

Ministère de l'enseignement supérieur
et de la recherche scientifique

Université 8 mai 1945 Guelma
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
et Sciences de Gestion
Département des Sciences de Gestion



**Mémoire présenté pour l'obtention
du diplôme de Master en sciences de gestion
Option: Entreprenariat et développement international**

Thème :

**Le financement des PME en Algérie
Cas pratique : agence BNA 491 à Tébessa**

Réalisé par :

Mr. ABID Abd el ouahab

Sous la direction de :

Mr. SAADOU Adel

Année universitaire 2013-2014

Remerciements

J'aimerais dans ces quelques lignes remercier toutes les personnes qui, d'une manière ou d'une autre, ont contribué au bon déroulement de ce travail, tant au niveau humain qu'au niveau scientifique.

J'exprime mes vifs remerciements, ma profonde gratitude et ma reconnaissance à mon encadreur Mr SAADOU ADEL maître de conférences à l'université 08 Mai 1945 – Guelma. La pleine confiance qu'il m'a accordée m'a permis de progresser régulièrement.

Je remercie les membres de jury d'avoir accepté d'examiner ce travail.

Ensuite à Mesdames et Messieurs les membres du jury qui ont eu l'amabilité d'accepter d'évaluer ce travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de ma reconnaissance.

J'exprime ma gratitude à toutes les personnes des différentes administrations qui ont accepté de répondre à mes questions avec gentillesse.

Enfin, j'adresse mes plus sincères remerciements à tous mes proches et amis qui m'ont toujours soutenue et encouragée au cours de la réalisation de ce mémoire.

Merci à Dieu de m'avoir donné la force et le courage de mener jusqu'à la fin de ce travail.

LES CONTENU	page
Remerciements	/
Sommaire	I
Sommaire des tableau	V
Sommaire des figures	VII
Introduction générale	(a,b,c)
Chapitre I: Définitions, caractéristiques et rôles des PME	01
Introduction	02
Section 1: Cadre théorique de la PME	03
1-Définition de la PME	03
1.1. Définition selon les critères endogènes à l'entreprise	03
1-2- Définition selon les critères exogènes à l'entreprise	07
2- La PME en Algérien	10
3- Les caractéristiques de la PME	11
3-1 les caractéristiques communes	11
3-2- les caractéristiques propres à chaque PME	13
Section 2: les atouts et les faiblesses de la PME	14
1- Les atouts de la PME	14
1-1 Le contrôle simplifié	14
1-2- La stratégie intuitive	14
1-3- La flexibilité	14
Section 3: Rôles des PME dans l'économie algérienne	16
1- La création d'emplois	16
2- La création de la valeur ajoutée	17
3- La distribution des revenus	17
conclusion	18
Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME	19
introduction	20
Section 1 : Les systèmes de financement des PME	21
1- Les modes de financement des PME	21
1-1-L'autofinancement	21
1-2- Le financement informel	22

Sommaire de contenu

1-3- Le microcrédit	23
1-4- Le capital risque	23
1-5- Le marché financier (financement externe direct)	24
1-6- Le financement bancaire (financement externe indirect)	25
2- Le financement de création des PME	25
Section 2 : les besoins et les sources de financement	29
1- Les besoins de financement	29
1-1- Les besoins d'investissement	29
1-2- Les besoins d'exploitation	30
2- Les sources de financement	31
3- La banque et les PME	32
3-1 Les crédits à court terme	32
3-2 Les crédits à moyen et long terme	36
3-3 La prise de garantie	38
Section 3 : Choix du financement	39
1- Les décisions financières	39
1-1 Les décisions financières à moyen et long terme	39
1-2 Les décisions financières à court terme	40
2- Les modalités de choix des moyens de financement	41
2-1- Décisions de financement et ajustements financiers	41
2-2- Décisions de financement et enjeux stratégiques	42
Conclusion	44
Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa	45
Introduction	46
Section 1: généralités sur la banque BNA	47
1- définition de la Banque nationale algérienne	47
1-1- l'émergence de la Banque nationale d'Algérie	47
1-2- les objectifs de la Banque nationale d'Algérie	48
1-3- Caractéristiques de l'Activité du Banque nationale d'Algérie	48
2- définition de la Agence Tébessa BNA 491 -	48
2-1- l'émergence de l'agence Tébessa BNA 491	49
2-2- Les services offerts par l'agence Tébessa 491	49
2-3- les objectifs de l'agence Tébessa - BNA 491 -	49
3- La structure organisationnelle de l'agence	50
3-1- la répartition des postes Agence Tébessa - 491 -	51

