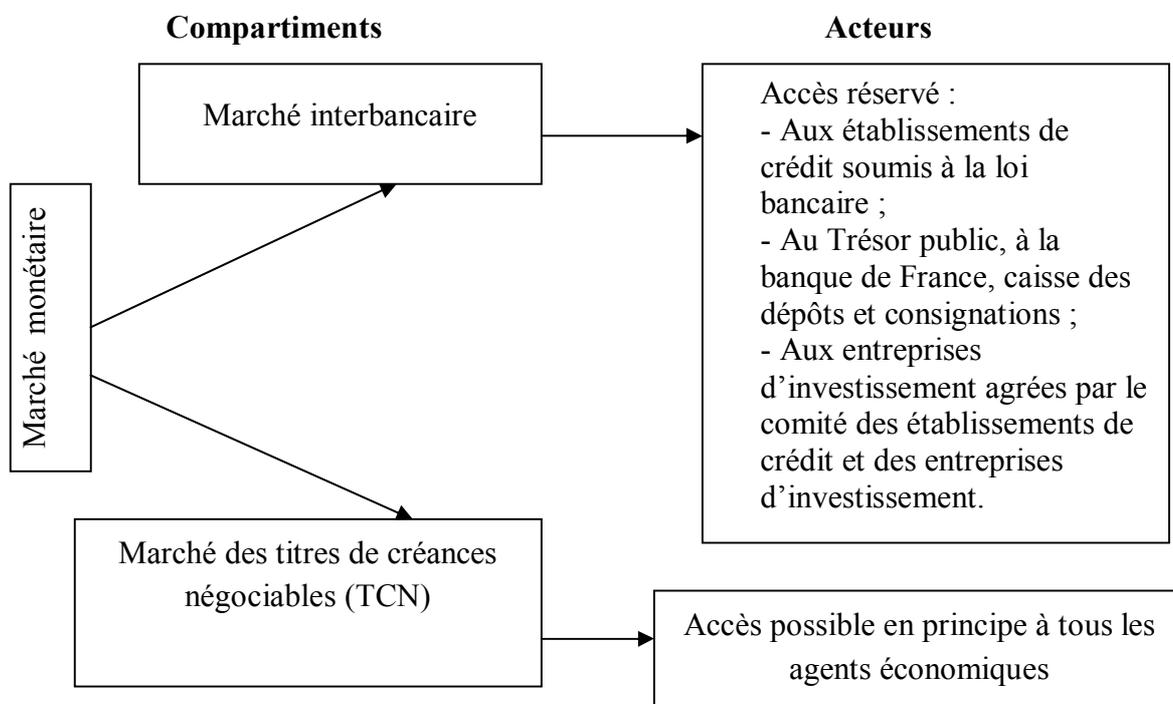
Le marché monétaire est le marché des capitaux à court et moyen terme où s'échangent des titres contre des liquidités. Ce marché permet aux intervenants de trouver des sources de financement pour des besoins liés à des décalages de trésorerie à court et moyen terme. Ce marché de gré à gré n'est pas localisé dans un endroit précis, les transactions sont réalisées par téléphone ou tout autre moyen télématique.

¹ COSOB, « Guide des valeurs mobilières », p. 22.

IV.1.2.1- Les acteurs du marché monétaire

On peut les classer comme suit ¹:

Schéma n°II.4 : Les acteurs du marché monétaire



IV.1.2.2- Les composantes du marché monétaire

On distingue deux compartiments :

☛ Le premier compartiment : marché interbancaire

Le marché interbancaire a pour objet essentiel l'équilibre quotidien des trésoreries des établissements de crédit en compensant les besoins des uns (emprunteurs) par les excédents des autres (prêteurs).²

☛ Le deuxième compartiment : marché des titres de créances négociables

Ce marché a pour vocation de rendre accessible à tous les agents économiques un marché unifié de capitaux.

IV.1.2.3- Les instruments du marché monétaire

Il existe trois grands types de titres monétaires :

Les certificats de dépôts : Les certificats de dépôts sont émis par les banques à des taux d'intérêt soit fixes, soit variables dans le but de couvrir leurs besoins de liquidité. Une

¹ Christian et Mireille ZAMBOTTO, « Gestion financière », Dunod, Paris, 1990, p. 8.

² Christian et Mireille ZAMBOTTO, « Gestion financière », Dunod, Paris, 1990, p. 8.

banque va émettre des certificats de dépôts et les vendre à la Banque Centrale en échange de liquidité en monnaie nationale. En échange, la banque devra payer des intérêts (fixes ou variables) à la Banque centrale.

Les billets de trésorerie : Les billets de trésorerie sont émis par les entreprises à des taux fixes, ce qui leur permet d'éviter l'intermédiaire des banques et donc des frais de financement supplémentaires.

Les bons négociables ou bons de Trésor : Les bons de Trésor sont émis par le Trésor ; c'est-à-dire l'administration qui gère la dette de l'Etat vers les investisseurs institutionnels. C'est par l'émission de ces bons que l'Etat assure son refinancement à court terme. On trouve des bons de Trésor à taux fixe, à taux annuel et à taux variable.

IV.2- Le financement indirect : la finance bancaire

Le financement indirect de l'activité économique implique la présence d'un agent économique qui fasse le lien entre les divers agents économiques. On parle alors d'intermédiation financière. Cette dernière est le fait des institutions financières (les banques) qui d'une part, collectent l'épargne auprès des ménages, et d'autre part, prêtent aux entreprises les sommes nécessaires au financement de leur activité.

* Remarque : Une économie qui fonctionne essentiellement grâce au rôle d'intermédiation des banques est appelée « économie d'endettement ».

IV.2.1- La problématique de l'intervention des banques

La banque joue un rôle primordial dans la relance économique, c'est pour ça que l'entreprise (PME) à la recherche de financement, s'adresse à la banque. L'intervention bancaire pose un problème d'insuffisance des mécanismes de distribution du crédit qui empêche la bonne gestion d'un portefeuille d'emploi :

Au plan macro-économique : généralement, le marché financier est un instrument de la politique économique dont son bon fonctionnement dépend de plusieurs éléments exogènes tels que l'accession de l'entreprise à une partie de marché et la bonne volonté de la banque qui l'accompagne.

Au plan juridique : le droit des sociétés et le droit boursier fixent une règle du jeu complexe et évolutive dont il convient de comprendre certaines finalités afin de mieux en appréhender les opportunités et les contraintes et ainsi gérer efficacement son action.

Au plan financier : il est indispensable de calculer la valeur de l'entreprise et les opérations financières envisagées.

Au plan technique : il convient de ne jamais perdre de vue que les opérations sur fonds propres sont un élément dont lequel l'actionnaire est seul qualifié pour donner des ordres car il est le décideur ultime et ses intérêts ne se superposent qu'à ceux de l'entreprise qu'il contrôle ou à ceux de ses collaborateurs, c'est dans ce cas que les banques interviennent et offrent aux PME de multiples services ou crédits.

IV.2.2- Les objets à financer

A partir des définitions engagées des modes de financement et le financement bancaire dont il fait partir, il y a une qualification des objets financiers ; « *Ainsi vont être financiers par la procédure de crédit à moyen terme :*

- *Les matériels de production ;*
- *Les matériels informatiques et bureautiques ;*
- *Les installations légères, les aménagements de bureaux et d'atelier ;*
- *Les fonds de commerce et les droits au bail ;*
- *Les investissements immatériels appelés à être immobilisés (recherche et développement, brevets...)* ;
- *Les achats de parts sociales et actions ;*
- *Le besoin en fonds de roulement, qu'il soit généré par l'investissement ou la croissance de l'entreprise ;*
- *La restructuration de crédit de fonctionnement normalement à court terme et que l'entreprise pour des raisons à analyser, se trouve dans l'impossibilité de le restituer sur un seul exercice ».*¹

Le financement sur des durées longues est porté sur actifs dont la durée d'amortissement est supérieure à sept ans. Il n'y a pas de limite maximale établie concernant la durée, mais en matière de crédit aux PME, l'usage consiste pour le banquier de ne pas rechercher un risque sur une durée supérieure à quinze ans. Les procédures de crédit à long terme financent les investissements lourds (terrains, immeubles, matériels pouvant être immeubles par destination). L'entreprise peut recourir aussi à des crédits à court terme.

IV.2.3- Les produits de financement

Les produits de financement se distinguent de divers éléments qui composent la matière d'un crédit à savoir :

- La durée ;
- La quantité ;
- Les garanties ;
- Les taux ;
- Les ressources bancaires utilisées ;
- La fréquence.

Tous ces produits constituent et figurent parmi les produits de financement pour les PME, leur analyse va permettre de mieux appréhender lequel choisir dans une situation et de préparer les bases des plans de financement pour définir leur besoin de capitaux, évaluer les ressources à mettre en place, choisir les formes et les modes de ces ressources et faire face aux engagements finalement contractés.

¹ André SIGONNEY, « La PME et son financement », Organisation. Paris, 1994, p. 34-35.

Section 2 : Les typologies de crédit

Chaque entreprise, en tant qu'agent économique pour couvrir ses besoins de financement, doit disposer de ressources financières suffisantes. De ce fait, c'est dans ses relations avec la banque que l'entreprise, particulièrement la PME, va donc recourir à toute une gamme de crédits correspondant à la nature du besoin à financer.

I- Définition, rôles et caractéristiques du crédit

I.1- Définition du crédit

Etymologiquement, le mot crédit vient du terme latin « credere¹ » qui signifie avoir confiance. « *Faire crédit, c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service²* ». Le crédit est tout acte pour lequel un établissement habilité à cet effet met ou permet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ou contracte pour le compte de celle-ci un engagement par signature³.

I.2- Le rôle du crédit

Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes. Il permet les échanges, stimule la production, amplifie le développement et enfin crée de la monnaie.

*** Il permet les échanges :** C'est sans doute sa fonction la plus ancienne celle qui fut à l'origine des premières banques. Le recours au crédit permet une anticipation de recettes et donne ainsi à l'avance un pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises. En anticipant le revenu des ventes, il permet d'assurer la continuité dans le processus de production et de commercialisation aussi bien sur le marché national que sur le marché international.

*** Il stimule la production :** Le développement de l'activité de production et sa modernisation dépend en grande partie de l'importance de l'innovation concernant les équipements ou leur renouvellement. Pour simplifier, le recours au crédit permet donc aux chefs d'entreprises d'acheter les outils de production adaptés et d'accroître la qualité ou la quantité de leur production. Quand au crédit à la consommation, il stimule les achats et par conséquent, le secteur de la production.

*** Il amplifie le développement :** Les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération ; ils s'étendent indirectement à d'autres agents. On parle alors de rôle multiplicateur du crédit.

¹ Dictionnaire Larousse, p 264.

² G. PETIT-DUTAILLIS, « Le risque du crédit bancaire », Editions économiques, Paris, 1963, p 7.

³ Article n° 32 de la loi bancaire du 19 août 1986.

* **Le crédit, instrument de création de monnaie :** L'importance du crédit dans l'économie tient à son action sur les échanges, sur la production, sur le développement économique mais surtout à son rôle en tant qu'instrument de création monétaire. En effet, les banques, en octroyant du crédit, créent les flux monétaires. Elles utilisent les ressources dont elles disposent sous forme de dépôts pour consentir des crédits à leurs clients sans que, pour autant, cela prive les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts.

I.3- Les caractéristiques du crédit

Le crédit est caractérisé par :

I.3.1- La confiance

Le droit du crédit est celui de la confiance. Il a pour objet les institutions qui permettent au créancier de faire confiance au débiteur, parce qu'elles lui donnent l'assurance qu'il sera payé à l'échéance. Cette confiance repose sur une appréciation des besoins. Un besoin légitime, économiquement justifié, est le facteur primordial qui garanti le dénouement correct d'une opération.

I.3.2- La durée

Il n'y a pas de crédit s'il n'y a pas une certaine durée. Toutefois, cette durée ne connaît pas de minimum : la pratique bancaire autorise des crédits consentis pour quelques heures. Généralement, on parle de crédit à court terme lorsque la durée est inférieure à un an ; de crédit à moyen terme lorsque la durée est entre deux à sept ans et de crédit à long terme lorsque la durée est supérieure à sept ans.

I.3.3- Le risque

La confiance n'a pas de sens que dans une situation de risque potentiel. Les risques, un point que nous développerons à la troisième section, pour un banquier sont les suivants :

- Le risque d'insolvabilité du débiteur ;
- Le risque d'immobilisation des fonds avancés ;
- Les risques spécifiques liés à la gestion de la banque (taux, liquidités, etc.).

I.3.4- La rémunération et les conditions financières du crédit

Les risques encourus par le banquier pourraient justifier la rémunération des crédits ; mais ce ne sont pas les seuls éléments à prendre en considération.

- ✓ En premier lieu, les banques sont amenées à rémunérer les ressources qu'elles obtiennent.
- ✓ Ensuite, elles ont à faire face à des frais importants : personnel, amortissements des immeubles, entretien des installations, etc.
- ✓ Elles doivent enfin constituer des réserves et des provisions afin de pallier les défaillances possibles de leurs débiteurs.

Ces différentes considérations expliquent et justifient le prélèvement par les banques de commissions qui rentrent en compte dans le calcul du coût d'un crédit. Cette rémunération de l'argent prêté est proportionnelle au montant des capitaux prêtés, à la durée du prêt, au taux d'intérêt et au risque accepté. Nous pouvons donc résumer les éléments constituant le coût du crédit par les deux points suivants :

- L'intérêt traditionnellement considéré comme le loyer de l'argent et la compensation de la prise de risque ;
- Les commissions et les frais annexes de nature diverse considérés comme la contrepartie de services complémentaires rendus au débiteur.

II- Les différents types de crédit

II.1- Les crédits d'exploitation

Le crédit d'exploitation est un crédit à court terme, éventuellement, moyen terme, il est généralement accordé à une entreprise pour une durée d'une année ou plus. Il a pour objet, le financement d'une insuffisance de fonds de roulement ou un accroissement du besoin de fonds de roulement, afin de faire face aux frais d'exploitations et aux ralentissements saisonniers des affaires, ou encore financer des comptes clients.

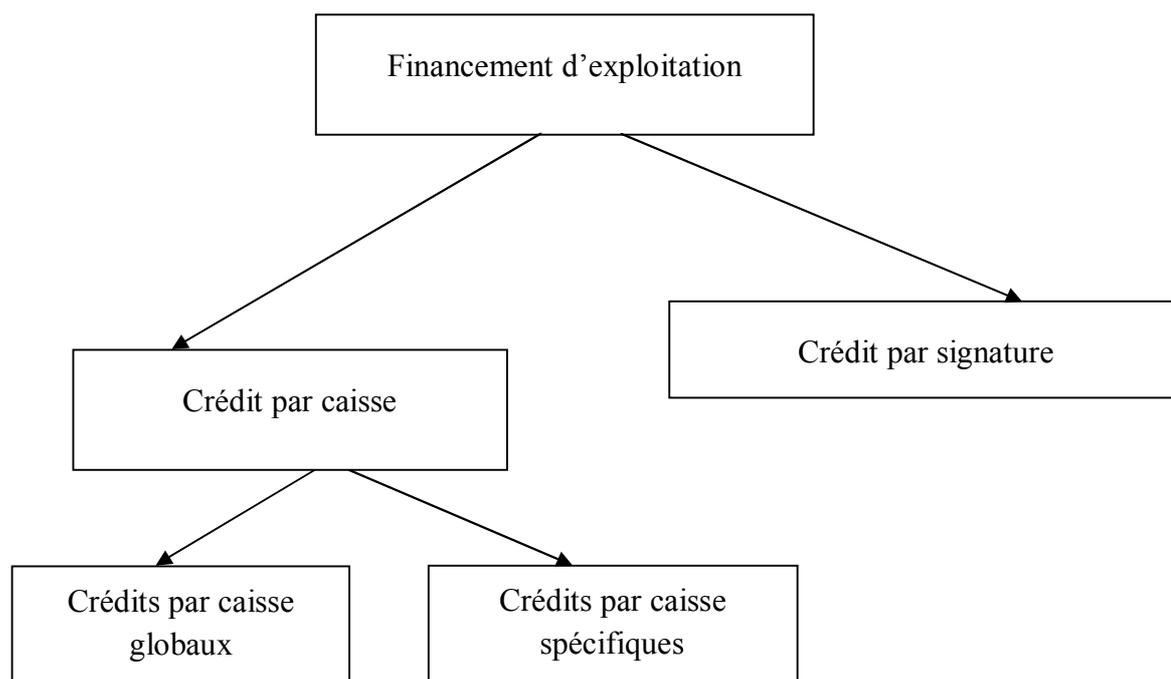
Une entreprise en activité peut se trouver à tout moment en situation de déficit de trésorerie, et pour remédier à la situation, elle doit trouver des crédits de fonctionnement qui ont pour vocation principale le financement d'exploitation. Les crédits d'exploitation sont des crédits classiques qui servent à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise. Un montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise. On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation :

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

Le crédit d'exploitation peut être schématisé de la manière suivante ¹:

¹ Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 7.

Schéma n°II.5 : Les crédits d'exploitation

**II.1.1- Les crédits par caisse**

Les crédits par caisse sont utilisés pour la réalisation d'un équilibre entre les encaissements et les décaissements qui demeure l'objectif de toute entreprise. Nous distinguons :

- Les crédits par caisse globaux.
- Les crédits par caisse spécifiques.

II.1.1.1- Les crédits par caisse globaux

Généralement, les crédits par caisse globaux ne sont pas liés au financement d'un poste actif ou d'une opération particulière ; c'est-à-dire ils sont destinés à financer globalement les actifs circulants du bilan, c'est de là qu'ils ont leur qualification « globaux ». Ils se répartissent en :

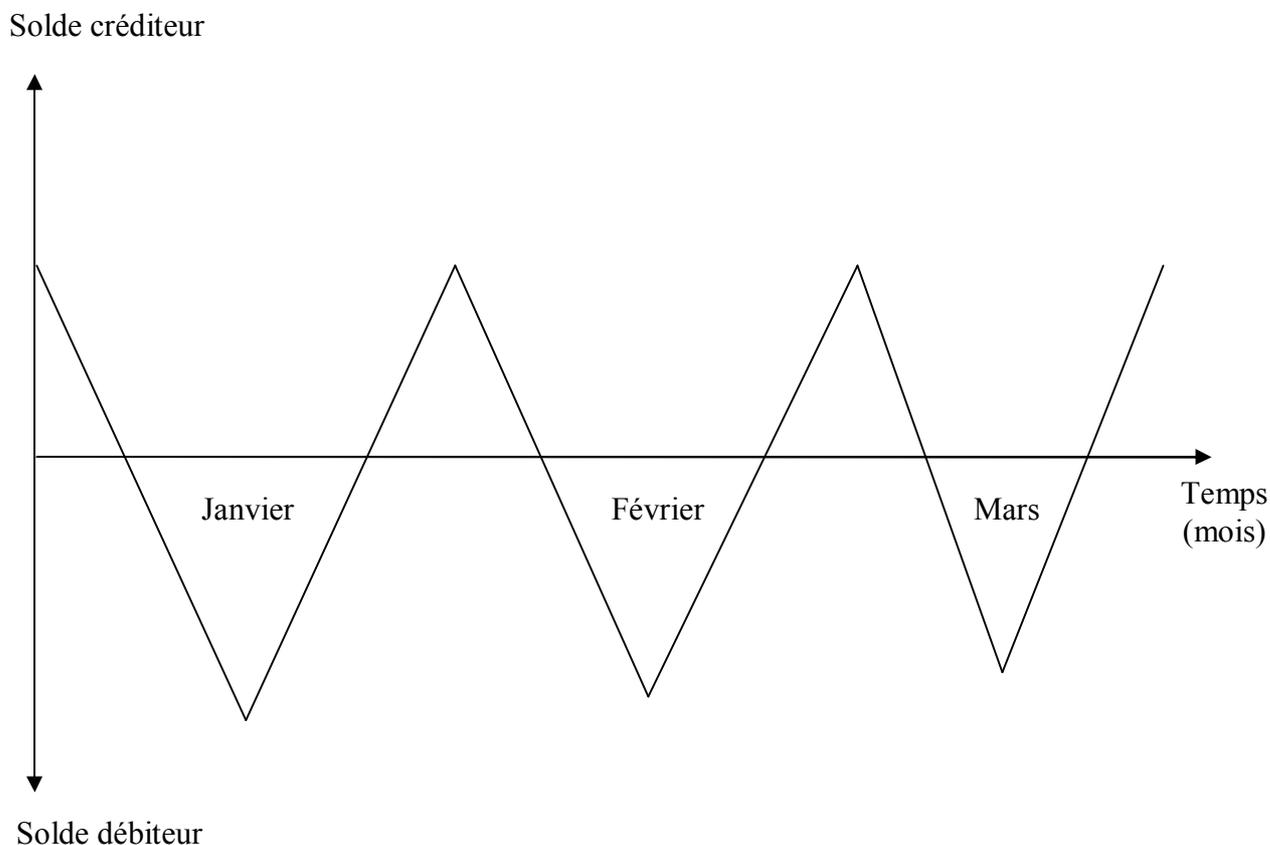
II.1.1.1.1- La facilité de caisse

« La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalages entre ses dépenses et ses recettes. »¹ Cette facilité de caisse est une ouverture de crédit de très brève durée généralement accordée en fin de mois pour les quelques jours qui séparent les échéances de paiement et les échéances d'encaissement. Un compte assorti d'une facilité de caisse doit présenter alternativement des positions créditrices et des positions débitrices. Les positions débitrices négatives doivent être inférieures à un mois. « Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise, en général, il représente 60 à 70% de ce chiffre d'affaires. »² Le graphe ci-dessous représente les soldes successifs d'un compte courant fonctionnant avec une facilité de caisse.

¹ Farouk BOUYACOU, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 234.

² Farouk BOUYACOU, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 234.

Graphe n° 1 : Allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'une facilité de caisse¹



Ce graphe montre que le compte peut fonctionner en position débitrice à concurrence d'un plafond déterminé, et ce au moment où les décalages de trésorerie sont importants. Ce compte ne tarde pas à fonctionner en position créditrice grâce aux recettes réalisées.

II.1.1.1.2- Le découvert

Le découvert autorise l'entreprise à présenter un compte débiteur, mais pour une durée plus longue et plus continue que la facilité de caisse. « *Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement.* »² Il a normalement pour objet le financement des besoins de l'entreprise, connu par le banquier. Si ce dernier néglige de réunir sur ces besoins un maximum de renseignements, il risque d'en devenir « commanditaire ». Ce terme utilisé dans la banque signifie que le banquier ne pourra pas se faire rembourser à l'échéance et se verra contraint de transformer son crédit à court terme en crédit à long terme ou moyen terme sous

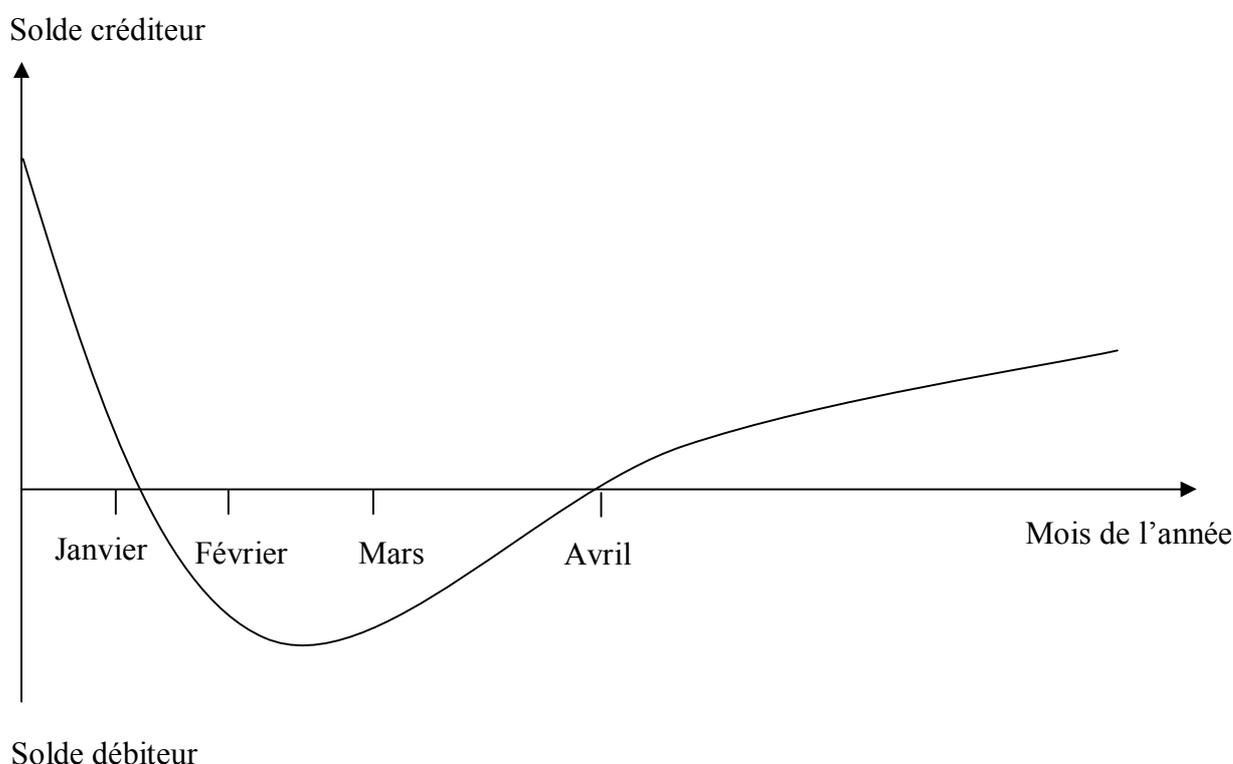
¹ Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 8.

² Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 234.

peine de voir son client tomber en faillite. A la limite, il peut être obligé d'accepter des actions ou des parts sociales en contrepartie de son crédit.

L'entreprise doit trouver une justification du découvert pour saisir une opportunité (acquisition de matière première ou de marchandise, etc.) autorisée sur une période s'étalant de quelques semaines à une année¹. Le montant du découvert est fonction du chiffre d'affaires dégagé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier en ses dirigeants. Le graphe ci-dessous représente les soldes successifs d'un compte courant fonctionnant avec un découvert.

Graphe n° 2 : Allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'un découvert²



Ce graphe montre que le compte est autorisé à fonctionner en position débitrice pour une durée de quelques mois, pouvant aller jusqu'à une année.

* Remarque : La facilité de caisse et surtout le découvert sont d'une utilisation trop fréquente en Algérie.³

¹ Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 8.

² Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 9.

³ SIBF, « Cours de techniques bancaires », p. 19.

II.1.1.1.3- Le crédit de relais

« Comme son nom l'indique, le crédit de relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis. »¹ Le crédit relais lié à une opération ponctuelle hors exploitation est également appelé « crédit de soudure »², il est destiné à permettre à une entreprise d'anticiper une entrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce), soit d'une opération financière (augmentation du capital).

* Remarque : Ce type de crédit se rencontre peu en Algérie, mais il est assez courant à l'étranger.³

II.1.1.1.4- Le crédit de compagne (saisonnier)

Le crédit de compagne est utilisé par les entreprises dont l'activité est saisonnière. Il permet de financer les désajustements saisonniers entre le cycle de production et de commercialisation. Il existe deux types d'entreprises dont l'activité est saisonnière⁴ :

- Celles qui à l'entrée du cycle supportent de très importants décaissements puis réalisent des ventes échelonnées, exemple : un fabricant de sucre.
- Celles qui décaissent pendant un temps prolongé mais revendent d'un coup leur produits en fermant le cycle, exemple : un fabricant de jouets.

Le crédit saisonnier est un crédit sans garanties avec des risques accrus, qui fait partager au banquier le risque encouru par son client ; mais le suivi permanent des stocks, de l'utilisation du crédit et des produits à commercialiser peut constituer une garantie pour la banque. Pour cela, il est nécessaire voire indispensable d'établir un plan de financement qui permet au banquier de bien cerner le risque avant de se déterminer. Ce plan doit faire ressortir un besoin de financement qui va en diminuant selon les perspectives de vente. Le banquier analyse ce plan dans le cadre notamment d'une étude de marché qui lui permet de se faire une idée quant aux chances de réussite de la compagne et de remboursement du crédit. Les graphes ci-dessous représentent les soldes de deux comptes courants fonctionnant avec un crédit de compagne.

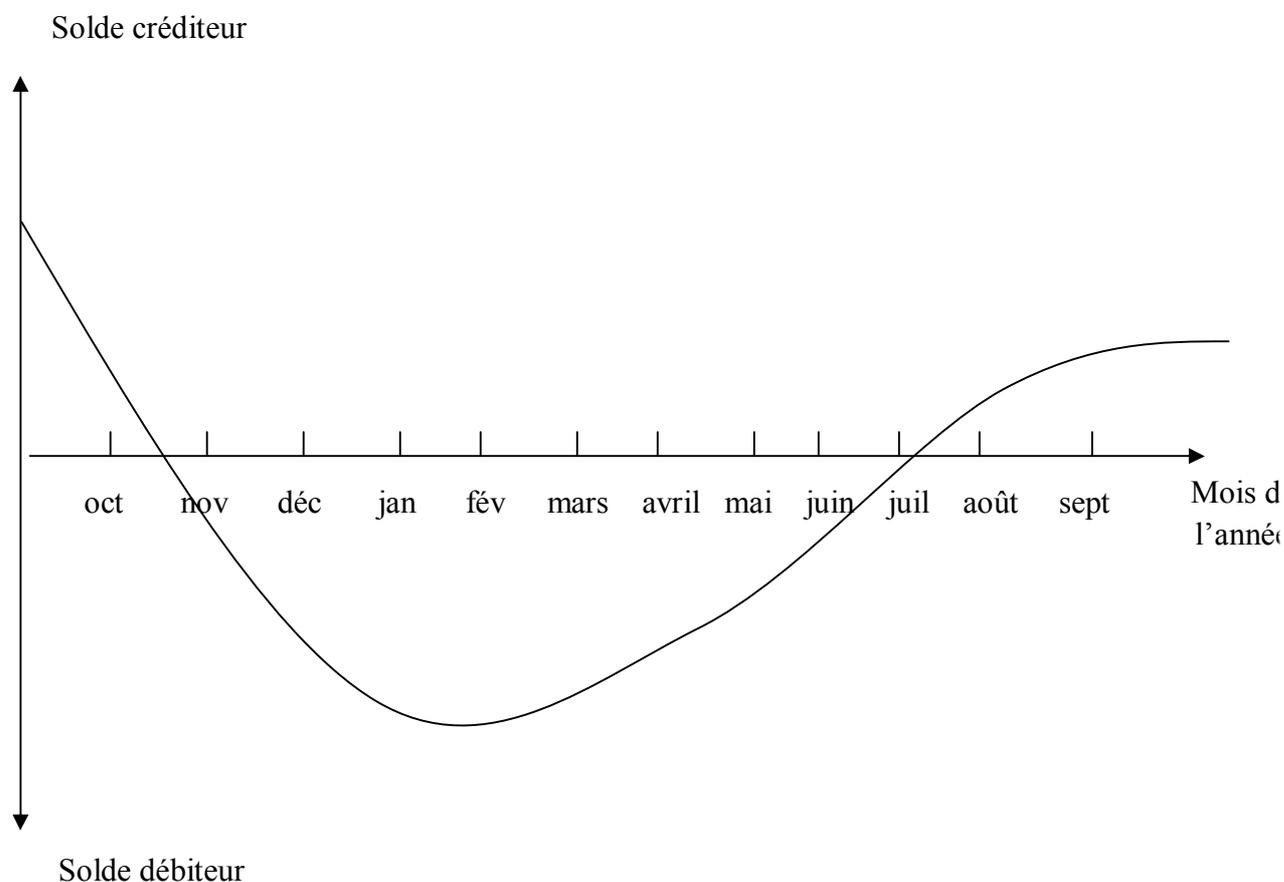
¹ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 235.

² SIBF, « Cours de techniques bancaires », p. 26.

³ SIBF, « Cours de techniques bancaires », p. 26.

⁴ Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 9.

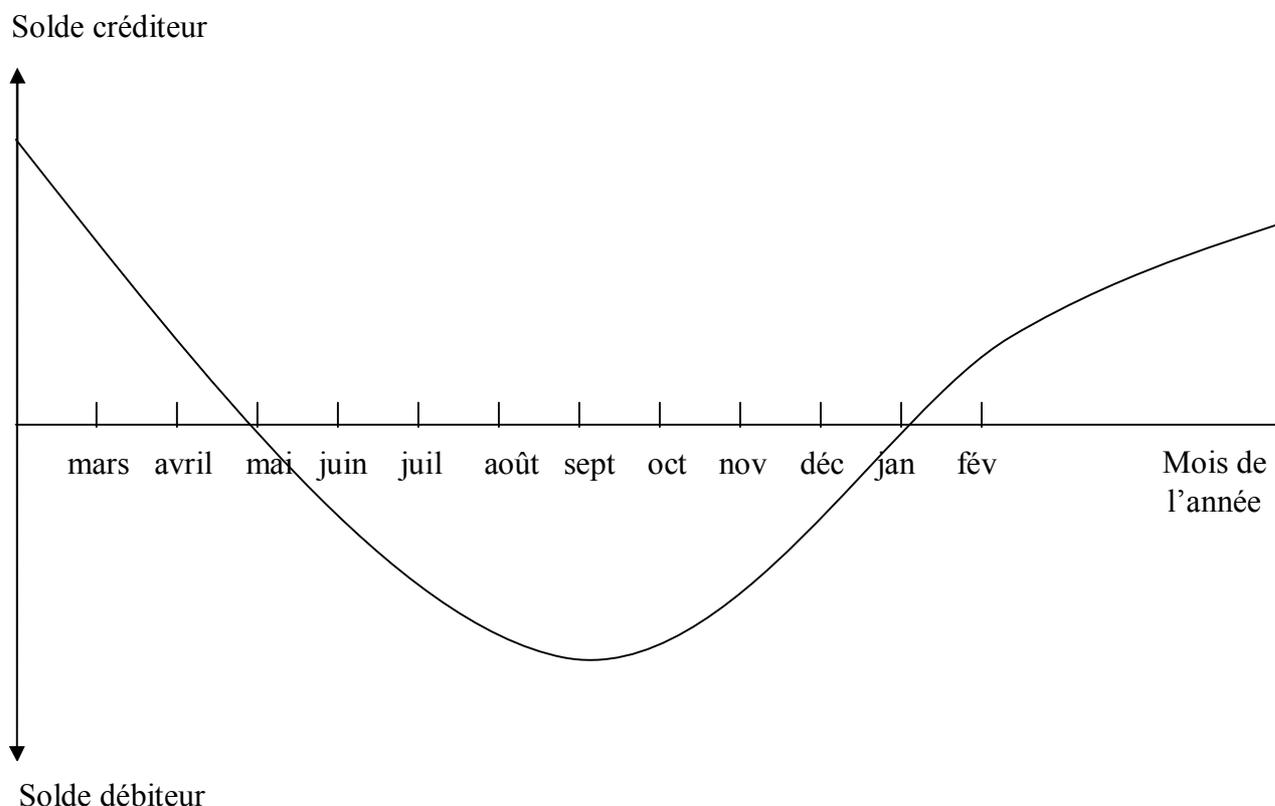
Graphe n° 3 : Allure d'un compte courant d'un client (fabricant de sucre) bénéficiaire d'un crédit de compagnie¹



Ce graphe nous montre l'allure d'un compte courant d'un client fabricant de sucre. Du graphe, nous remarquons que le compte du client évolue en position débitrice pour une période importante de l'année et ça du fait que les achats sont rapides et globaux des récoltes de betteraves et du sucre, puis le compte du client évolue en position créditrice pour une période importante car les ventes se font par quantités modérées tout au long de l'année.

¹ Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 10.

Graphe n° 4 : Allure d'un compte courant d'un client (fabricant de jouets) bénéficiaire d'un crédit de compagne



Ce graphe nous montre l'allure d'un compte courant d'un client fabricant de jouets pour enfants. Du graphe, nous remarquons que le compte du client évolue en position débitrice pour une période très importante de l'année et ça du fait que le client achète peu à peu ses matières premières (bois, plastique...), procédé également à des fabrications de jouets qu'il doit stockées pour les occasions (fête de l'aïd par exemple). Ensuite, le compte doit devenir en position créditrice avec les recettes engendrées par les ventes de jouets.

II.1.1.2- Les crédits par caisse spécifiques

Contrairement aux crédits par caisse globaux qui couvrent des besoins de nature diverse, les crédits par caisse spécifiques financent des postes de l'actif circulant (créances, clients...). Ce type de crédits présente un intérêt particulier pour la banque, dans la mesure où il comporte des garanties réelles liées directement à l'opération financée, en plus il est susceptible d'être réescompté auprès de la banque d'Algérie.¹ Nous distinguons :

II.1.1.2.1- L'escompte commercial

L'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit. Cela permet d'obtenir des liquidités dont le montant correspond à celui de la créance moins les agios perçus par la banque au titre du service rendu, des commissions et frais se rattachant à l'opération. *« L'opération d'escompte est matérialisée par un effet de commerce qui est un acte juridique qui engage généralement trois parties : le fournisseur, le client et le banquier. Le tireur (le client) s'engage à posséder le fonds au moment où la traite sera présentée pour paiement. La lettre de change engage un fournisseur qui tire une traite sur son client (le tireur), alors que pour le billet à ordre, c'est le client qui signe une reconnaissance de dettes. »*² L'escompte se déroule de la manière suivante :

- L'entreprise remet à sa banque des effets de commerce ;
- La banque crédite le compte de l'entreprise pour un montant correspondant à celui de l'effet de commerce moins une rémunération ;
- A l'échéance, la banque présente l'effet à l'encaissement ;
- Le client règle la banque.

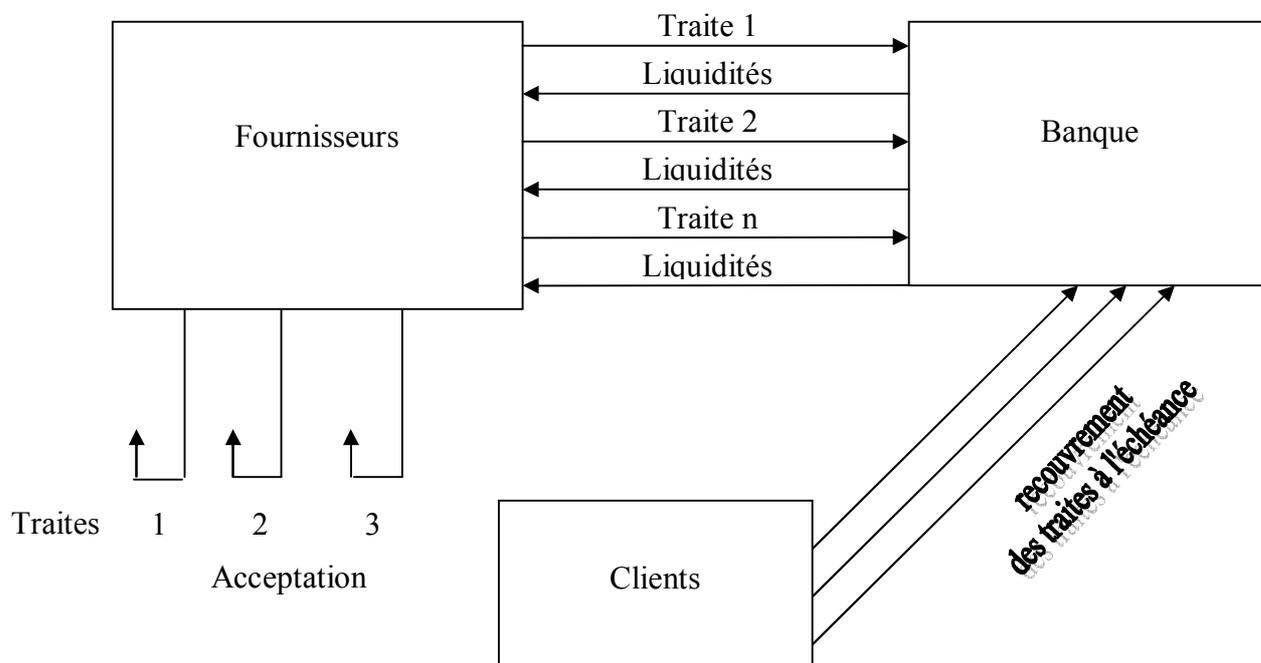
Le schéma ci-dessous nous montre le circuit escompte commercial³ :

¹ Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 11.