Sommaire de contenu

Section 2: la stratégie de l'agence dans l'octroi de crédits	55
1- 1- installations et garanties accordés ou acceptés par l'agence -491 -	55
1-1- Facilités accordées	55
1-2- Garantie acceptable par la banque	56
2- les étapes étude demande de prêt à l'investissement	56
2-1- interroger le client et configurer le fichier	57
2-2- l'étude technique du projet	58
2-3- étude financière du projet	60
2-4- l'octroi du prêt et recueilli	60
3- les prêts accordés par l'organisme au cours de la période (2009-2010)	61
Section 3: l'étude analytique d'un exemple du prêt d'investissement	64
1- étude préliminaire du dossier de prêt	64
1-1- Les informations personnelles du demandeur du prêt	64
1-2- Le Profil financier du demandeur du prêt	65
2- l'étude de l'emprunt d'investissement financier	66
2-1- structure de financement d'affichage pour le projet et les taux d'évolution d'une année à l'autre	66
2-2- la présentation des budgets pour le projet	67
2-3- Analyse des indicateurs financiers	70
2-4- Analyse par les ratios financiers	71
2-5- la décision des fonctionnaires dans le cercle de prêt bancaire	74
Conclusion	76
Conclusion générale	78
Bibliographie	82
Plan de mémoire	/
Les annexes	/

Sommaire des tableaux

CHAPITRE	N°	TITRE	PAGE
première	01	Les critères de la Small Business Administration	04
	02	Evolution des emplois/PME/PMI en Algérie durant 2004/2010	16
troisième	03	comparaison relative des prêts accordés par l'organisme au cours des deux années 2009 et 2010.	62
	04	l'investissement structurant	65
	05	les investissements à leur maintien	65
	06	bilan d'ouverture pour le projet	67
	07	Projet de budget pour l'année financière (2007-2011)	68
	08	le budget financier condensé estimée pour les années (2007-2011)	69
	09	Un tableau indiquant la capacité d'autofinancement pour le client	70
	10	le mouvement du fonds de roulement pour le client pour les années (2007 à 2011)	70
	11	Le besoin en capital du client dans les années 2007 à 2011.	71
	12	la trésorerie compte du client dans les années 2007 à 2011.	71
	13	Les ratios de liquidité représentent les années de la clientèle de 2007 à 2011	72
	14	les ratios des frais de la dette à la clientèle pour les années de 2007 à 2011.	72
	15	les ratios de frais pour le financement du client pour les années de 2007 à 2011	73
	16	le calcul des ratios coût-efficacité pour le client pour les années de 2007 à 2011	74

Sommaire des figures

CHAPITRE	N°	TITRE	PAGE
première	01	Evolution des emplois PME/PMI en Algérie durant 2004-2010	17
Deuxième	02	Les systèmes (réseaux) de financement des PME	28
	03	schéma représentant les différents modes de financement	32
troisième	04	La structure organisationnelle de l'agence Tébessa -491 –	50
	05	l'évolution des prêts de l'agence prévue pour les années 2009-2010	61
	06	comparaison relative des prêts consentis au cours de l'année 2009	62
	07	rapport de comparaison de prêts consentis au cours de l'année 2010	63

Introduction général

Si on parle des enjeux actuels sur lesquels on a mis l'accent ces dernières années on ne pourra se détourner des PME qui sont devenues un enjeu socioéconomique majeur. Le discours politique porte essentiellement sur le rôle des PME en matière d'emploi, en matière de développement local, ou encore en matière d'innovation. Ce regain d'intérêt pour la PME s'étend avec les tendances de la nouvelle économie.

L'intérêt exprimé pour les PME se fait comprendre à plusieurs niveaux, au niveau politique, si on prend la France comme exemple, elle dispose d'un secrétariat d'Etat à la PME. La communauté européenne a mis en place un observatoire de la PME dans le but d'avantager le développement des PME et ainsi participer à la résolution des problèmes d'emploi, concernant l'Algérie, on trouve l'ANDPME c'est-à-dire l'Agence Nationale du Développement des Petites et Moyenne Entreprises, sous tutelle du ministère de l'industrie, aussi on trouve d'autres autorités tel que l'ANSEJ (Agence Nationale du Soutient et d'Emploi des Jeunes), la CNAC (Caisse Nationale de L'Assurance Chômage), elle des plus populaires, toutes les agences et autorités citées en Europe ou en Algérie, sont des apparences de la tendance Entrepreneuriale.