² Hervé GHANNAD, « Les modes de financement de l'entreprise », Devecchi, Paris, 2002, p. 83.

³ Josette PILVERDIER-LATREYTE, « Finance d'entreprise », Economica, Paris, 1993, p. 402.

Schéma n° II.6 : Le circuit escompte commercial



L'entreprise ne peut porter à l'escompte que les effets qui ont une échéance inférieure ou égale à 90 jours et ne peut pas porter à l'escompte les effets au-delà d'un certain montant global. Ce montant fait l'objet d'une négociation avec la banque. Il est fréquent que les banques se donnent la possibilité de refuser d'escompter certains effets si elles jugent le risque de non paiement. En cas de non paiement de l'effet à l'échéance par le client, la banque a la possibilité de se retourner vers l'entreprise.¹ Les intérêts que le banquier perçoit en escomptant un effet de commerce se calculent de la manière suivante² :

$$E = \frac{C * t * N}{36000}$$

E : escompte

C : montant de l'effet

t : taux d'intérêt (en %)

N : nombre de jours restant à courir pour l'effet

¹ L. HONORE, « Gestion financière », Nathan, Paris, 2000, p. 86.

² Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 11.

Lorsque les conditions de l'escompte sont plus avantageuses pour le client que pour le fournisseur, il existe une possibilité d'escompte indirect appelé « escompte fournisseur » qui se déroule de la manière suivante :

- Le fournisseur endosse l'effet à l'ordre du client ;
- Le client escompte l'effet auprès de sa banque, ce qui lui permet de payer le fournisseur ;
- A l'échéance, la banque prélève le montant de la créance sur le compte client¹.

Cette méthode de financement présente un double intérêt : d'une part, réduire le stock de créance clients à l'actif du bilan et donc réduire le besoin en fond de roulement de l'entreprise, et d'autre part permettre à l'entreprise d'augmenter sa trésorerie de l'actif en lui procurant des liquidités immédiatement disponibles, et ce pour un coût relativement faible.

II.1.1.2.2- L'avance sur marchandise

« L'avance sur marchandise est un crédit par caisse qui finance un stock. C'est un financement garanti des marchandises remises en gage au banquier. »² C'est une technique de crédit qui consiste pour la banque à accorder une avance sur les marchandises détenues par l'entreprise aux niveaux des magasins généraux (qui sont placés sous contrôle de l'Etat). Cette opération nécessite un document justificatif dénommé « le récépissé Warrant » qui est composé de deux parties :

- La première partie : le warrant qui 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, donc le warrant est un titre pouvant faire l'objet d'un gage.
- La deuxième partie : le récépissé qui est représentatif d'une marchandise ; il constitue le titre de propriété de la marchandise et ne pourrait être considéré comme un effet de commerce³.

Le propriétaire qui met en gage sa marchandise remet le warrant à son créancier mais conserve le récépissé. La marchandise peut être vendue par endossement du seul récépissé, mais le nouveau propriétaire sait que celle-ci est grevée d'un gage puisque le warrant ne lui est pas remis. Pour prendre possession de la marchandise, il devra s'acquitter du prix du warrant. De son côté, le warrant peut circuler par endossement, comme un simple billet à ordre. Il peut être escompté auprès du banquier. « A l'échéance, le porteur présente le warrant au souscripteur pour paiement. A défaut de règlement du montant du warrant, le porteur de celui-ci peut faire vendre la marchandise aux enchères publiques. »⁴

II.1.1.2.3- L'avance sur facture

« L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse. »⁵ Elle est une opération qui consiste, pour la banque, à mobiliser le poste clients des entreprises qui travaillent avec les administrations même en

¹ L.HONORE, « Gestion financière », Nathan, Paris, 2000, p. 86.

² Farouk BOUYACOU, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 237.

³ Farouk BOUYACOU, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 237.

⁴ Farouk BOUYACOU, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 238.

⁵ Farouk BOUYACOU, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 236.

absence d'effet de commerce. Face à cette opération, le banquier est tenu de veiller à ce que pour chaque avance l'entreprise présente bien :

- Un bon de livraison ;
- Un bon de commande de l'administration ;
- Une facture.

La facture remise par l'entreprise devra mentionner l'engagement ferme de l'administration de payer de manière irrévocable la dite facture au compte de l'entreprise ouvert sur les livres de la banque qui consent l'avance. La banque vise par cet engagement, qui est formulé de la manière suivante « le paiement de la présente facture s'effectuera de manière irrévocable pour virement au compte N°... ouvert au nom de l'entreprise Y auprès de la banque X », à désintéresser le client bénéficiaire de l'avance d'intervenir pour un motif quelconque auprès de l'administration pour changer la destination du règlement sans l'accord préalable de la banque. Le montant de l'avance ne dépasse pas généralement 70% du montant de chaque facture. L'avance sur facture administrative doit remplir les trois conditions fondamentales suivantes :

- La réalité de la créance ;
- La certitude qu'elle ne sera pas réglée dans les guichets autres que ceux de la banque prêteuse ;
- La certitude qu'elle ne sera amputée ou partie en totalité¹.

II.1.1.2.4- L'avance sur titres

Ce sont des avances garanties par des titres facilement négociables permettant au bénéficiaire de faire face à un besoin urgent. Ces avances sont remboursables soit par versement en espèce ou bien par la négociation des titres nantis. Le montant de l'avance peut atteindre 80% de la valeur des titres. Les titres sont remis au banquier avec un acte de nantissement.²

II.1.1.2.5- L'affacturage

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 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.³ Autrement dit, l'affacturage est une technique de financement par laquelle une entreprise cède la propriété de ses créances clients à une autre entreprise (le factor) en échange de liquidités immédiates. Le *factor* devient alors le propriétaire des créances cédées et assure le recouvrement de celles-ci. En échange de ce service, la société de factoring se rémunère en prélevant sur le montant des créances une commission qui est proportionnelle au risque pris par le *factor*. Donc, l'affacturage est une source de financement à court terme relativement souple et rapide, mais qui possède un coût relativement élevé. C'est pour cela, il est toutefois réservé aux entreprises ayant un chiffre d'affaires élevé.

¹ Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 13.

² Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 13.

³ Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p. 14.

Les sociétés d'affacturage sont des entreprises spécialisées dans l'achat pur et simple des comptes clients. Autrefois, elles étaient considérées comme un dernier recours parce que les clients de l'entreprise devaient les payer directement, ce qui laissait penser que l'entreprise était sous séquestre ou encore plus mal en point. Aujourd'hui, ces sociétés offrent toute une gamme de services de financement et interviennent souvent en arrière plan. Certaines remplissent même le rôle de service de facturation extérieur, envoient les factures et assurent le recouvrement des comptes. Elles versent environ 70% à 80% de la valeur des comptes clients dès la réalisation de la vente. L'affacturage présente trois avantages principaux :

- C'est un procédé de recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur du souci de la gestion du poste clients et de l'encaissement des sommes dues ;
- C'est une technique de mobilisation du poste clients et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur ;
- C'est une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer au vendeur les factures qu'il a émises. Le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non paiement à l'échéance sont pris en charge par le factor sauf faute du fournisseur.

Coût d'affacturage¹ : La rémunération du factor comprend, rappelons le, deux éléments :

- La commission d'affacturage, calculée sur le montant des créances transférées, qui constitue le paiement des services de gestion comptable, de recouvrement et de garantie de bonne fin ;
- Les intérêts débiteurs ou commissions de financement, calculés, qui représentent le coût du financement anticipé. Leur taux varie en fonction de l'évolution des taux du marché et de la qualité de la signature de l'adhérent.

II.1.1.2.6- L'avance sur délégation de marchés publics

C'est un crédit consenti spécifiquement aux entreprises de travaux publics en contrepartie duquel il est conféré à la banque des garanties réelles constituées par des marchés délégués ou nantis en sa faveur. L'avance n'est accordée au client que sur la base d'attestation de droits dûment visés et constatés par le maître de l'ouvrage (créances nées et constatées). Le support juridique de la délégation de créance est constitué par le marché revêtu de la mention « titre unique » assurant à la banque en possession de ce marché qu'elle pourra en opérer la délégation régulière en sa faveur et qu'elle ne s'exposera pas à un éventuel détournement de mandatements de créances.

¹ Philippe GARSUAULT et Stéphane PRIAMI, « Les opérations bancaires à l'international », CFPB, Paris, 1999, p. 194-195.

II.1.1.3- Les crédits de préfinancement et les crédits d'accompagnement (avances sur créances nées non constatées)

En complément de la modalité précédente traitant de l'avance sur délégation de marchés, il y a lieu d'indiquer que l'entreprise de travaux publics peut bénéficier d'autres lignes de crédit pour financer son carnet de commandes (marchés).

II.1.1.3.1- Le préfinancement

C'est un financement qui intervient avant que des droits à paiement soient nés pour l'entreprise. Il résulte du plan de financement des marchés ; il est apprécié dans le cadre de ce plan qui souvent fait apparaître un besoin de crédit. L'amortissement de ce crédit doit être assuré dans le temps par les rentrées des marchés ou la mobilisation des droits à paiement.

II.1.1.3.2- Les crédits d'accompagnement ou les avances sur CNNC

Ce sont des crédits qui, comme leur nom l'indique, accompagnent des travaux réalisés, mais non encore constatés par le maître de l'ouvrage (administration). Ces crédits financent des états estimatifs de travaux réalisés : l'administration n'ayant pas toujours convenance à délivrer immédiatement des attestations de droits constatés. Ce sont déjà des crédits de mobilisation de créances avec un caractère de moindre certitude que les crédits sur mobilisation de créances nées et constatées.

II.1.1.3.3- Le crédit de préfinancement des opérations d'exportation

Ce crédit est destiné à financer la période de fabrication de produits destinés à l'exportation. Pour aider l'entreprise exportatrice à mieux supporter la charge de trésorerie engendrée par un cycle de fabrication assez long du produit, et en attendant qu'elle puisse escompter ou mobiliser sa créance sur l'étranger, la banque peut mettre à sa disposition un crédit de trésorerie qui s'analyse alors comme un découvert causé. Ces crédits peuvent prendre la forme de crédit de préfinancement « revolving » ou « spécialités » et relayé le cas échéant, par un crédit de mobilisation de créances nées sur l'étranger (escompte d'effet).

II.1.2- Les crédits par signature

Les crédits par signature sont connus généralement sous le nom d'engagement par signature. Ce dernier est un prêt de signature de la part du banquier, qui, par sa signature garantit l'engagement de son client envers un tiers. Le banquier n'avance pas de fonds mais, il soutient par son propre engagement la confiance qu'inspire son client. Cependant, un engagement par signature peut donner lieu à un décaissement si le débiteur s'avère défaillant à l'échéance. Nous distinguons quatre formes de crédits par signature à savoir :

- Aval ;
- Acceptation ;
- Cautions ;
- Crédit documentaire.

II.1.2.1- L'aval

L'aval est défini, selon l'article 409 du code de commerce, comme un engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou partie du montant d'une créance, généralement un effet de commerce. Il peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé. L'aval se traduit par la mention suivante « bon pour aval en faveur de Mr A à concurrence du montant... » et suivie de la signature.

II.1.2.2- L'acceptation

Lors d'une transaction commerciale (vente à crédit), le vendeur tire une lettre de change sur son acheteur pour matérialiser sa créance. L'acheteur, en guise de reconnaissance de sa dette accepte la traite tirée sur lui en apposant au recto sa signature précédée de la mention « Bon pour acceptation ». L'acceptation bancaire est l'engagement donné par la banque d'honorer à échéance la lettre de change tirée sur elle. Cet engagement donné par le banquier permet au client de renforcer sa confiance auprès de ses fournisseurs et lui facilite l'obtention d'un crédit auprès d'une autre banque dans le cas où sa banque se trouvait face à des contraintes d'encadrement de crédit par exemple. Par différence de l'aval, l'acceptation place le banquier comme principal obligé vis-à-vis du créancier.

II.1.2.3- Les cautions

Le cautionnement bancaire est un prêt de signature par lequel le banquier promet d'honorer les engagements de son client à échéance convenue si celui-ci se trouve défaillant. Le paiement qu'effectue le banquier à la place de son client lui prouve une subrogation aux droits du créancier. Il existe plusieurs types de cautions bancaires que nous pouvons classer de la manière suivante :

- Les cautions fiscales ;
- Les cautionnements en douane ;
- Les cautions administratives ;
- Autres cautions.

- Les cautions fiscales

Les cautions fiscales permettent aux bénéficiaires de disposer d'un délai supplémentaire pour le paiement de la T.V.A. Elles sont au nombre de deux :

Obligation cautionnée pour le paiement de la T.V.A : Dans ce type de caution l'intervention du banquier permet à l'entreprise de différer de quatre mois le paiement de la T.V.A dont elle est redevable au lieu d'en effectuer le règlement le 20 du mois suivant. Cette caution est matérialisée par le tirage d'un billet à ordre sur le client.

Cautions pour impôts contestés : Lorsque un client conteste une imposition, l'administration fiscale peut suspendre temporairement la redevance afin de faire le décompte et de contrôler la déclaration. Par cette caution, la banque s'engage à payer le montant contesté dans le mois qui suit la date de notification de la décision finale. Cette dernière pouvant prendre du temps, le banquier ne cautionne, par prudence, que de très bon clients.

- Le cautionnement en douane

Les cautions de douane permettent aux bénéficiaires de disposer d'un délai supplémentaire pour le paiement des droits de douane. Elles sont au nombre de sept :

Obligation cautionnée pour paiement des droits de douane : Les droits de douane sont redevables en général à 15 ou 30 jours, mais l'importateur peut faire appel à sa banque qui le cautionnera et lui permettra de différer le paiement de ces droits de douanes de quatre mois. Ces cautions sont matérialisées pour un billet souscrit par le principal obligé et cautionné par la banque.

Caution pour admission temporaire : Les marchandises importées dans le but, par exemple, de subir une transformation pour être ensuite exportées dans les six mois qui suivent leur admission temporaire, sont admises en suspension des droits de douane, sur présentation d'une caution bancaire appelée caution pour admission temporaire. Cette dernière évite donc de décaisser des droits dans l'attente de la réexportation de la marchandise ou des équipements. La banque se porte garante pour paiement des droits de douane à l'échéance ainsi, que de pénalités s'il n'y a pas de réexportation, ou si cette dernière est partielle.

Caution pour exportation temporaire : Même principe que précédemment, mais dans le sens d'une exportation. La caution bancaire garantit dans ce cas la réimportation d'une marchandise (destinée à être transformée) ou d'un matériel (pour réparation) dans un délai fixe.

Soumission de crédit à l'enlèvement : L'administration des douanes peut autoriser un importateur à prendre la livraison des marchandises avant le calcul et le paiement effectif des droits. En contrepartie, elle exige du client redevable de fournir une caution bancaire qui garantit que les droits seront payés au moment où ils auront été calculés et deviendront exigibles.

Caution pour l'entrepôt fictif : Une entreprise peut obtenir le différé de paiement des droits relatifs à des marchandises entreposées dans son local ou celui d'un tiers jusqu'à leur vente. L'administration des douanes ne peut donner suite à une telle demande que sur présentation d'une caution bancaire.

Caution pour soumission : La caution pour soumission est une caution bancaire qui couvre l'engagement d'une entreprise à produire un document ou à accomplir une formalité.

Caution pour soumission contentieuse : délivrée par la banque, couvre l'engagement d'une entreprise, qui a fait une fausse déclaration en douane, à s'en remettre à la décision de l'administration des douanes et à payer à la première demande la somme que cette administration réclamera, jusqu'à concurrence du montant intégral des pénalités légalement encourues.

- Les cautions administratives

Ce sont les différentes cautions exigées par les administrations lorsqu'elles confient l'exécution des marchés à des privés. Ces cautions sont octroyées par la banque aux entreprises soumissionnaires et titulaires d'un marché public qui leur y confie par l'administration. Elles sont au nombre de quatre :

Caution d'adjudication : La caution d'adjudication est destinée à garantir la moralité, la compétence et les moyens professionnels : techniques, matériels et humains pour la réalisation du marché de l'entreprise adjudicataire à l'effet de prémunir l'administration du désistement du fournisseur déclaré adjudicataire. En cas de défaillance de l'entreprise, la banque est engagée à hauteur de la caution qu'elle fournit.

Caution de restitution d'acomptes : Le cahier des charges prévoit souvent le versement d'une avance dès la signature du contrat. Cette avance peut représenter 10 à 20% du montant du marché et sera remboursé au fur et à mesure des encaissements des situations. En délivrant cette caution, la banque se trouve ainsi engagée à honorer le remboursement en cas de non exécution du contrat.

Caution de retenue de garantie : Dans le cadre des marchés publics, l'administration se réserve le droit de retenir sur chaque paiement 5% du montant dans le but de couvrir le risque de malfaçon ou de défaut de fabrication, autrement dit, la réception définitive des travaux qui a lieu généralement un an après la fin des travaux. L'administration est donc en droit, si les conditions du marché la stipulent, de retenir un certain pourcentage (5%) sur les sommes dues à l'entrepreneur dans le cadre de la réalisation du marché. La caution bancaire fournie à l'administration permet à l'entreprise de percevoir l'intégralité des sommes dues. En contrepartie, le banquier est tenu, si les malfaçons apparaissent dans la période mentionnée, de reverser à l'administration la somme qui aurait dû faire l'objet d'une retenue de garantie.

Caution de bonne exécution : Cette caution est mise en place par la banque à l'effet de garantir l'administration contre la mauvaise exécution ou l'abandon du marché avant son achèvement par l'entreprise adjudicataire. Elle reste valable jusqu'à réception définitive des travaux dont la date est arrêtée contractuellement.

II.1.2.4- Le crédit documentaire

C'est la forme de crédit la plus courante en matière de commerce international. Il s'agit d'une opération par laquelle une banque indiquée par l'importateur prend l'engagement de payer le créancier exportateur en mettant un crédit en sa faveur. La banque de l'importateur contracte la banque de l'exportateur et cette dernière informe son client et lui modifie l'ouverture de crédit, l'exportateur procède alors à l'expédition des marchandises et remet les documents justificatifs à sa banque, que celle-ci envoie à la banque de l'importateur, puis les retransmet à l'importateur qui peut prendre enfin réception de la marchandise. Autrement dit, le crédit documentaire est un engagement par signature en vertu duquel la banque d'un importateur rend l'engagement de garantir à son exportateur le paiement des marchandises ou l'acceptation d'une traite contre la remise des documents attestant l'expédition de la qualité des marchandises prévues au contrat. Le crédit documentaire est¹ :

- Révocable : lorsque le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises.
- Irrévocable : lorsque le banquier ne peut revenir sur son engagement, sauf accord de toutes les parties.
- Notifié : lorsque le banquier de l'importateur est seul engagé.

¹ www.banque-info.com.

- Confirmé : lorsque l'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur.

« Le crédit documentaire est aujourd'hui utilisé dans le monde entier par l'ensemble des opérations de commerce international. Le crédit documentaire est un arrangement par lequel une banque émettrice, agissant à la demande d'un client, donneur d'ordre, est chargée d'effectuer un paiement au bénéficiaire ou d'accepter et payer les effets contre la remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés. L'objet du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires. Le crédit documentaire peut revêtir différentes formes. »¹

* **Le risque sur les opérations de crédit documentaire²**: Contrairement aux opérations d'encaissement documentaire, la banque court un risque financier dans la gestion du crédit documentaire. Ces risques sont de plusieurs ordres :

- *Le risque pris par la banque émettrice (banque de l'acheteur)* : Le crédit documentaire est un risque en blanc. La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelque soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client. Elle court aussi un risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minutie les documents, pour s'assurer que tout est conforme. En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client si elle omet de relever une réserve majeure que son client aurait pu refuser de lever. Le risque est plus élevé, dans l'absolu, dans les crédits à paiement différé, dans la mesure où l'entreprise importatrice va vendre la marchandise et ne remboursera la banque dans un deuxième temps.

- *Le risque pris par la banque du vendeur* : Le risque est de nature différente selon que la banque appose sa confirmation ou qu'elle s'en tient à une instruction de simple notification du crédit. En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects. D'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur. Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

- *Le risque pour le vendeur* : La technique du crédit documentaire apporte un maximum de sécurité à l'exportateur. Cela étant si sa banque ne confirme pas le crédit, le vendeur subit directement le risque de contrepartie sur la banque émettrice. Celui-ci aura

¹ Philippe GARSUAULT et Stéphane PRIAMI, « Les opérations bancaires à l'international », CFPB, Paris, 1999, p. 113.

² Philippe GARSUAULT et Stéphane PRIAMI, « Les opérations bancaires à l'international », CFPB, Paris, 1999, p. 123-125.

tendance à exiger que l'ouverture demande la confirmation du crédit pour supprimer ce risque et accélérer le règlement. Le vendeur préfère demander la confirmation du crédit et payer la commission prélevée par la banque.

- *Le risque pris par l'acheteur* : La technique du crédit qui repose sur l'examen des documents apporte une grande sécurité à l'acheteur. Celui-ci peut même demander une visite à l'expédition pour s'assurer de la conformité de la marchandise. Le risque qu'il court serait de devoir payer une marchandise non conforme. Le cas est rare et l'entreprise peut s'en remettre au droit commercial pour régler un tel différend.

II.1.2.5- Aspect juridique des crédits par signature¹

Dans cette forme de crédit, le banquier s'engage par lettre, auprès de tiers, à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers n'y satisferaient pas eux-mêmes. Ces crédits peuvent soit différer certains décaissements ou les éviter, soit encore accélérer certaines rentrées de fonds. Ils sont le plus souvent accordés sous forme de cautions. Le banquier peut aussi s'engager en acceptant des effets de commerce : on parle dans ce cas de crédits par acceptation. L'engagement du banquier est limité dans le montant et l'étendue ; il peut être limité ou non dans le temps. Le banquier ne peut revenir sur son engagement et ce quelle que soit l'évolution de la situation de son client. L'engagement résulte obligatoirement d'un écrit ; il ne se présume pas. Le banquier qui s'engage par signature est subrogé dans les droits du créancier bénéficiaire de la caution. Une fois qu'il a honoré les engagements de son client, il bénéficie donc des droits du bénéficiaire de l'engagement. Cette subrogation est particulièrement intéressante dans le cadre de cautions fiscales. Toutefois, dans ce cas, le banquier doit se faire remettre une quittance subrogative.

II.1.2.6- Avantages et inconvénients des crédits par signature²

Les crédits par signature présente des avantages et des inconvénients pour le banquier comme pour son client.

- Pour le banquier :

Avantages :

- Au moment de sa mise en place, un crédit par signature évite toute sortie de fonds ;
- Il évite les contraintes en cas d'encadrement du crédit ;
- Il permet la perception de commissions sur l'autorisation voire sur l'utilisation ;
- Enfin, le banquier est subrogé dans les droits du créancier bénéficiaire de l'engagement.

Inconvénients :

- Le risque est difficile à évaluer ;
- Le suivi des engagements est lourd à gérer ;
- Il y a souvent décalage des engagements dans le temps.

¹ www.banque-info.com.

² www.banque-info.com.

- Pour le client :

Avantages :

- Ce type de concours permet une meilleure gestion de la trésorerie ;
- Il y a souvent abaissement des coûts financiers ;
- Enfin, les engagements pris par la banque valorisent l'image de marque de l'entreprise.

Inconvénients :

- Il y a paiement de commissions même en cas de non utilisation ;
- L'entreprise doit souvent apporter des garanties ;
- Les concours sont parfois mis en place contre blocage de fonds.

II.2- Les crédits d'investissement

Les crédits d'investissements sont des crédits dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien. Ce sont donc des crédits à moyen et à long terme. Ils financent l'outil de la production, comme ils peuvent avoir comme objet la subvention aux besoins d'équipements. Leur remboursement provient du bénéfice que procure la vente des biens et des produits. Ils sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise. Le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices. Il est possible de classer les crédits bancaires destinés au financement des investissements en deux grandes catégories :

II.2.1- Les crédits à moyen terme

Ils sont par définition des crédits dont la durée se situe entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers ; c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits. Il existe deux sortes de crédits à moyen terme ¹:

- *Les crédits à moyen terme mobilisables* : Du fait que la banque qui les accorde peuvent se refinancer, leur obtention suppose l'intervention de l'organisme de refinancement, ils interviennent ainsi, selon les caractéristiques de l'entreprise emprunteuse (bénéficiaire) et aussi l'objet de l'emprunt, le crédit national, le crédit foncier et le crédit à l'équipement des petites et moyennes entreprises. La durée de ces emprunts est en principe de cinq ans ; toutefois, elle peut être étendue jusqu'à sept ans pour financement d'investissement dont la durée de vie fiscale est supérieure à cinq ans.

- *Les crédits à moyen terme non mobilisables* : Ils sont obtenus auprès des banques ordinaires ou de certains établissements financiers spécialisés. Leur durée n'excède pas en principe sept ans du fait qu'ils ne sont pas mobilisables, ce qui signifie que l'organisme prêteur ne peut se financer auprès de la banque centrale ou d'un autre organisme. Leur obtention n'exige aucune autre intervention que celle de l'organisme prêteur, il s'agit donc d'un moyen de financement assez souple : la banque ou l'établissement financier et l'entreprise emprunteuse décident entre eux des caractéristiques de l'emprunt.

¹ SIBF, « Cours de techniques bancaires », p. 89.

II.2.2- Les crédits à long terme

Ils sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds ; c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Les crédits à long terme sont le plus souvent accordés par les organismes financiers spécialisés dans le crédit national. Ce dernier accorde des prêts ordinaires et des prêts avec garantie mutuelle sous réserve d'acceptation d'un dossier ; toutes les entreprises industrielles commerciales du secteur concurrentiel peuvent obtenir un prêt ordinaire pour financer leurs investissements corporels ou incorporels. La durée d'un tel prêt est comprise en pratique entre dix et quinze ans et peut aller jusqu'à 20 ans. Le crédit national demande la caution d'une société mutuelle à caractère professionnel, lorsque l'entreprise demandeuse, le plus souvent une PME, n'offre pas de garanties financières jugées suffisantes.

En Algérie, avant la loi n°8-12-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé, le crédit à long terme n'avait jamais été octroyé aux entreprises du secteur privé. Quand au secteur public, le système des investissements planifiés laissait le soin au Trésor public de mettre à la disposition des banques primaires par intermédiation de la BAD les fonds nécessaires au financement des investissements, ce qui n'est plus le cas.¹

III- Le crédit-bail

Les crédits d'investissements s'étendent aussi à une autre catégorie permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, il s'agit du crédit-bail ou leasing. Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert 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. Le crédit-bail est une technique de crédit professionnelle comportant contrat de louage d'équipements mobiliers et immobiliers, assorti d'une promesse de vente au profit du locataire².

« Le crédit-bail est donc, une technique de financement externe, à moyen et à long terme, son principe est de permettre à un utilisateur de biens d'équipements (le locataire) d'utiliser un matériel qu'il choisit lui-même moyennant le versement de loyers au bailleur qui acquit le bien pendant une durée de temps déterminée et qui est la durée de vie du contrat, qui coïncide le plus souvent avec la durée de l'amortissement fiscal. A la fin de cette durée, plusieurs options sont possibles au locataire : il peut soit profiter de la promesse de vente et acheter le bien loué par un versement complémentaire, soit reprendre les biens en location, soit ne pas renouveler le contrat tout simplement. »³

En Algérie, le crédit-bail, sanctionné par l'ordonnance n° 96-09 du 19 chaâbane 1416 correspondant au 10 juillet 1996 relative au crédit-bail ou leasing, est une opération commerciale et financière :

- Réalisée par les banques et les établissements financiers ou par une société de crédit-bail légalement habituée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs

¹ SIBF, « Cours de techniques bancaires », p. 93.

² Bernard Yves et Jean-Claude COLI, « dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, p. 447.

³ Michel ALBOUY, « Financement et coût du capital de l'entreprise », Eyrolles, Paris, 1991, p. 161-162.

économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou morales de droit public ou privé ;

- Ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire ;
- Portant exclusivement sur les biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur des établissements artisanaux ;
- Ouvert à différentes catégories d'utilisateurs (industriels, commerçants, etc.)

III.1- Les principes fondamentaux d'une opération de crédit-bail : formes et types

L'opération de crédit-bail fait intervenir trois parties :

- Le fournisseur du bien, représenté généralement par une entreprise industrielle ou commerciale ;

- Le locataire, c'est l'entreprise qui veut disposer du bien, pour son projet d'investissement ;

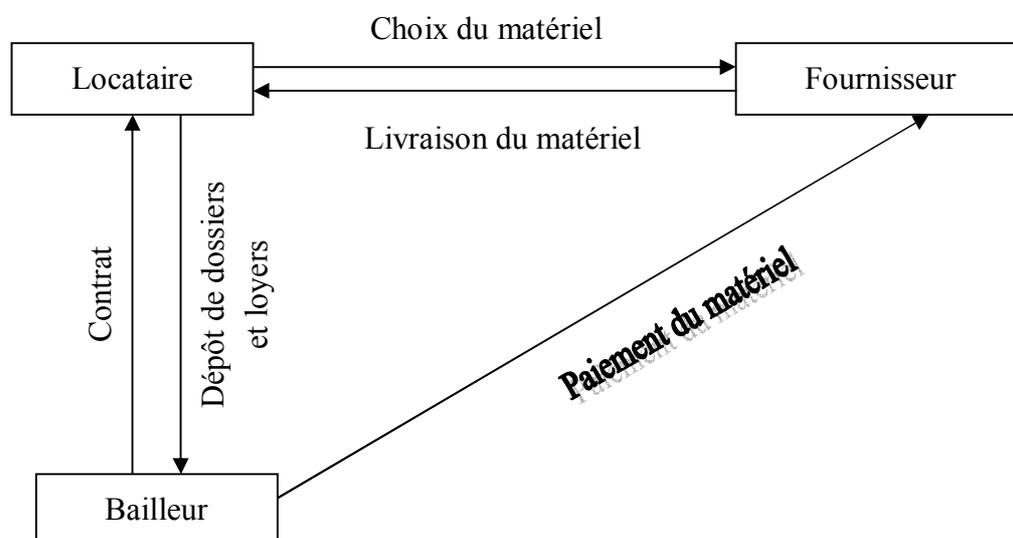
- Le bailleur, c'est l'établissement financier du crédit-bail qui achète le bien du fournisseur. Il demeure propriétaire du bien pendant toute la durée de l'opération. Le locataire n'a que l'usage de ce bien en contrepartie du paiement périodique d'une redevance appelée « loyer ». Ces loyers sont fonction de :

- La durée de l'opération ;

- La valeur résiduelle appliquée à l'opération de crédit-bail, elle correspond à la partie non amortie du capital emprunté et peut être calculée en fonction de la valeur de revente prévisible du bien par le bailleur à la fin de la période locative.

L'opération de crédit-bail se déroule de la manière suivante : Le locataire choisit librement le matériel en fonction de son besoin (du projet), puis ce matériel sera livré au locataire par le fournisseur. Le matériel sera acheté par le bailleur qui en restera propriétaire pendant toute la durée de l'opération. Après que le bailleur acquit le matériel, il le met à la disposition du locataire tout en respectant les conditions du contrat signé entre le bailleur et le locataire. En fin de contrat, le locataire peut selon le mode juridique choisi pour l'opération, choisir une des options possibles. En tous les cas, le bailleur reste le seul à avoir le droit au bénéfice fiscal de l'amortissement du bien.

Schéma n° II.7 : Déroulement d'une opération de crédit-bail



III.1.1- Les formes de crédit-bail

Il existe deux formes de crédit-bail :

- Le crédit-bail national

Le crédit-bail est national, si l'opération fait intervenir deux protagonistes résidents dans le même pays (la société de crédit-bail et l'entreprise utilisatrice).

- Le crédit-bail international

Le crédit-bail est international, lorsque l'une des deux parties du contrat réside dans un autre pays que celui dans lequel réside l'autre partie. C'est-à-dire que la notion de résidence et non résidence fait la différence entre le crédit-bail national et le crédit-bail international.

III.1.2- Les types de crédit-bail

Nous distinguons plusieurs types de crédit-bail :

- La cession-bail (*Lease-back*)

La cession-bail est une technique de financement par laquelle un établissement de crédit spécialisé achète à un utilisateur un bien et le lui remet aussitôt à disposition en vertu d'un contrat de crédit-bail à l'issue duquel l'utilisateur locataire peut, en levant l'option d'achat stipulé à son profit, devenir propriétaire du bien.¹ Dans le cas d'une cession-bail, une entreprise vend un bien (mobilier ou immobilier) à un établissement de crédit-bail qui disposera de ce bien directement après la signature du contrat. Les loyers de ce contrat sont calculés sur le prix de vente. La cession-bail est une opération qui s'appuie juridiquement sur

¹ J.O du 31 Janvier 1990, « arrêté du 11 Janvier 1990 ».

un contrat comme n'importe quelle opération de crédit-bail. Mais elle a une signification économique et financière différente, puisqu'elle consiste à transformer en liquidités des actifs existants, soit pour en financer d'autres plus utiles ou plus rentables, soit pour faire face à des difficultés de trésorerie.

- Le crédit-bail adossé

Appelé aussi crédit-bail fournisseur, le crédit-bail adossé est l'opération par laquelle une entreprise vend le matériel qu'elle fabrique à une société de crédit-bail qui le laisse à sa disposition dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. L'entreprise productrice devenue locataire de ses propres productions sous-loue le matériel à ses clients utilisateurs dans des conditions qui sont souvent identiques à celles du contrat de crédit-bail dont elle est bénéficiaire.¹ C'est un contrat entre le fournisseur et la société de crédit-bail qui prévoit que le fournisseur peut sous-louer le matériel qui fait l'objet du contrat. Ce type de crédit-bail ressemble un peu à la cession-bail, le contrat n'a pas pour objet de renforcer la trésorerie du fournisseur, mais il lui permet de diffuser des fabrications en les sous-louant.

* Remarque : Alors que la cession-bail porte sur des biens d'occasion, le crédit-bail adossé concerne les biens neufs.

- Le crédit-bail international et à l'exportation

C'est une opération dans laquelle le propriétaire du bien et son locataire ne résident pas dans un même pays, mais l'opération suit les mêmes principes qu'une opération de crédit-bail classique. L'opération de crédit-bail international fait intervenir trois parties :

- L'utilisateur final ;
- L'exportateur, par exemple, algérien (le fournisseur) ;
- La société de crédit-bail, qui n'a pas le souci du risque d'impayé ou du risque de change. Ces opérations sont négociées soit par des banques algériennes, soit par des banques étrangères.

- Le crédit-bail d'action

C'est une variante du crédit-bail qui suppose la création de nouvelles sociétés de crédit-bail, qui auraient pour vocation d'acheter les actions émises par les moyennes entreprises industrielles, pour les louer après signature d'un contrat de crédit-bail. A la fin du contrat, la société émettrice pourrait racheter ses actions et les annuler par réduction de son capital.

- Le crédit-bail rentable (*Renting*)

Cette opération de crédit-bail porte sur des biens déterminés : matériels de transport et matériels de travaux publics. Elle représente une simple opération de location qui peut faire l'objet de plusieurs contrats successifs avec les utilisateurs différents.

¹ www.banque-info.com.

III.1.3- Le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier¹

Le crédit-bail se divise en deux grandes catégories :

- Le crédit-bail mobilier

Il concerne le financement d'équipement, d'outillage et de matériel roulant², il porte donc sur des biens d'équipements n'ayant pas le caractère d'immeubles et qui sont à usage professionnel, sa durée est en principe de sept ans.

La période de location : Le choix du matériel et du fournisseur appartient à l'entreprise, la société de crédit-bail acquiert elle-même ces matériels et les loue à son client. L'utilisateur avec le fournisseur déterminent les spécifications techniques et les conditions de vente. La location est conclue pour une durée déterminée (maximum sept ans), cette période de location est irrévocable : ni le fournisseur, ni le locataire ne peut mettre fin au contrat. Cette période de location correspond généralement à la durée d'amortissement fiscal du matériel. En contrepartie de la disposition du bien, le locataire doit assurer les charges suivantes :

- Le coût de livraison (il devrait l'assumer même s'il était propriétaire du bien) ;
- Assurance : concernant le vol, l'incendie, l'explosion, etc. ;
- Entretien et réparation ;
- Les loyers (redevances)³ : le locataire paie des loyers périodiques qui sont généralement payables par mois ou par trimestre, ceux-ci peuvent être constants, progressifs ou dégressifs selon le contrat.

L'utilisateur doit apposer sur le bien une place indiquant la propriété du bailleur, aucune modification n'aura lieu sans autorisation du bailleur qui se réserve un droit d'inspection.

Les options possibles au locataire : A l'issue de la période de location irrévocable, le locataire peut choisir entre trois possibilités :

- La résiliation pure et simple du contrat et la restitution du matériel à la société de crédit-bail ;
- Le maintien de la location à un tarif réduit ;
- Le rachat au prix résiduel convenu.

- Le crédit-bail immobilier

Il consiste comme le crédit-bail mobilier, en une location assortie d'une promesse unilatérale de vente au profit du locataire. Il s'applique aux biens immobiliers de type professionnel, y compris les terrains, la construction d'immeubles neufs et l'acquisition d'immeubles anciens. Sa durée est entre 12 et 15 ans, c'est un financement à long terme.

¹ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 254-256.

² P. CONSO, R. LAVAUD, B. COLASSE, J.-L. FOUSSE, « Dictionnaire de gestion financière », Dunod, Paris, 1986, p. 402.

³ Jean BARREAUX et Jacqueline DELAHAYE, « Gestion financière », Dunod, Paris, 2001, p. 370.

III.2- Les caractéristiques du contrat de crédit-bail

Après avoir connaître les étapes d'un contrat de crédit-bail, on remarque que l'opération de crédit-bail est un moyen de financement pas ordinaire : une location avec promesse de vente qui laisse au locataire la liberté du choix entre l'acquisition du bien ou non à la fin du contrat qui se caractérise essentiellement par :

- L'entreprise utilisatrice, choisit le bien d'équipement ou l'actif immobilier qui convient, ainsi le constructeur ou le fournisseur ;
- Le bien d'équipement choisi ou l'immobilisation effectuée doit être d'un type standard : en cas de défaillance du locataire, le bailleur peut effectuer un autre contrat avec un autre locataire et avec le même bien ;
- La durée du contrat est généralement fondée sur la période d'amortissement fiscal ou la durée de vie économique du bien qui en fait l'objet ;
- Au cours de cette période de location, aucune des parties ne peut mettre fin au contrat, c'est un contrat irréversible ;
- Le loyer payé par le locataire comprend :
 - La charge de l'amortissement.
 - Le coût des capitaux immobilisés.
 - Le prix des services fournis par l'établissement financier.
 - Une prime de risque.
- Le contrat de crédit-bail ne s'accompagne d'aucune garantie ;
- Pendant la période de location, le bailleur reste propriétaire du bien : une plaque mentionnant le nom du propriétaire est apposée sur le matériel.

III.3- Le coût du crédit-bail

Pour évaluer correctement le coût du crédit-bail, il faut avoir une idée sur ses composantes :

- **Les composantes du crédit-bail pour le bailleur :** Les éléments suivants constituent le coût du crédit-bail pour le bailleur :

Le coût du capital financé : C'est le coût qui permet d'acquérir le bien qui fait l'objet du contrat. L'acquisition des biens donnés en crédit-bail s'effectue pour partie sur fonds propres, et pour partie sur capitaux empruntés : amortissements, intérêts des capitaux empruntés et rémunération des fonds propres.

Les frais généraux : Les frais des établissements de crédit-bail sont : frais du personnel, frais de recouvrement, frais de commercialisation des matériels récupérés et frais informatiques. On appelle souvent l'industrie bancaire par « l'industrie de matière grise », parce qu'une institution bancaire doit employer un personnel qualifié, et l'information joue un rôle très important dans ce domaine.

La rémunération du risque pris : Tout crédit accordé comporte un risque de non remboursement, pour cette raison les établissements de crédit-bail constituent une provision pour ce risque. Cette provision est généralement appréciée en fonction de la solvabilité du locataire, du bien financé et des contraintes imposées par les autorités monétaires.

- **Le coût pour le locataire :** Pour financer son projet d'investissement, le locataire a le choix entre un financement sur fonds propres, un financement par emprunt bancaire ou un financement par crédit-bail. Chaque mode de financement a un coût, pour cette raison le locataire doit analyser le coût de chaque mode de financement. Le coût du crédit-bail se calcule par le coût actuariel après impôt du crédit-bail¹ :

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{Lt(1-t) + At.T}{(1+i)^t} + \frac{Rn}{(1+i)^n}$$

I_0 : L'investissement initial.

Lt : Les loyers à verser de l'année T .

T : Le taux d'impôt sur les bénéfices.

At : Amortissement du bien qui aurait été passé si l'entreprise était propriétaire du bien.

Rn : La valeur résiduelle du contrat nette d'impôts.

i : Le coût actuariel après impôt du crédit-bail.

Il faut savoir qu'à partir d'un taux d'actualisation supérieur ou égale à dix, le crédit-bail serait le mode de financement le plus avantageux et que plus ce taux serait élevé, plus le crédit-bail serait avantageux.

III.4- Le calcul et la structure du loyer de crédit-bail

Dans le crédit-bail, le matériel est payé par la production et la valeur ajoutée qu'il génère. Le profit des loyers peut être adapté au cycle de production du matériel, il se rapproche donc d'un optimal qui prend en considération :

- La durée de l'utilisation du matériel ;
- Son obsolescence ;
- Sa valeur de revente après la fin du contrat.

Généralement, on trouve que les loyers de crédit-bail sont linéaires (égaux) pendant toute la durée du contrat, ils sont aussi mensuels, mais ils peuvent être trimestriels, semestriels ou annuels. Ces loyers sont soit en pourcentage du prix de vente hors taxes, soit en unités monétaires. Ils contiennent une part de capital et une autre d'intérêt, comme pour les emprunts classiques, pour calculer le montant périodique d'un loyer on utilise le coefficient de récupération de la mise de fonds ou ce qu'on appelle la valeur actualisée d'un coefficient d'annuité.

¹ Michel ALBOUY, « Financement et coût du capital de l'entreprise », Eyrolles, Paris, 1991, p. 173.

III.5- Les aspects du crédit-bail

III.5.1- L'aspect comptable du crédit-bail

En ce qui concerne le bilan : La majorité des investissements, et qui sont financés par les autres modes de financement que le crédit-bail, sont traduits avec simplicité sur le bilan comptable des entreprises. Cette traduction se manifeste par l'immobilisation portée à l'actif du bien et une imputation corrélative à un poste du passif. Mais dans le cas d'un financement par crédit-bail, l'opération n'est pas la même, car les contrats de location sont pris en compte dans les engagements hors bilan.

En ce qui concerne le compte d'exploitation : A la fin du contrat de crédit-bail, l'entreprise prévoit le prélèvement sur les bénéfices bruts, sur les montants de loyers de location. Elle inscrit les loyers dans les frais de services comme si elle était propriétaire du bien, elle est donc obligée de pratiquer les amortissements correspondants par la dotation aux amortissements annuels.

III.5.2- L'aspect juridique et fiscal du crédit-bail

En France, la loi du 12 juillet 1966 donne la définition légale au crédit bail : « 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 qui en demeure propriétaire. Cette opération donne au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie du bien loué, moyennant un prix convenu, tenant compte des versements effectués à titre de loyers ». Nous remarquons que les sociétés pratiquant habituellement le crédit-bail ont le statut de sociétés financières et que cette définition qualifie le crédit-bail comme toute opération de location obligatoirement assortie d'une promesse unilatérale de vente. La location simple échappe à cette définition à cause de l'absence de l'option d'achat.

En Algérie, juridiquement l'opération de crédit-bail est une location d'un bien (mobilier ou immobilier), assortie d'une promesse unilatérale de vente au profit du locataire. Ce dernier, assure au bailleur le paiement d'un montant appelé « loyer » sur une durée appelée « période irrévocable ».

Au point de vue fiscal, l'objet du contrat de crédit-bail donne lieu d'exploitation dans les comptes du bailleur. Mais, dans les comptes du locataire, il représente des charges d'exploitation qui lui sont facturées avec la taxe sur la valeur ajoutée, le bailleur règle le bien avec la TVA. Ce dernier va récupérer cet impôt, le locataire quant à lui, acquitte la TVA sur les loyers versés.

III.5.3- L'aspect financier du crédit-bail

Le crédit-bail est, pour le locataire, une technique de financement des investissements par la rentabilité de l'exploitation, elle a un impact direct sur la capacité d'endettement de l'entreprise. Le locataire doit fournir un dossier de demande de crédit auprès de l'établissement de crédit-bail qui contient des renseignements sur :

- L'investissement effectué ;
- Les engagements financiers du locataire, les bilans et les comptes d'exploitation des trois derniers exercices.

III.6- Les risques et les garanties du crédit-bail

Le crédit-bail, comme tout autre type de crédit, présente des risques et apporte des garanties.

III.6.1- Les risques du crédit-bail

Toute opération de crédit comporte des risques, comme il est le cas pour le crédit-bail, mais l'exception est que les opérations de crédit-bail comportent un élément essentiel, c'est l'appréciation de la qualité du bien financé.

III.6.1.1- Les risques en relation avec le matériel

La société de crédit-bail, qui est le propriétaire du bien, le met à la disposition du locataire, ce bien qui a été financé par le bailleur, représente une garantie de l'opération. Dans le cas où le locataire devient défaillant, la société de crédit-bail récupère son bien pour le revendre afin de couvrir la somme restante due. Le risque est important lorsque le bailleur doit prendre un risque de valeur résiduelle sur le bien financé, une mal appréciation, ou une erreur de quelques unités monétaires peut entraîner des pertes importantes. Pour essayer de bien évaluer la valeur des biens, les sociétés de crédit-bail forment des équipes spécialisées. Pour apprécier les risques relatifs au matériel, il faut se baser sur deux analyses :

La première analyse : La qualité du fournisseur

La qualité du matériel est un bon indicateur de la qualité du fournisseur, car c'est l'effort de la recherche et du développement mené par le fabricant. Autre indicateur, c'est la qualité du service après vente : un service défaillant touche à la réputation du fabricant. Dans ce cas, le locataire peut s'arrêter de payer ses loyers, même si le contrat de crédit-bail prévoit que leur paiement est une obligation inconditionnelle, ceci oblige le bailleur à exagérer la présence du constructeur sur le territoire national. Sa présence lui constitue une garantie mais, sa présence par un simple intermédiaire par exemple, ne permet pas au bailleur le contrôle des actions commerciales. Le bailleur doit donc s'assurer de la santé financière du fournisseur.

La deuxième analyse : Le marché de l'occasion

Dans un contrat de crédit-bail, le matériel est la garantie unique du bailleur en cas de défaillance du locataire (grâce à la propriété de ce dernier sur le bien). La société de crédit-bail doit s'assurer que la valeur résiduelle prise sur le matériel pourra être récupérée par revente du bien sur le marché de l'occasion. Généralement, les sociétés de crédit-bail filiales du fabricant sont bien équipées pour commercialiser le matériel, mais celles qui sont indépendantes ne le sont pas. Dans ces conditions risquées, le bailleur doit se poser les questions suivantes :

- Quels sont les utilisateurs potentiels du matériel financé ?
- Ou sont-ils situés géographiquement ?
- Quel est le délai moyen d'obtention d'un matériel neuf similaire sur le marché ?
- Quelle est l'obsolescence prévisible du matériel ?

Comment déterminer la valeur résiduelle ?

C'est un point très important dans l'évaluation du risque d'une opération de crédit-bail. Il faut déterminer un niveau de risque de la valeur résiduelle et qui sera acceptable par le bailleur, cela signifie qu'il faut pendant toute la durée du contrat, évaluer par conséquence les possibilités de gains futurs pour le bailleur.

III.6.1.2- Les risques relatifs au locataire

L'appréciation de la qualité du locataire est très importante dans un contrat de crédit-bail, même chose que dans le cas d'un crédit bancaire classique. Un principe particulier aux opérations de crédit-bail, en ce qui concerne le compte d'exploitation, suppose que le matériel paie lui-même les loyers par la production et les profits qu'il génère. L'appréciation de la solvabilité du locataire doit être tempérée par la qualité du matériel financé. D'une manière générale, le crédit-bail regroupe les risques suivants :

- **Défaut prolongé de paiement** : Le fait que le locataire ne paie pas ses loyers dans les délais fixés ;
- **L'insolvabilité** : Qui mène à la mise sous séquestre, la liquidation ou le règlement judiciaire ;
- **La dénonciation du contrat** : Par exemple, le locataire qui refuse de prendre livraison du matériel sans raison valable.

III.6.2- Les garanties

Le crédit-bail apporte au bailleur une sécurité importante grâce aux garanties suivantes :

III.6.2.1- La garantie inhérente à la propriété du matériel

Les formes légales de publicité, exigent le respect du droit de propriété du bailleur, pour qu'il puisse faire valoir ses droits sur le matériel financé. Des plaques de propriété sont mises sur le matériel, signifiant que ce dernier est la propriété de tel bailleur.

III.6.2.2- Les garanties conventionnelles diverses

Ce contrat de crédit-bail peut être assorti d'autres garanties qu'on appelle des garanties conventionnelles, ces dernières peuvent être données soit par le locataire, soit par le fournisseur au profit du bailleur.

- Les garanties données par le locataire

Le cautionnement : N'importe quel prêteur (qu'il soit prêteur d'emprunts classique ou de crédit-bail) a recours au cautionnement. Cette caution garantie le paiement des loyers par le locataire. Le cautionnement est demandé aux dirigeants sociaux du locataire, ou à la maison mère de l'entreprise locataire. Pour les entreprises locataires créées récemment, l'acte de cautionnement sera arrêté dès la fin du contrat de crédit-bail.

L'assurance de vie : Dans le cas d'un crédit-bail comme dans n'importe quel autre crédit bancaire, le bailleur peut exiger une assurance sur la vie pour qu'il puisse être délégataire du paiement des indemnités en cas de décès du chef de l'entreprise. La société d'assurance a pour obligation d'avertir le bailleur en cas de non paiement des primes et la société de crédit-bail propose au chef d'entreprise la souscription d'une assurance sur la vie

qu'elle aura négocié au préalable avec sa propre compagnie d'assurance. Les primes de cette opération sont généralement incluses dans le montant des loyers et le non paiement de ces primes peut entraîner la résiliation du contrat.

La clause de restitution du matériel : Cette étape est nécessaire dans le cas de défaillance du locataire, car elle permet une récupération simple et une commercialisation rapide du matériel.

Le dépôt de garantie : Le locataire a l'obligation de verser un dépôt de garantie (dans certains cas) afin de garantir au bailleur sa bonne foi pour l'exécution de ses obligations. A la fin du contrat, ce dépôt sera remboursé au locataire sous réserve qu'il a respecté ses obligations. Il faut savoir que le dépôt de garantie ne porte pas d'intérêt.

- Les garanties données par le fournisseur

Le fournisseur fournit lui-même des garanties au bailleur en cas de partenariat entre le fournisseur et le bailleur, des garanties globales seront négociées pour la totalité des dossiers acceptés par le bailleur.

L'engagement de commercialisation : C'est un accord par lequel le fournisseur s'engage auprès du bailleur à l'aider pour revendre le matériel récupéré à la suite de la défaillance du locataire. C'est un point important pour le bailleur car le fournisseur a un accès facile au marché de l'occasion par apport au bailleur et il en tire l'avantage de mieux contrôler son marché.

L'engagement de remise du matériel : Cet engagement est de deux ordres : Le fournisseur peut intervenir au cours du contrat, lors de la défaillance du locataire, comme il peut intervenir à l'issue du contrat de crédit-bail, en cas où le locataire ne choisit pas l'option d'achat du matériel.

Les accords de mutualisation des risques : Le principe de ces accords est que chaque dossier accepté par la société de crédit-bail est une garantie de la part du fournisseur. C'est le bailleur et le fournisseur qui déterminent le montant de cette garantie. Le total des garanties peut être utilisé dans la compensation des pertes que peut provoquer n'importe quel dossier en cas de défaillance du locataire. Ce type de garantie est utilisé pour les programmes de financement dont les accords de crédit reposent sur les techniques de crédit Scoring.

III.7- Les avantages et les inconvénients du crédit-bail

III.7.1- Les avantages du crédit bail

- « *Le crédit-bail ne modifie pas la part relative des capitaux propres dans le financement de l'entreprise, et de cette manière, laisse à l'entreprise locataire ses possibilités d'emprunts et préserve son crédit* »¹ ;

- Alors que toute opération d'emprunt ne permet jamais un financement total des besoins de l'entreprise, cette dernière se trouve obligée d'associer aux capitaux d'emprunts des capitaux propres. Le crédit-bail permet un financement total et à 100% du projet, il préserve ainsi les capitaux propres de l'entreprise à d'autres emplois ;

¹ Pierre CONSO, « La gestion financière de l'entreprise », Dunod, Paris, 1985, p. 408.

- Dans une opération de crédit-bail, et contrairement à une vente par exemple, aucun versement au comptant n'est exigé par l'utilisateur.

*** Sur le plan financier et comptable**

- « Pour certaines sociétés, un des principaux attraits du leasing, est de pouvoir acquérir l'usage d'un actif, sauf que le contrat apparaisse sous forme d'engagement au bilan »¹ ;

- Le crédit-bail est une opération qui ne modifie pas la structure du bilan de l'entreprise, c'est un financement hors bilan qui préserve les capacités de financement de l'entreprise.

*** Sur le plan fiscal**

- « Le financement par leasing permettait un amortissement fiscal sur la période du crédit-bail plus rapide que lorsque l'actif, objet d'un amortissement, devait être acheté »² ;

- Le crédit-bail favorise les décisions rapides, il facilite l'exécution des fabrications qui nécessitent l'acquisition rapide de machines ;

- Le contrat de crédit-bail n'est pas assorti de garanties réelles ;

- Le crédit-bail donne à l'entreprise une certaine souplesse, puisque c'est le bailleur qui supporte le risque d'obsolescence du bien. Le locataire n'utilise le bien que pendant la période du bail et à la fin du contrat c'est le bailleur qui s'occupe de la vente de ce bien. Cette vente peut être un peu difficile si le matériel est technologique. Le crédit-bail permet alors d'adapter les équipements de l'entreprise à l'évolution technologique et limite les risques d'obsolescence.

III.7.2- Les inconvénients du crédit-bail

Le contrat de crédit-bail ne présente pas que les avantages, il présente aussi quelques inconvénients :

- Le principal inconvénient du crédit-bail est le coût de l'opération qui est très élevé. Ce coût qui est fonction des loyers, des services rendus, de la nature du bien, du montant de l'opération, etc. ;

- « L'amortissement du bien et le coût des capitaux, que l'entreprise doit supporter en tout état de cause, se trouvent majorés de la rémunération payée à la société de leasing pour lui permettre de faire face à ses frais de fonctionnement et de recevoir le prix du service rendu »³ ;

- Si le locataire décide la résiliation du contrat avant sa fin, il n'aura aucune possibilité, car il devra payer les loyers restants jusqu'à fin de la période de location (contrat irrévocable) ;

- Pour sa facilité d'obtention, il peut entraîner les entreprises dans des opérations peu rentables⁴.

¹ James C. VANHORME, « Gestion et politique financière », Dunod, Paris, 1972, p. 226.

² James C. VANHORME, « Gestion et politique financière », Dunod, Paris, 1972, p. 227.

³ Gaston DEFOSSE, « La gestion financière des entreprises », PUF, Paris, 1974, p. 220.

⁴ Jean BARREAUX, Jacqueline DELAHAYE, « Gestion financière », Dunod, Paris, 2001, p. 371.

Section 3 : Les risques et les garanties

La relation entre banquier et entreprise est essentiellement une relation de confiance. Afin d'éviter que ne s'instaure un climat de méfiance, les chefs d'entreprises doivent s'efforcer d'être plus transparents vis-à-vis de leurs banquiers. En effet, beaucoup de banquiers accordent des crédits en s'appuyant sur des critères économiques et financiers et ont donc besoin d'informations fiables, régulières et récentes et de données financières mises à jour. Cette transparence est une base essentielle pour la gestion du risque de crédit en jeux de la relation. *« Il est évident que plus l'échéance du crédit est lointaine plus ses possibilités d'événements imprévisibles augmentent et plus les garanties exigées sont importantes. »*¹

I- La source des risques : l'asymétrie de l'information

Les circuits de financement réalisent la fonction essentielle de conduire les fonds vers les individus ou les entreprises qui ont des opportunités d'investissement productif. Si le système financier ne réalise pas cette fonction correctement, alors l'économie ne peut fonctionner de façon efficace et la croissance économique sera menacée. Cette fonction implique une capacité à exercer des jugements sur les opportunités d'investissement qui seront plus ou moins rentables. En conséquence, un système financier doit combattre les problèmes d'information asymétrique, dans lesquels l'une des parties d'un contrat financier possède une information bien moins précise que l'autre. Par exemple, les emprunteurs qui demandent un crédit ont habituellement une information supérieure sur les rendements et risques potentiels associés au projet d'investissement qu'ils envisagent que les prêteurs. L'information asymétrique conduit à deux problèmes basiques dans le système financier : la sélection adverse et l'aléa moral.

La sélection adverse intervient avant que la transaction financière n'ait lieu, lorsque les risques de mauvais crédits potentiels sont ceux qui recherchent un crédit le plus activement. Par exemple, ceux qui souhaitent prendre de gros risques sont probablement plus à même de prendre un emprunt, même à des taux d'intérêt élevés, car ils se soucient moins de rembourser l'emprunt. Donc, le prêteur doit faire attention à ce que les parties qui sont les plus vraisemblablement à même de produire un résultat non souhaitable ou négatif sont en fait celles qui sont les plus susceptibles d'être sélectionnées comme emprunteurs. (...) Les prêteurs vont essayer de combattre le problème de l'asymétrie informationnelle en séparant les bons des mauvais risques de crédit. Mais ce processus est inévitablement imparfait, et la crainte de la sélection adverse va conduire les prêteurs à réduire la quantité de prêts qu'ils accorderaient autrement.

L'aléa moral intervient après que la transaction ait eu lieu. Il intervient parce qu'un emprunteur a une incitation à investir dans des projets à hauts risques dans lesquels l'emprunteur gagne beaucoup s'il réussit, mais dans lesquels le prêteur supporte la plus grosse part de la perte si le projet échoue. Un emprunteur a aussi une incitation à allouer les fonds de façon incorrecte, pour son usage personnel, pour tirer au flanc et ne pas travailler dur, et pour entreprendre des investissements dans des projets non rentables qui ne servent qu'à augmenter le pouvoir personnel ou la stature. Donc, un prêteur est soumis à cet aléa selon lequel l'emprunteur s'engage dans des activités indésirables du point de vue du prêteur, soit des

¹ Farouk BOUYACOU, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 224.

activités qui réduisent la probabilité de remboursement. Le conflit d'intérêt potentiel entre l'emprunteur et le prêteur issu de l'aléa moral implique que les prêteurs prêteront moins qu'ils ne le pourraient, d'où des niveaux de prêt et d'investissement sous-optimaux.

Les avantages naturels des banques dans la collecte de l'information et dans la réduction de l'aléa moral expliquent que les banques jouent un rôle aussi important que les marchés financiers partout dans le monde.¹

II- Les risques bancaires

Lorsque la banque octroi un crédit à un client qui devient de ce fait son débiteur, le banquier court un double risque. D'une part, celui de voir ses fonds immobilisés, d'autre part celui de les perdre, donc il n'y a pas de crédit totalement exempt de risque quelque soit les garanties dont il est assorti « le risque est pratiquement inséparable du crédit ».

La question de la responsabilité du banquier face à la PME² : la classification de la responsabilité du banquier d'une part pour soutien abusif d'une entreprise finalement objet d'un redressement judiciaire et d'autre part pour rupture brutale d'une ouverture de crédit doit être faite pour comprendre la position du banquier. Le soutien est dit abusif lorsque le banquier fait crédit à une entreprise dont il sait (ou ne peut être admis à ignorer) la situation désespérée. La faute est matérialisée par le crédit (découvert, escompte, prêt et crédit par signature) de la banque à une entreprise en voie de liquidation. La banque peut être accusée de complicité de délit de banqueroute lorsqu'elle a, selon l'article 197.1 de la loi du 25 janvier 1985, aider ou assister un dirigeant d'entreprise à avoir, dans l'intention d'éviter ou de retarder l'ouverture de la procédure de redressement judiciaire en employant des moyens ruineux pour se procurer des fonds.

En réalité, c'est le cas de rupture d'ouverture de crédit qui est le plus fréquemment incriminé aux banques. Lorsque le crédit est accordé à durée indéterminée, la banque peut le révoquer à tout moment sans avoir à motiver sa décision de révocation. Toutefois, pour éviter les abus, le législateur a pris le soin de préciser dans l'article 60 alinéa 1 de la loi bancaire de 1984 que tout concours à durée indéterminée autre qu'occasionnel qu'un établissement de crédit consent à une entreprise, ne peut être réduit ou interrompu que sur notification écrite et à l'expiration d'un délais de préavis fixé lors de l'octroi du concours. L'alinéa 2 de ce même article dispense la banque de préavis en cas de comportement gravement répréhensible du bénéficiaire du crédit ou au cas où la situation financière de ce dernier s'avérerait irrémédiablement compromise.

Dans la pratique une situation irrémédiablement compromise est assimilée au moment de la cessation des paiements. Pour les crédits à durée déterminée, le contrat ne peut pas être révoqué unilatéralement par son auteur. Mais l'article 60 alinéa 2, précité, autorise la rupture du contrat sans préavis en cas de comportement répréhensible ou de situation irrémédiablement compromise du bénéficiaire du crédit.

¹ F. S. Mishkin, « L'instabilité financière : définition et origines », "Global financial instability : framework, events, issues", Journal of Economic Perspectives, vol.13, n°4, Automne 1999, p. 3-8.

² Joumana ARSAN, « Les relations banques - PME », DESS « Banques & Finances », Faculté de Droit, Paris V, Avril 1997, p. 23-25.

A travers le premier cas de ces deux cas, la banque risque de se voir reprocher par les autres créanciers de l'entreprise, soit d'avoir réduit la part de l'actif de l'entreprise susceptible de leur revenir, soit de les avoir trompés sur la situation réelle de l'entreprise, de sorte qu'ils ont contracté avec elle. En outre, depuis le 1er mars 1994, date d'application du nouveau code pénal établissant la responsabilité pénale des personnes morales pour certaines infractions, les banques sont susceptibles de voir leur responsabilité pénale engagée pour complicité de délit de banqueroute. Dans le second cas, les dirigeants de l'entreprise risquent d'imputer au banquier d'état de cessation de paiement.

En effet, c'est lorsqu'un client est défaillant que la mise en cause du banquier est recherchée. Mais la difficulté est de définir le moment où la responsabilité du banquier est réellement en jeu. C'est à des experts que les tribunaux s'adressent pour éclaircir le comportement des banquiers. En effet, les tribunaux recherchent auprès de l'expert à savoir si le banquier a fait tout ce qu'il pouvait pour obtenir les informations nécessaires sur son client lors de l'ouverture de crédit et durant sa gestion. Ainsi, l'expert vérifie que le banquier a bien :

- Exploiter les renseignements commerciaux.
- Analyser l'activité et la surface financière de l'entreprise.
- Obtenus les comptes annuels et autres documents financiers.
- Etudier les comptes bancaires.

Pour fonder sérieusement son étude du risque et procéder à une appréciation suffisamment documentée du couple risque rentabilité. De plus, l'expert vérifie que la banque a fait preuve de vigilance suffisante pour se tenir informé de la situation financière de son débiteur durant la période de gestion et doit s'assurer que l'adéquation entre le besoin du client et le mode financement a été respectée. Une fois ces difficultés révélées, les experts devront s'assurer que le banquier a agi raisonnablement c'est-à-dire évaluer son niveau d'implication dans la vie de l'entreprise. L'appréciation de la responsabilité du banquier par des experts financiers permet aux tribunaux de prendre des mesures adaptées aux situations identifiées de soutien abusif de crédit ou de rupture abusive de crédit ou encore de lever totalement cette responsabilité.

II.1- Le risque de crédit

Le risque de crédit signifie une existence d'un volume anormalement élevé de créances impayées, ce qui a une incidence sur la liquidité de la banque. « *Le risque de crédit peut être défini par la perte potentielle supportée par un agent économique suite à une modification de la qualité de crédit, de l'une de ses contre parties ou d'un portefeuille de contre partie sur un horizon donné.* »¹

II.1.1- Le risque d'immobilisation

Même si le banquier est remboursé à bonne date, et à plus forte raison s'il doit accepter un report d'échéance, il court le risque d'immobiliser son actif, se mettant ainsi dans l'impossibilité de rembourser ses propres créanciers au moment où ils le désirent (dépôt à vue) ou à l'échéance du terme (dépôt à terme). Le risque d'immobilisation consiste pour le

¹ Didier MARTEAUX et David DEHACHE, « Les produits dérivés de crédit », ESKA, Paris, 2001, p. 15.

banquier de se trouver dans l'obligation de faire face aux retraits de dépôts utilisés pour consentir des crédits.¹

II.1.2- Le risque de non remboursement²

En consentant un crédit, le banquier prend le risque de voir sa confiance trahie sur le principe même du remboursement qu'il s'agisse de fonds prêtés directement au bénéficiaire du crédit ou de capitaux versés en ses lieux et placés en application d'un engagement de payer. Le risque de non remboursement est le plus grave dans la quasi-totalité des cas ; le banquier prête des fonds qui ne lui appartiennent pas. Donc, il est lui-même débiteur à l'égard des déposants. Le risque de non remboursement résulte de l'insolvabilité du client qui peut avoir plusieurs causes :

- Le risque tient au débiteur lui-même ;
- Le risque est lié au secteur d'activité du bénéficiaire ;
- Le risque découle d'une crise générale.

- **Le risque tient au débiteur lui-même** : Il est en fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise, de la compétence technique ou de la moralité de ses dirigeants. Il résulte d'une mauvaise appréciation par le chef de l'entreprise de ses risques industriels, commerciaux ou financiers.

- **Le risque est lié au secteur d'activité du bénéficiaire** : Le risque par exemple de l'évolution des cours des matières premières, de la concurrence internationale ou de grèves.

- **Le risque découle d'une crise générale** : Affectant l'économie d'un ou plusieurs pays selon le cas, le banquier devra prélever sur ses profits les provisions nécessaires pour couvrir son risque.

Echaudées par la crise, les banques sont devenues méfiantes. Elles multiplient donc les informations sur leurs clients. Ce qui intéresse les banques, c'est la capacité de l'entreprise à s'adapter à l'évolution rapide des situations. D'année en année, l'examen de passage s'est donc durci. Mais pour les heureux élus, les banques savent faire preuve de souplesse. « les conditions d'octroi des financements ne dépendent pas de chiffres d'affaires », affirme J.- H LE DREAU. C'est plus la qualité de l'entreprise et le talent de négociateur du dirigeant qui font la différence ».

Pour le crédit aux entreprises, l'analyse et la gestion des risques sont des éléments centraux du métier de banquier. Le métier traditionnel de la banque et bien d'apprécier les risques de manière à financier, en contrepartie des dépôts collectés et des ressources levées sur les marchés, les agents économiques et notamment les PME. Bien sur, le banquier continuera de s'entourer d'un maximum de garanties. Les cautions personnelles restent très prisées. Frileux, les banquiers ? Prudents en tout cas. Mais ils savent encore, à l'occasion, prendre des risques. Quitte, dans des cas particuliers, à les partager avec d'autres établissements bancaires.

¹ G. AUSSET et J. MARGERIN, « Investissement et financement », Sedifor, Paris, 1990, p. 86.

² G. AUSSET et J. MARGERIN, « Investissement et financement », Sedifor, Paris, 1990, p. 88.

La distribution du crédit aux PME est donc par définition un exercice d'analyse des risques et notamment de la situation financière présente et avenir de l'entreprise. Le rôle de la banque consiste inévitablement à doser les volumes et les durées de crédit. Il consiste aussi à intégrer le risque dans le coût du crédit.

II.2- L'analyse préalable : l'identification du risque avant la décision d'engagement de la banque

L'analyse préalable du risque comporte la recherche des conditions et des causes pouvant conduire au non remboursement ; elle a pour objet de les réduire, voire de les éliminer. Présentée de façon plus positive, l'analyse du risque est l'étude de la situation de l'emprunteur et de son projet afin d'évaluer sa capacité à rembourser à temps le crédit qui lui sera consenti. Elle permet d'apprécier la confiance objective que la banque peut faire à son client dans le respect de ses engagements. Elle est l'une des compétences essentielles du métier de banquier. Les étapes sont les mêmes, qu'il s'agisse d'entreprises, de collectivités publiques ou de particuliers, et sont les suivantes : il s'agit de bien connaître toutes les caractéristiques de son client, l'environnement dans lequel il opère et sa capacité à gérer son entreprise, la collectivité publique, ou son budget si c'est un particulier ; estimer les chances de réussite de son projet, ses possibilités de développement et sa capacité à respecter ses prévisions et engagements, notamment financiers.

II.3- Méthode d'appréciation des entreprises et de professionnels

L'appréciation des entreprises et du risque lié aux financements conduit le banquier à un véritable diagnostic de l'entreprise qui repose sur des informations d'origine interne ou d'origine externe. Cette appréciation est fondée sur deux types d'analyse :

II.3.1- L'analyse économique

L'analyse économique de l'entreprise repose sur les informations suivantes :

Les informations générales : Elles contiennent un rappel historique de l'évolution de l'entreprise et ses caractéristiques (organigramme, objet social et champ d'activité).

Les informations juridiques et fiscales : Le statut juridique de l'entreprise indique le degré de responsabilité personnelle de l'entrepreneur ou des associés. La forme juridique de l'entreprise peut révéler l'intention des associés de limiter l'étendue de leur risque dans l'entreprise. De plus, la répartition du capital entre les associés renseigne le banquier sur la détention réelle du pouvoir.

Les informations économiques : Elles concernent l'activité de l'entreprise, son environnement amont et aval, les relations avec les clients et les fournisseurs, la technologie utilisée, les réseaux commerciaux, etc.

Les informations concernant les dirigeants et les décisions stratégiques : L'entreprise est souvent le reflet d'un animateur ou d'une équipe dirigeante. Aussi, le banquier s'efforcera d'obtenir des informations sur la formation, l'expérience, l'environnement social, l'efficacité des dirigeants et les décisions stratégiques de l'entreprise pour assurer sa pérennité dans le système économique permettant de connaître la capacité d'anticipation du chef d'entreprise face aux contraintes d'environnement.

Les moyens d'accès aux informations : La première source d'information vient, bien évidemment de l'entreprise elle-même, elle fournit toute indication d'identité comptable, financière, nécessaire et à jour. Elle indique également ses projets en cours et les prévisions d'activité et d'évolution. D'autres sources d'information existent et notamment de nombreux serveurs télématiques. On peut ainsi accéder aux extraits du registre du commerce des sociétés, aux états d'endettement, aux immatriculations et aux jugements de redressement ou de liquidation judiciaire.

II.3.2- L'analyse financière

L'analyse financière de l'entreprise a pour objectif de répondre à quatre questions qui se posent au banquier et les autres partenaires :

- L'entreprise est-elle solide ?
- L'entreprise est-elle rentable ?
- L'entreprise est-elle solvable ?
- L'entreprise est-elle pérenne ?

Cette analyse s'appuie sur des documents comptables confectionnés à partir du plan comptable de l'entreprise, selon des règles et obligations précises et définies. Les documents comptables et, plus généralement, l'information financière résultent d'un système de convention, de principes et de règles d'évaluation. On aurait tort de penser que l'information comptable est simple et uniforme. Au contraire, elle est parfois complexe. Nous distinguons :

Le bilan : Le bilan établit, généralement à la fin d'un exercice comptable, la situation du patrimoine d'une entreprise en distinguant l'origine des ressources et leurs emplois. L'analyse financière va apprécier les différentes parties du bilan dans l'étude de la structure financière, puis leur rapport et la manière dont les ressources financent les emplois.

Le compte de résultat : Il retrace les recettes et les dépenses de l'entreprise, appelées encore produits et charges, au cours d'un exercice donné. La différence entre les deux constitue le bénéfice ou la perte, qui doit être, par définition, le même que celui du bilan.

Les annexes comptables : Les annexes précisent les méthodes d'estimation utilisées et détaillent également certains postes.

Les comptabilités informatisées : La plupart des entreprises gèrent leur comptabilité à partir de logiciels informatiques qui apportent davantage de rigueur et de facilités dans les enregistrements comptables pour les comparaisons entre exercices ainsi que pour les analyses.

II.3.2.1- La solidité de l'entreprise

La solidité financière de l'entreprise est caractérisée par l'importance de ses fonds propres et plus précisément sa situation nette qui reste à l'entreprise lorsqu'elle a vendu ses biens et remboursé ses dettes. La situation nette est, en théorie, facilement calculable. Cette démarche d'évaluation de la situation nette est également une des méthodes de calcul de la valeur d'une entreprise. Aussi, la solidité de l'entreprise, l'importance de sa situation nette directement liée à sa valeur, est une réserve de sécurité lui permettant d'absorber les aléas de subsister après des incidents et des pertes graves.

II.3.2.2- La rentabilité de l'entreprise

La rentabilité de l'entreprise correspond à sa capacité à générer, par son exploitation, des résultats et des bénéfices. Elle se calcule à partir du compte de résultat et des soldes intermédiaires de gestion. Ces derniers, extraits du compte de résultat, sont des indicateurs essentiels de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise. Les principaux indicateurs de la rentabilité d'une entreprise sont :

L'excédent brut d'exploitation : Est un élément essentiel d'appréciation de la rentabilité de l'entreprise, car il mesure son résultat économique avant incidence de sa politique d'investissement et de sa politique financière. Il permet d'apprécier la ressource fondamentale que l'entreprise tire de son cycle normal d'exploitation.

Le résultat d'exploitation : Calculé hors charges et produits financiers, permet de lier étroitement les flux d'exploitation générateurs de résultats aux créances et aux dettes, à l'exclusion des flux purement financiers, mais en tenant compte de l'amortissement des installations.

Le résultat net : Tient compte de l'ensemble des activités de l'entreprise. Il est, en définitive, la part des ressources qui sera conservée par l'entreprise ou distribuée aux actionnaires.

La capacité d'autofinancement : Est une mesure de rentabilité qui permet d'appréhender les ressources internes secrétées au cours de l'exercice et qui restent à la disposition de l'entreprise pour rembourser les emprunts, autofinancer son développement et rémunérer les apporteurs de fonds. Ces divers éléments permettent d'apprécier à chaque stade de l'exploitation les marges ou surplus dégagés.

II.3.2.3- La solvabilité de l'entreprise

Pour faire face à ses échéances, une entreprise dispose des ressources existantes, sinon elle doit obtenir de nouveaux crédits. Ces derniers vont impliquer de nouveaux besoins au moment de leur remboursement : il faudra alors sécréter de nouvelles ressources. L'analyse de la solvabilité de l'entreprise procède, plus que celle de la solidité, à une étude des différents flux financiers. Les principaux indicateurs de la solvabilité sont :

Le fonds de roulement : Dans une optique liquide, le fonds de roulement représente l'excédent des capitaux permanents sur les actifs immobilisés : c'est la capacité de l'entreprise à financer par des ressources longues, non seulement ses biens fixes, mais aussi une partie de son exploitation. Il constitue une marge de sécurité pour l'entreprise. Le FR est donc un indicateur de l'équilibre financier de l'entreprise. Il s'exprime par la relation suivante :

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Capitaux permanents} - \text{Actifs immobilisés}$$

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Actif circulant} - \text{Dettes à CT (bas du bilan)}$$

Le besoin en fonds de roulement : La notion de besoins en fonds de roulement est également prise en compte dans l'analyse financière. Celle-ci est liée au cycle d'exploitation qui est constitué par la conséquence des opérations entre l'achat et la vente s'efforcées de réduire la durée de son cycle d'exploitation dont résultera directement l'ampleur de son besoin en fonds de roulement et donc l'état de sa solvabilité. Il est égal à :

$$\text{BFR} = \text{Besoins d'exploitation} - \text{Ressources d'exploitation}$$

L'excédent de trésorerie d'exploitation : Traduit les flux de liquidités secrétés par l'entreprise pendant une période. Il représente l'exercice des recettes d'exploitation sur les dépenses d'exploitation et constitue le solde de trésorerie du cycle d'exploitation de l'entreprise.

Le solde net de trésorerie : C'est un indicateur de la solvabilité de l'entreprise, c'est-à-dire de sa capacité à faire face à son endettement. Si l'excédent de financement stable permet de financer la totalité du besoin en fonds de roulement, la différence est positive et constitue une trésorerie positive. Si, au contraire, le fonds de roulement ne finance pas la totalité du besoin en fonds de roulement, la trésorerie est négative. Le solde net de trésorerie est égal à la différence entre l'ensemble des ressources de l'entreprise et l'ensemble de ses besoins, ce qui revient à écrire :

$$\text{Trésorerie} = \text{Fonds de roulement} - \text{Besoin en fonds de roulement}$$

II.3.2.4- La pérennité de l'entreprise

L'entreprise continuera-t-elle à se développer dans l'avenir ? Celui-ci n'étant pas déterminé. La pérennité de l'entreprise s'exprime par le maintien ou l'amélioration des éléments financiers étudiés :

- Croissance du chiffre d'affaires.
- Amélioration des résultats et des ratios.

Bien évidemment, solidité, rentabilité et solvabilité sont les garants de la pérennité d'une entreprise ; cependant, celle-ci ne se limite pas aux ratios financiers. Elle implique la position stratégique et concurrentielle de l'affaire dans son secteur, ses axes de développement, mais aussi la croissance du marché sur lesquels elle opère.

II.4- Du diagnostic au pronostic

II.4.1- Le diagnostic et le jugement

Dans l'appréciation de l'entreprise, le banquier utilise les informations générales à sa disposition dans les domaines économiques, juridiques et sociaux. Il analyse plus spécifiquement les données comptables et financières. A partir de toutes ces indications, il doit porter un jugement de valeur et comparatif sur la qualité du projet ou de l'affaire qui lui est proposée. Ce jugement justifie la confiance qui s'instaure entre la banque et son client. La

qualité, la clarté et la sincérité de cette relation entre les représentants de l'entreprise et ceux de la banque sont également déterminantes pour l'établissement d'une confiance réciproque.