Pour appuyer l'entrepreneuriat, des formations universitaires et autres offertes par des institutions privés et par les Nations Unies, on vue le jour, on cite en Exemple le projet TEMPUS FEFEDI, et l'accord entre le gouvernement algérien et l'ONU pour l'ouverture d'une école supérieure de l'entrepreneuriat.

Au niveau de la recherche, il existe une communauté scientifique structurée autour d'associations telles que l'AIREPME (Association Internationale de Recherche sur l'Entrepreneuriat et de la PME) et des revues telles que la revue internationale PME. Beaucoup de travaux nous apprennent que les PME sont devenues un sérieux objet de recherche et marquent l'accent sur les spécificités de cette forme d'organisation.

L'intérêt porté à la PME quels que soient les études et les pays considérés, est dû à son importance économique notamment, sa contribution à la réduction du chômage. Cependant l'économie de marché est le milieu le plus naturel pour la promotion des PME, car ce système économique libère et encourage les initiatives individuelles (et les plus petites d'entre elles) d'entreprendre, même les pays les plus communistes tel que la Chine et le

Introduction général

Vietnam reconnaissent de nos jours que l'économie de marché est une condition au moins nécessaire, pour une croissance économique durable. Dès lors si l'on veut promouvoir le développement des PME, il devient nécessaire et indispensable de promouvoir l'économie de marché.

Le fait est indéniable. Les petites et les moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays. Le prix du baril de pétrole peut bien s'envoler comme bon lui semble, jamais on ne pourra faire l'impasse sur la première richesse durable, la PME, parce qu'un pays ne peut se construire en ignorant ses potentialités intrinsèques.

Depuis une dizaine d'années, l'Algérie vit une transformation radicale de son environnement économique, l'encouragement résolu du pays dans l'économie de marché libère les énergies entrepreneuriales, et une forte dynamique est enclenchée se caractérisant par un développement important et rapide de PME dans un cadre encore en transformation, les jeunes PME évoluent dans un environnement particulièrement turbulent, notamment à cause d'une transition encore inachevée et une intégration rapide dans l'économie mondiale.

Le secteur de la PME en Algérie enregistre ces dernières années un saut quantitatif assez remarquable, force de constater que les petites entreprises sont loin de peser de tout leur poids dans l'économie nationale. Les détenteurs de capitaux en attente de placement imputent le blocage à l'administration publique et aux banques qui n'arrivent pas à s'adapter au système du marché. En dépit des réformes mises en œuvre, celles-ci continuent aujourd'hui encore à entretenir à l'égard des opérateurs privés une certaine suspicion, qui se traduit le plus souvent par des comportements bureaucratiques et de procédures de financement longues et compliquées qui dissuadent les investisseurs.

La situation de ce point de vue est si préoccupante qu'elle aurait déjà provoqué le départ de plusieurs dizaines d'investisseurs algériens vers la France, la Tunisie, le Maroc, où ils sont assurés de trouver de meilleures conditions de travail.

Le système actuel favorise les opérations d'importation plutôt que la production, et les PME qui veulent bénéficier de crédits d'investissement font notamment face aux réticences des banques qui ne jouent pas le jeu, et ce, malgré la mise en place des différents instruments de garantie.

Introduction général

L'objectif de ce travail est de nous interroger sur cette situation de conflit d'intérêt qu'existe entre les PME et les banques algériennes, autrement dit, chercher les raisons pour lesquelles les banques algériennes hésitent à satisfaire les besoins de financement des PME qui sont énormes, et nous interroger également sur la contribution des organismes d'aide et de soutien dans la création et le financement de ce type d'entreprises.

Cela étant, nous posons la problématique suivante: Quelle serait la contribution des organismes d'aide (ANSEJ) dans la création et le financement de la PME ?

Cette question va se décliner en questions secondaires suivantes:

- En quoi consiste la PME?
- Quelles sont les sources de financement des PME?
- Quel est l'état de la PME en Algérie?