Le risque pris par le banquier dans les crédits qu'il va accorder peut ainsi être mieux défini et apprécié, de même que la capacité réciproque des deux partenaires à faire face à des situations imprévues ou à des changements concernant les projets envisagés. L'appréciation du banquier n'est pas statique. Elle est d'abord entretenue et confortée par les rencontres périodiques qui se tiennent et les analyses faites à l'occasion de la sortie annuelle, semestrielle voire trimestrielle des documents comptables ; elle est complétée par les projets nouveaux ou les situations exceptionnelles qui peuvent survenir. Le suivi du risque doit être effectué avec formalisme et vigilance, car il permet d'abord de vérifier que l'entreprise suit correctement son plan de marché et dans le cas contraire, d'effectuer des ajustements nécessaires, tant pour l'entreprise que pour la banque. Le diagnostic effectué par les organismes financiers à pour objet d'apprécier dans quelle mesure l'entreprise est apte à assurer sa pérennité financière. Afin de sélectionner leurs clients, les banques disposent d'outils institutionnels.¹

La mise en œuvre du diagnostic bancaire fait appel à une analyse rétrospective que prospective de l'entreprise. L'examen des comptes globaux se fait en suivant l'évolution sur plusieurs exercices des comptes de résultats qui permettent de déterminer la rentabilité de l'entreprise, des bilans qui permettant de caractériser la structure financière, des tableaux de financement qui caractérisent les flux de passage des bilans successifs en expliquant l'origine des ressources financières et l'emploi qui en a été fait et de l'ensemble des documents de synthèse. Les entreprises qui, en phase de démarrage, ne permettent pas l'analyse de leur passé sont donc sources de difficultés pour la banque. Il en va de même des entreprises qui, du fait des trop grandes incertitudes pesant sur leur avenir, dépassent les capacités d'analyse traditionnelle de la banque. Les banques ont aussi recours à un système de notation délivré par la banque de France (BDF) mais aussi élaboré par les banques elles mêmes.

La notation des entreprises des dirigeants par la BDF² : La banque de France procède à la notation des entreprises et de ses dirigeants. Les informations relatives à cette notation sont regroupées dans une base de données intitulée FIBEN. Ce fichier a pour objet d'éviter que les banques aient à procéder elles mêmes au classement de leurs créances sur les entreprises. Cette notation est faite sur trois critères : La cote d'activité, la cote de crédit et la cote de paiement.

La cote d'activité traduit l'importance du chiffre d'affaires (par exemple : A signifie un chiffre d'affaires supérieure à 500 millions et J un chiffre d'affaires inférieur à 5 millions). La cote de crédit est l'appréciation portée sur la situation de l'entreprise (elle va de 3 « bonne situation financière » à 6 « perte de confiance »). Enfin, la cote de paiement reflète la solvabilité appréhendée à partir des incidents de paiement déclarés (par exemple : 7 signifie « paiement, au cours des six derniers mois, ponctuels ou que les incidents déclarés ne traduisant pas de réelles difficultés de trésorerie » donc rien à signaler et 9 « trésorerie très obérée et solvabilité compromise »). Les dirigeants sont aussi notés par rapport à leur gestion (0 : « aucune réserve » ; 5 ou 6 « réserves graves »).

¹ Joumana ARSAN, « Les relations Banques - PME », mémoire cité, p. 32.

² Joumana ARSAN, « Les relations Banques - PME », mémoire cité, p. 33.

La cotation BDF est couverte par le secret professionnel. Elle ne doit être utilisée que dans le cadre de l'exploitation normale des établissements et ne doit être transmise aux agences de renseignements. Une entreprise peut avoir connaissance de sa cotation soit par son banquier, soit auprès de la succursale de la BDF dont relève son siège social. La cotation des PME par les banques elles mêmes : Les banques n'aiment guère parler de leurs critères de choix, craignant qu'on les soupçonne de refuser aux uns le crédit qu'elles accorderaient aux autres sur cette seule base. Cependant, la variable déterminante, en matière de crédit, est la notation on « Scoring » qui attribue à chaque client une note correspondant à son niveau de risque.

Outre l'analyse du bilan et les systèmes de cotations, les banques étudient le marché et le produit concernés par l'entreprise et son projet. Elles portent leur attention sur le marché et la concurrence à savoir les secteurs de vente, l'étendue géographique, si la clientèle est publique ou privée, l'intensité de la concurrence, les méthodes des commerciales et la formation des prix. Ensuite, elles s'attardent sur la définition des produits : les produits ont-ils un caractère fondamentalement stable ou au contraire à renouvellement rapide ? Au quel est le rôle du progrès technique dans la définition des produits. Aussi, l'engagement personnel et la qualité de l'entrepreneur sont également des éléments déterminants dans l'appréciation du risque.

En effet, la banque prendra en considération l'aptitude de l'entrepreneur à gérer son entreprise mais aussi à faire face aux difficultés. Tous les éléments permettant à la banque de faire une analyse de dossier de demande de crédit correcte révèlent une vision industrielle de la PME limitée. De nombreux spécialistes du financement réputent que « ce n'est pas l'argent qui manque, ce sont les bons dossiers » et pourtant, vue par les entreprises, la situation semble parfois bien différente.

Le directeur général adjoint de la banque parisienne de crédit a déclaré que dans une période où les marges sont laminées et où le contentieux augmente, le banquier ne peut pas se permettre de se laisser séduire par une technologie ou par le talent d'un entrepreneur. Donc, nous sommes obligés d'être extrêmement vigilants sur le risque.

II.4.2- Le pronostic

Le pronostic est une anticipation du jugement et de l'appréciation à une période ultérieure. Il s'établit face à l'avenir et il complète le diagnostic par la même démarche d'analyse qui s'effectue à partir des éléments prévisionnels et des projets de l'entreprise. Le nombre de données disponibles et nécessaires de l'analyse du risque des entreprises a conduit à créer des systèmes d'aide à la décision. A partir des données comptables, des grilles de questions, après avoir été complétées, permettant de déterminer rapidement les ratios caractéristiques de l'entreprise. La comparaison de ces ratios à ceux d'entreprise semblables permet de situer l'affaire considérée par rapport à son secteur et de la noter. Cet exercice peut se faire également si on intègre les évolutions futures et on peut ainsi bénéficier d'une analyse prévisionnelle. Deux compléments interviennent dans le fondement du pronostic :

- La crédibilité de l'entreprise dans ses prévisions.
- La capacité de l'entreprise à gérer l'incertain et l'imprévu.

Dans cette démarche, la confiance est omniprésente : elle est fondée sur le diagnostic ; elle est utilisée et mise en œuvre dans le pronostic.

II.5- La gestion et la limitation de risques

Le risque essentiel d'une banque, c'est de ne pas être remboursé à l'échéance du crédit, le métier du banquier est d'apprécier ce risque. Les institutions financières attachent un soin particulier au service de ce risque, en instituant un ratio de division des risques et aussi en effectuant des contrôles sur place de la qualité des crédits accordés. Le risque de crédit dépend aussi de :

- La nature du crédit : Une avance en compte par exemple est plus risquée que l'escompte.
- La durée du crédit : Les crédits à moyen et à long terme sont plus risqués que les crédits à court terme.

II.5.1- La gestion du risque de crédit

Tout crédit représente un risque pour la banque, la libération de notre économie entraîne des bouleversements fondamentaux auxquels les entreprises et les banques doivent s'adapter. En matière de financement, les choses doivent impérativement évoluer vers une meilleure prise en charge des besoins exprimés par les opérateurs économiques, en respectant les règles et les principes de l'économie de marché. Il existe trois types de risques :

- **Le risque individuel à l'entreprise** : Il est fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise. Les affaires qui manquent de ressources, qui n'ont pas un fonds de roulement suffisant et dont la trésorerie est lourde doivent inspirer au banquier une grande méfiance. Le risque individuel est aussi fonction de la nature de l'opération à financer, de sa durée et de son montant. Il se mesure également à la compétence technique des dirigeants de l'entreprise et à leur moralité.

- **Le risque sectoriel** : Le risque sectoriel réside dans les brusques changements qui peuvent se produire dans les conditions d'exploitation commerciale ou industrielle : changement d'une activité, apparition de produits équivalents et moins chers, pénurie de matières premières et effondrement des prix.

- **Le risque général** : Le risque général est lié à la survenance de crises politiques ou économiques ou d'événements naturels, qui peuvent causer des préjudices importants aux entreprises. Le banquier qui soutient une entreprise en difficulté, prend des risques énormes.

II.5.2- La division et la limitation du risque

Le banquier se trouve obligé de limiter le risque, non seulement par une étude approfondie, mais aussi en divisant ce risque sur un maximum de clients et sur plusieurs secteurs d'activité en utilisant le ratio de division des risques.

RD = Risque en cours sur un même bénéficiaire/Fonds propres

Sur un même bénéficiaire : Ce montant des risques encourus ne doit pas dépasser 25% des fonds propres.

Sur plusieurs bénéficiaires : le montant des risques encourus sur les bénéficiaires de crédit, qui sont équivalents à 15% des fonds propres nets de l'intermédiaire financier, ne doit pas être supérieur à dix fois les fonds propres de la banque ou de l'établissement financier¹.

La réglementation impose aux banques des règles prudentielles et précises en ce qui concerne la limitation des risques, en limitant leurs engagements globaux par la fixation d'une limite maximale sur un même client. L'évolution du risque constitue donc pour le banquier, la partie la plus délicate d'une étude d'une demande de crédit. Le banquier devra compléter son étude par une riche collecte d'informations économiques et techniques, de cela découle le ratio de couverture des risques :

$$\text{RC} = \text{Fonds propres nets} / \text{Risques en cours}$$

II.6- Le suivi juridique des risques

Parallèlement du suivi des crédits accordés, la banque devra également faire un suivi juridique des risques. Ce suivi doit se fonder sur la qualité des relations qu'elle entretient avec ses clients en matière d'engagement. Le suivi juridique se détermine par :

- Une phase précontentieuse, suivie le cas échéant.
- Une phase contentieuse.

II.6.1- La phase précontentieuse

Dès que le banquier découvre des irrégularités dans le paiement, il doit connaître les causes et prendre les mesures appropriées pour le fonctionnement normal du compte. Certes les relations entre le banquier et son client sont par essence, des relations entre créanciers et débiteurs, mais où toute créance non recouvrée à l'échéance mettrait les deniers de la banque dans une situation d'incertitude surtout si le compte s'alourdit sans aucune amélioration. Les probabilités de survenance de telles situations sont dues au laxisme apporté à l'octroi des crédits : soit parce que les crédits ne correspondent pas objectivement à la nature et au rythme d'activité du client, soit que la banque n'a pas pris des garanties suffisantes pour sauvegarder ses intérêts et imprimer à son client des conditions préalables pour la mise en place des crédits et leur utilisation. Les deux causes peuvent associer leur effets et augmenter le risque de non paiement pour la banque, si le crédit est excessif ou inadapté ; mais les garanties sont suffisantes, le client, même s'il est de mauvaise foi, se préoccupera davantage de son dénouement.

¹ Article 2 de l'instruction n° 74-94 du 29/11/1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

Beaucoup de litiges et de situations contentieuses peuvent être évitées pour peu que le montage des dossiers de crédit soit fait avec professionnalisme. Il ne faut pas ignorer que certains clients qui sont malhonnêtes, cherchent toujours à obtenir des facilités pour bénéficier des crédits sans garanties. En l'absence de suivi rigoureux, ces crédits s'orientent vers des situations précontentieuses par la suite de la multiplication des incidents de paiement. Si le client ne fait aucun effort particulier pour redresser la situation du compte et que les créances virées au compte « douteux » ne sont pas remboursées, la phase précontentieuse prend fin avec le transfert de la créance au compte « contentieux ». La banque doit analyser la situation de l'entreprise et connaître les raisons de ses difficultés pour trouver les solutions appropriées, durant cette phase critique.

II.6.2- Phase contentieuse

A ce stade, il faut signifier sans tarder au débiteur l'obligation de rembourser sans délai la créance devenue « un risque de non paiement » en lui faisant le décompte comprenant le principal, les intérêts, frais et commissions. Si le délai réglementaire de 15 jours est atteint sans qu'il ait une suite favorable, la banque engage une requête auprès du président du tribunal à l'effet d'obtenir la vente de tous les gages constitués en sa faveur pour assurer le remboursement intégral de sa créance.

II.7- La méthode « Scoring »

La méthode traditionnelle d'approche du risque de crédit s'est avérée insuffisante. Elle présentait des manques tels que les critères d'appréciation pondérés de façon subjective et les ratios utilisés de manière indépendante. Afin que le banquier parvienne à une analyse rapide et fiable, il est conseillé d'utiliser la méthode dite « Score » basée sur des critères d'appréciation de la solvabilité à pouvoir décisionnel élevé. Cette dernière fondée sur des observations de séries statistiques constituées à partir d'échantillons significatifs d'entreprises et classées ces dernières en trois catégories : les saines, les incertitudes et les défailtantes et mettre en évidence les critères d'appartenance à ces trois classes. La méthode Score consiste donc à établir une sélection de ratios significatifs qui permet de classer les entreprises suivant les classes ci-dessus. Son objectif est de permettre de faire ressortir une probabilité de l'évolution facilitant la prévision de défaillance des entreprises qui sera ensuite considérée comme une norme d'évaluation de risque des entreprises.

Pour les participatifs, le crédit *Scoring* est une technique qui s'efforce de synthétiser le risque de non remboursement d'un crédit au moyen d'une note. Le problème de cette technique est de découvrir parmi les informations qui caractérisent un emprunteur celles qui expliquent le mieux sa solvabilité. Il ressort que le crédit *Scoring* comporte deux étapes :

- La détermination des classes et les informations qui caractérisent chacune d'elles ;
- L'utilisation des résultats de l'analyse pour un nouveau demandeur de crédit.

- **La détermination de la note totale Score :** Chaque critère convaincant se voit attribuer une note qui tient bien de pondération. En additionnant pour tout élément de l'échantillon la note attribuée aux critères de solvabilité, on obtient donc une note totale.

- **La détermination de la note limite :** C'est la note en dessous de laquelle la probabilité que l'entrepreneur révèle insolvable. La note optimale sera celle qui a l'incidence

la plus favorable sur le profit de la banque. Le crédit *Scoring* accélère la prise de décision tout en minimisant le risque de non remboursement.

Exemples de méthodes de *Scoring*¹:

La BNP, utilise une cotation qui va de « très bon » à « douteux » et s'accompagne d'une appréciation commerciale (augmenter, accompagner, stabiliser, réduire, ou se retirer).

Autre exemple, le système de cotation de la Bred, qui va de A à E :

A : Signifie « aucun problème, engagement sur dix ans ».

B : « Bonne qualité, engagement sur quelques années ».

C : « Qualité moyenne, dix huit mois ».

D : « Faiblesses importantes, doutes quant à l'avenir ».

E : « A éliminer ».

III- Les garanties

Si un des rôles essentiels d'une banque est de prêter, il en est un autre tout aussi nécessaire : celui de se faire rembourser. A ce titre et lors du crédit, les banques prennent des garanties leur permettant d'être assurées, ou rassurées. La garantie confère à son bénéficiaire (créancier) un droit sur un ou plusieurs biens meubles ou immeubles proposés par le garant, ou sur le patrimoine et les revenus d'une personne physique ou morale. La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise ou particulier, et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer. Cependant, pour se protéger d'une défaillance de l'emprunteur, le prêteur recherche une assurance de paiement à l'échéance des concours par la prise de sûretés ou garanties. Plus la durée du crédit est longue et plus l'évaluation du risque est délicate. Le banquier doit légitimement rechercher, pour les différents crédits, les garanties adaptées à leur nature et à leur durée. Si la garantie ne peut pas suffire, à elle seule, à permettre l'octroi d'un crédit, inversement un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne saurait se passer de garantie.

En effet, pendant la durée du crédit, des événements peuvent survenir qui ne permettent plus à l'emprunteur de faire face normalement à ses échéances. Les particuliers peuvent être en situation de surendettement, chômage ou de maladie. Quand aux professionnels, ils peuvent être confrontés à une baisse des prix, une perte de marché ou la défaillance d'un client. Il existe deux catégories de garanties : les sûretés personnelles et les sûretés réelles. La sûreté est une garantie accordée au créancier contre le risque d'insolvabilité du débiteur.

III.1- Les sûretés personnelles

Elles se définissent comme l'engagement pris par une personne physique ou morale de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. L'aval et le cautionnement constituent les sûretés personnelles utilisées pour la garantie des opérations de crédit.

¹ Joumana ARSAN, « Les relations Banques - PME », mémoire cité, p. 34.

III.1.1- L'aval

L'aval est une garantie de paiement fournie par un tiers ou par un signataire d'un effet de commerce (lettre de change, chèque), qui s'engage à en payer le montant en totalité ou en partie à son échéance, en cas de défaillance du débiteur principal dont il est garant. L'engagement du donneur d'aval est identique à celui d'un solidaire. Celui qui fournit cette garantie porte le nom de « donneur d'aval », « avaliste » ou « avaliseur ».

III.1.2- Le cautionnement

Les obligations de la caution sont limitées à celle du débiteur principal. La caution peut être actionnée en paiement dès que le débiteur principal ne satisfait pas son engagement. Le cautionnement peut être simple ou solidaire.

- Le cautionnement simple

Il implique l'obligation pour le créancier de poursuivre le débiteur principal avant de se retourner contre la caution. En d'autre terme, le cautionnement simple dispose des bénéfices de discussion et de division.

- Discussion : la caution peut imposer au créancier d'exercer prioritairement ses recours contre le débiteur principal, de saisir ses biens et de les vendre. Elle n'intervient alors qu'en cas d'insuffisance du produit de la vente ;
- Division : ce bénéfice suppose l'engagement de plusieurs cautions à une même dette. En invoquant ce bénéfice, la caution demandera à ne payer que sa part dans la dette.

- Le cautionnement solidaire

Il implique la renonciation de la caution aux bénéfices de discussion et de division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution. Les banques pratiquent exclusivement le cautionnement solidaire. L'analyse de la surface patrimoniale et financière de la caution doit être faite avec le plus grand soin et en prenant notamment en considération le régime matrimonial de la caution et de son conjoint.

III.2- Les sûretés réelles

Les sûretés réelles permettent de réserver un ou plusieurs biens du débiteur à la garantie de l'emprunt contracté auprès de la banque prêteuse, en faisant naître au profit de cette dernière une cause dite « cause de légitime préférence ». Nous distinguons :

III.2.1- L'hypothèque conventionnelle

L'hypothèque est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance, sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble. Elle est définie par l'article 882 du code de commerce comme « le contrat par lequel le créancier, acquiert, sur un immeuble affecté au paiement de la créance, un droit réel qui permet de se faire rembourser par référence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ». L'hypothèque peut être constituée sur une maison, un terrain, une construction, un bateau ou avion, etc. L'hypothèque conventionnelle résulte d'une convention et offre des facilités particulières : tant pour le débiteur qui n'est pas dessaisi de son immeuble dont il conserve l'usage, la jouissance et le droit de l'aliéner que pour le créancier qui, non payé à

l'échéance, a le droit de saisir l'immeuble en quelques mains qu'il se trouve et de se faire payer sur le prix, dans la majorité des cas, avant les autres créanciers.

III.2.2- Les privilèges immobiliers spéciaux

Ce sont des hypothèques privilégiées qui confèrent au créancier une garantie sur un immeuble avec un droit de suite et un droit de préférence.

III.2.3- Le gage automobile

Le gage automobile est un privilège spécial mobilier qui consiste dans l'affectation d'un véhicule immatriculé pour garantir le prêt destiné à l'achat de ce véhicule. Ce gage est destiné exclusivement à garantir un prêt finançant l'acquisition d'un véhicule automobile ou d'un engin assimilé. Les effets du gage sont les suivants : le débiteur reste en possession du véhicule et à l'obligation de le conserver, le détournement de gage étant sanctionné pénalement. Le gage confère au créancier :

- Un droit de suite ;
- Un droit de préférence ;
- Un droit de rétention ;
- Le droit de se faire attribuer en justice le véhicule gagé ;
- Le droit de percevoir l'indemnité d'assurance en cas de sinistre, sous réserve d'avoir notifié une opposition à l'assureur.

III.2.4- Le nantissement

Le contrat de nantissement est constaté par un acte authentique ou par un acte sous signe privé, dûment enregistré. Le privilège résultant du contrat de nantissement s'établit par le seul fait de l'inscription sur un registre public tenu au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel le fonds est exploité. La même formalité doit être remplie au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel est situé chacune des succursales du fonds comprise dans le nantissement.¹ Le nantissement est un contrat par lequel le débiteur remet entre les mains de son créancier un bien immobilier destiné à garantir le paiement de la dette. Il porte sur plusieurs types de biens :

- Le nantissement de matériels et outillages ;
- Le nantissement de fonds de commerce ;
- Le nantissement de titres ;
- Le nantissement de marchandises.

- Le nantissement de fonds de commerce

Le nantissement de fonds de commerce est une sorte « d'hypothèque mobilière » soumise à des conditions de publicité similaire à l'hypothèque et conférant au créancier à la fois un droit de préférence et un droit de suite. C'est une sûreté sans dépossession. Le nantissement de fonds de commerce peut garantir tout créancier, même futur, conditionnel ou éventuel. Il peut même garantir une dette d'une autre personne que le propriétaire de fonds.

¹ Code de commerce, chapitre II, article 1142-3.

- Le nantissement de matériels et outillages

Le nantissement de matériel est une sûreté sans dépossession ; ce qui signifie que le propriétaire du matériel en garde la possession et la jouissance. Le nantissement porte sur du matériel et outillage neuf ou d'occasion destiné à l'équipement ou à l'exploitation de l'entreprise. La constitution de nantissement suppose qu'une opération de crédit soit greffée à une vente portant sur des biens meubles, acquis pour l'exercice d'une profession commerciale, artisanale ou libérale. L'assiette du nantissement ne peut donc être constituée que par le matériel acquis au moyen du prêt garanti.

Section 4 : L'obtention de financement d'un projet d'investissement

Une demande de crédit d'investissement ou d'exploitation s'appuie toujours sur divers documents et informations rassemblées par une entreprise pour obtenir le financement sollicité.¹ Si l'entreprise fournit des renseignements complets et précis, sa demande aura plus de poids et donc plus de chance d'être étudiée dans les délais les plus brefs. Avant de procéder à l'étude d'un dossier de demande d'un crédit d'investissement, il faut au préalable définir l'investissement, ses types et les différents critères de choix des investissements, ensuite, citer les documents nécessaires.

Il est difficile de donner une définition précise au mot « investissement », mais généralement, l'investissement est l'acquisition d'un bien durable pour obtenir des revenus futurs. Alors que les décisions du court terme dans l'entreprise sont des décisions tactiques, les décisions du long terme qui sont les décisions d'investissement, sont stratégiques. « *Au sens strict du terme, c'est un emploi du revenu, se traduisant par une addition au patrimoine de biens d'équipements, déterminant la formation de capital et son affectation à la production. Il s'oppose à la consommation qui vise la satisfaction de besoins par destruction de biens et services.* »² « *L'acte d'investir constitue l'échange d'une satisfaction immédiate et certaine à laquelle on renonce contre une espérance que l'on acquiert et dont le bien investi est le support.* »³

I- Définition de l'investissement

La définition de l'investissement se distingue en trois notions suivant le point de vue adopté.

1.1- Les dimensions de l'investissement

Elles sont au nombre de trois : économique, comptable et financière.

- La dimension économique

Pour l'économie, investir c'est réaliser un capital fixe en utilisant des facteurs de production et de commercialisation. Ces actifs réalisés, qu'ils soient industriels ou commerciaux, permettent à l'entreprise de dégager des gains, ce qui implique une augmentation du potentiel économique de cette entreprise et participent à son fonctionnement sur plusieurs cycles de production.

¹ Guide BNA, « Comment obtenir le financement de votre projet d'investissement ? ».

² Bernard YVES et Jean-Claude COLI, « dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, p. 846.

³ P. MASSE, « Le choix des investissements : critères et méthodes », Dunod, Paris, 1968, p. 1.

- La dimension comptable

Pour le comptable, parler d'investissement concerne directement la rubrique de l'actif immobilisé. Cette notion d'immobilisation au sens comptable du mot, définit donc l'investissement :

- Tout bien meuble ou immeuble, corporel (terrains, équipements, titres de participation...) ou incorporel (brevet, fonds de commerce...), acquis ou créés par l'entreprise.
- Les services tels que les programmes de recherches et de développement, ou encore investissements commerciaux (les campagnes de publicité...) qui portent sur une longue durée.
- Qui sont destinés à rester durablement sous la même forme (les biens) dans l'entreprise.

Cette définition englobe les biens et les services non consommés au cours d'un exercice, elle met l'accent sur la durée de vie de l'investissement qui dépasse celle d'un exercice.

- La dimension financière

Pour le financier, l'investissement est une immobilisation de capitaux ou un engagement d'une dépense immédiate, pour en tirer des gains successivement sur plusieurs périodes à venir, en tenant compte de l'équilibre dans le temps entre les ressources et les emplois. L'investissement est un emploi long, qui exige un financement long, ce qui veut dire des capitaux permanents (propres ou empruntés). Il faut souligner que cette définition concerne non seulement les dépenses de création d'actifs, mais aussi toutes les dépenses qui ne contribuent pas directement à cette création, comme la formation du personnel. On remarque bien que la définition financière comme la définition comptable, est centrée sur la notion de durée. Alors, on peut dire qu'il existe trois notions essentielles qui caractérisent l'investissement¹ :

- **La notion de durée :** Qui ressort de l'étalement dans le temps des recettes espérées, car l'investissement est un engagement durable du capital.
- **La notion de rentabilité :** En investissant, on sacrifie des ressources actuelles dans l'espoir d'en tirer davantage dans l'avenir, l'investissement doit accroître la valeur de la firme.
- **La notion de risque :** Le supplément de recettes futures par rapport au montant investis initialement est espéré. Il s'agit donc d'un simple espoir et non pas d'une certitude. L'investisseur doit accepter le risque que les recettes futures soient inférieures à celles qui ont été prévues, et même qu'elles ne couvrent pas la dépense initiale ou ce qu'on appelle « le coût de l'investissement ».

1.2- Classification des investissements

Plusieurs classifications ont été données aux investissements. Nous ne nous intéresserons qu'à une catégorie, souvent appelée « investissement technique ». Ce dernier est l'investissement dont on peut mesurer les produits réalisés.

¹ G. AUSSET et J. MARGERIN, « Investissement et financement », Sedifor, Paris, 1990, p. 17.

- **L'investissement de remplacement** : Dont l'objectif est de maintenir la production dans l'entreprise, c'est une réponse à un souci stratégique de maintien. Ici, le risque est généralement faible (puisque'il ne s'agit que d'un remplacement) par exemple remplacer une machine par une autre, quasiment la même (identique) ça ne modifie pas trop le processus de production dans l'entreprise.

- **L'investissement de modernisation** : Dont l'objectif est d'améliorer la production de l'entreprise (contrairement au précédent) par exemple remplacer une machine déjà utilisée par une autre plus performante, permet d'améliorer la productivité (les quantités produites) et diminuer les coûts de production. Ici, le risque est limité.

- **L'investissement d'expansion** : Ou ce qu'on appelle aussi « l'investissement de développement », l'objectif est d'accroître le volume de production d'un produit actuel (déjà commercialisé), ou de lancer un nouveau produit non commercialisé. Le deuxième cas pose un problème de fiabilité des prévisions de vente.

- **L'investissement stratégique** : Cet investissement a soit, un caractère offensif : accroître la part du marché, développer la recherche, soit un caractère défensif : par exemple, la recherche d'une protection des débouchés. Le risque ici est important, par exemple construire une usine à l'étranger ou lancer une nouvelle gamme de produits demandent des études préalables (prévisionnelles) liées à l'économie, aux taux de change, au marketing, etc. L'existence du risque conduit l'entreprise à classer les investissements dans l'ordre de risque croissant :

- Investissement de remplacement ;
- Investissement de modernisation ;
- Investissement d'expansion ;
- Investissement stratégique.

On peut également classer les investissements selon deux critères :

Selon leur nature, on distingue :

- L'investissement corporel : Il s'agit de l'investissement dans les objets matériels : machines, terrains, bâtiments, véhicules, mobiliers, etc.
- L'investissement financier : Il consiste d'investir dans la bourse (actions et obligations) ou dans la banque (titres et droits de créance).
- L'investissement incorporel : Il s'agit de tout ce qui n'est pas corporel ni financier. On peut citer à titre d'exemple : les fonds de commerce, l'investissement dans la recherche et le développement, les logiciels informatiques, etc.

Selon leur objectif ou fonction, on distingue :

- Investissement de production : (usine, industrie...) ;
- Investissement administratif ;
- Investissement commercial : (import/export) ;
- Investissement logistique : (technologie, méthode de production).

II- Les différents critères de choix des investissements

Les investisseurs peuvent se présenter devant deux choix : le premier c'est d'investir ou non et le deuxième réside dans le choix possible entre plusieurs investissements. Pour faire son choix, l'investisseur va s'appuyer sur l'un des critères suivants :

II.1- La valeur actuelle nette (VAN)

La VAN est un critère de référence en matière de choix d'investissement. Elle se définit pour un projet ponctuel (investissement initial unique), dont la durée de vie est égale à n année de la manière suivante¹ :

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

I_0 : montant de l'investissement initial.

CF_t : cash-flow attendu de l'investissement pour la période t.

i : taux d'actualisation.

- Si la VAN est positive ; c'est-à-dire supérieure à zéro, on accepte le projet et on choisit parmi les projets celui qui a la VAN la plus élevée.
- Si la VAN est négative ; c'est-à-dire inférieure à zéro, l'investissement ne doit pas être réalisé.

II.2- Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI est le taux actuariel pour lequel la VAN du projet d'investissement est nulle.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+TRI)^t} = 0$$

Il s'agit d'un taux de rentabilité dans la mesure où ce taux permet à l'investisseur de récupérer sa mise initiale sur la durée de l'étude. Si le TRI du projet d'investissement est supérieur au taux d'actualisation, l'investissement doit être réalisé et pour faire le choix entre plusieurs investissements, l'investisseur choisit celui dont le TRI est le plus élevé. Mais le TRI n'a pas une signification financière réelle, il est simplement une solution mathématique. Il peut conduire à des décisions contradictoires par rapport aux critères de la VAN.

¹ Frank BANCEL et Richard ALBAN, « Les choix d'investissement », Economica, Paris, 1995, p. 48.

II.3- L'indice de rentabilité ou de profitabilité (IR)

L'indice de rentabilité correspond à la valeur actuelle des flux de liquidité générés par le projet, rapportée au montant des capitaux investis, il est égal à :

$$IR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+TRI)^t}}{I_0}$$

- Si il est supérieur à 1, le projet doit être accepté.
- Si il est inférieur à 1, le projet doit être rejeté.¹

II.4- Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

Le délai de récupération est le temps nécessaire pour que l'investissement initial soit récupéré². Si le DRCI est inférieur à l'objectif minimum fixé à l'avance, l'investissement doit être réalisé et pour faire le choix entre plusieurs investissements, il faut choisir celui dont le délai de récupération est le plus court. Là encore, le DRCI peut aboutir à des décisions contradictoires par rapport aux critères de la VAN, car il privilégie les projets dont les flux nets de trésorerie sont plus élevés en début de période d'étude.

$$DRCI = \frac{I_0}{CF \text{ moyen annuel}}$$

Remarque : Le critère de la VAN est le modèle le plus adapté pour choisir un investissement.

¹ Edith GINGLINGER, « Gestion financière de l'entreprise », Dalloz, Paris, 1991, p. 57.

² Pierre CONSO, « La gestion financière de l'entreprise », Dunod, Paris, 1985, p. 428.

III- Les documents nécessaires pour l'étude d'un dossier

Les documents et informations demandées doivent permettre de :

- Préciser le projet dans la meilleure acceptabilité possible de la banque ;
- Prouver que l'autofinancement ou la participation financière du ou des promoteurs est suffisant ;
- Démontrer la compétence en gestion de l'entreprise et son professionnalisme en rapport avec le projet. ;
- Fournir les calculs et les résultats de la rentabilité financière et économique du projet ;
- Préciser les garanties offertes en contrepartie des crédits bancaires d'investissement sollicités ;

Les documents et annexes qui doivent répondre à ces critères sont les suivants :

- Description générale introductive du projet d'investissement ;
- Présentation de l'investisseur ;
- L'étude de marché relative aux produits prévus par le projet ;
- Description technique du projet ;
- Coût du projet ;
- Aspect financier du projet ;
- Analyse de la rentabilité financière de l'investissement ;
- Garanties proposées par le promoteur dans le cadre de ce projet ;
- Copie de la déclaration d'investissement adressée au ministère tutelle de la PME ou à l'APSI ;
- Autres documents.

III.1- Description générale introductive du projet d'investissement

- **Implantation/utilité du projet**
 - Wilaya ;
 - Daïra ;
 - Commune ;
 - Zone à promouvoir ou non ;
 - L'utilité (eau, gaz, électricité).
- **Description des produits**
 - Leur demande d'utilisation ;
 - Les matières premières utilisées.
- **Marchés visés**
 - -Local ;
 - -National ;
 - -Etranger.

- **Coût de l'investissement**
 - Montant en devises ;
 - Montant en dinars ;
 - Total.
- **Structure du financement du coût de projet**
 - Autofinancement et autres sources de financement.
- **Etat de la préparation à la réalisation**
 - Situation du terrain, disponibilités des utilités (eau, énergie, infrastructures de base) ;
 - Consultations réalisées, date de lancement des travaux, délai de réalisation du projet, date de démarrage.
- **Impact du projet (quantité et destination) visant**
 - La réalisation de l'intégration économique nationale ;
 - La substitution aux importations ;
 - La promotion de la sous-traitance et de la maintenance nationale ;
 - Le développement des exportations de l'entreprise ;
 - La réduction des coûts d'exploitation ;
 - L'amélioration de la qualité des produits ;
 - La modification de la production de manière à mieux s'adapter à la demande de marché ;
 - L'utilisation optimale des matières premières locales concourant à la fabrication des produits envisagés ;
 - Eventuellement autres avantages du projet.
- **Mode de réalisation du projet**
 - Partenariat (société d'économie mixte « SEM », filialisation, regroupement...) avec les opérateurs nationaux ou étrangers ;
 - Ce projet est-il inscrit dans le programme d'investissements productifs prioritaires du gouvernement ?

III.2- Présentation de l'investisseur

- **L'investisseur**
 - Forme juridique, capital et sa répartition ;
 - Patrimoine ;
 - Secteur d'activité, données sur le produit et le marché ;
 - Effectifs et dirigeants de l'entreprise ;
 - Situation des encours et le financement sollicité ;
 - Moyens de l'entreprise (humains et matériels).
- **Situation financière**
 - Analyse rétrospective des trois derniers bilans de l'entreprise déjà existants
- ❖ **Structure financière :**
 - L'évolution de la situation nette comptable ;
 - Structure et évolution des ressources permanentes ;
 - Evolution du fonds de roulement.

- ❖ Situation du passif et de l'actif circulant :
 - Structure et évolution des besoins d'exploitation ;
 - Structure et évolution des dettes d'exploitation ;
 - Le besoin en fonds de roulement ; évolution et couverture ;
 - Evolution de la trésorerie ;
 - En particulier, analyse des postes relativement lourds du bilan.
- **Activité**
 - Evolution de la production ;
 - Evolution de la valeur ajoutée et sa répartition sur les postes de dépense.
- **Rentabilité**
 - Rentabilité financière ;
 - Capacité d'autofinancement.
- ❖ Appréciations générales sur l'entreprise.
- ❖ Commentaire succinct sur les ratios afférents à l'exploitation en particulier :
 - Fonds de roulement/chiffre d'affaires (CA) ;
 - Autonomie financière : fonds propres/dettes totales ;
 - Capacité d'endettement à terme : fonds propres/DLMT ;
 - Trésorerie générale (disponibilité+créance à CT+ stocks)/dettes à CT ;
 - Stocks/CA ;
 - Créance clients/CA ;
 - Endettement bancaire/CA.

III.3- Etude de marché relative aux produits prévus par le projet

- **Analyse de la demande**
 - Demande actuelle quantifiée et valorisée ;
 - Projection de la demande en quantité et en valeur sur une dizaine d'années en explicitant les hypothèses et les paramètres considérés (approche sectorielle, macro-économique).
- **Analyse de l'offre présente et future**
 - Communiquer les informations disponibles sur l'évolution de l'offre durant la période passée (capacités nationales installées, production nationale, importations, exportations) ;
 - Projection de l'offre en quantité et en valeur, expliciter les hypothèses et paramètres considérés, établir les écarts offre et demande et commentaire.

III.4- Description technique du projet

- **Sélection du programme de production**
 - Décrire le programme de production et donner les raisons de ce choix ;
 - Donner pour les principaux produits de production : les caractéristiques qualitatives, les quantités produites annuellement, le calendrier de production (mise en route, montée en cadence, production à pleine capacité).

- **Capacité du projet**

- Capacité théorique ;
- Capacité réelle ; décrire les données qui déterminent la capacité réelle ;
- Organisation de la production, nombre d'équipes et de postes de travail.

- **Conception du projet**

- Description du procédé technologique choisis ;
- Raisons du choix de ce procédé, d'autres procédés ont-ils été choisis ?
- Décrire le savoir faire et la technologie nécessaire et les moyens de leurs mobilisation ;
- Préciser les paramètres pris en considération pour la localisation et l'implantation du projet ;
- Terrains (superficie totale, superficie couverte, préciser celle réservée à la production, disponibilité du terrain) ;
- Infrastructures environnantes (énergie, eau, transport, main d'œuvre) ;
- Protection de l'environnement ; décrire la nature des rejets et des mesures envisagées pour éviter la pollution de l'environnement ;
- Tableau des inputs (matières premières et les consommables), requis en indiquant par input le code douanier, les sources d'approvisionnements, les caractéristiques et les taux d'intégration nationales dans le cas ou les inputs (en totalité ou en partie) sont obtenus localement après transformation de matières de base importées en volume et en valeur ;
- Tableau des équipements importés (en quantité et en valeur, fournisseurs et spécifications techniques).

- **Besoins d'exploitation du projet**

- Indiquer les consommations de matières et fournitures durant les cinq premières années d'exploitation en quantité, en valeur par matière en distinguant les matières et fournitures importées de celles d'origine nationale ;
- Tableau des besoins en main d'œuvre.

- **Modalités et planning de réalisation prévus**

- Décrire le mode choisis pour réaliser le projet : pour les équipements importés, préciser le nombre de fournisseurs, leurs responsabilités dans le montage et la mise en route ainsi que les garanties obtenues en matière de cadence et qualité du produit ;
- Indiquer le planning de réalisation prévu : date d'ouverture du chantier, date de signature des contrats d'équipements et de livraison, date de début et de fin de montage, date de début des essais et date d'entrée en production.

III.5- Coût du projet

- **Le coût total de l'investissement**

Il devra être décomposé par rubrique (étude engineering, équipement, terrain, génie civile et bâtiment, taxes et droit de douane, montage et mise en route, transport et autres...).

- **Détails des fournisseurs et prestations en devises**

- Fournir les factures pro format des équipements importés ;

- Détailler les prestations en devises (coût des prestations, coût unitaire, nombre de prestataires « hommes/jours »).

Les éléments servant de base à la détermination du coût de l'investissement doivent être indiqués tels que les soumissions, consultations, prix en vigueur du marché.

III.6- Aspect financier du projet

- **Sources de financement (souhaitées ou obtenues)**

- Fonds propres : autofinancement ;
- Autres apports ;
- Crédit interne ;
- Crédit externe en précisant les conditions de ce crédit.

- **Calcul du fonds de roulement de démarrage nécessaire et du besoin en fonds de roulement**

- Stock de matières et fournitures ;
- Créances ;
- Crédits fournisseurs.

- **Prévision de mobilisation des crédits** demandés dans le temps par rubrique d'investissement, par source de financement et par année.

III.7- Analyse de la rentabilité financière de l'investissement

- **Rentabilité du projet d'investissement.**

- **Impact financier du projet sur l'entreprise.**

Les éléments constitutifs des points cités ci-dessus sont comme suit :

- Evaluation des paramètres d'exploitation prévisionnels sur toute la durée de remboursement du crédit à étendre sur une dizaine d'années (si possible) ;
- Etablissement du tableau de compte des résultats et du bilan prévisionnel pour la même durée (équivalente à la durée de vie de l'investissement) ;
- Les éléments constitutifs du prix de vente ayant servi de base à la détermination du chiffre d'affaires prévisionnel doivent être indiqués. Au cas où le produit doit être exporté, il y a lieu de tenir compte des prix à l'étranger et indiquer s'il bénéficiera de l'aide en matière d'exportation ;
- Tenir compte de l'exonération de l'IBS et d'autres avantages octroyés par l'APSI dans le cas d'investissement prioritaire dont l'implantation est prévue dans une zone à promouvoir ;
- Etablissement des mouvements de trésorerie pour la planification financière. Ce tableau doit reprendre l'ensemble des dépenses et des recettes aussi bien durant la période de réalisation de l'investissement que pendant la phase d'exploitation ;
- Calcul du coût de production prévisionnel de chaque produit sur la période d'exploitation envisagée ;

- Etablissement d'un plan devises pour déterminer le gain en devises en phase d'exploitation en comparant la valeur de la production aux prix import aux dépenses en devises des matières, prestations, des amortissements et intérêts en devises ;
- Calcul de la valeur actuelle nette (VAN), du cash-flow brut, net et cumulé avec un taux d'actualisation égal au taux d'intérêt pondéré payé par l'emprunteur, du taux de rentabilité interne (TRI), du délai de récupération de l'investissement et du taux de rendement simple des capitaux engagés ;
- Analyse du seuil de rentabilité (point mort) ;
- Analyse de sensibilité.

III.8- Garanties offertes par le promoteur

A aucun moment, il n'a été fait allusion aux garanties ; c'est que ces garanties ne sont utilisées que comme accessoires des crédits et non comme des moyens de décision. La décision d'octroi de crédit est toujours prise sur la base du diagnostic général établi sur la santé financière de l'entreprise et sur la rentabilité financière du projet. En matière de crédit d'investissement, il est normal et sécurisant pour la banque de prévoir des garanties dont nous énumérons, ci-après, les principales :

- Caution solidaire des associés ;
- Lettre de blocage des comptes courants associés ;
- Nantissement de fonds de commerce et/ou de matériels et outillages ;
- Hypothèque sur les constructions et/ou les terrains ;
- Délégation de la police d'assurance.

III.9- Copie de la déclaration d'investissement

Adressée au ministère de la PME ou à l'APSI, doit être jointe à la documentation de la demande de crédit. Si les clients fournissent un dossier complet et, leur demande aura plus de poids et donc plus de chances d'être étudiée dans les délais les plus brefs.

IV- L'étude de dossier

Généralement, l'étude d'un dossier de crédit dépend de l'organe qui fait l'étude et qui accorde le crédit. Toute entreprise qui désire bénéficier d'un crédit bancaire à court, à moyen ou à long terme est tenu de satisfaire à des critères juridiques, techniques et financiers et de procéder au montage d'un dossier de crédit, tous dossiers de crédits « *doivent être constamment tenus à jours l'ensemble des renseignements, pièces et documents relatifs à l'affaire comme par exemple : les bilans, les tableaux des comptes de résultat, les attestations fiscales et parafiscale, .etc.* »¹ Ce dossier passe par les étapes suivantes :

- L'identification du projet ;
- L'analyse financière ;
- L'étude de la rentabilité économique.

¹ Farouk BOUYACOU, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 131.

IV.1- L'identification du projet

Avant toute décision, le banquier se préoccupe de la situation de l'entreprise c'est-à-dire :

- Le statut juridique de l'entreprise : toutes les entreprises quelle que soit leurs formes juridiques régulièrement constituées (SARL-SNC-SPA-SCS...), peuvent être éligibles à l'ensemble de crédits bancaires sur des bases contractuelles. Elles ne sont pas éligibles aux crédits bancaires les entreprises suivantes quelque soit leurs tailles et leurs formes juridiques :

- Les entreprises durablement déstructurées financièrement ;
- Les entreprises qui détournent les crédits de leurs véritables destinations ;
- Les entreprises dont la gestion des dirigeants laisse à désirer ;
- Les entreprises qui ne suivent pas la stratégie commerciale de la banque.

- La dimension des entreprises : la dimension des affaires ne doit pas constituer un critère d'éligibilité aux crédits bancaires car les considérations économiques étant toutes aussi importantes ; les agences doivent orienter l'aide bancaire aussi bien vers les grandes entreprises que vers la PME/PMI, de même vers le petit commerçant et les jeunes entrepreneurs.

- La surface financière et patrimoine du promoteur.
- Niveau de réalisation des infrastructures au moment de la présentation du projet.
- Les garanties déjà consenties.
- La nature de l'activité principale de l'entreprise et ses capacités.
- Identification des lieux (visite de l'entreprise).

Après, il passe à l'identification du projet ou il faut préciser :

- La nature du projet (d'un renouvellement total ou partiel ou d'une extension) ;
- Le produit à fabriquer et origine des matières premières ;
- La capacité de production.

IV.2- L'analyse financière

Sur la base d'un dossier présenté à la banque, le diagnostic se fait à partir des documents financiers et comptables fournis par l'entreprise (bilan, compte de résultat, tableau de financement). L'analyse se fait du dépouillement de ces documents et en tirer des conclusions.

IV.2.1- L'analyse du bilan

Elle permet d'apprécier la capacité et l'attitude de l'entreprise à partir du fonds de roulement, besoin en fonds de roulement et la trésorerie.

IV.2.2- L'analyse du compte de résultat

Il permet de dégager le résultat financier en fin d'exercice et les éléments qui suivent.

- **La valeur ajoutée**

C'est la différence entre la production de l'entreprise et la consommation intermédiaire. Elle montre l'activité réelle de l'entreprise.

$$\text{VA} = \text{Production} - \text{Consommation intermédiaire}$$

- **L'excédent brut d'exploitation**

Il représente le flux potentiel de la liquidité d'une entreprise dégagé à partir de ses activités d'exploitation. L'excédent brut d'exploitation est un indicateur primordial dans l'analyse de la liquidité.

$$\text{EBE} = \text{VA} - \text{Impôts} - \text{Charges de personnel}$$

- **Capacité d'autofinancement (cash-flow) ou la marge brute de l'autofinancement**

Elle représente ce que l'activité de l'entreprise a généré financièrement et assure son autofinancement, elle est calculée comme suit :

$$\text{Cash-flow} = \text{Amortissement} + \text{Provision} + \text{Résultat net non distribué}$$

IV.2.3- L'utilisation des ratios

Pour un crédit d'investissement, il est nécessaire de calculer les ratios et choisir les plus significatifs pour suivre l'évolution économique et l'état financier de l'entreprise. Nous pouvons citer les ratios suivants :

- **Ratios de financement permanent**

$$\text{RFP} = \text{Capitaux permanents/Actifs immobilisés}$$

Ce ratio doit normalement être supérieur à 1, ce qui signifie que le fonds de roulement est positif donc l'entreprise dispose d'une marge de sécurité.

- **Ratio d'autonomie financière**

$$\text{RAF} = \text{Capitaux propres} / \text{Dettes à long et moyen terme}$$

Ce ratio indique dans quelle mesure l'entreprise utilise ses fonds propres et exprime le degré d'indépendance vis-à-vis de ses dettes. Il doit être également supérieur à 1.

- **Ratio de liquidité**

$$\text{RL} = \text{Actif circulant} + \text{disponibilité} / \text{Total des dettes à CT}$$

Il permet d'apprécier l'importance de l'actif circulant et les disponibilités.

- **Ratio de solvabilité**

$$\text{RS} = \text{Capitaux propres} / \text{Total des dettes}$$

Il mesure essentiellement :

- La sécurité dont jouissent les créances à long et à court terme.
- La marge de crédit de l'entreprise.

Ce ratio doit être supérieur à 2 pour une bonne sécurité générale.

IV.3- Etude de la rentabilité économique

Cette étude s'effectue à partir des critères cités précédemment :

- Le délai de récupération du capital investi ;
- La valeur actuelle nette ;
- L'indice de rentabilité ;
- Le taux de rendement interne.

La décision d'octroi de crédit est prise sur la base d'un diagnostic général établi à partir de la santé financière de l'entreprise (crédit d'exploitation), sur la faisabilité et la rentabilité du projet à financer (crédit d'investissement). Dans tous les cas, l'élaboration de la demande de crédit doit toujours être précédée d'entretien avec le ou les dirigeants de l'entreprise et la visite des lieux où se déroule l'activité.

Conclusion

La vie de toute entreprise est très étroitement liée à son financement. Pour créer une entreprise, détenir un capital, la doter de moyens, l'exploiter et la développer, il faut des moyens financiers importants. A travers ce chapitre, nous venons d'exposer les outils et les moyens mis à la disposition des entreprises pour rechercher les financements nécessaires pour maintenir l'activité de l'entreprise et/ou la développer. Un des aspects déterminants de la stratégie financière est le choix des financements les plus appropriés en matière de remboursement, des délais de remboursement, des intérêts à payer, des risques à encourir, etc.

Les moyens de financement de tous types, différents les uns des autres selon les avantages qu'ils offrent et les inconvénients qu'ils génèrent, existent. L'ignorance des rouages administratifs permettant l'accès au financement, la méconnaissance des textes et surtout les conditions restrictives d'octroi, ainsi que les taux d'intérêts élevés imposés par les prêteurs et les garanties insuffisantes présentées par les emprunteurs, font que bon nombre de demandes de prêts sont avortées engendrant dans leur sillage pour les entrepreneurs des difficultés pour assurer l'activité de leurs entreprises. Très souvent, les plus-values réalisées en cours d'exercice ne sont pas réutilisées à bon escient pour développer et innover les moyens de production. Conscients de l'importance de l'impact que pourrait avoir une telle situation sur l'économie du pays, l'Etat et les bailleurs de fonds ont mis en œuvre des projets qui ont pour but d'encourager la création et l'octroi de crédits à des conditions avantageuses.

En face des risques et afin d'être indépendant par un endettement vis-à-vis des bailleurs de fonds, il nous apparaît fondamental de tout faire pour opter pour l'autofinancement grâce à la plus-value dégagée de son activité. Cela implique bien sur une gestion financière saine, une production et un taux de productivité soutenus et un coût de production le plus bas possible pour faire face à la concurrence.

CHAPITRE III

DEMANDE DE CREDIT D'EXPLOITATION DE LA PME « X » AUPRES DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE D'ORAN

Ce chapitre constitue une illustration des développements présentés dans les deux chapitres précédents. Il s'agit d'une étude de cas de crédit d'exploitation (CMT) au titre du renouvellement demandé par une unité de production de lait pasteurisé pour couvrir l'ensemble des achats de l'entreprise en matières premières (lait en poudre et film plastique pour le conditionnement du lait). Il est octroyé par la Banque Extérieure d'Algérie implantée à Oran.

La même entreprise a déjà bénéficié d'un crédit d'investissement pour l'acquisition d'une chaîne de fabrication de lait sous forme de CMT de 1 200 000 DA autorisé par la direction d'équipement des petites et moyennes entreprises (DEPME). Vu les difficultés rencontrées lors du démarrage, il paraît raisonnable que l'entreprise demande un glissement sur deux ans du différé du CMT.

Dans ce cadre, notre étude s'articule autour de trois sections :

- la première section est consacrée à la présentation de la Banque Extérieure d'Algérie ;
- la deuxième section précise la demande de crédit d'exploitation faite par la PME « X » ;
- quant à la dernière section, elle illustre le traitement du dossier de la PME « X » par la BEA.

Section 1 : Présentation de l'agence de la Banque Extérieure d'Algérie d'Oran

I- L'organisation générale de la banque

La banque est organisée autour de cinq fonctions dominantes :

- Engagement ;
- Finance et développement ;
- Internationale ;
- Secrétariat général ;
- Contrôle.

L'organisation de la banque est ainsi articulée :

La présidence

Le président directeur général est assisté par :

- Trois directeurs généraux adjoints chargés de superviser et coordonner les fonctions engagements, finances / développement et internationales.
- Un secrétaire général chargé de superviser et coordonner les structures gestionnaires des moyens de la banque.

Sont rattachées directement à la présidence :

- La direction de l'inspection générale
- La cellule assainissement task-force

La direction générale adjointe finance / développement

Elle regroupe sous son autorité :

- La cellule « stratégie » ;
- La cellule « organisation » ;
- La direction de la comptabilité ;
- La direction de l'informatique ;
- La direction de la trésorerie ;
- La direction du contrôle de gestion.

La direction générale adjointe engagement

Elle regroupe sous son autorité :

- La direction centrale du réseau ;
- La direction des engagements des grandes entreprises ;
- La direction des engagements des PME/PMI ;
- La direction du contentieux.

La direction générale adjointe internationale

Elle regroupe sous son autorité :

- La direction des finances / participations et des relations internationales ;
- La direction du commerce extérieur ;
- La direction des opérations avec l'étranger.

Le secrétariat général

Il regroupe sous son autorité :

- La direction des ressources humaines et de la formation ;
- La direction de l'administration générale ;
- La direction des études juridiques ;
- La direction de la communication ;
- La cellule « sécurité ».

II- Missions de la banque

La répartition des missions et attributions est définie ci-après :

II.1- La présidence

Le président directeur général : Il assure deux fonctions au sein de la banque ; l'une en qualité de président du conseil d'administration, l'autre en tant que directeur général, dont les missions sont reprises dans les statuts de la Banque Extérieure d'Algérie datés du 05 février 1989 .

La direction de l'inspection générale : C'est la principale structure de contrôle interne, elle a autorité, en matière de contrôle, sur l'ensemble des fonctions de la banque. Elle :

- Vérifie l'application des procédures au sein de la banque ;
- Evalue les risques à posteriori ;
- Vérifier la justification des comptes ;
- Mène les enquêtes spéciales à la demande de la présidence de la banque.

La cellule assainissement task-force

Elle a pour rôle l'assainissement comptable des chapitres de la banque et des comptes de la clientèle.

II.2- La direction générale adjointe finance et développement

Le directeur général adjoint chargé des finances et du développement de la banque a pour charge :

- L'élaboration de la stratégie de la banque en relation avec les deux autres directions générales adjointes ;
- La responsabilité de la mise en oeuvre de l'organisation générale de la banque ;
- La responsabilité de la politique financière de la banque ;
- La coordination des directions comptables, informatiques, de trésorerie et de contrôle de gestion ;
- La co-présidence du comité de trésorerie.

La cellule stratégie

Elle pour missions :

- La relation d'études stratégiques ;
- L'élaboration du plan de développement de la banque ;
- L'élaboration des plans annuels et pluriannuels ;
- L'assistance aux structures pour la mise en oeuvre de la stratégie de la banque.

La cellule organisation

Elle a pour rôle :

- La mise en oeuvre de la réorganisation des structures centrales et du réseau de la banque sur la base du schéma directeur défini et adopté en conseil d'administration.
- La définition et l'élaboration des règles de gestion et des procédures en étroite relation avec les structures concernées.

La direction de la comptabilité

Elle a pour charge :

- La responsabilité des contrôles généraux bancaires ;
- La définition de la réglementation comptable ;
- La finalisation des documents comptables de la banque ;
- La participation à la réflexion de la banque sur l'adaptation à l'environnement réglementaire.

La direction informatique

Elle a pour missions :

- De participer à la définition du schéma directeur informatique ;
- De la mise en oeuvre du système d'information bancaire ;
- Du suivi de la maintenance des applications informatiques (logiciels et développement) ;
- De maintenir l'ensemble des équipements informatiques.

La direction de la trésorerie

Ses missions sont :

- Assurer le suivi et l'alimentation des agences ;
- Calculer la situation de trésorerie de la banque ;
- Gérer la trésorerie dinars de la banque ;
- Centraliser la gestion prévisionnelle des devises ;
- Préparer des recommandations pour le comité de trésorerie.

La direction du contrôle de gestion

Ses missions sont :

- Consolider et contrôler les budgets décentralisés ;
- Contrôler les coûts par centre d'activité ;
- Mettre en place des tableaux de bord de pilotage et des tableaux de bord opérationnels ;
- Elaborer le rapport annuel d'activité de la banque.

II.3- La direction générale adjointe engagement

Le directeur général adjoint chargé des engagements :

- Pilote la politique commerciale et la politique des engagements de la banque ;
- Coordonne l'action des directions du réseau des engagements des grandes entreprises, des petites et moyennes entreprises et du contentieux ;
- Préside le comité de la politique commerciale ;
- Participe aux réunions des comités institutionnels.

La direction centrale du réseau

Elle a pour missions de :

- Elaborer le projet du plan d'action commerciale ;
- Définir les outils de mise en œuvre de plan d'action commerciale ;
- Coordonner l'animation commerciale ;
- Suivre et contrôler les performances commerciales ;
- Développer des études de produits et de promotion dans le cadre du marketing ;
- Assister le réseau au plan technico-commercial ;
- Participer à la définition des programmes de formation.

La direction régionale

Sous l'autorité de la direction centrale du réseau, la direction régionale a pour missions :

- D'être le relais au niveau régional du marketing et de l'animation commerciale ;
- De gérer le dossier contentieux relevant de sa délégation ;
- De suivre les programmes de formation au niveau régional.

L'Agence

Rattachée hiérarchiquement à la direction régionale, l'agence a pour missions principales de :

- Gérer de manière dynamique la relation commerciale avec les particuliers et les PME/PMI ;
- Constituer, analyser et gérer les dossiers de crédit des particuliers et des PME/PMI ;
- Traiter administrativement et comptablement les opérations de la clientèle tant en dinars qu'en devises.

La direction des engagements des grandes entreprises

Elle a pour missions :

- D'entrer en relation commerciale avec les grandes entreprises ;
- De mettre en œuvre la politique des engagements arrêtée par la banque ;
- De suivre et gérer les contentieux relevant de sa délégation.

La direction des engagements des petites et moyennes entreprises

Elle a pour rôle :

- D'étudier les dossiers de crédit des particuliers et des PME/PMI transmis par les agences ;
- De statuer sur ces demandes dans le cadre de sa délégation ;
- D'étudier et émettre un avis pour ceux dépassant sa délégation et les présentés au comité de crédit ;
- De suivre et de gérer les contentieux relevant de sa délégation.

La direction du contentieux

Ses missions sont de :

- Assister, suivre et contrôler les directions régionales et les structures d'engagement dans le traitement des contentieux relevant des différents niveaux de délégation.
- Préserver les droits et intérêts de la banque dans ses relations conflictuelles avec les tiers.

II.4- La direction générale adjointe internationale

Le directeur général adjoint chargé de l'international a pour rôle de :

- Développer les activités de commerce extérieur ;
- Coordonner l'action des directions : finances/participations, relations internationales, commerce extérieur et opérations avec l'étranger ;
- Participer aux réunions des comités institutionnels.

La direction des finances /participations et des relations internationales

Elle a pour missions de :

- Gérer les filiales de la banque au plan national et international ;
- Faire des études de rentabilité des filiales ;
- Etudier et proposer les prises de participations ;
- Développer le réseau des correspondants étrangers ;
- Rechercher des financements extérieurs ;
- Négocier les conditions de financement.

La direction du commerce extérieur

Elle a la charge de :

- Offrir au réseau les disponibilités de financement obtenus ;
- Réaliser les imputations dans le cadre de la réglementation ;
- Contribuer au développement et à la promotion des exportations ;
- Gérer la dette extérieure de la banque.

La direction des opérations avec l'étranger

Elle a pour mission de :

- Gérer les moyens de paiements internationaux de la banque (trésorerie, crédits documentaires, comptes devises, messagerie).

II.5- Le secrétariat général

Le secrétaire général a pour charge :

- La coordination des directions placées sous son autorité ;
- Le soutien des activités de la banque en moyens nécessaires à son fonctionnement ;
- La responsabilité des mesures prises en matière de sécurité ;
- La participation aux réunions des comités institutionnels.

La direction des ressources humaines et de la formation

Elle a la charge de :

- Mobiliser les ressources humaines de la banque autour des axes stratégiques arrêtés ;
- Adapter l'ensemble de ses outils aux nouvelles activités ;
- Développer la formation ;
- La communication interne au sein de la banque.

La direction de l'administration générale

Elle est responsable de :

- La gestion de tous les moyens de fonctionnement de la banque.
- Leur mise en oeuvre à l'échelle de l'établissement.

La direction de la communication

Elle a la charge de la communication externe de la banque et :

- Définit l'image de marque de l'établissement ;
- S'assure de la cohérence de l'image véhiculée ;
- Participe au côté des structures portant cette image à l'élaboration de campagnes de promotion ;
- Gère et développe le centre de documentation générale de la banque.

La direction des études juridiques

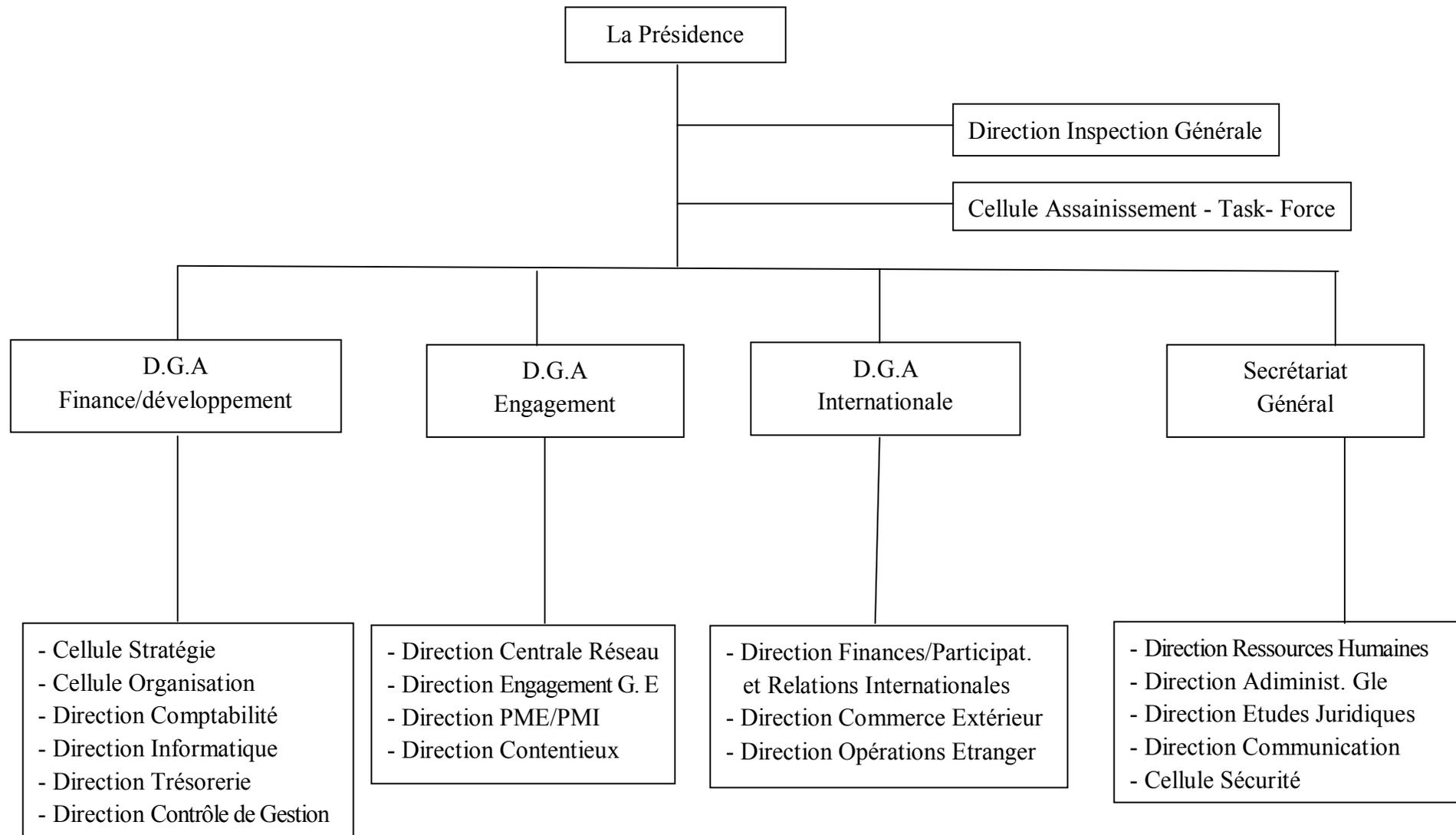
Ses missions sont :

- Assister et conseiller les structures de la banque au plan juridique.
- Gérer et maintenir la documentation juridique de la banque.

La cellule sécurité

Son rôle consiste à mettre en oeuvre les moyens préventifs et curatifs pour la sécurité des biens de la banque, des personnes et des valeurs.

Schéma N°III-1 : Organigramme général de la banque



Section 2 : La demande de crédit

Lorsque la banque accorde des crédits à court terme à sa clientèle, elle est quasiment certaine que leur remboursement s'effectuera par l'encaissement des créances ou par la vente des marchandises lorsqu'elle finance la constitution d'un stock. Dans ce cas, elle fait un pari à court terme assez facilement évaluable dès lors qu'elle est en mesure de porter sa réflexion sur des faits qui devront nécessairement se dérouler ou aboutir dans un laps de temps relativement court et sur lequel les aléas économiques, climatiques ou conjoncturels n'auront qu'une incidence très limitée. Il n'en est pas de même évidemment dans une opération de crédit portant sur le financement des investissements, laquelle contraint la banque à faire une analyse différente.

Pour obtenir le financement sollicité, l'entreprise doit présenter un dossier de crédit dont les éléments constitutifs peuvent être résumés comme suit :

- * Demande écrite devant préciser entre autres la nature des concours sollicités, leur montant, leur durée, leur objet, etc.
- * Etats financiers (bilans -TCR- compte d'exploitation).
- * Attestations fiscales et parafiscales apurées ou certificat de non imposition pour les nouvelles affaires.

La forme générale de la demande de crédit est illustrée en annexe 1.

I- Présentation de l'entreprise

I.1- Historique

L'affaire a été créée en 1991 sous forme d'une SARL au capital de 100.000 dinars par Monsieur « A » sous la dénomination « X ». L'évolution des structures juridiques de la Sarl « X » en 2002 se résume comme suit :

- Augmentation du capital à son niveau actuel de 50.515.000,00 dinars par un apport en nature de Monsieur « A » du siège social de la société situé à Oran.
- Donation de Monsieur « A » de 25 217 parts sociales à sa fille Madame « B » et à son fils Monsieur « C ».
- Extension de l'objet social de la société « X » par l'adjonction des activités suivantes :
 - Importation, vente et transformation de tous produits laitiers et dérivés.
 - Importation, vente et transformation de tous produits agricoles et agroalimentaires.

Le capital est entièrement détenu par la même famille, au niveau le plus proche (bien qu'on soit à la seconde génération) ; l'affaire est faite entre les mains d'une seule entité de décision. Au niveau du capital, Monsieur « A » détient le pouvoir absolu (avec plus de 50% parts sociales), constituant ainsi à lui seul une unité de décision complète.

La gérance est assurée par Monsieur « A » dont la qualification et l'expérience professionnelle sont des gages de solidité de l'affaire. Monsieur « A » cumule et maîtrise l'ensemble des fonctions de la « X ». Il affiche une quasi totale disponibilité à la gestion

courante et quotidienne. Il s'attribue de manière prépondérante les contacts et les relations extérieures (banques, administration fiscales et parafiscales, autorités locales, etc.)

Monsieur « A » est assisté par son fils, diplômé en sciences économiques, qui occupe les fonctions de directeur général et son genre, Monsieur « D » diplômé d'expertise comptable, chargé de l'administration et les finances.

Pour le futur, il est assuré que la poursuite du développement imposera dans un délai assez court une mise en harmonie du capital social avec le niveau du chiffre d'affaires.

Des réformes de statuts pourraient modifier les marges de manoeuvre de la société avec, en perspective, la possibilité de procéder à une augmentation du capital social, dès 2006, à hauteur de 200 millions de dinars par un apport en nature du site de production dont la procédure de cession par les domaines de Mostaganem est en cours d'instrumentation.

I.2- Activité

La société « X » est spécialisée dans le traitement de lait et produits dérivés. Elle déploie des activités de production dans un marché porteur dont les besoins sont très importants avec une consommation moyenne de 110 litres par an et par habitant. La qualité des produits ainsi que le dynamisme commercial des dirigeants lui ont permis de s'implanter rapidement sur le marché régional. Et depuis, une politique systématique d'expansion sur de nouveaux marchés est au centre de la stratégie.

La stratégie commerciale de la laiterie « X » est fondée sur la dimension régionale de son réseau de distribution qui touche notamment les secteurs de Mostaganem (marché de base), d'Oran, de Mascara et de Relizane. La société « X » dispose d'une structure commerciale organisée autour de trois centres de distribution dotés d'installations frigorifiques à Mostaganem, Oran et Mascara. En 2006, l'affaire va renforcer son implantation géographique sur le marché avec l'ouverture d'un nouveau centre de distribution dans la wilaya de Aïn-Témouchent.

Au total, la société « X » draine :

- 600 clients détaillants,
- 150 clients dépositaires.

Parallèlement à cette conquête commerciale, une politique de diversification des produits a été menée, répondant à un souci de synergie commerciale. C'est ainsi que la gamme des produits offerts va être enrichie en 2006 par le *Rayeb*, le beurre et les fromages. Soutenu par une production de lait en hausse de près de 40% par rapport aux années précédentes, la société va se lancer dès 2006 dans l'importation des produits laitiers et dérivés conformément aux orientations stratégiques définies en 2002. L'adjonction des activités d'importation des produits laitiers et dérivés dans le plan de développement de la société « X » est motivée par l'accord d'association conclu entre l'Algérie et l'Union européenne, entré en vigueur depuis début septembre 2006. Aux termes de cet accord, plus de 2 000 produits bénéficient dans les deux sens d'une réduction allant jusqu'à 100% des droits et taxes de douane. Pour certains produits agricoles transformés, il est convenu l'élimination des droits de douanes ou leur réduction dans la limite de contingents tarifaires annuels.

Le groupe « X » entend occuper une place entière mais également à part dans le secteur de la distribution des produits laitiers et incarne une vision particulière du métier de la distribution fondée sur des valeurs qui lui sont propres.

I.3- Moyens d'exploitation

La société « X » est implantée sur la zone industrielle de Mostaganem sur un site de production de 1.300 m². Elle est locataire du domaine de Mostaganem pour son site de production par acte notarié de neuf années revolving avec option d'achat à terme.

Le siège social, faisant partie du patrimoine de la société « X », réalisé par un apport en nature de Monsieur « A », est situé à Oran. Les investissements engagés avec notre partenaire financier la Banque Extérieure d'Algérie ont porté sur la valorisation du site de production de Mostaganem et l'acquisition de :

- une unité complète de traitement de lait dimensionné pour une production journalière de 160 000 litres
- dix camions frigorifiques de 7,5 tonnes.

Les investissements autofinancés en 2004 ont représenté 30 millions de dinars environ. Les dépenses ont concerné la réalisation de deux chambres froides à Oran et Tiaret et l'acquisition de :

- une semi remorque
- un camion frigorifique 10 tonnes
- cinq camions frigorifiques 4,5 tonnes
- deux fourgons.

D'autres investissements ont été réalisés en 2005 en autofinancement. Ils concernent l'acquisitions de :

- une semi-remorque
- cinq camions 3,5 tonnes
- un camion frigorifique 10 tonnes.
- une cellule frigorifique 20 tonnes.

L'ensemble a une valeur d'assurance de 200 millions de dinars, non compris la couverture des stocks assurés pour 120 millions de dinars. La Société « X » est parvenue à opérer une remarquable contraction de ses effectifs qui sont passés de 110 à 60 salariés soit la suppression de 50 postes de travail. Ce plan social s'inscrit dans le cadre des recommandations des intervenants dans le rapport diagnostic de mise à niveau, validé dans le cadre du programme "Développement des PME".

I.4- Garanties

Le siège social de la contenance superficielle de 1 300 m² est hypothéqué au profit de la Banque Extérieure d'Algérie en garantie du prêt à moyen terme de 112 000 KDA dont l'encours est à 94 800 KDA.

La Banque Extérieure d'Algérie a pris en outre en nantissement les matériels qu'elle a financé ainsi que les équipements autofinancés par « X ». La BEA, le partenaire financier unique, a autorisé les crédits à court terme suivants :

- CREDOCS "à vue" Provision 25%	160 000 KDA
- Avals fournisseurs locaux	30 000 KDA
- Obligations cautionnées en douanes	20 000 KDA
- Avances sur stocks à 90 jours	120 000 KDA

Monsieur « A » accepte de maintenir dans l'affaire son compte courant de 49 384 KDA et de donner sa caution au profit de la Banque Extérieure d'Algérie. Il est propriétaire de biens personnels qui confortent et élargissent sa surface financière.

I.5- Note sur le secteur et la conjoncture

L'organisation du marché laitier algérien caractérisé par la faiblesse des structures de collecte, le manque de fourrage pour l'alimentation du bétail, un rendement laitier médiocre et par le prix du litre de lait encadré ne favorise pas la production de lait frais. Ce qui rend nécessaire les importations de lait sous forme de poudre estimées à 19 000 tonnes/an, pour une facture d'importation de 550 millions de dollars soit, le quart de la facture alimentaire. Les besoins algériens en lait de poudre et produits laitiers sont très importants. Avec une consommation moyenne de 110 litres de lait par an par habitant, l'Algérie en est le plus gros consommateur au niveau maghrébin. A titre de comparaison, cette moyenne est de, respectivement, 87 litres/hab./an pour la Tunisie et de 50 litres/hab./an pour le Maroc.

Le taux de croissance annuel de la production du lait cru est resté relativement faible, compte tenu du potentiel des bassins laitiers existants et comparativement à l'essor de la demande en lait et produits laitiers qui ne cesse d'augmenter, en relation avec le soutien de l'état aux prix à la consommation du lait industriel.

La politique du lait entreprise par le ministère de l'agriculture dans le cadre du Plan National de Développement de l'Agriculture (PNDA) a permis des améliorations notables que ce soit au niveau de la production nationale ou de sa collecte. Si la consommation de tous types de lait et dérivés est estimée actuellement à trois milliards de litres/an, quant à elle, la production nationale a atteint un niveau appréciable ; elle arrive à satisfaire les deux tiers des besoins nationaux : de 1,650 milliards de litres en 2001, elle est passée en 2004 à 1,9 milliards de litres.

Le marché algérien du lait et des produits laitiers est aujourd'hui dominé par le secteur privé mais le secteur public occupe encore une position non négligeable. Le secteur public du lait et des produits laitiers est constitué par le groupe GIPLAIT. Ce dernier qui a repris les activités des anciens offices régionaux qui ont été dissous (OROLAIT, ORLAC, ORELAIT), gère les 18 unités de production que possédaient ces offices. Le marché du lait pasteurisé en Algérie demeure monopolisé par COLAITAL, un des 18 filiales, avec 28% de part de marché. Le groupe couvre une part des besoins du marché en produits laitiers.

Le programme de réhabilitation de filière laitière nationale a permis l'émergence d'un secteur privé dynamique. Son développement rapide s'est concrétisé par la création d'unités de diverses capacités. Elles sont au nombre de 3.760 et traitent jusqu'à l'équivalent en lait liquide de 220 millions de litres par an. Les activités de ces entreprises sont axées sur la fabrication des produits dérivés du lait, avec une gamme de plus en plus diversifiée à base de matières premières importées. La filière lait est un des secteurs privilégiés dans le cadre du soutien à la croissance économique. Une série de mesures sont prises par le ministère de l'Agriculture et le Développement Rural dans le but d'améliorer la productivité du cheptel, de production laitière et les conditions de collecte. Elles concernent l'ensemble des intervenants de la filière lait d'amont en aval.

Avec la mise en vigueur le 1^{er} septembre, de l'accord d'association avec l'Union Européenne, plus de 2 000 produits agricoles de large consommation en provenance de l'Union européenne (UE) sont en effet exonérés des droits de douanes. Ce qui a rendu leurs prix accessibles sur le marché algérien

Cet accord apparaît comme une opportunité pour les consommateurs algériens dont le pouvoir d'achat connaîtra une certaine consolidation tandis que les exportateurs en profiteront pour placer leurs produits sur le marché européen.

I.6- Perspectives

L'axe majeur du plan d'action pour les années 2006 et 2007 de la société « X » est le développement pour compléter son implantation avec l'objectif d'atteindre 3% de parts de marché et de renforcer sa solidité financière. L'avantage concurrentiel que lui procurent son avancée technologique et la gamme des produits dont il est assorti, lui permet de s'engager pleinement sur le marché régional. Le développement de ses marchés à forte valeur ajoutée devrait assurer l'équilibre financier de la société et permettre l'apurement dans les délais des engagements avec le système bancaire. La société « X » se doit de poursuivre la restructuration de son organisation de façon à adapter ses structures aux différents marchés.

II- Diagnostic financier

II.1- Structure financière

L'évolution par grandes masses appelle les remarques suivantes:

Un fort accroissement du financement permanent dû aux résultats réservés essentiellement. Les fonds propres représentent 30% du total du bilan ou 98 jours de chiffre d'affaires avec un montant de 131 063 KDA. Avec un total de 275 248 KDA au 30/09/2005, les fonds permanents couvrent une part très importante dans le total du bilan analytique (55,14%). La progression par rapport aux exercices antérieurs est importante + 48 091 KDA (voir annexe 6 : tableau n° 1).

Des éléments satisfaisants sont à signaler :

- les ressources d'emprunt représentées par un encours CMT de 94 800 KDA dont toutes les échéances ont été honorées régulièrement.
- l'encours CMT de 64 800 KDA se traduit par une charge d'amortissement du capital de 14 400 KDA par an pour les 4,5 années à venir.
- l'encours CMT de 30 000 KDA se traduit par une charge d'amortissement du capital de 13 200 KDA par an pour les 2,5 années à venir.
- les associés utilisent la possibilité d'économie d'impôt grâce aux comptes courants qui sont de l'ordre de 50 millions de dinars environ.

La structure des ressources de l'entreprise est en constante amélioration dès lors que les fonds permanents couvrent 55,14% du passif total. La structure financière de la « X » dont le fonds de roulement était négatif de 12 099 KDA en 2003, accuse un fonds de roulement significatif au 30/09/2005 de 26 315 KDA puisqu'il représente 10% des fonds permanents (voir annexe 6 : tableau n°2). Au niveau de 247 961 KDA, les emplois durables sont à un seuil très important, constitués pour essentiel d'immobilisations corporelles. Les importants investissements réalisés jusque 2004 ont entraîné un alourdissement du degré d'immobilisation de l'actif qui représente 55% du total du bilan.

L'outil de production est caractérisé par deux points positifs :

- la productivité des capitaux immobilisés s'accroît de manière spectaculaire, passant de 0,171% en 2003 à 185% au 30/09/2005.
- le taux des amortissements est particulièrement bas 13% au 31/12/2004, ce qui traduit l'effort d'investissement entrepris par « X » (voir annexe 6 : tableau n° 4).

On notera enfin :

- le faible niveau des frais préliminaires et de recherche-développement.
- la quasi inexistence des actifs sans valeur.
- le besoin en fonds de roulement augmente dans des proportions moindres que le chiffre d'affaires.

La croissance de « X » est bien contrôlée et le besoin de financement correspond approximativement aux besoins de financement :

- des stocks de la poudre de lait et le film d'emballage (au total 128 195 KDA soit 96 jours de ventes HT) ;
- des créances à court terme où le poste "clients" est dominant avec 11 551 KDA soit huit jours de chiffre d'affaires seulement. Le délai du crédit clients de huit jours est largement inférieur aux conditions du secteur qui sont de 15 jours de ventes.
- les dettes "fournisseurs" avec un montant de 37 752 KDA sont en légère contraction par rapport aux autres exercices ce qui est normal puisque l'affaire est fortement importatrice (voir annexe 6 : tableau n° 1).
- le niveau des disponibilités paraît bien maîtrisé alors que la croissance du chiffre d'affaires aurait pu entraîner un gonflement du disponible (les mouvements quotidiens, plus importants, créent en effet des besoins en caisse plus accrus).
- les disponibilités sont constituées essentiellement par les provisions de 25% exigées lors de l'ouverture de crédits documentaires.
- la trésorerie du passif est à hauteur de 55 jours de chiffre d'affaires et le taux de couverture du besoin de fonds de roulement passe de 120% en 2003 à 73% seulement au 30/09/2005.

Il faut souligner que la mobilisation des crédits bancaires représente une fraction considérable de l'ensemble. Au 30/09/2005, la situation de trésorerie est acceptable :

- les besoins en fonds de roulement sont financés par le fonds de roulement net global pour 26% et par le solde net de trésorerie pour 74% : la répartition apparaît donc judicieuse.
- La société « X » est loin d'avoir épuisé ses réserves de trésorerie potentielle, puisqu'elle demeure en dessous des plafonds d'autorisation qui lui sont accordés.

II.2- Activité

Dans un environnement difficile marqué par une concurrence vive, la société « X » a fait preuve de vitalité en poursuivant son positionnement sur le marché et en améliorant ses résultats. La croissance soutenue de l'activité a compensé le pincement des marges liées à une concurrence accrue. Au 30/09/2005, le chiffre d'affaires s'établit à 360 327 KDA en progression de 12% par rapport au chiffre d'affaires 2003 de la même période (voir annexe 6 : tableau n°1). L'objectif de rentabilité commerciale de 12% est dépassé, l'affaire a dégagé parallèlement une rentabilité des fonds propres de 44% (voir annexe 6 : tableau n°4). Se situant à 123 249 KDA soit 26% de la production au 30/09/2005, la valeur ajoutée atteint un niveau remarquable : la société est très fortement transformatrice avec un outil de production relativement lourds (le rapport valeur ajoutée sur actif immobilisé net, de 38,86% est significatif et un personnel très efficace (voir ratio valeur ajoutée par salarié).

Au 30/09/2005, l'excédent brut d'exploitation atteint à 80.693 KDA un seuil favorable de 22% du chiffre d'affaires (voir annexe 6 : tableau n°3). Le taux de risque charges financières sur excédent brut d'exploitation à 16% constitue une limite confortable et explique l'augmentation du résultat d'exploitation.

Au 30/09/2005, le résultat d'exploitation atteint un montant de 78 137 KDA soit 22% du chiffre d'affaires (voir annexe 6 : tableau n°3). Il s'agit à l'évidence d'une affaire saine d'autant plus que les dotations aux provisions sont faibles (qualité de la clientèle).

Au niveau de 60 842 KDA, le résultat courant avant impôt représente 16% du chiffre d'affaires. L'introduction de l'étage financier du compte de résultat appelle la remarque suivante : le taux d'intérêt bancaire par rapport au montant des engagements bancaires de toute nature passe de 7,50% pour l'exercice 2003 à 9,50% au 30/09/2005. Cela montre d'une part une utilisation soutenue des crédits pendant toute la période considérée, et d'autre part une nette altération, les besoins étant plus pressants, ce qui laissait prévoir l'accroissement des besoins en fonds de roulement et des recours au solde net de trésorerie accentués.

Au niveau de l'analyse, le partenaire financier peut être tout à fait tranquille quant au risque de rentabilité :

- les charges financières bancaires ont certes progressé, un peu moindre que la croissance du chiffre d'affaires, mais elles ne représentent que 20% du résultat d'exploitation, ce qui veut dire qu'elles auraient pu être multipliées par cinq sans rendre la société déficitaire, aussi bien, elles ne représentent qu'un tiers du résultat courant avant impôts : le supplément d'endettement à prévoir pour les années à venir peut donc être absorbé sans difficulté dans ce domaine.
- le résultat hors exploitation subit une évolution qui n'est guère significative. On constate un mouvement au niveau de cet aspect du résultat, par le jeu des provisions réglementées : le fait que les dotations l'emportent sur les reprises est le gage d'une utilisation rationnelle des avantages fiscaux (exonération en matière de TVA et TAP en ce qui concerne le chiffre d'affaires réalisé par la vente du lait pasteurisé). Le résultat de l'exercice est :
 - favorable par rapport au chiffre d'affaires dont il représente 16% (voir annexe 6 : tableau n°4).
 - flatteur par rapport aux capitaux propres engagés dont il représente 44%.

La capacité d'autofinancement est, au niveau de 57 686 KDA au 30/09/2005, à un point satisfaisant qu'il s'agisse de la rentabilité de l'activité (15,83%) ou de celle des capitaux engagés (12,72%), On notera que cette capacité d'autofinancement ne comprend qu'un montant très faible de provisions pour dépréciation ; ce qui laisse à l'entreprise la quasi-totalité des ressources ainsi dégagées pour le financement de besoins stables.

III- Analyse de l'exploitation

L'étude des éléments de la structure d'exploitation prévisionnelle passe par une analyse des budgets d'exploitation qui met en relief les principaux agrégats de l'activité et de l'équilibre financier.

III.1- Budget de production

Notre société a développé en 2004 une production de 13,500 millions de litres répartie comme suit :

- Lait pasteurisé 11 475 000 litres.
- Leben 2 025 000 litres.

Tableau n°III.1- Budget de production 2005/2006

Unité : litres

RUBRIQUES	oct-05	nov-05	déc-05	janv-06	févr-06	mars-06	avr-06	mai-06	juin-06	juil-06	août-06	sept-06	TRIM 04.2006	PROD 2006
LAIT PASTEURISE	1 168 750	1 168 750	1 168 750	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	720 000	720 000	720 000	3 600 000	14 400 000
LEBEN	206 250	206 250	206 250	720 000	720 000	720 000	720 000	720 000	720 000	360 000	360 000	360 000	1 800 000	7 200 000
RAYEB	0	0	0	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	120 000	120 000	120 000	600 000	2 400 000
TOTAL	1 375 000	1 375 000	1 375 000	2 400 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	6 000 000	24 000 000					

Pour l'exercice en cours, l'entreprise a déjà atteint un niveau de production de 12,375 millions de litres au 30/09/2005 et pensons clôturer notre programme de production avec 16,500 millions de litres. Le plan de production 2006 portera sur une production de 24 millions de litres soit un augmentation de 45% par rapport à l'exercice 2005.

Une politique de diversification des produits laitiers va être menée en 2006, répondant à un souci de synergie commercial et technologique. C'est ainsi que la gamme des produits offerts va être enrichie du *Rayeb*, le Beurre et les fromages.

La laiterie « X » présente des atouts forts qui doivent être cependant renforcés et éclairés. Ses atouts sont les suivants :

- en premier lieu, c'est bien sûr le potentiel de production qui fait de la société une des plus importantes laiteries à l'échelle nationale ;
- ensuite, le réseau de distribution fondé sur une dimension régionale,
- enfin, le niveau de compétence professionnelle élevé, la diversité de la clientèle et la gamme de produits complète permettent à l'entreprise de répondre aux besoins du marché.

III.2- Budget des approvisionnements

Les besoins de l'entreprise en matières premières ont été déterminés à partir du budget des ventes et l'application respectivement d'un coefficient de transformation 1,40 pour les opérations de production et un coefficient de marge brute de 1,10 pour les opérations d'importation.

La politique de la laiterie « X » est d'exercer son rôle dans le secteur de la production et la grande distribution des produits laitiers : elle se doit de mener une politique d'approvisionnement la mettant à l'abri des aléas du marché.

En prévision d'un chiffre d'affaires de 1,11 milliards de dinars, les achats 2005 en tenant compte des variations des stocks (300 000 KDA – 128 195 KDA) et les consommations de l'année (787 987 KDA) sont estimés à 959 792 KDA soit des tranches d'approvisionnement trimestrielles de 250 millions de dinars.

Les droits et taxes à payer pour la réalisation de ce programme d'importation sur la base d'un taux cumulé de 12% fixé par la direction des douanes sont estimés à 30 000 KDA.

Tableau n°III.2- Budget des approvisionnements 2005/2006

Unité : KDA

RUBRIQUES	Stock initial	COEFFICIENT DE TRANSFORMATION 1,40% - COEFFICIENT DE MARGE BRUTE 1,10%											Stock Final	Total Achats	
		oct-05	nov-05	déc-05	Janv-06	févr-06	mars-06	avr-06	mai-06	juin-06	juil-06	août-06			sept-06
A/ PRODUCTION															
- POUDRE DE LAIT 26%	65 380	12 528	12 528	12 528	22 756	22 756	22 756	22 756	22 756	22 756	11 378	11 378	11 378	87 500	230 370
-POUDRE DE LAIT 00%	44 870	8 456	8 769	8 769	15 929	15 929	15 929	15 929	15 929	15 929	7 964	7 964	7 964	61 250	161 842
-FILM d'EMBALLAGE	17 945	3 624	3 758	3 758	6 827	6 827	6 827	6 827	6 827	6 827	3 413	3 413	3 413	26 250	70 646
B/IMPORTATION - REVENTE EN L'ETAT															
- BEURRE	0	0	0	0	31 818	31 818	31 818	31 818	31 818	31 818	26 515	26 515	26 515	87 500	357 953
- FROMAGE	0	0	0	0	13 636	13 636	13 636	13 636	13 636	13 636	11 364	11 364	11 364	37 500	153409
TOTAL	128 195	24 608	25 056	25 056	90 966	60 634	60 634	60 634	300 000	974 211					

III.3- Budget des ventes

La société a connu en 2004 un niveau d'activité satisfaisant. Les efforts commerciaux déployés pour valoriser les produits de cette société ont permis d'effacer les faibles performances enregistrées en 2003. Les ventes se sont élevées à 405 millions de dinars contre 40 millions seulement en 2003 avec des progrès significatifs sur plusieurs nouveaux marchés (Mascara et Saida). L'amélioration est beaucoup plus sensible en 2005. Les performances réalisées assurent une couverture de 20% de part du marché potentiel sur les wilayets de Mostaganem, Oran, Mascara et Saida.

Pour l'exercice en cours, l'entreprise a déjà atteint un chiffre de ventes de 360 millions de dinars au 30 septembre et pense le clôturer avec un montant de 500 millions de dinars. Cette performance est d'autant plus intéressante qu'elle est accompagnée d'une amélioration importante des prix moyens de vente (+ 5%). Pour les années 2004 et 2005, on voit un rétablissement rapide de la PME « X », acquis par le resserrement de la gestion et la réduction des coûts de fonctionnement sachant que pour la première fois depuis l'entrée en production de la société, le prix de revient du lait est stabilisé : redressement du coefficient de transformation, gains de productivité résultants des départs de personnel et économie des frais financiers et reconstitution de la trésorerie.

L'année 2006 devrait être une année de progression, Le budget des ventes est alors construit sur une base considérant une évolution tant en termes de volume que de rentabilité. Les espoirs fondés sur le développement de l'activité d'importation des produits laitiers tels que le beurre et les fromages sont réels alors que le pays connaît une reprise économique favorable à la consommation de ces produits. Les prévisions sont établies pour un chiffre de ventes de 1,10 milliard de dinars soit un doublement du chiffre d'affaires 2005. Les prévisions de ventes seront réparties sur l'année en fonction des coefficients saisonniers suivants :

T1	T2	T3	T4
30%	30%	25%	15%

En s'appuyant sur la maîtrise industrielle de la production du lait, la stratégie de la PME « X » doit viser à conquérir de nouveaux marchés par une approche marketing moderne. Celle-ci cherche à positionner les produits sur la fonction santé de la personne tout en jouant sur la complémentarité des produits de la gamme commercialisés.

Les critères ayant prévalu à la fixation du budget de ventes 2006 sont les suivants :

- Un marché porteur ;
- Nouvelle dynamique commerciale au service des clients ;
- Ouverture de nouveaux points de ventes;
- Commercialisation de l'ensemble de la gamme des produits ;
- Adjonction de l'activité d'importation des produits laitiers ;
- Renforcement des moyens de transport et de manutention.

Tableau n° III.3- Budget des ventes 2005/2006

Unité : KDA

RUBRIQUES	P. Vente unitaire	oct-05	nov-05	déc-05	janv-06	févr-06	mars-06	avr-06	mai-06	juin-06	juil-06	août-06	sept-06	TRIM 04.2006
A/PRODUCTION		33 825	33 825	33 826	61 440	30 720	30 720	30 720	153 600					
- LAIT PASTEURISE	24,00	28 050	28 050	28 050	34 560	34 560	34 560	34 560	34 560	34 580	17 280	17 280	17 280	86 400
- LEBEN	28,00	5 775	5 775	5 775	20 160	20 160	20 160	20 160	20 160	20 160	10 080	10 080	10 080	50 400
- RAYEB	28,00	0	0	0	6 720	6 720	6 720	6 720	6 720	6 720	3 360	3 360	3 360	16 800
B/IMPORTATION - REVENTE EN ETAT		0	0	0	50 000	41 666	41 666	41 666	75 000					
- BEURRE	240,00	0	0	0	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	29 166	29 166	29 166	52 500
- FROMAGE	200,00	0	0	0	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	12 500	12 500	12 500	22 500
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES		33 825	33 825	33 825	111 440	72 386	72 386	72 386	228 600					

IV- Plan de trésorerie

Le plan de trésorerie est élaboré sur la base de critères de rentabilité. Il doit en particulier permettre la maîtrise du coût des stocks de matières premières (en considération d'un seuil de sécurité) et des produits finis.

IV.1- Recettes d'exploitation

Le budget des encaissements est établi par rapport à des contraintes commerciales (concurrence, ouverture du marché, instabilité de la fiscalité, etc.) qui oblige l'entreprise à mettre en place une politique dynamique en matière de crédit. Les encaissements sont alors prévus par rapport aux délais de paiement des factures. Les clients règlent en moyenne comme suit :

- 80% au comptant ;
- 20% à 30 jours en moyenne date de livraison.

IV.2- Dépenses d'exploitation

Les décaissements sont établis comme suit :

- Les achats étrangers sont réglés par lettres de crédit.
- Les achats locaux sont réglés à 60 jours fin de mois.
- Les salaires et charges sociales s'élevant à 1 750 KDA/mois. Les salaires sont réglés le mois même et le paiement des charges sociales s'effectue le mois suivant.
- L'entreprise est assujettie aux paiements de la TAP (2%) et le VF (2%) ; le paiement de la redevance du mois intervient le mois suivant. A noter que le lait est exonéré en matière de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et la taxe sur l'activité professionnelle (TAP).
- Les frais financiers sont constitués des intérêts du CMT en cours échus et des agios dus au titre des découverts et des diverses commissions de banque.
- L'encours CMT de 64 800 KDA se traduit par une charge d'amortissement du capital de 14 400 KDA par an pour les 4,5 années à venir.
- L'encours CMT de 30 000 KDA se traduit par une charge d'amortissement du capital de 13 200 KDA par an pour les 2,5 années à venir.
- Les charges externes sont réglées dans le mois.
- Le taux de l'impôt sur les bénéfices est de 30%. Les quatre acomptes prévisionnels qui seront versés en 2005 sont de 4 500 KDA chacun. Le solde de l'impôt pour 2005 sera payé en avril 2007.

Le plan de trésorerie fait ressortir dans son ensemble des déficits de trésorerie. Cette situation nécessite la mise en place d'un plan d'action opérationnel fort, à mettre en place sur :

- La gestion des flux dans l'entreprise (production, importation, logistique, recouvrement de créances),
- Le contrôle de gestion sur les éléments des comptes de résultats (marge),
- Le contrôle de gestion sur les éléments de bas du bilan (BFR).

V- Plan financier

Le plan financier est axé sur les possibilités de financement des stocks. Il vise à retrouver l'indépendance financière et les capacités de remboursement des crédits bancaires, recapitaliser ses dividendes pendant un an ou deux pour avoir le temps de mettre place les plans d'amélioration.

Les besoins de financement pris en considération dans l'analyse d'exploitation se traduisent par les solutions de financement suivantes :

- **Crédit documentaire à vue : 250.000.000 DA.** Ce crédit est destiné aux approvisionnements de la poudre de lait à importer auprès des fournisseurs étrangers.
- **Avances sur stocks à 90 jours : 250.000.000,00 DA.** Ce crédit permet d'assurer une régularité dans la gestion des stocks pour se prémunir contre les aléas du marché.
- **Obligations cautionnées en douanes à 120 jours : 30.000.000 DA.** Ce crédit est réservé exclusivement aux règlements des droits et taxes douaniers lors de l'utilisation des crédits documentaires.
- **Avals fournisseurs locaux : 50.000.000 DA.** Ce crédit est destiné à financer le film d'emballage à acquérir auprès du fournisseur « F »
- **Escompte Papier Commercial : 30.000.000 DA.** Ce crédit permet d'alléger la trésorerie tenant compte que certains clients potentiels exigent des délais de paiement supplémentaires. Il n'en demeure que ce crédit s'annonce dans une logique réaliste en raison de la nouvelle présence de l'entreprise sur le marché.

Mais, en contrepartie, le chargé de la clientèle, le chef de service commercial et le directeur d'agence ont autorisé les crédits suivants :

En milliers de dinars

Forme de crédit	Montants autorisés	encours
Avances sur stocks	120.000	185.534
Aval fournisseurs locaux	30.000	3.794
Crédits documentaires	160.000	56.712
Obligations cautionnées en douanes	20.000	1.985
Autres cautions (...)	435	435
Crédits à moyen terme (CMT)	112.000	108.667
Total	442 435	357.127

Tableau n° III.4- Plan de trésorerie 2005/2006 enKDA

DESIGNATIONS	oct-05	nov-05	déc-05	janv-06	févr-06	mars-06	avr-06	mai-06	juin-06	juil-06	août-06	sept-06
SOLDE INITIAL	6 146	-35 369	-40 818	-54 740	-68 855	-82 970	-85 472	-84 763	-83 355	-85 696	-97 800	-108 904
RECETTES D'EXPLOITATION												
- Ventes au comptant	27 060	27 060	27 060	89 152	89 152	89 152	89 152	89 152	89 152	57 909	57 909	57 909
- Créances Bilan	11 551	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
A/ RECETTES TOTALES	38 611	33 825	33 825	95 917	95 917	111 440	111 440	111 440	111 440	80 197	80 197	72 386
DEPENSES D'EXPLOITATION												
*Fournisseurs Matières	35 156	35 156	35 156	44 845	44 845	44 845	44 845	44 845	44 845	37 370	37 370	37 370
*Fournisseurs Marchandises	0	0	0	51 136	51 136	51 136	51 136	51 136	51 136	42 614	42 614	42 614
r*Dettes bilan	37 752	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
/• Salaires et charges sociales	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750
* impôts et taxes	677	677	677	2 229	2 229	2 229	2 229	2 229	2 229	1 448	1 448	1 448
* Frais financiers	3 100	0	0	4 500	0	0	5 200	0	0	5 500		0
* Impôts sur les bénéfices					4 500			4 500			4 500	
*Autres charges	1 691	1 691	1 691	5 572	5 572	6 572	5 572	5 572	5 572	3 619	3 619	3 619
TOTAL DEPENSES D'EXPLOITATION	80 126	39 274	39 274	110 032	110 032	105 532	110 732	110 032	105 532	92 301	91 301	86 801
DEPENSES HORS EXPLOITATION												
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
*Remboursement d'emprunts	0	0	8 933	0	0	6 933	0	0	6 933	0	0	6 933
* Frais financiers CMT	0	0	1 541	0	0	1 477	0	0	1 316	0	0	1 203
* Augmentation de capital		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DEPENSES HORS EXPLOIT	0	0	8 474	0	0	8 410	0	0	8 249	0	0	8 136
B/ DEPENSES TOTALES	80 126	39 274	47 748	110 032	110 032	113 942	110 732	110 032	113 781	92 301	91 301	94 937
Ecart mensuel A-B	-41 515	-5 449	-13 923	-14 115	-14 115	-2 502	708	1 408	-2 341	-12 104	-11 104	-22 551
Solde final	-35 369	-40818	-54 740	-68 855	-82 970	-85 472	-84 763	-83 355	-85 696	-97 800	-108 904	-131 455

Section 3 : Le traitement du dossier de la PME « X » par la BEA

L'étude du dossier de crédit est conduite par les services de la banque selon une procédure uniforme applicable par l'ensemble de son réseau commercial. Elle porte essentiellement sur l'analyse de la structure financière et de l'équilibre financier de l'entreprise selon les techniques bancaires classiques. Sont également pris en considération :

- *La situation patrimoniale des associés en raison des garanties personnelles que la banque pourrait exiger du fait de la forme juridique de l'entreprise ;
- *Les renseignements sur le animateurs et/ou l'entreprise elle-même (moralité, comportement en affaires, compétence et expérience professionnelle).

Cette étude doit aussi évaluer au plus près :

- *La gestion de l'entreprise ;
- * Son efficacité économique ;
- *La position commerciale qu'elle occupe dans son secteur d'activité ;
- *Sa situation vis-à-vis de l'administration fiscale et parafiscale.

Après avoir rassemblé tous les éléments d'appréciation et d'évaluation suscités, la banque procède à la comparaison des bilans successifs et comptes de résultats. Elle fait appel à certains ratios financiers et économiques pour dégager une tendance sur l'évolution de :

- *La structure financière et son équilibre ;
- *La solvabilité ;
- *L'activité ;
- *La rentabilité de l'entreprise

La banque exige toujours de sa clientèle de faire connaître la destination du crédit et sa durée. Si elle n'approuve pas la destination du concours demandé, celui-ci n'est pas accordé. La banque procède à une présentation de l'affaire en utilisant un support qui est sous forme d'une grille basée sur des informations liées à l'entreprise comme à la banque. La forme générale du dossier traité par la BEA est illustrée en annexe 2.

I- Présentation et activité de l'entreprise

I.1- Présentation de l'entreprise

L'entreprise « X » au capital de 50 515 KDA est spécialisée dans la fabrication et le traitement du lait et de ses dérivés avec une capacité journalière de 160 000 litres. Aussi l'entreprise est-elle dotée d'un équipement de production neuf acquis en 2002 grâce au concours de la banque. L'investissement global s'est élevé à 113 000 KDA.

En outre, il faut signaler que les promoteurs de l'affaire ont contribué dans la réalisation de leur projet en effectuant un apport s'élevant à 42 255 KDA.

I.2- Activité

L'unité de lait est déjà entrée en phase de production pour atteindre une capacité de 46 000 litres/jours au terme du troisième trimestre 2005. Le chiffre d'affaires journalier engendré dépasse les 1 300 000 DA soit des recettes mensuelles moyennes calculées sur 26 jours de 33 800 000 DA. Cette unité assure l'approvisionnement en lait de la wilaya de Mostaganem et celles qui lui sont limitrophes (Oran – Chlef - Mascara). L'écoulement du produit s'effectue aisément étant donné la forte demande sur le marché.

Enfin, il y a lieu d'ajouter que cette entreprise dispose d'un parc roulant assez étoffé composé de 11 véhicules frigorifiques qui assurent le transport et la livraison du lait selon les normes requises.

I.3- Fiche d'identification juridique

Elle comprend le siège de l'entreprise, le secteur d'activité dans lequel elle exerce (traitement de lait et produits dérivés), la catégorie de l'entreprise (PME) et la date d'ouverture du crédit (16/06/2002) ainsi que les principales entreprises liées à cette PME. Cette fiche illustre aussi :

- a- résumé des statuts : c'est une SARL créée le 09/06/2002, sa durée est de 99 ans ;
- b- répartition et évolution du capital : Mr « A » détient la majorité des parts sociales (50%), alors que son fils Mr « C » et sa fille Mme « B » détiennent respectivement les parts suivantes 40% et 9.9% ;
- c- membres du conseil d'administration ou de gérance : la gérance est assurée par Mr « A » qui est assisté par son fils Mr « C » ;
- d- commissaires aux comptes : la PME « X » n'est pas suivie par des commissaires aux comptes, à cause des charges élevées qu'ils engendrent, mais la loi de finances 2006 prévoit que les entreprises étatiques ou privées doivent être suivies par des commissaires aux comptes ;
- e- l'équipe dirigeante : elle est composée de Mr « A » en qualité de dirigeant et de Mr « D » en qualité de directeur financier mais occupant d'autres fonctions, car il est diplômé d'expertise comptable, chargé de l'administration et des finances ;
- f- étendue des pouvoirs : Mr « A » détient le pouvoir absolu avec plus de 50% des parts sociales.

Cette fiche est présentée en annexe 3.

I.4- Fiche d'identification économique

Elle est composée de :

- a- activité de l'entreprise : précise la nature de l'activité de l'entreprise. Dans ce cas, la PME « X » est spécialisée dans l'activité de production (traitement de lait et produits dérivés).
- b- évolution du chiffre d'affaires : ce tableau doit présenter le CA réalisé sur trois exercices.
- c- situation commerciale : explique la position de l'entreprise par rapport à ses concurrents. Dans ce cas, OROLAIT se présente comme un sérieux concurrent détenant 30% de la part de marché.

d- principaux clients : ce tableau montre les principaux clients de la PME « X » qui sont répartis entre grossistes et détaillants et notamment les modalités de paiement (en espèces).

e- principaux fournisseurs : sont « LACTALIS » dans la production de lait en poudre et la SARL « FILALI » dans la production de film plastique.

f- moyens matériels d'exploitation : en général, les entreprises disposent de plusieurs moyens d'exploitation qui sont subdivisés en :

- moyens immobiliers (terrains, usines, entrepôts, bureaux, fonds de commerce, droit au bail, autres) ;
- moyens industriels ;
- moyens roulants (engins, camions, voitures) ;
- Mobilier de bureau (micro-ordinateur, bureaux) ;
- brevets, licences (différents diplômes).

g- assurances : notre PME « X » est affiliée à la CAAT pour couvrir le risque en cas de survenance. C'est pour cela que la banque exige de son client la garantie dite « DPAMR », c'est-à-dire une délégation sur police d'assurance multirisque ou ce qu'on appelle récemment « avenant de subrogation ».

h- moyens humains : c'est-à-dire l'effectif employé dans l'entreprise (cadre, maîtrise et exécution) dans les différents secteurs d'activité.

i- réseaux de distribution : concernent la commercialisation des produits sur les points de vente.

La fiche d'identification économique est présentée en annexe 4.

La fiche d'identification juridique et la fiche d'identification économique interprètent les données ou bien les informations liées à l'entreprise. Mais la fiche d'appréciation des mouvements est établie à partir des données inhérentes à la banque.

I.5- Fiche d'appréciation de mouvements

Elle est constituée de :

a- centralisation des risques : on utilise les codes de la banque d'Algérie pour démontrer si le client a déjà bénéficié des crédits auprès des banques confrères ou bien il demande des crédits qu'à cette seule banque.

b- historique bancaire : la banque énumère les lignes de crédits qui représentent des crédits par caisse (soldes moyens) et les engagements par signature (volume des opérations).

La fiche d'appréciation des mouvements est aussi illustrée en annexe 5.

I.6- Crédits sollicités

Ce tableau détermine la nature des crédits d'exploitation et d'investissement autorisés c'est-à-dire dont l'entreprise a déjà bénéficié et les crédits sollicités (demandés). Nous constatons que la valeur des crédits sollicités par la PME « X » soit 580 000 KDA représente presque deux fois celle des crédits autorisés (392 000 KDA). Cela est dû à l'expansion de l'activité de la laiterie « X » sur de nouveaux marchés.

Crédits alloués à la PME « X »

Unité : KDA

Nature des crédits	Autorisés		Encours au/..	Provisions	Sollicités	
	Montant	Echéance			Montant	Echéance
1- Crédits exploitation	120 000		0	0	580 000	
* Par caisse	120 000		0	0	250 000	
Découvert						
Avances						
s/stock	120 000				250 000	
s/attestation						
Escompte pa. comm.						
*Par Signature	160 000		0	0	330 000	
Aval					50 000	
Credoc	160 000				250 000	
A vue						
A usance						
Olig. Caut					30 000	
Caut. Adm						
2. Crédits investissement	112 000		0	0	0	
* Par caisse	112 000		0	0	0	
CCT						
CMT	112 000					
CLT						
*Par Signature	0		0	0	0	
Lettre de garantie						
Aval						
TOTAL	392 000				580 000	

I.7- Garanties

Elles sont de deux types : réelles et personnelles. Actuellement, les banques exigent dans le cadre d'une hypothèque, par exemple : une hypothèque expertisée et contre expertisée pour estimer la valeur réelle (authentique) d'un terrain ou d'un immeuble.

Nature	Montant	Date Enreg	Ech
a) Sûretés réelles			
Total			
Estimation par expert agréé (+ coordonnées)	Valeur	Modalités	Date
Foncier			
Immobilier			
Industriel			
b) Sûretés personnelles			

I.8- Plan de trésorerie sur quatre trimestres à venir

Il englobe les recettes et les dépenses pendant une année, soit quatre trimestres. Ce plan doit être présenté par le client pour analyser sa trésorerie : positive ou négative.

Période	T1	T2	T3	T4	Total
A/ Solde début					
B/ Dépenses	0	0	0	0	0
d'exploitation	0	0	0	0	0
- Achats					
- Frais de personnel					
- Impôts et taxes					
- Services					
- Frais financiers					
- Autres.					
D'investissement	0	0	0	0	0
Programme en cours					
Nouveau programme					
Divers	0	0	0	0	0
-Rembt emprunts					
C/ Recettes	0	0	0	0	0
- Ventes					
- Créances					
- Autres ressources	0	0	0	0	0
- Emprunts à termes					
- Augment° capital					
- Apports C/C					
- Cession actifs					
D/ Solde période (B-C)	0	0	0	0	0
E/ Solde fin période (A+D)	0	0	0	0	0

I.9- Indicateurs financiers

Ce sont les principaux ratios de structure, de trésorerie, d'activité et de rentabilité.

Indicateurs financiers		SECTEUR	
		Industrie agro-alimentaire	
Chapitre	Formule	Normes	Pas variable
STRUCTURE			
Indépendance financière	$SN/KP >$	50%	10%
Solvabilité	$SN/ \sum \text{Dettes} >$	100%	20%
Valeur liquidative	$SN/ \sum \text{Bilan} >$	10%	2%
TRESORERIE			
Liquidité générale	$A \text{ circ.}/ECT >$	100%	20%
Liquidité immédiate	$\text{Caisse \&Bq}/ ECT >$	50%	10%
Ratio de fond de roulement	$FR/BFR >$	50%	10%
ACTIVITE			
Taux de marque	$VA/CA >$	20%	4%
Productivité du travail	$\text{Frais perso.}/VA <$	12.5%	2,5%
Productivité financière	$FF/ VA <$	5%	1%
RENTABILITE			
Rentabilité d'exploitation	$EBE/ VA >$	30%	6%
Rentabilité financière	$RN/SN >$	10%	2%
Marge nette	$RN/CA \text{ HT} >$	5%	1%

I.10- Le dépouillement de bilan ou le classement rationnel du bilan

Les éléments du tableau présentés à la page suivante conduisent à observer un fonds de roulement (FR) apparemment élevé (-12 099 KDA à l'année N-2, 14 786 KDA à N -1 et 25 105 KDA à l'année N), mais insuffisant pour faire face au besoin de fonds de roulement (BFR). Dès lors, le déficit de trésorerie, notable à l'année N -2 (-74 973 KDA) connaît une légère diminution à N-1 soit (-65 909 KDA) et une nette augmentation à l'année N (-73 955 KDA) du fait de la forte croissance du BFR. Or, cette évolution du BFR est essentiellement imputable à la progression du stock.

Les indications ainsi rassemblées ne débouchent pas sur une vision préoccupante de la situation, mais elles ne reflètent pas non plus une structure financière satisfaisante. Le FR apparaît précisément comme un indicateur de sécurité. Le premier élément recueilli semble donc traduire une amélioration des conditions d'équilibre financier, assurée grâce à un effort de reconstitution de capitaux permanents et, surtout, des fonds d'emprunts.

Mais, cette évolution du FR ne peut être appréciée de façon réellement pertinente que si on la compare à celle du BFR. Cependant, la reconstitution du FR net est insuffisante pour accompagner le gonflement du BFR. Dans ces conditions, la détérioration de la trésorerie enferme la PME dans une situation de dépendance à l'égard des concours financiers à court terme. En effet, le BFR représente le besoin de financement résultant du cycle d'exploitation. Or, le BFR apparaît comme un besoin de financement durable. Dans ce cas, il traduit la nécessité d'une avance permanente de fonds destinés à assurer la continuité de l'activité courante. A ce titre, il a vocation à être financé par des ressources elles-mêmes permanentes. Or, le FR représente précisément le montant de capitaux permanents qui excède les actifs immobilisés ; il sert de ce fait à financer le BFR. La confrontation entre le FR et le BFR détermine ainsi la situation de la trésorerie.

I.11- Le tableau des comptes de résultats et les différents ratios calculés

Ce tableau est un instrument fiable d'analyse. Il retrace les recettes et les dépenses de l'entreprise, appelées encore produits et charges au cours d'un exercice donné. La différence entre les deux constitue le bénéfice ou la perte. A partir du TCR, on peut faire ressortir les principaux indicateurs de l'activité et de la rentabilité que nous rappelons dans ce contexte :

- La valeur ajoutée,
- L'excédent brut d'exploitation,
- Le résultat d'exploitation,
- Le résultat net,
- La capacité d'autofinancement.

Le TCR de cette entreprise présenté à la page ci-après permet de montrer que les soldes intermédiaires de gestion ont connu une évolution. En effet, nous constatons en particulier que le résultat net a augmenté pour s'établir à 1 242 KDA à l'année N-2, passant à 29 773 KDA à l'année N-1 et enregistrant enfin un montant de 57 868 KDA à l'année N.

Tableau n° III.5- Evolution du bilan de la PME « X » en KDA

Actif (KDA)	N-2	N-1	N	Passif (KDA)	N-2	N-1	N
Valeurs incorporelles	29 187	29 187	29 187	Fond social ou personnel	50 515	50 515	50 515
Terrains				Titres participatifs			
Bâtiments	50 415	50 415	84 802	Réserves	762	762	762
Équipements de production	89 857	97 052	97 053	Résultats en instance d'affectation	-4 410	1 241	22 100
Matériel de transport	43 757	51 156	72 494	Provisions à caractères de réserves			
Équipement de bureau	42	79	78	Bénéfice de l'exercice à reporter	1 241	29 797	57 686
Agencements + autres immobilisations	1 320	1 320	1 212	Primes d'apport +Ecart de réévaluation			
TOTAL IMMOBILISATIONS BRUTES	214 578	229 209	284 826	Autres fonds propres			
Total des amortissements	8 426	35 655	355 655	TOTAL DES FONDS PROPRES	48 108	82 315	131 063
IMMOBILISATIONS NETTES (1)	206 152	193 554	249 171	Non valeurs (pertes, F/ prélim.)			
Créances d'investissements	33 104	972	972	SITUATION NETTE (06)	48 108	82 315	131 063
Créances sur associés				Dettes d'investissements			
Autres		34 388		Emprunts bancaires	112 000	112 000	94 800
Total des VTI (2)	33 104	35 360	972	Dettes envers les associés (si blocage C/C)	67 049	49 385	49 385
TOTAL ACTIF IMMOBILISE (1+2)	239 256	228 914	250 143	Autres (avances reçues +cautions)			
Marchandises, mat, et fournitures	65 932	118 307	128 000	Total des fonds d'emprunts (7)	179 049	161 385	144 185
Matières premières				Fonds permanents (KP) (6+7)	227 157	243 700	275 248
Produits finis				Fonds de roulement	-12 099	14 786	25 105
Travaux en cours				Fournisseurs, effets à payer	1 150	36 618	37 752
Stocks à l'extérieur			3 523	Avances commerciales			
Autres				Autres			
Provisions pour deprec° stocks				TOTAL DETTES COMMERCIALES	1 150	36 618	37 752
Total valeurs d'Exploitation (3)	65 932	118 307	131 523	Comptes créditeurs de l'actif			
Compte débiteur du passif				Détention pour comptes			
Clients et factures à établir	2 227	3 399	11 551	Impôts d'exploit, dus	5 032	755	5 091
Créances de stocks	143	3 523		Organismes sociaux			
Avances pour compte				Personnel			
Avances d'exploitation			9 999	bénéfices à distributeur			
Autres	3 144	6 495		Autres		12 340	
Provisions P/ Dépréc. créances				AUTRES DETTES D'EXPLOITATION	5 032	755	5 091
Total des créances (4)	5 514	13 417	21 550	Autres dettes à moins d'un an	2 390	12 340	10 156
ACT.CIRCULANT A FINANCIER (3+4)	71 446	131 724	153 073				
B.F.R NEGATIF	0	0	0	PASSIF CIRCULANT FINANÇANT (8)	8 572	49 713	52 999
Disponibilités (5)	5 027	25 691	46 045	B.F.R existant	62 874	82 011	100 074
ACT. CIRCUL +Dispo (3+4+5)	76 473	157 415	199 118	Dettes financières (9)	80 000	91 600	120 000
Trésorerie positive	0	0	0	Total dettes C.T (10) (8+9)	88 572	141 313	172 999
Total actif	315 729	386 329	449 281	Trésorerie négative	-74 973	-65 909	-73 955
				Total passif (11)	315 729	385 013	448 247
Vérification	0	1 316	1 014				

Tableau n° III.6- Evolution du tableau des comptes de résultats de la PME « X » en KDA

Comptes	N-2	N-1	n	N+1	Indicateur	Formule	N-2	N-1	N	Moyen
Produites de marchandises					1/ DE STRUCTURE					
Production vendue	49 384	405 800	360 326		équilibre financier	(KP/AI)	0,95	1,06	1,10	1,04
Productions fournies					Indépendance fin.	(SN/KP)=(6/(6+7))	21,18%	33,78%	47,62%	0,34
Chiffre d'affaires	49 384	405 800	360 326	0	Solvabilité	(SN/DT)=(6/(7+10))	17,98%	27,19%	41,32%	0,29
Δ%		88%	-11%	-100%	Valeur liquidative	(SN/BILAN)=(6/11)	15,24%	21,38%	29,24%	0,22
Production stockée					Capacité auto fin.	(RN+AM+PV° RESERVES)	7235	51164	57866	38755
Production pour elle-même					Capacité rembt DLMT	(MBA/7)	0,04	0,32	0,40	0,25
PRODUCTION DE L'EXERCICE	49 384	405 800	380 326	0	Fond de roulement	(KP-AI)	-12099	14786	25105	9264
Chats de marchandises					Evolution FR	(FR/CA)°360	-88	13	25	-17
Transfert charge de production					Besoin FDR	(Ac à fin- PC fin)	62874	82011	100074	81653
Autres matières et fournitures conso.	34 504	27 600	253 784		Evolution BFR	(BFR/CA) °360	458	73	100	210
Services	5 752	9 287	10 336							
TOTAL CONSOMMATIONS	40 256	285 287	264 120	0						
VALEUR AJOUTEE	9 128	120 513	96 206	0						
Δ%		1 220%	-20%	-100%						
Salaires de personnel	4 936	22 307	14 329		2) DE TRESORERIE					
Impôts et taxes	134	1 509	1 009		Liquidité générale	((AC+dispo)/DCT)	86,34%	111,39%	115,10%	1,04
Excédent Brut d'exploitation	4 058	96 697	80 868	0	Liquidité immédiate	(dispo/DCT)	5,68%	18,18%	26,62%	0,17
%			-16%	-100%	Trésorerie nette	(FR-BFR)	-74973	-67225	-74969	-72389
Produits divers	13				Fond de roulement	FR/BFR	-19,24%	18,03%	25,09%	0
Transfert charges d'exploitation	17 941									
Prêts financiers	11 636	23 180	17 295		3) D'ACTIVITE					
Salaires divers	1 522	3 792	2 555		cycle de production	(MP/ACHATS) °360	#DIV/O!	#DIV/O!	#DIV/O!	#DIV/O!
Dotations aux amortissements	5 993	21 391			rotation stocks	(STOKS/ΣACHATS)°360	#DIV/O!	#DIV/O!	#DIV/O!	#DIV/O!
Dotation prov° caract. réserves				0	délais clients	(CLIENTS/ CA TTC)°360	16	3	12	10
Dot° prov° créances douteuses					délais fournisseurs	(FOURN. /ΣACHATS)°360	#DIV/O!	#DIV/O!	#DIV/O!	#DIV/O!
RESULTAT D'EXPLOITATION	2 861	48 334	61 018		taux de marque	(VA/CA)	18,48%	29,70%	26,70%	24,96%
Produits hors exploitation	1	2 114			productivité travail	(F. PERS/VA)	54,08%	18,51%	14,89%	29,16%
Charge hors exploitation	1 620	20 675	3 152	0	productivité fin.	FF/CA	23,56%	5,71%	4,80%	11,36%
RESULTAT HORS EXPLOITATION	-1 619	-18 561	-3 152	0						
RESULTAT BRUT	1 242	29 773	57 866							
Produits exceptionnels				0	4) DE RENTABILITE					
Charges exceptionnelles				0	exploitation	(EBE/VA)	44,46%	80,24%	84,06%	69,58%
RESULTAT EXCEPTIONNEL	0	0	0	0	financière	(RN/SN)	2,58%	36,17%	44,15%	27,63%
BENEFICE (+)/ PERTE (-)	1 242	29 773	57 866		marge opérationnelle	(RE/CA)	5,79%	11,91%	16,93%	11,55%
3.S				0	marge nette	(RN/CA)	2,51%	7,34%	16,06%	8,64%
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	1 242	29 773	57 866	-100%	des moyens	(RN/Σ ACTIF)	0,39%	7,71%	12,88%	6,99%
Δ%		2297%	94%	0	coût financier	(FF/CA)	23,56%	5,71%	4,80%	11,36%
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	7 235	51 164	57 868	100%						
%		607%	13%							
aux de TVA en vigueur				0						
CHIFFRE D'AFFAIRES TTC	49 384	405 800	360 326							

Il est possible de calculer un nombre élevé de ratios. Chaque solde du compte de résultats ou du bilan peut servir de support. Néanmoins, il convient de limiter l'étude à quelques ratios significatifs en fonction de ce l'analyste souhaite étudier. Quatre catégories de ratios sont utilisées par le banquier :

1- Les ratios de structure : l'étude de la situation financière est très utile aux analystes et plus particulièrement aux banquiers qui se concentrent sur le passif du bilan en examinant les choix entre financements propres (apportés par les actionnaires) et financements externes. Ils vérifient le niveau d'endettement de l'entreprise et apprécient le risque financier. On distingue :

***Ratio de solvabilité :** il donne une image de l'autonomie de l'entreprise vis-à-vis des tiers et des banques. Plus l'autonomie financière de l'entreprise est grande, plus les actionnaires et les dirigeants ont de liberté pour prendre les décisions qui leur paraissent être les plus efficaces pour atteindre leurs objectifs.

$$\text{Ratio de solvabilité} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total des dettes}}$$

Il doit être supérieur à 1. Il est égal en moyenne (moyenne : n-2/n-1/1/n) à 28.83% et 41.32% pour le dernier exercice. Donc, l'autonomie de la PME « X » est relativement limitée car ses fonds propres ne couvrent pas la totalité des dettes.

***Ratio de valeur liquidative :** le créancier se place dans une optique liquidative de l'entreprise et sait que pour récupérer les fonds prêtés, le patrimoine doit excéder les dettes globales. Il faut par expérience que les capitaux propres représentent au moins 10% du total du passif.

$$\text{Ratio de valeur liquidative} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Passif}}$$

Il doit être supérieur à 0,1. Il est égal en moyenne à 21,95% et 29,24% pour le dernier exercice. Dans ce cas, les capitaux propres représentent 20 à 30% des dettes globales. C'est un indice de sécurité pour la banque.

***Ratio d'indépendance financière :** il mesure l'autonomie financière de l'entreprise.

$$\text{Ratio d'indépendance financière} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Il doit être supérieur à 0,5. Il est égal en moyenne à 34,19 et au 47,62% pour le dernier exercice. Dans le cas de la PME « X », les capitaux propres couvrent approximativement la moitié des capitaux permanents.

2- Les ratios de trésorerie : ils mesurent la capacité de l'entreprise à mobiliser à une courte échéance des ressources financières et à faire face à ses engagements. On distingue :

***Ratio de liquidité générale :** il traduit l'équilibre financier à court terme de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à faire face à ses échéances immédiates.

$$\text{Ratio de liquidité générale} = \frac{\text{Actif circulant} + \text{Disponibilités}}{\text{Dettes à court terme}}$$

Il doit être supérieur à 1. Il est égal en moyenne à 104,28% et 115,10% pour le dernier exercice. Ce ratio est un indicateur sécurisant pour la banque car il montre que l'entreprise est capable à payer l'ensemble de ses dettes à court terme en utilisant l'ensemble de l'actif.

***Ratio de liquidité immédiate :** il compare les engagements auxquels l'entreprise est ou sera confrontée à court terme et les ressources qu'elle peut mobiliser pour y faire face. Plus la liquidité immédiate est importante, plus l'entreprise se trouve dans une situation sécurisante et moins elle risque de se trouver en situation de blocage financier. Ce ratio permet de mesurer en partie le risque de cessation de paiement.

$$\text{Ratio de liquidité immédiate} = \frac{\text{Disponibilités}}{\text{Dettes à court terme}}$$

Il doit être supérieur à 0,5. Il est égal en moyenne à 16,82% et 26,62% pour le dernier exercice. Dans ce cas, l'entreprise n'est pas capable à payer ses dettes à court terme en utilisant les disponibilités.

***Ratio de fonds de roulement :** il mesure la part du fonds de roulement qui couvre le besoin en fonds de roulement.

$$\text{Ratio de fonds de roulement} = \frac{\text{Fonds de roulement}}{\text{Besoins en fonds de roulement}}$$

Il doit être supérieur à 0,5. Il est égal en moyenne à 7,96% et 25,09% pour le dernier exercice. Dans ce cas, le FR est insuffisant pour accompagner le gonflement du BFR.

3- Les ratios d'activité : ils éclairent la réalité économique de l'entreprise et viennent compléter le tableau des soldes intermédiaires de gestion pour enrichir le diagnostic. On distingue :

***Ratio de taux de marque :** il reflète les caractéristiques économiques de l'entreprise et permet de bien comprendre son métier. Faible, il correspond à du négoce. A l'opposé, un ratio élevé traduit une activité industrielle.

$$\text{Ratio de taux de marque} = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

Il doit être supérieur à 0,2. Il est égal en moyenne à 24,96% et 26,70% pour le dernier exercice. Donc, la laiterie « X » exerce une activité industrielle et a une capacité à dégager de la valeur ajoutée.

***Ratio de productivité du travail :** il mesure la part de richesse qui sert à rémunérer le travail des salariés. Dans ce cas, cette part est très faible.

$$\text{Ratio de productivité du travail} = \frac{\text{Charges de personnel}}{\text{Valeur ajoutée}}$$

Il doit être inférieur à 0,125. Il est égal en moyenne à 29,16% et 14,89% pour le dernier exercice.

***Ratio de productivité financière :** il faut que les frais financiers présentent seulement 5% du chiffre d'affaires.

$$\text{Ratio de productivité financière} = \frac{\text{Frais financiers}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

Il doit être inférieur 0,05. Il est égal en moyenne à 11,36% et 4,80% pour le dernier exercice. Ce ratio n'est pas satisfaisant mais favorable si nous comparant la productivité financière des trois exercices à celle du dernier exercice.

4- Les ratios de rentabilité : ils mesurent la capacité de l'entreprise à générer des résultats en fonction de son niveau d'activité et de l'importance des moyens employés. On distingue :

***Ratio de rentabilité d'exploitation :** il mesure la part de richesse qui sert à rémunérer les apporteurs de capitaux et à renouveler le capital investi.

$$\text{Ratio de rentabilité d'exploitation} = \frac{\text{Excédent brut d'exploitation}}{\text{Valeur ajoutée}}$$

Il doit être supérieur à 0,3. Il est égal en moyenne à 69,58% et 84,06% pour le dernier exercice. Le premier indice explique la forte rentabilité de la PME « X ».

***Ratio de rentabilité financière :** il mesure l'accroissement de la richesse des actionnaires en comparant le bénéfice aux fonds qu'ils ont apportés. En théorie, plus la rentabilité financière est élevée plus la performance financière de l'entreprise est satisfaisante ; c'est le cas de l'entreprise laitière « X ».

$$\text{Ratio de rentabilité financière} = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Capitaux propres}}$$

Il doit être supérieur à 0,1. Il est égal en moyenne à 27,63% et 44,15% pour le dernier exercice.

***Ratio de marge nette :** c'est la part de bénéfice net contenu dans le chiffre d'affaires. Il indique la capacité de l'entreprise à réaliser des bénéfices.

$$\text{Ratio de marge nette} = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

Il doit être supérieur à 0,05. Il est égal en moyenne à 8,64% et 16,06% pour le dernier exercice. Donc, la laiterie « X » réalise des bénéfices à travers ses ventes.

A travers l'analyse des bilans, TCR et des principaux ratios, nous avons constaté les appréciations suivantes :

- Les fonds propres ont tendance à évoluer d'année en année ; cet accroissement est dû en partie au report des bénéfices en instance d'affectation et du résultat de l'exercice.

- A l'exercice N-1, les immobilisations nettes ont subi de légères régressions s'expliquant par l'évolution du total des amortissements pratiqués sur le total des immobilisations brutes.

- L'exercice N-2 dégage un fonds de roulement négatif qui démontre que les fonds permanents ne couvrent pas l'actif immobilisé. Mais à partir de l'exercice N-1, les fonds permanents couvrent le total de l'actif immobilisé s'expliquant par un fonds de roulement positif et évolutif.

- Les valeurs d'exploitation sont constituées par le poste stocks de marchandises qui a connu une hausse de 79% par rapport à l'exercice antérieur N-2. En effet, la laiterie « X » n'a cessé de renforcer ses approvisionnements afin d'éviter les éventuelles ruptures de stocks et, par la même, contribuer à l'expansion de cette affaire commerciale.

- Le poste clients et factures à établir a marqué de fortes évolutions.

- Les ressources d'exploitation demeurent faibles relativement à l'actif circulant à financer, ce qui par conséquent a engendré la réalisation d'un besoin en fonds de roulement positif.

- Les ratios de liquidité évoluent favorablement. En effet, le total des actifs circulants arrive à financer largement les dettes exigibles à court terme.

- De même pour les ratios de rentabilité, la PME « X » a réalisé des bénéfices. Il s'agit d'une structure financière équilibrée.

- Il s'agit d'une affaire de grande ampleur ; les promoteurs sont connus pour leur sens des responsabilités et leur esprit des affaires ; les indicateurs financiers favorables traduisent le développement important que connaît l'entreprise.

- Sur le plan financier, le surplus des fonds permanents dégagé va constituer un matelas de sécurité pour le financement des besoins nés du cycle d'exploitation.

- Les chiffres d'affaires réalisés au cours des exercices antérieurs mettent en exergue la bonne marché des ventes.

- En raison du sérieux de la relation entre cette banque et cette PME et le bon fonctionnement de la laiterie, le comité directeur de la banque s'acheminerait vers l'octroi des crédits sollicités par la PME « X ».

II- Visite de l'entreprise

Après l'étude de tous les éléments contenus dans le dossier de demande de crédit, les responsables de la banque concernés par la décision à prendre effectuent une visite sur le site de l'entreprise. Il s'agit d'un constat physique pour s'assurer que son client est transparent à l'égard de la banque à propos de :

- L'existence de tous les actifs cités dans la demande ;
- la gestion et de la conduite des opérations au sein de l'unité de production ;
- le développement du rendement ;
- l'évolution de l'activité dans son ensemble.

A l'issue de ce déplacement, un compte rendu de la visite est élaboré. C'est sur ce document appelé « dossier rose » que la banque s'appuiera aussi pour émettre son avis.

III- Décision de la banque

A la BEA, le dossier passe en premier lieu par le chargé de clientèle ou exploitant principal, le chef de service commercial et le directeur d'agence pour que chacun d'eux rédige son commentaire en se basant, bien sûr, sur une étude technico-économique. Cette étude s'effectue au sein de l'agence.

Ensuite, eu égard à l'importance du montant demandé, le dossier est transmis à la direction régionale. Interviennent dans ce cas successivement le chargé de relation clientèle, le sous-directeur d'exploitation et le directeur régional en :

- rédigeant des fiches de conclusion qui englobent l'activité de l'entreprise, sa structure financière, l'objet de crédit,
- émettant des avis motivés,
- exigeant en contrepartie des garanties.

La décision bancaire d'octroi de crédit est prise sur la base du diagnostic général établi à travers cette analyse. Quel que soit ce niveau administratif qui examine le dossier (agence, direction centrale de crédit), l'étude est toujours conclue selon la même procédure au sein de la banque. Le financement de la trésorerie de l'entreprise peut conduire la banque à lui consentir ou à lui proposer séparément ou simultanément, plusieurs formes de crédit. Dans tous les cas, la banque par l'intermédiaire de ses agences se manifeste dès le début de l'opération pour aider et conseiller ses clients :

* Dans la recherche de la solution la mieux adaptée ou la forme de crédit la plus appropriée ;

* Pour la constitution de leurs dossiers.

Les garanties ne sont utilisées que comme des accessoires des crédits et non comme des moyens de décision. La décision d'octroi de crédit est prise par la banque sur la base du diagnostic général établi sur la santé financière de l'entreprise. Néanmoins, il est parfois normal et sécurisant pour la banque de prévoir des garanties dont nous en énumérons les principales :

- Caution solidaire des associés ;
- Lettre de blocage des comptes courants associés ;
- Nantissement de fonds de commerce et/ou de matériel et outillage ;
- Hypothèque sur les constructions et/ou les terrains ;

- Délégation de la police d'assurance.

III.1- Avis de l'exploitant principal

Dans le cadre de son activité, l'exploitant principal est de nouveau sollicité par le client la SARL « X » pour un crédit d'exploitation de son unité de production de lait pasteurisé. Il rappelle que cette relation a bénéficié d'un crédit d'investissement pour l'acquisition d'une chaîne de fabrication de lait sous forme de CMT de 120 000 KDA autorisé par la direction d'équipement des petites et moyennes entreprises (DEPME) sous N^o 2001/02 du 04/12/02.

Ayant démarré en production en août 2003, avec une production journalière de 55 000 à 60 000 litres/jours et ayant dégagé un chiffre d'affaires au 31/12/03 de 49 384 KDA. Pour préparer l'année 2005, le concours de la banque servira à couvrir l'ensemble de ses achats en matières premières (lait en poudre et film plastique pour le conditionnement du lait). L'unité est en pleine extension dans la production de lait pasteurisé est commercialisée sur la région de l'ouest et notamment à Mascara, Oran et Chlef par une flotte de 12 Camions frigorifiques avec trois centres de distributions équipés de chambre froides (Oran, Chlef et Mascara). Pour l'année 2006, les prévisions en matières de lait pasteurisé se chiffrent entre 46 000 à 50 000 litres/jours et dégagent ainsi un chiffre d'affaires de 338 000 KDA lequel sera entièrement versé à la caisse de la banque sous forme de versements en espèce avec en moyenne journalière entre 1 500 à 2 000 KDA, ce qui suppose une bonne rentabilité de ce créneau. L'absence de concurrent direct n'étant faible, le client a conquis tout le secteur de la ville de Mostaganem et les centres de distributions cités plus haut par des rotations journalières y compris les week-ends.

En prévision de cette campagne, l'entreprise demande les crédits suivants :

- 1) Ouverture crédit documentaire à 90 jours de 250 000 KDA ;
- 2) Avance sur stock sur 90 jours de 250 000 KDA devant relayé le CREDOC lors de son règlement à échéance ;
- 3) Aval de traites en faveur des fournisseurs locaux de 50 000 KDA destiné à l'approvisionnement du film plastique pour l'emballage du lait acquis après de la SARL FILALI à Blida ;
- 4) Obligation cautionnée en douane de 30 000 KDA qui servira au dédouanement des matières premières (lait en poudre) ;
- 5) Escompte papier commercial de banque de premier ordre pour 30 000 KDA.

Pour l'exercice prochain, l'entreprise prévoit l'introduction d'une nouvelle gamme de produits laitiers, fromage, gruyère et autres. Cela engendrera une augmentation du chiffre d'affaires. Eu égard à ces éléments, l'exploitant principal émet un avis favorable à la mise en place de ces trois lignes de crédits.

En revanche, les garanties exigées par la banque sont :

- nantissement des équipements de production ;
- hypothèque conventionnelle du siège à Oran ;
- gage des camions ;
- cautions solidaires des associés ;
- Délégation sur police d'assurance multirisque (DPAMR).

Par ailleurs, le client de la banques sollicite un prolongement du différé de paiement relatif à son CMT de 112 000 KDA car l'unité a eu du retard lors de démarrage en raison de la défaillance du fournisseur étranger (formation, suivi du démarrage dont certaines machines étaient en panne). La banque apprécie les efforts consentis par l'entreprise pour redresser la situation de l'unité de production. Dès lors, elle estime que son client mérite un glissement d'une année sur la période du différé de son C.M.T permettant un remboursement sans contrainte des échéances.

III.2- Avis motivé du chef de service commercial

Le crédit sollicité par la relation « X » est un renouvellement de crédit destiné à assurer la continuité de l'exploitation de l'unité.

S'agissant d'une affaire de grande ampleur et dont les promoteurs sont connus pour leur surface responsable et leur esprits de commerce et vu les indicateurs financiers favorables qui traduisent le développement important que connaît l'entreprise :

A- par l'implantation de trois centres de distribution du produit qui desservent six wilayas de l'ouest ;

B- l'introduction d'une nouvelle gamme de produits laitiers dont Fromage et gruyère et autres ;

C- une plus value appréciable et des chiffres d'affaires conséquents que notre agence contrôlera.

Le chef de service commercial émet un avis favorable pour la mise en place des lignes de crédit suivantes :

- Ouverture crédit documentaire à vue de 250 000 KD A ;
- Avance sur stock sur 90 jours de 250 000 KDA devant relayer le CREDOC lors de son règlement ;
- Aval traites fournisseurs locaux de 50 000 KDA destiné à l'approvisionnement de l'unité en film plastique d'emballage à acquérir auprès de la SARL. FILALI sise a Alger ;
- Obligations cautionnées en douanes de 30 000 KDA devant prendre en charge le dédouanement des matières premières (poudre de lait) ;
- Escompte papier commercial de banque de premier ordre pour 30 000 KDA.

Le client sollicite un prolongement du différé de paiement relatif à son CMT de 112 000 KDA, sachant que le démarrage a été retardé de près d'une année. Aussi le fournisseur a failli à son contrat dont la formation et le suivi du démarrage de l'usine et certaines machines en panne). Toutefois et grâce aux efforts entrepris, une restructuration rigoureuse de la part des responsables a permis un redressement net de la situation. Le chef de service commercial estime qu'un glissement d'une année sur la période de différé du CMT permettra à l'entreprise de se sentir à l'aise ; le remboursement des échéances se fera en principe sans aucune difficulté.

Les garanties :

- Nantissement des équipements de production ;
- Hypothèque conventionnelle du siège situé a Oran ;
- Gage des camions ;
- Caution solidaire des associés ;
- Délégation sur police d'assurance multirisque.

III.3- Avis du directeur d'agence

Le directeur d'agence est sollicité par les responsables de « X » pour un crédit d'exploitation a titre de renouvellement avec une augmentation de 90 000 KDA afin de leur permettre de gérer l'exploitation de leur activité, et de développer le commerce des dérivés du lait tel que l'importation des fromages.

S'agissant d'une affaire de grande importance, elle exige des moyens de financement devant répondre a sa capacité de production qui avoisine actuellement les 45 000 litres/Jours avec des chiffres d'affaires qui vont atteindre les 360 000 KDA en 31/12/ 2005 ; des mouvements d'affaires que l'agence contrôlera.

La demande d'un glissement sur deux ans du différé du CMT paraît assez raisonnable vu les difficultés rencontrées lors du démarrage.

Le directeur d'agence émet un avis favorable pour la mise en place des crédits suivants :

- 1- Credoc à vue de 250 000 KDA ;
- 2- Avance sur stock de 90 Jours de 250 000 KDA (relais Credoc) ;
- 3- Aval traites de 50 000 KDA ;
- 4- Obligations cautionnées en Douanes de 30 000 KDA ;
- 5- Escompte papier commercial 30 000 KDA ;
- 6- Le glissement sur un An du différé du CMT de 112 000 KDA, échu le 10/03/2005.

En matière de garanties la banque exige :

- Nantissement des équipements de production ;
- Hypothèque conventionnelle du siège social situé à Oran ;
- Caution solidaire des associés ;
- Délégation sur police d'assurance multirisque.

Conclusion

Après l'étude du dossier fourni par la PME « X » et la visite faite par le directeur de l'agence bancaire et son adjoint à l'entreprise et vu :

- la demande de l'extension sollicitée par la relation ;
- la nature de l'activité ;
- les arguments de l'analyse financière ;
- les documents comptables présentés par la relation ;
- l'importance des chiffres d'affaires ;
- le sérieux de l'affaire ;
- le niveau des ratios d'encadrement ;
- la solidité de la garantie proposée ;
- les avis de l'agence.

Le comité directeur de la banque a décidé d'accorder les crédits suivants :

- Credoc à vue de 250.000 KDA ;
- Avance sur stock sur 90 jours de 250 000 KDA (relais Credoc) ;
- Aval traites de 50 000 KDA ;
- Obligations cautionnées en douanes de 30 000 KDA ;
- Escompte papier commercial de 30 000 KDA.

Mais en contrepartie, l'entreprise doit donner les garanties suivantes :

- Nantissement des équipements de production ;
- Hypothèque conventionnelle du siège social situé à Oran ;
- Gage des camions ;
- Caution solidaire des associés ;
- Délégation sur police d'assurance multirisque.

CONCLUSION GENERALE

Avant d'exposer les résultats obtenus, nous rappelons que l'objet de notre recherche se proposait d'étudier les différents circuits de financement auxquels peuvent recourir les PME en Algérie. Cette réflexion s'est appuyée sur une illustration développée tout au long du dernier chapitre. Notre enquête sur le terrain s'est limitée au crédit bancaire lié au cycle d'exploitation, mode de financement qui demeure le plus fréquent parmi les opérations bancaires ; il englobe les mêmes procédures qu'un autre type de crédit. Si ce n'était le problème récurrent de tout chercheur relatif à l'accès à l'information, nous aurions pu élargir notre étude empirique aux différents crédits proposés par la BEA d'Oran pour le financement de la PME algérienne. Nonobstant cette remarque, nous pouvons à ce stade de notre recherche, tirer quelques conclusions et apporter aussi quelques suggestions liées à notre questionnement.

Ainsi, il se révèle que, parmi les différents circuits de financement auxquels les PME peuvent faire appel, le crédit bancaire reste la principale source de financement de l'activité d'un nombre important de PME. En effet, la banque propose aux entreprises et notamment aux PME une panoplie de crédits qui répondent parfaitement aux différents besoins de financement qu'elles rencontrent. Le choix de la formule de financement dépend du besoin en question et de son coût.

De même les PME algériennes étant en général à caractère individuel ou familial et, donc, tenant fortement à leur indépendance, trouvent, en cas d'insuffisance de l'autofinancement, que le financement bancaire est parfaitement adapté à leur besoin. Ce circuit leur permet de garantir le contrôle de leur entreprise. Cependant, la croissance et la pérennité de toute entreprise doivent passer à terme par l'ouverture du capital. A l'instar de ce qui existe dans les pays étrangers, la création d'un compartiment réservé pour les PME au sein du marché financier avec toutes les conditions que ce circuit de financement suppose serait une opportunité à développer.

Dans cette même optique, les PME utilisent souvent le découvert et la facilité de caisse pour financer les délais de recouvrement des créances, causés par le ralentissement saisonnier, pour le renouvellement des stocks et pour faire face aux frais d'exploitation. Le deuxième crédit vers lequel s'orientent les PME est le crédit documentaire pour le financement des transactions commerciales internationales. L'aval et la caution restent des crédits par signature les plus sollicités par les PME. Pour les autres crédits à court terme, leur demande se fait de façon irrégulière telles les avances sur marchandises, avance sur attestation, etc. Concernant les crédits d'investissement, nous relevons l'existence d'une nouvelle catégorie d'instruments permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, il s'agit du crédit-bail qui assure un financement à 100% du projet. En effet, nous assistons, aujourd'hui, à l'apparition des institutions financières spécialisées par le leasing.

La prépondérance du financement bancaire classique n'a pas empêché l'apparition de plusieurs nouveaux circuits de financement qui émergent dans l'environnement financier national à savoir la finance islamique et les institutions spécialisées dans le leasing comme nous venons de le citer. Les PME citent souvent l'absence d'effort de communication de la

part de ces circuits de financement à propos des avantages et inconvénients des instruments proposés.

Par ailleurs, en dépit des efforts consentis par l'Etat en faveur des PME, entité économique importante, à travers la création des différents organismes et agences et la mise en œuvre de plusieurs dispositifs d'aide, ces dernières vivent encore des contraintes qui ne leur permettent pas de contribuer suffisamment à la création d'emplois et de richesse et, partant, à la résorption du chômage. Cette observation est particulièrement vérifiable dans plusieurs activités économiques dont les PME se caractérisent par une grande fragilité comme le montre le secteur agroalimentaire pris en exemple dans notre réflexion.

Parmi les difficultés majeures auxquelles les PME sont confrontées, le problème financier est considéré par les investisseurs et les promoteurs comme étant le second obstacle à la réalisation de leur projet après le problème du foncier. Il englobe différents volets :

- Le coût du crédit est élevé ; les garanties demandées sont excessives et les délais de traitement des dossiers sont trop longs.
- La méconnaissance des sources de financement et de la notion de prise de risque partagé.
- La perte de change due à la valeur du dinar algérien.
- L'inadaptation des mécanismes bancaires avec les nouvelles règles du marché ouvert.
- Les contraintes liées au marché informel : le secteur informel est prédominant dans l'environnement de la PME ; ses manifestations touchent tous les domaines.
- Les contraintes administratives et celles liées au marché du travail et à l'accès à l'information.

L'un des points fondamentaux que nous mettons aussi en relief de notre travail est que les relations banques-PME répondent à une nécessité. Ces deux partenaires sont interdépendants et leur redressement économique passe par l'amélioration de leurs relations. Ces relations avec les PME sont porteuses d'un risque important, dû au fait que les banques estiment que les informations communiquées par cette catégorie de clientèle ne sont pas fiables. A l'instar des expériences relevées dans les pays étrangers, la banque en général est peu encline à partager le risque avec les entrepreneurs. En plus, nous relevons que les garanties constituent un élément important et presque indispensable à l'appréciation des risques par les banquiers.

Abstraction faite d'une faible proportion peu critique, la plupart des dirigeants de PME considèrent que leurs banquiers prennent beaucoup de temps dans le traitement du dossier de crédit, puisqu'au niveau de la banque, le dossier soumis passe par plusieurs collaborateurs ; il n'existe pas de décentralisation de crédit. Cela pourrait être dû à une insuffisance ou à l'absence de personnel qualifié en matière d'évaluation du risque au sein des banques et particulièrement au niveau des agences. Les dossiers les plus importants sont traités au niveau d'une direction régionale.

De leur côté, les banques reconnaissent que le traitement des dossiers de demande de crédit traînent en longueur ou prennent parfois des décisions discutables à cause de :

- L'absence de statistiques et études de marchés fiables et de compétences internes pour apprécier valablement les demandes de financement ;

- La fiabilité de la documentation technique, comptable et financière ;
- La complexité du montage financier du projet ;

Nous pouvons ajouter que l'origine du problème dans la relation entre les banques et les PME en matière de financement provient essentiellement d'une évaluation défectueuse du risque par les banquiers basée sur une série des ratios utilisés. La résorption de ces difficultés de financement nécessite une mobilisation des partenaires concernés : banque et PME.

- Du côté des banques :
 - Une meilleure appréciation du risque sur les PME fondée sur l'environnement dans lequel elles évoluent et sur les compétences du dirigeant et non sur les garanties offertes afin de prendre les décisions d'octroi de crédit.
 - Opter pour une formation du personnel bancaire pour une bonne connaissance du secteur des PME.
- Pour les PME :
 - Faire l'effort de conserver un niveau suffisant du ratio d'indépendance financière ;
 - Les efforts devront essentiellement porter sur la qualité et la transparence des informations fournies.

A la faveur de l'ouverture et de la multiplication des circuits de financement en général, l'offre bancaire se développe particulièrement, non seulement en matière d'accès des PME au crédit, mais aussi en matière de gestion de trésorerie et de gestion des moyens de paiement. De plus, une concurrence se déploie entre les banques qui proposent en général les mêmes instruments de financement et les mêmes services. La sélection peut se faire sur la disponibilité et la rapidité de la réponse de la banque aux besoins de la PME cliente ainsi que sur la proximité et la qualité de la relation qu'elle entretient avec cette dernière. La compétitivité profite logiquement aux entreprises qui font désormais leur "marché" pour trouver la prestation la plus efficace et la plus rentable. C'est surtout sur les conditions de financement que les entreprises tentent de faire jouer au maximum la concurrence, cherchant ainsi à réduire leurs coûts.

Les efforts encore attendus de la part des banques devraient tendre vers une relation financière visant à approfondir la relation de confiance. La relation de conseil et d'accompagnement en serait l'élément novateur. L'illustration peut-être donnée par la gestion financière qui est peu développée dans les PME. C'est un domaine où les efforts des banques doivent se concentrer afin de mieux comprendre les habitudes de gestion des PME et de pouvoir guider les futures entreprises dans leurs différentes phases de développement.

Au terme de ce travail, il ressort que la recherche sur les aspects financiers liés aux PME nécessite d'être prolongée sur ce sujet primordial pour l'économie nationale. Cette conclusion soulève encore beaucoup d'interrogations qui constituent autant de pistes de réflexion. Nous en dégageons celle qui consiste à mener une étude comparative sur les conditions de financement offertes par tous les circuits de financement dans la mesure où les PME algériennes sont appelées à suivre la dynamique de changement qui caractérise l'environnement bancaire et financier de plus en plus concurrentiel pour tirer profit des meilleures opportunités de financement.

Annexes

Annexe 1- La forme générale de la demande de crédit

Monsieur le Directeur de la
Banque Extérieure d'Algérie
Agence de Mostaganem

Oran, le 25 Octobre 2005

Objet : Demande de crédits de fonctionnement

Nous avons l'honneur de soumettre à votre bienveillance appréciation une demande de crédit d'exploitation dûment accompagnée des documents et des informations d'usage, dont la répartition s'établit comme suit :

	En DA
Crédits documentaires	250 000 000
Avances sur stocks (relais CREDOC)	250 000 000
Obligations cautionnées en douanes	30 000 000
Avals fournisseurs locaux	50 000 000
Escompte papier commercial	30 000 000

Par ailleurs, nous sollicitons un glissement sur deux années de l'échéancier de remboursement du crédit à moyen terme de 112 millions de dinars justifié par des problèmes d'ordre techniques rencontrés pendant la phase de réalisation du projet. Ces contraintes ont provoqué, d'une part, des retards de plus de 23 mois dans le planning de réalisation du projet et perturber, d'autre part, le processus normal de montée en cadence des capacités de production.

Aussi, nous tenons à vous préciser que, pour des raisons de décalage enregistré dans la phase de réalisation, le projet n'a pas bénéficié des deux années de différé qui lui permettait de réunir les conditions optimales de réalisation et de réussite. Les besoins financiers ont été appréhendés à partir du plan de trésorerie joint à la présente demande de crédit.

Nous annexons à la présente demande, une étude succincte comprenant un diagnostic financier de notre entreprise ainsi que les objectifs que nous nous sommes assignés pour l'exercice 2005 et 2006. Nous restons à votre disposition pour toutes informations que vous jugerez nécessaires de nous demander.

Comptant sur votre célérité habituelle, nous vous prions d'agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

Le gérant

Annexe 2- La forme générale du dossier traité par la BEA

PME/PMI

Laiterie « X »		
Secteur activités	Industrie agro-alimentaire	Code B. A.

Date de traitement	07/11/2005
--------------------	------------

Date de la dernière visite :

Nouveau dossier Renouvellement * Augmentation * Ponctuel

Niveau comité

Précédent comité

Prochain comité

Exercices sous revue	2003	2004	2005
Sit ⁰ provisoire au : 30/09/2005			

Origine du dossier

Fonction	Agence : Mostaganem	Région : Ouest
Directeur		
Commercial		
Analyse du risque		
Secrétaire des engagements		

Annexe 3- Fiche d'identification juridique

Siège social	Oran		
N° de compte pilote		Date d'ouverture	16-06-2002
Secteur d'activité	Traitement de lait et produits dérivés	Code B.A	0
Catégorie	(PME)		

Relations de groupe : (nom du groupe)				
Principales entreprises liées	Nature du lien	Activités	Chiffre d'affaires	Concours BEA

a- Résumé des statuts

Forme juridique	Date de création	Durée	Immatriculation R.C	Modification
SARL	09/06/2002	99		

b- Réparation et évolution du capital

Capital actuel	Actionnaires	%	Historique		
			Augmentation	Mode	Date
50515 KDA	A	50			
	C	40			
	B	9,9			
	E	0,1			
Nombre d'actions					

c- membres du conseil d'administration ou de gérance

Nom	Qualité	Nomination	Echéance	Observations
A	Gérant			
C	Assistant			

d- Commissaires aux comptes

Nom	Nomination	Echéance	Coordonnées

e- Equipe dirigeante

Fonction	Nom	Date de naissance	Formation	Ancienneté		Autres activités
				Société	Métier	
Dirigeant (titre)	A					
Dir. Commercial						
Dir. Production						
Dir. Financier	C					
Dir. Comptabilité						
Dir. Développement						

f- Etendue des pouvoirs

Délégataire	Mode Attribution	Etendue
A		Tous les pouvoirs

Annexe 4- Fiche d'identification économique

a- Activités de l'entreprise

Activités Préciser entre :	Descriptif et références
Production industrielle	Traitement de lait et produits dérivés
Travaux publics	
Commerce	
Services	
Autres	

b- Préparation du chiffre d'affaires

Produits	Descriptif	% du CA		
		n-1	n-2	n
Lait				
		100%	100%	100%

c- Situation commerciale

Parts de marché	Concurrence
30%	OROLAIT

d- Principaux clients

Catégorie/Nom	Nombre	% CA n-1	Règlement		% Impayés	Observations
			Modalités	Délais		
Etat						
Entreprises						
Collectivités locales						
Coopératives						
Grossistes	30		Espèce			Paiement au comptant
Détaillants	450		Espèce			Paiement au comptant
Particuliers						
Export						
Total	480	100				

e- Principaux fournisseurs

Catégorie/Nom	Nombre	%CA n-1	règlement		% Impayés	Observations
			Modalités	Délais		
LACTALIS	01	100	Crédoc	90 jours		Poudre de lait
SARL FILALI	01	100	Traites avals			Film plastique
Sous traitants		% achat				

f- Moyens matériels d'exploitation

Immobiliers	Surface M ²	Coût			Valeur nette	Garanties Consenties	Observations
		Achat	Crédit Bail	Loyer/an			
Terrains usines							
Entrepôts	929				50 000	Terrains et constructions	
Bureaux							
Fonds de commerce							
Droit au Bail							
Autres							
Industriels	Capacité Prod.	Coût			Valeur nette	Garanties consenties	Observations
		Achat	Crédit bail	Loyer/an			
	60.000L/j					Equipements	
Roulant	Nombre	Coût			Valeur nette	Garanties consenties	Observation
		Achat	Crédit bail	Loyer/an			
Engins							
Camions	10	X			43757	Gage	
Voitures							
Bureautique	Nombre	Coût			Valeur nette	Garanties consenties	Observations
		Achat	Crédit bail	Loyer/an			
Brevets licences	Application				Date fin d'exploitation	Observations	
	Domaine		Lieu				

g- Assurances

Actifs	Compagne	N° police	Valeur en KDA	Echéance
Bâtiment	CAAT (courtage : PANASSURA)		275.000	30/04/2005
Equip et parc roulant	CAAT (courtage : PANASSURA)		275.000	30/04/2005
Stock	CAAT (courtage : PANASSURA)		275.000	30/04/2005

h- Moyens humains

Effective	N-2	N-1	N	Prévisions
Production				
• Cadre				
• Maîtresse				
• Exécution				
Commercial				
• Cadre				
• Maîtresse				
• Exécution				
Administratif				
• Cadre				
• Maîtresse				
• Exécution				
Masse salariale				

i- Réseaux de distribution

Nature	Nombre	% du CA	Observations
Représentants			
Agents agréés			
Concessionnaires			

Annexe 5- Fiche d'appréciation de mouvements

a- Centralisation des risques

Matricule Banque d'Algérie							
Date : Code de crédit		Déclaration		Déclaration confrères		Centralisation risques	
		Autorisés	utilisés	Autorisés	Utilisés	Autorisés	Utilisés
210	111						
220	113						
240	122						
240	143						

b- Historique bancaire**1- Soldes moyens**

Emplois/dépôts	30 jours	90 jours	180 jours	Année N	% CA de N
Compte courant Solde moyen MVTS créditeurs MVTS débiteurs					
Avances Solde moyen MVTS créditeurs MVTS débiteurs					
Escompte Encours moyen Volume des impayés					
CDT invest. Encours moyen Volume des impayés					
Placements Encours moyen					

2- Volume des opérations

<p>Caution &aval Encours moyen</p>					
<p>Credoc import Encours moyens Volume provisions Credoc export Encours moyen</p>					
<p>Rem. doc import Encours moyens Volume provisions Rem. doc export Encours moyen</p>					
<p>Virts étrangers</p> <ul style="list-style-type: none"> • émis • reçus 					

Annexe 6- Comptes de la PME « X »
Tableau n°1 : Bilan fonctionnel condensé

unité :KDA

DESIGNATIONS	2003	2004	Ecart	Sept-05	Ecart
Fonds propres	48108	82316	34208	131063	4874
Dettes / L.M.term	179041	161385	-17664	144185	-1720
Fonds permanents	227157	243701	16544	275248	3154
Immobilisations nettes	238284	226324	-11960	247961	2163
V.T.I	972	972	0	972	
= Fonds de roulements net global	- 12099	16405	28504	26315	991
Stocks	65932	118307	52375	128195	988
-Marchandises	0	0	0	0	
-Matières premières	65932	117344	51412	128195	1085
-Produits finis	0	963	963	0	-96
+Créances d'exploitation (y compris les effets) dont clients	5515	13417	7902	25074	1165
	0	3399	3399	11551	815
-Dettes d'exploitation dont fournisseurs	8573	49713	41140	52999	328
	1150	36618	35468	37752	113
= Besoins en fonds de roulement d'exploitation	62874	82011	19137	100270	1825
-Autres débiteurs (créances diverses)	0	0	0	0	
-Autres créditeurs (dettes diverses)	0	0	0	0	
= Besoins en fonds de roulement hors exploitation	0	0	0	0	
Disponibilité	5027	25690	20663	46045	2035
-Concours bancaires courants, soldes des banques et effets escomptés non échus (CCB)	80000	91596	11596	120000	2840
= Trésorerie nette	- 74973	-65906	9067	-73955	-804
Besoins en fonds de roulement d'exploitation (BFRE)	62874	82011	19137	100270	1825
+Besoins en fonds de roulement hors exploit. (BFRHE)	0	0	0	0	
+Trésorerie	-74973	-65906	9067	-73955	-804
=Fonds de roulement net global	-12099	16105	28204	26315	1021
Fonds de roulement / CA jours	-108	14	122	26	1
Besoins en fonds de roulement/CA jours	560	73	-487	100	2
Trésorerie / CA jours	-668	-59	609	-74	-1
Chiffres d'affaires HT	40420	405327	364907	360327	-4500
Chiffres d'affaires TTC	47291	474233	426941	421583	-5265
Production	40825	405885	365060	360327	-4555
Achats MP. HT	99011	327875	228864	255598	-6227
Achats MP. TTC	115843	383614	267771	310750	-7286
Immobilisations brutes	246710	262279	15569	283616	2133
CAF	6862	42250	35388	57686	1543
Résultat net	869	20859	19990	57686	3682
Total bilan	315730	385010	69280	448247	6323

Tableau n°2 : Analyse fonctionnelle à partir du bilan

Unité : KDA

Analyse fonctionnelle	2003	2004	Ecart	Sept-05	Ecart
Capitaux propres (dont SNC)	48 108	82 316	34 208	131 063	48 74
+ Amortissements et provisions	8 426	35 655	27 229	35 655	
= RESSOURCES PROPRES	56 534	117 971	61 437	166 718	48 74
+ Dettes financières	179 049	161 385	-17 664	144 185	-17 20
- Concours bancaires courant et soldes créditeurs des banques et organismes financiers	0	0	0	0	
= RESSOURCES STABLES (A)	235 583	279 356	43 773	310 903	31 54
- Actif immobilisé (valeur brute)	247 682	263 251	15 569	284 588	21 33
* Immobilisations d'exploitation	217 523	233 092	15 569	254 429	21 33
* Immobilisation hors exploitation	29 187	29 187	0	29 187	
* Immobilisations financières	972	972	0	972	
= Emplois stables (B)	247 682	263 251	15 569	284 588	21 33
= FONDS DE ROULEMENT NET GLOBAL (A - B)	-12 099	16 105	28 204	26 315	10 21
+ Actifs d'exploitation	-71 447	131 724	60 277	153 269	21 54
* Stocks et en cours (valeurs brutes)	65 932	118 307	52 375	128 195	9 88
* Créances résultants des ventes	5 515	13 417	7 902	25 074	11 65
- Dettes d'exploitation	8 573	49 713	41 140	52 999	3 28
* Dettes sur achats	1 150	36 618	35 468	37 752	1 13
= BESOINS EN FR EXPLOITATION (ou emplois de FR exploitation)	62 874	82 011	19 137	100 270	18 25
- Créances diverses	0	0	0	0	
- Dettes diverses	0	0	0	0	
= BESOIN EN FR HORS EXPLOITATION	0	0	0	0	
Disponibilités	5 027	25 690	20 663	46 045	20 35
- Concours bancaires courants et soldes créditeurs	80 000	91 596	11 596	120 000	28 40
- Créances mobilisés hors bilans	0	0	0	0	
= TRESORERIE (ou emplois de FR Trésorerie)	-74 973	-65 906	9 067	-73 955	-8 04
Besoins en FR exploitation	62 874	82 011	19 137	-100 270	18 25
+ Besoins en FR hors exploitation	0	0	0	0	
+ Trésorerie	-74 973	-65 906	0	-73 955	-8 04
= FONDS DE ROULEMENT NET GLOBAL	-12 099	16 105	28 204	26 315	10 21

Tableau n°3 : Comptes de résultats comparés

Unité : KDA

DESIGNATIONS	2003	2004	Ecart	Sept-05	Ecart
Ventes de marchandises	0	0	0	0	0
Coût d'achat des marchandises vendues	0	0	0	0	0
MARGE COMMERCIALE	0	0	0	0	0
Production Vendue	40 420	405 327	364 907	360 327	-45 000
Prestations fournies	0	0	0	0	0
Production stockée (ou déstockage)	405	558	153	0	-558
Production immobilisée	0	0	0	0	0
PRODUCTION DE L'EXERCICE	40 825	405 885	365 060	360 327	-45558
Matières et Fournitures Consommées	34 504	276 059	241 555	253 784	-22 275
Services	5 754	9 288	3 534	10 336	1 048
Consommations intermédiaires	40 258	285 347	245 089	264 120	-21 227
VALEUR AJOUTEE	567	120 538	119 971	96 207	-24 331
(Taux de Valeur Ajoutée)	1%	30%	28%	27%	-3%
Subventions d'exploitation					
Impôts, Taxes et Versements Assimilés	134	1 509	1 375	1 185	-324
Frais du Personnel	4 936	22 307	17 371	14 329	-7 978
F D P/ V A	871%	19%	-852%	15%	-4%
EXEDENT BRUT D'EXPLOITATION	-4 503	96 722	101 225	80 693	-16 029
(Taux d'EBE)	-11%	34%	45%	31%	-3%
Reprises	26 500	0	-26 500	0	0
Autres produits	14	0	-14	0	0
Dotation aux amortissements et aux provisions	5 993	21 391	15 398	0	-21 391
Autres charges	1 522	3 792	2 270	2 556	-1 236
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	14 496	71 539	57 043	78 137	6 598
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	11 636	23 180	11 544	17 295	-5 885
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT	2 860	48 359	45 499	60 842	12 483
Produits Hors Exploitation	1	2 114	2 113	0	-2 114
Charges Hors Exploitation	1 620	20 675	19 055	3 156	-17 519
RÉSULTAT HORS EXPLOITATION	-1 619	-18 561	-16 942	-3 156	15 405
Participation des salariés	0	0	0	0	0
Impôts sur les Bénéfices	372	8 939	8 567	0	-8 939
Résultat de l'exercice	869	20 859	19 990	57 686	36 827
Rentabilité commerciale (Résultat net/C.A)	2%	5%	3%	16%	11 %
MARGE NETTE D'AUTOFINANCEMENT	6 862	42 250	35 388	57 686	15 436
Rentabilité de l'activité (C.AF / C.A)	17%	10%	-7%	16%	6%
CASH- FLOW D'EXPLOITATION	-61 594	23 113	84 707	39 427	16 314
- Autofinancement net	6 862	42 250	35 388	57 686	15 436
- Variation des BFR	68 456	19 137	-49 319	18 259	-878

Tableau n° 4 : Analyse par les ratios

Unité : KDA

CALCULS		2003	2004	Ecart	Sept-05	Ecart
Structure du Bilan Endettement Global	$\frac{\text{Dettes Globales} \times 100}{\text{Passif}}$	0,85	0,79	-0,06	0,71	-0,08
Autonomie Financière à L T	$\frac{\text{Capitaux Propres}}{\text{Capitaux Permanents}}$	0,21	0,34	0,13	0,48	0,14
Équilibre Financier Fonds de Roulement	$\frac{\text{Capitaux Permanents}}{\text{Actif Immobilisé}}$	0,95	1,07	0,12	1,11	0,03
Effort d'investissement :	$\frac{\text{Amortissements}}{\text{Immob. Brutes}}$	0,03	0,14	0,10	0,13	-0,01
Capacité d'Endettement :	$\frac{\text{Dettes LMT}}{\text{CAF}}$	26,09	3,82	-22,27	2,50	-1,32
BFR / CA	$\frac{\text{BFR}}{\text{CAHT} / 360}$	560	73	-487	100	27
Trésorerie Immédiate	$\frac{\text{Disponibilité}}{\text{Dettes à Court Terme}}$	0,06	0,18	0,13	0,27	0,08
Gestion Vitesse de Rotation du Capital	$\frac{\text{Chiffre d'Affaires}}{\text{Capitaux Propres}}$	0,84	4,92	4,08	2,75	-2,17
Gestion Vitesse de Rotation des Stocks M.P.	$\frac{\text{Stocks M.P.} \times 360}{\text{Achats H.T.}}$	240	129	-111	130	1
Délais du Crédit Client en jours	$\frac{\text{Créances Clients + EffetsEscomptés non échus}}{\frac{\text{Acomptes Versés}}{\text{Ventes TTC 1360}}}$	0	3	3	7	5
Délais du Crédit Fourniss : en jours	$\frac{\text{Dettes Fournisseurs +Acomptes versés}}{\text{Achats TTC 360}}$	4	34	31	33	-2
Rentabilité Financière des Capitaux Propres	$\frac{\text{Bénéfices Net} \times 100}{\text{Capitaux Propres}}$	0,02	0,25	0,24	0,44	0,19
Rentabilité Commerciale	$\frac{\text{Bénéfices Net} \times 100}{\text{CA}}$	0,02	0,05	0,03	0,16	0,11

Annexe 7
L'ETUDE NOTARIALE

Annexe 8

LES INVESTISSEMENTS, LES PROVISIONS, LES COMMISSIONS ET LA TAXE SUR L'ACTIVITE PROFESSIONNELLE

Annexe 9
EXTRAIT DE ROLES

Annexe 10
BILAN FISCAL

Annexe 11

TABLEAU DES COMPTES DE RESULTATS

Annexe 12

TABLEAU D'AMORTISSEMENT

Annexe 13

PRESENTATION DETAILLEE DE POSTES DU BILAN ET DU TABLEAU DES COMPTES DE RESULTATS

Annexe 14

Rapport de visite des responsables de la banque devant donner leur avis

Avant de procéder à l'étude d'un dossier de demande de crédit, la banque élabore un compte rendu de la visite –appelé par la banque dossier rose - pour s'assurer que son client est transparent à son égard. Cette visite est un constat physique.

AGENCE DE : MOSTAGANEM

Tel :

Fax :

Numéro : du : 07.12.2004

Nom ou raison sociale : SARL « X »
 Activité : unité de traitement de lait et dérivés
 Adresse siège :Oran
 Adresse lieu d'activité :Mostaganem
 Tel & fax :

Personnes à contacter : Mr « A »

Numéro de compte :

- date de dépôt du dossier : 02.12.04
- financement sollicité : Exploitation
- renseignements préliminaires sur l'activité et les ressources

- Evolution du chiffre d'affaires et du mouvement d'affaires en KDA

Année	Chiffre d'affaires	Mouvement confié	Pourcentage
2003	49.384		
2004	405.800		
2005	360.326		

- Evolution du capital social en KDA

année	Montant du capital
2003	50 515
2004	50 515
2005	50 515

Visite et/ou entretien effectué

Par Monsieur:

Catégorie: Directeur adjoint

Le 07/11/2005

et

Directeur d'agence

LISTE DES SCHEMAS

- Schéma n° I.1 : rôle économique de la banque
- Schéma n° I.2 : structure actuelle du système bancaire algérien
- Schéma n° I.3 : environnement de la PME
- Schéma n° II.1 : types de financement
- Schéma n° II.2 : formation de l'autofinancement
- Schéma n° II.3 : financement externe
- Schéma n° II.4 : acteurs du marché monétaire
- Schéma n° II.5 : crédits d'exploitation
- Schéma n° II.6 : circuit escompte commercial
- Schéma n° II.7 : déroulement d'une opération de crédit-bail
- Schéma n° III.1 : organigramme général de la banque

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau n° I.1 : classification de la PME
- Tableau n° I.2 : répartition spatiale des PME
- Tableau n° I.3 : répartition des PME privées par tranches d'effectifs
- Tableau n° I.4 : répartition des PME/PMI dans les principaux secteurs d'activités
- Tableau n° I.5 : répartition des entreprises par secteurs d'activités
- Tableau n° I.6 : répartition des PME par catégories
- Tableau n° I.7 : contribution des entreprises privées au PIB dans les différents secteurs d'activité
- Tableau n° I.8 : évolution de la valeur ajoutée par secteur juridique
- Tableau n° I.9 : bilan des investissements retenus par l'ensemble des CALPI
- Tableau n° II.1 : avantages et inconvénients du financement interne
- Tableau n° II.2 : comparaison entre les actions et les obligations
- Tableau n° III.1 : budget de production
- Tableau n° III.2 : budget des approvisionnements
- Tableau n° III.3 : budget des ventes
- Tableau n° III.4 : plan de trésorerie
- Tableau n° III.5 : évolution du bilan de la PME « X » en KDA
- Tableau n° III.6 : évolution du tableau des comptes de résultats de la PME « X » en KDA

LISTE DES GRAPHES

Graphe n° 1 : allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'une facilité de caisse.

Graphe n° 2 : allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'un découvert.

Graphe n° 3 : allure d'un compte courant d'un client (fabricant du sucre) bénéficiaire d'un crédit de compagne.

Graphe n° 4 : allure d'un compte courant d'un client (fabricant des jouets) bénéficiaire d'un crédit de compagne.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- Michel ALBOUY, « Financement et coût du capital des entreprises », Eyrolles, Paris, 1991.
- Richard ALBAN, Frank BANCEL, « Les choix d'investissement », Economica, Paris, 1995.
- G. AUSSET, J. MARGERIN, « Investissement et financement », Sedifor, Paris, 1990.
- Abdelatif BENACHENHOU, « L'expérience algérienne de planification et de développement », OPU, Alger, 1982.
- H. BENISSAD, « La réforme économique en Algérie », OPU, Alger, 1991.
- H. BENISSAD, « Economie du développement de l'Algérie », OPU, Alger, 1982.
- H. BENISSAD, « Restructurations et réformes économiques », OPU, Alger, 1994.
- Alain BORDERIE, « Financer les PME autrement », Maxima, Paris, 1998.
- Abdallah BOUGHABA, « Analyse et évaluation des projets d'investissements », Berti, Alger, 1998.
- Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000.
- Chantal BRUNEAU, « Le crédit-bail mobilier », édition Banque, Paris, 1999.
- Hubert de la BRUSLERIE, « Analyse financière et risque du crédit », Dunod, Paris, 1999.
- Jean BARREAUX, Jacqueline DELAHAYE, « Gestion financière », Dunod, Paris, 2001.
- R. BRENNEMAN, S. SEPARI, « Economie d'entreprise », Dunod, Paris, 2001.
- Bouchama CHOUAM, « Evaluation et choix des investissements », Dar el gharb, Oran, 2000.
- Jean-Michel CICILE, « Terminologie bancaire économique et financière », édition d'Organisation, Paris, 2002.
- Bernard COLASSE, « Gestion financière de l'entreprise », PUF, Paris, 1993.
- Pierre CONSO, « La gestion financière de l'entreprise », Dunod, Paris, 1985.
- Sylvie de COUSSERGUES, « La banque ; structure, marché, gestion », Dalloz, Paris, 1996.
- G. CONDAMINE, J. MONTIER, « Banque et marchés financiers », Economica, Paris, 1998.
- Gaston DEFOSSE, « La gestion financière des entreprises », PUF, Paris, 1974.
- David DEHACHE et Didier MARTEAUX, « Les produits dérivés de crédit », ESKA, Paris 2001.
- G. Petit-DUTAILLIS, « Le risque du crédit bancaire », Editions économique, Paris, 1963.
- Hervé GHANNAD, « Les modes de financement de l'entreprise », Devecchi, Paris, 2002.
- Edith GINGLINGER, « Gestion financière de l'entreprise », Dalloz, Paris 1991.
- Philippe GARSUAULT, Stéphane PRIAMI, « Les opérations bancaires à l'international », CFPB, Paris, 1999.
- Béatrice et Francis GRANDGUILLOT, « L'essentiel de l'analyse financière », Gualino, Paris, 2003.
- L. HONORE, « Gestion financière », Nathan, Paris, 2000.

- Pierre-andré JULIEN, « PME : bilan et perspectives », Economica, Paris, 1994.
- Pierre-andré JULIEN, Michel MARCHESNAY, « La petite entreprise », Vuibert, Paris, 1987.
- J.-P. JOBARD, G de PALLENS, « Gestion financière de l'entreprise », Sirey, Paris, 1997.
- Christian LOUIS, « Les finances des entreprises publiques », Librairie générale des droits et des jurisprudences, Paris, 1974.
- M. MARCHESNAY, « Stratégie de la PME », Economica, Paris, 2001.
- Pierre MASSE, « Le choix des investissements : critères et méthodes », Dunod, Paris, 1968.
- Nathalie MOURGUES, « Financement et coût du capital de l'entreprise », Economica, Paris, 1993.
- Abdelkrim NAAS, « Le système bancaire Algérien », Maisonneuve&La rose, Paris, 2003.
- J.-C. PAPILLON, « Economie de l'entreprise : de l'entreprise à la gouvernance », Management, Paris, 2000.
- J.-P. PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Economica, Paris, 1993.
- Pascal PHILIPPOSIAN, « Le crédit-bail et le leasing », Séfi, Paris, 1998.
- Josette PILVERDIER-LATREYTE, « Finance d'entreprise », Economica, Paris, 1993.
- L. BERNET ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », Dunod, Paris, 1999.
- Maryse SALLES, « Stratégie des PME et intelligence économique », Economica, Paris, 2003.
- André SIGONNEY, « La PME et son financement », édition d'organisation, Paris, 1994.
- J.-C. VANHORME, « Gestion et politique financière », Dunod, Paris, 1972.
- Patrice VIZZAVONA, « Gestion financière », Atol, Paris, 1996.
- Christian et Mireille ZAMBOTTO, « Gestion financière », Dunod, Paris, 1990.

Articles

- Philippe ADAIR et Yousra HAMED, Micro-entreprises et micro-crédit au Maghreb, Journée de l'AFSE – 2005, L'économie du développement et de la transition, 19-20 mai 2005, CERDI – Clermont-Ferrand.
- Pascal ALPHONSE et Jacqueline DUCRET, « Financement et soutien public au PME : l'expérience américaine », Paris, 2004.
- B.A.IBRAHMIA, « PME et institutions financières islamiques », ADA dialogue, n°2, Avril 1996.
- Pascal GRANGEREAU et Mehdi HAROUN, « Financements de projets et financement islamiques », Banque & Droit, n° 97, Septembre-Octobre 2004.
- F. S. Mishkin, « L'instabilité financière : définition et origines », "Global financial instability : framework, events, issues", Journal of Economic Perspectives, vol.13, n°4, Automne 1999.
- Bernard PARANQUE, « Vers une économie de la petite entreprise », Marseille, Décembre 2004.

Mémoire

Joumana ARSAN, « Les relations banques - PME », DESS « Banques & Finances », Faculté de Droit, Paris V, Avril 1997, 58 p.

Dictionnaires

P. CONSO, B. COLASSE, J.-L. FOUSSE, R. LAVAUD, « Dictionnaire de gestion financière », Dunod, Paris, 1986.

A. COULOU, B. Darvaux, « Dictionnaire de management et de contrôle de gestion », Dunod, Paris, 1983.

J.-V. CAPAL, O. GARNIER, « Dictionnaire d'économie et de science sociale », Hatier, Paris, 1994.

Bernard YVES et Jean-Claude COLI, « Dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996.

Rapports officiels et documents

J.O.R.A, règlement 86-12 du 20 août 1986 (article n° 17).

J.O.R.A, règlement 90-10 du 14 avril 1990.

J.O.R.A, règlement 88-01 du 12 janvier 1988 (article n° 2, article n° 7).

J.O.R.A du 31 janvier 1990, « arrêté du 11 janvier 1990 ».

Article n°32 de la loi bancaire du 19 août 1986.

Loi n° 01-18 du ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.

Ordonnance n° 96-14 du 8 safar 1417 correspondant au 24 juin 1996.

Article 2 de l'institution n° 74-94 du 29/11/1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

Décret exécutif n° 2000-190 du 9 rabie ethani 1421 correspondant au 11 juillet 2000.

Décret français du 25 janvier 1966.

Document de synthèse, « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », CNES, juin, 2002.

Document du Crédit Populaire Algérien.

Fichier de la CNAS.

Fichier de l'ONS.

Ministère de la PME, Alger, 2000.

COSOB, « Guide des valeurs mobilières ».

SIBF, « Cours de techniques bancaires ».

Guide BNA, « Comment obtenir le financement de votre projet d'investissement ? ».

Guide BNA, « Le financement de l'exploitation de l'entreprise ».

Les PME en chiffres, « Etudes et statistiques », 2002.

Revues

Revue *Conjoncture*, n° 39, décembre, 1997.

Revue *Eco news*, n° 18, janvier-février, 2006.

Séminaires

Le financement de la PME, 30 et 31 Octobre 2001, Oran.

Les PME en Algérie : défis et efficacité, 14 et 15 décembre, centre universitaire Saïda.

CINAF, Forum international sur la création d'entreprises, Palais de la culture, Alger, 23 au 25 avril 2001.

Sites Web

www.google.fr

www.google.com

www.algeria-interface.com

www.pmepmi-dz.org

www.pmemondial.com

www.cdcpme.fr

www.bankofalgeria.dz

www.cnes.dz

www.ons.dz

www.altavista.fr

www.netster.com

www.pmeart-dz.org

www.banque-info.com

www.fbf.fr-newsletter

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	3
SOMMAIRE	4
LISTE DES ABREVIATIONS	6
INTRODUCTION GENERALE	9
Cadre général d'analyse	9
Objet d'étude	10
Méthode de recherche	11
Plan adopté	11
CHAPITRE 1- LA PLACE DE LA PME ET DE LA BANQUE EN ALGERIE	13
Section 1 : La banque en Algérie	14
I- Généralités sur les banques	14
I.1- Définition de la banque	14
I.1.1- Définition économique	14
I.1.2- Définition juridique	14
I.2- Définition de l'établissement financier	15
I.3- Mission de la banque	16
I.4- Le rôle de la banque	16
I.5- Les ressources de la banque	18
I.5.1- Les ressources internes	18
I.5.2- Les ressources externes	18
I.6- Classification des banques	19
I.7- L'émergence des banques islamiques	19
I.7.1- Les principales ressources financières des banques islamiques	21
I.7.1.1- Les dépôts	21
I.7.1.2- Les comptes d'investissement	21
I.7.1.3- La Zakat ou compte de service social	21
I.7.1.4- Les autres services bancaires	21
I.7.2- Les principaux types de financement des banques islamiques	21
I.7.2.1- La moudaraba	21
I.7.2.2- La mousharaka	21
I.7.2.3- La mourabaha	22
I.7.2.4- L'ijara	22
I.7.2.5- L'ijara wa iktina ou location-vente	22
I.7.2.6- Le kard hassan	22
I.7.3- Contraintes et opportunités des banques islamiques	22
I.7.3.1- La politique fiscale et réglementaire	22
I.7.3.2- La politique monétaire	23
I.7.3.3- Le dialogue entre les banques islamiques et classiques	23
I.7.4- Les institutions financières islamiques à la portée des PME	23
I.7.4.1- Les investissements	23
I.7.4.2- La rentabilité	24
I.7.4.3- Les risques	24

II- Evolution de la structure du système bancaire algérien	25
II.1.- Première phase « 1966-1970 »	25
II.2.- Deuxième phase « 1971-1986 »	27
II.3.- Troisième phase « 1987-1992 »	27
II.4- Les autres institutions financières	29
II.4.1- Les grandes banques publiques	29
II.4.2- Les nouvelles banques à capitaux essentiellement privés	29
II.4.3- Les institutions financières spécialisées	30
II.4.4- La structure actuelle du système bancaire algérien en 2006	31
III- La restructuration du système bancaire algérien	32
III.1- La réhabilitation des banques	32
III.1.1- Les mesures d'assainissement financier	32
III.1.2- Les résultats de la démarche d'assainissement	32
III.2- Le désengagement de l'Etat : la privatisation	32
III.2.1- Le programme de la privatisation	33
III.2.2- La privatisation des banques publiques	33
III.2.3- Les méthodes de la privatisation	33
IV- Modernisation et ouverture du système bancaire algérien	34
Section 2 : La petite et moyenne entreprise	35
I- Définition, caractéristiques et classification des PME	35
I.1- Définition de la PME	35
I.2- Caractéristiques de la PME	36
I.3- Classification et répartition de la PME	37
I.3.1- Classification selon le montant de l'investissement (année 1997)	37
I.3.2- Classification selon la création de l'emploi	37
I.3.3- Répartition spatiale des PME	39
I.3.4- Répartition des PME par tranche d'effectifs	40
I.3.5- Répartition des PME/PMI dans les principaux secteurs d'activité	41
I.3.6- Répartition des PME par catégorie	43
II- Rôle et poids du secteur de la PME/PMI dans le développement économique	43
II.1- Rôle des PME dans le développement humain et social	43
II.2- Poids du secteur de la PME/PMI dans l'économie	44
II.2.1- Contribution de la PME/PMI au produit intérieur brut	44
II.2.2- Comparaison de la contribution à la valeur ajoutée par secteur juridique :	44
III- Stratégies des petites et moyennes entreprises	45
Section 3 : La politique de l'Etat dans le développement de la PME en Algérie	46
I- Le développement de la PME en Algérie et ses avantages économiques	46
I.1- Le développement de la PME en Algérie	46
I.2- Les avantages économiques du développement de la PME	47
II- L'environnement de la PME et les obstacles liés à son développement	48
II.1- L'environnement de la PME	48
II.2- Les obstacles liés au développement de la PME/PMI en Algérie	50

III- La politique de l'Etat vis-à-vis des PME/PMI	50
III.1- Les missions du ministère de la PME/PMI	51
III.2- Les agences de promotion des PME	51
III.2.1- Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement	51
III.2.2- Comité d'Assistance à la Localisation et à la Promotion de l'Investissement	52
III.2.3- Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes	53
III.2.3.1- Les missions de l'ANSEJ	53
III.2.3.2- Les conditions d'éligibilité	53
III.2.3.3- Les avantages fiscaux et parafiscaux en 2001	54
III.2.3.4- Les avantages financiers	54
III.2.3.5- Les types de financements proposés par l'ANSEJ	54
III.2.4- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage	55
III.2.5- International Finance Corporation	56
III.2.6- Dispositif du micro-crédit	56
III.3- Programme «Appui au développement des PME en Algérie »	57
III.3.1- Les résultats attendus du programme	58
III.3.2- Les insuffisances des programmes d'appui	58
IV- Le renforcement du financement des PME	59
IV.1- La mise en place d'institutions, de mécanismes et d'instruments pour les PME	60
IV.1.1- Création d'une ou plusieurs banques d'investissement	60
IV.1.2- Multiplication des sociétés financières spécialisées	60
IV.1.2.1- Le leasing	60
IV.1.2.2- Le capital risque	60
IV.1.3- Création d'un ou de plusieurs fonds de garantie de crédits	60
IV.1.4- La création de structure d'appui	61
IV.2- Algérie-Banque Mondiale : « des crédits pour soutenir les PME algériennes »	62
IV.3- L'appui à la garantie des crédits	62
Section 4 : Les expériences étrangères de financement des PME	63
I- Les Etats-Unis	63
I.1- L'importance des PME dans l'économie américaine	63
I.2- Les principales caractéristiques des PME américaines	64
I.3- Le financement des PME américaines	64
I.4- L'action publique en faveur des PME aux Etats-Unis	65
I.4.1- Les principes et les méthodes	65
I.4.2- Le programme de garantie des prêts aux PME	66
I.4.3- Le programme de soutien en capital-risque	66
II- L'inde	68
II.1- Aperçu sur le système économique indien	68
II.2- Dispositif mis en place pour la création et la promotion de l'entreprise	69
II.2.1- Critères de référence du créateur d'entreprises en Inde	69
II.2.2- Formation	70
II.2.3- Financement des projets	70
II.3- Coopération algéro-indienne dans le domaine des PME-PMI	71

III- L'Italie	71
III.1- Caractéristiques des entreprises italiennes	71
III.2- Les premiers modèles d'intervention gouvernementale	71
III.3- Les instruments de l'agence nationale Sviluppo Italia	73
IV- La France	73
IV.1- Le rôle majeur des PME dans l'économie française	73
IV.2- La grande fragilité des PME françaises	74
IV.3- La réponse de la banque du développement des PME	74
IV.3.1- Le mode d'intervention de la BDPME	74
IV.3.2- L'activité de la BDPME.	75
IV.3.3- Les évolutions de la BDPME	75
Conclusion	76
CHAPITRE II- LES MODES DE FINANCEMENT DE LA PME	77
Section 1 : Le financement des entreprises	78
I- Notion de financement	78
I.1- Définition du financement des entreprises	78
I.2- Les besoins de financement d'une entreprise	79
I.2.1- Un besoin de financement à long terme	79
I.2.2- Un besoin de financement à court terme	79
II- Les différents types et les principales sources de financement	79
II.1- Les différents types de financement	79
II.1.1- Le financement d'investissement	79
II.1.2- Le financement d'exploitation	79
II.2- Les principales sources de financement	80
III- Le financement interne	81
III.1- L'autofinancement	81
III.2- La cession d'actif	83
III.3- La mise en réserve du résultat de l'exercice	84
III.4- L'augmentation du capital	84
III.5- Avantages et inconvénients du financement interne	85
IV- Le financement externe	86
IV.1- Le financement direct	86
IV.1.1- Les marchés financiers	86
IV.1.1.1- Les intervenants sur le marché financier	87
IV.1.1.2- Les composantes du marché financier	87
IV.1.1.3- La bourse et le financement de l'entreprise	88
IV.1.1.4- Les instruments du marché financier : les valeurs mobilières	89
IV.1.2- Le marché monétaire	94
IV.1.2.1- Les acteurs du marché monétaire	95
IV.1.2.2- Les composantes du marché monétaire	95
IV.1.2.3- Les instruments du marché monétaire	95
IV.2- Le financement indirect : la finance bancaire	96
IV.2.1- La problématique de l'intervention des banques	96
IV.2.2- Les objets à financer	97
IV.2.3- Les produits de financement	97

Section 2 : Les typologies de crédit	98
I- Définition, rôles et caractéristiques du crédit	98
I.1- Définition du crédit	98
I.2- Le rôle du crédit	98
I.3- Les caractéristiques du crédit	99
I.3.1- La confiance	99
I.3.2- La durée	99
I.3.3- Le risque	99
I.3.4- La rémunération et les conditions financières du crédit	99
II- Les différents types de crédit	100
II.1- Les crédits d'exploitation	100
II.1.1- Les crédits par caisse	101
II.1.1.1- Les crédits par caisse globaux	101
II.1.1.1.1- La facilité de caisse	101
II.1.1.1.2- Le découvert	102
II.1.1.1.3- Le crédit de relais	104
II.1.1.1.4- Le crédit de compagnie (saisonnier)	104
II.1.1.2- Les crédits par caisse spécifiques	107
II.1.1.2.1- L'escompte commercial	107
II.1.1.2.2- L'avance sur marchandise	109
II.1.1.2.3- L'avance sur facture	109
II.1.1.2.4- L'avance sur titres	110
II.1.1.2.5- L'affacturage	110
II.1.1.2.6- L'avance sur délégation de marchés publics	111
II.1.1.3- Les crédits de préfinancement et les crédits d'accompagnement	112
II.1.1.3.1- Le préfinancement	112
II.1.1.3.2- Les crédits d'accompagnement ou les avances sur CNNC	112
II.1.1.3.3- Le crédit de préfinancement des opérations d'exportation	112
II.1.2- Les crédits par signature	112
II.1.2.1- L'aval	113
II.1.2.2- L'acceptation	113
II.1.2.3- Les cautions	113
II.1.2.4- Le crédit documentaire	115
II.1.2.5- Aspect juridique des crédits par signature	117
II.1.2.6- Avantages et inconvénients des crédits par signature	117
II.2- Les crédits d'investissement	118
II.2.1- Les crédits à moyen terme	118
II.2.2- Les crédits à long terme	119
III- Le crédit-bail	119
III.1- Les principes fondamentaux d'une opération de crédit-bail : formes et types	120
III.1.1- Les formes de crédit-bail	121
III.1.2- Les types de crédit-bail	121
III.1.3- Le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier	123
III.2- Les caractéristiques du contrat de crédit-bail	124
III.3- Le coût du crédit-bail	124

III.4- Le calcul et la structure du loyer de crédit-bail	125
III.5- Les aspects du crédit-bail	126
III.5.1- L'aspect comptable du crédit-bail	126
III.5.2- L'aspect juridique et fiscal du crédit-bail	126
III.5.3- L'aspect financier du crédit-bail	126
III.6- Les risques et les garanties du crédit-bail	127
III.6.1- Les risques du crédit-bail	127
III.6.1.1- Les risques en relation avec le matériel	127
III.6.1.2- Les risques relatifs au locataire	128
III.6.2- Les garanties	128
III.6.2.1- La garantie inhérente à la propriété du matériel	128
III.6.2.2- Les garanties conventionnelles diverses	128
III.7- Les avantages et les inconvénients du crédit-bail	129
III.7.1- Les avantages du crédit bail	129
III.7.2- Les inconvénients du crédit-bail	130
Section 3 : Les risques et les garanties	131
I- La source des risques : l'asymétrie de l'information	131
II- Les risques bancaires	132
II.1- Le risque de crédit	133
II.1.1- Le risque d'immobilisation	133
II.1.2- Le risque de non remboursement	134
II.2- L'analyse préalable : l'identification du risque avant l'engagement de la banque	135
II.3- Méthode d'appréciation des entreprises et de professionnels	135
II.3.1- L'analyse économique	135
II.3.2- L'analyse financière	136
II.3.2.1- La solidité de l'entreprise	136
II.3.2.2- La rentabilité de l'entreprise	137
II.3.2.3- La solvabilité de l'entreprise	137
II.3.2.4- La pérennité de l'entreprise	138
II.4- Du diagnostic au pronostic	138
II.4.1- Le diagnostic et le jugement	138
II.4.2- Le pronostic	140
II.5- La gestion et la limitation de risques	141
II.5.1- La gestion du risque de crédit	141
II.5.2- La division et la limitation du risque	141
II.6- Le suivi juridique des risques	142
II.6.1- La phase précontentieuse	142
II.6.2- Phase contentieuse	143
II.7- La méthode « Scoring »	143
III- Les garanties	144
III.1- Les sûretés personnelles	144
III.1.1- L'aval	145
III.1.2- Le cautionnement	145
III.2- Les sûretés réelles	145

III.2.1- L'hypothèque conventionnelle	145
III.2.2- Les privilèges immobiliers spéciaux	146
III.2.3- Le gage automobile	146
III.2.4- Le nantissement	146
Section 4 : L'obtention de financement d'un projet d'investissement	147
I- Définition de l'investissement	147
1.1- Les dimensions de l'investissement	147
1.2- Classification des investissements	148
II- Les différents critères de choix des investissements	150
II.1- La valeur actuelle nette (VAN)	150
II.2- Le taux de rentabilité interne (TRI)	150
II.3- L'indice de rentabilité ou de profitabilité (IR)	151
II.4- Le délai de récupération du capital investi (DRCI)	151
III- Les documents nécessaires pour l'étude d'un dossier	152
III.1- Description générale introductive du projet d'investissement	152
III.2- Présentation de l'investisseur	153
III.3- Etude de marché relative aux produits prévus par le projet	154
III.4- Description technique du projet	154
III.5- Coût du projet	155
III.6- Aspect financier du projet	156
III.7- Analyse de la rentabilité financière de l'investissement	156
III.8- Garanties offertes par le promoteur	157
III.9- Copie de la déclaration d'investissement	157
IV- L'étude de dossier	157
IV.1- L'identification du projet	158
IV.2- L'analyse financière	158
IV.2.1- L'analyse du bilan	158
IV.2.2- L'analyse du compte de résultat	159
IV.2.3- L'utilisation des ratios	159
IV.3- Etude de la rentabilité économique	160
Conclusion	161
CHAPITRE III- DEMANDE DE CREDIT D'EXPLOITATION DE LA PME « X »	
AUPRES DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE D'ORAN	162
Section 1 : Présentation de l'agence de la Banque Extérieure d'Algérie d'Oran	163
I- L'organisation générale de la banque	163
II- Missions de la banque	164
II.1- La présidence	164
II.2- La direction générale adjointe finance et développement	164
II.3- La direction générale adjointe engagement	165
II.4- La direction générale adjointe internationale	167
II.5- Le secrétariat général	167

Section 2 : La demande de crédit	170
I- Présentation de l'entreprise	170
I.1- Historique	170
I.2- Activité	171
I.3- Moyens d'exploitation	172
I.4- Garanties	173
I.5- Note sur le secteur et la conjoncture	173
I.6- Perspectives	174
II- Diagnostic financier	175
II.1- Structure financière	175
II.2- Activité	176
III- Analyse de l'exploitation	177
III.1- Budget de production	177
III.2- Budget des approvisionnements	179
III.3- Budget des ventes	181
IV- Plan de trésorerie	183
IV.1- Recettes d'exploitation	183
IV.2- Dépenses d'exploitation	183
V- Plan financier	184
Section 3 : Le traitement du dossier de la PME « X » par la BEA	186
I- Présentation et activité de l'entreprise	186
I.1- Présentation de l'entreprise	186
I.2- Activité	187
I.3- Fiche d'identification juridique	187
I.4- Fiche d'identification économique	187
I.5- Fiche d'appréciation de mouvements	188
I.6- Crédits sollicités	188
I.7- Garanties	190
I.8- Plan de trésorerie sur quatre trimestres à venir	191
I.9- Indicateurs financiers	192
I.10- Le dépouillement de bilan ou le classement rationnel du bilan	193
I.11- Le tableau des comptes de résultats et les différents ratios calculés	193
I.12- Scoring	196
II- Visite de l'entreprise	201
III- Décision de la banque	201
III.1- Avis de l'exploitant principal	202
III.2- Avis motivé du chef de service commercial	203
III.3- Avis du directeur d'agence	204
Conclusion	205
CONCLUSION GENERALE	206

ANNEXES	209
Annexe 1- La forme générale de la demande de crédit	210
Annexe 2- La forme générale du dossier traité par la BEA	211
Annexe 3- Fiche d'identification juridique	212
Annexe 4- Fiche d'identification économique	214
Annexe 5- Fiche d'appréciation de mouvements	218
Annexe 6- Comptes de la PME « X »	221
Annexe 7- L'étude notariale	225
Annexe 8- Les investissements, les provisions, les commissions et la TAP	238
Annexe 9- Extrait de rôles	243
Annexe 10- Bilan fiscal	245
Annexe 11- Tableau des comptes de résultats	248
Annexe 12- Tableau d'amortissement	251
Annexe 13- Présentation détaillée de postes du bilan et du TCR	254
Annexe 14- Rapport de visite des responsables de la banque devant donner leur avis	258
LISTE DES SCHEMAS	259
LISTE DES TABLEAUX	259
LISTE DES GRAPHES	260
BIBLIOGRAPHIE	261
TABLE DES MATIERES	265