Les motifs du choix du sujet

1- En tant que financiers, il nous semble intéressant de connaître les obstacles financiers des PME, tant dans le monde que dans notre pays.

2- La finance des PME est un sujet d'actualité, il est en conséquence un outil très pertinent pour nous aider à moderniser et actualiser ce que nous avons acquis comme connaissance dans le domaine de la finance.

Pour répondre à notre problématique, nous organisons notre travail ainsi :

Nous présenterons dans un premier chapitre la conception générale de la PME, en rappelons le cadre institutionnel dans lequel elle évolue, ainsi que ses caractéristiques, le deuxième chapitre sera consacré à la présentation des différentes sources de financement ainsi que les risques et les garanties correspondantes .Quant au troisième il sera consacré au financement de la PME en Algérie.

Introduction

Dans la conjoncture économique et sociale actuelle, il est établi que la PME constitue l'élément indispensable à l'intégration et à la diversification économique, tout comme elle peut constituer la principale source de richesses, d'emplois et moteur de progrès socioéconomique.

Les vertus de ces entreprises sont apparues pendant les crises économiques connues à travers le monde, car ces entités de production se reconvertissent plus facilement, et résistent mieux aux pressions exogènes par leur capacité à mobiliser leurs ressources et leurs compétences locales disponibles et/ou accessibles. La majorité des études effectuées sur les PME font ressortir que la compétitivité de ces entreprises est en grande partie liée aux avantages de la créativité et de la flexibilité. Toutefois, créatives et/ou flexibles qu'elles soient, certaines PME ont du mal à s'adapter et disparaissent rapidement au cours du temps.

Afin de mieux connaître les PME, nous proposons d'aborder le cadre théorique des PME en abordant trois éléments essentiels qui seront développés dans trois sections complémentaires, à savoir :

Section 1 : Cadre théorique de la PME

Section 2 : Les atouts et les faiblesses de la PME

Section 3 : Rôles des PME dans l'économie algérienne

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

Section 1 : Cadre théorique de la PME

1-Définitions de la PME

Les définitions de la PME peuvent se subdiviser en deux approches distinctes selon les critères de référence utilisés: d'une part, les définitions se basant sur des critères endogènes à l'entreprise telles que la dimension humaine, le chiffre d'affaires. Et d'autre part, celles utilisant des critères exogènes à l'entreprise comme le secteur d'activité et la forme juridique.

1-1 Définition selon les critères endogènes à l'entreprise

Il est à noter que d'après ces critères, on peut cerner le concept de PME selon deux indicateurs, à savoir: l'indicateur descriptif connu comme indicateur quantitatif, et l'indicateur analytique appelé également indicateur qualitatif.

Tous différents dans la manière de traiter l'entreprise, les indicateurs, déjà cités, sont parallèles aux analyses néoclassiques de la firme. En fait, certes ils sont distincts mais pas très loin d'être complémentaires. Notons que l'indicateur quantitatif, se limite par la description des éléments les plus apparents de l'entreprise, alors que l'indicateur qualitatif, tient en compte la relation de l'entreprise avec son environnement. Ce faisant, il se base sur une approche beaucoup plus managérial et organisationnelle⁽¹⁾. Donc distinctifs mais aussi complémentaires, les critères que ces deux indicateurs retiennent sont de même nature. Quels soient quantitatifs ou qualitatifs, tous relevant de l'interne de l'entreprise.

1-1-1 Les indicateurs quantitatifs

Ces indicateurs se basent sur un ensemble de critères qui, dans leur ensemble mesurables et quantifiables à savoir:

- Le nombre d'effectifs employés;
- Le chiffre d'affaires;
- Le montant du capital social engagé.

1-1-1-1 Le nombre d'effectifs employés

La prise en considération de ce critère permet la distinction entre trois catégories d'entreprises⁽²⁾; il s'agit:

- Des "toutes petites entreprises", qui sont toutes les unités employant moins de dix (10)

⁽¹⁾ P.A.Julien « La PME bilan et perspective », Edition Economica, Paris, 1997, p: 06.

⁽²⁾ R.Wtterwulghe « La PME une entreprise humaine », Ed.De Boeck, Paris, 1998, pp: 23-26.

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

salariés;

- Des entreprises dont le nombre de travailleurs varie entre dix (10) et quarante neuf (49) employés, et qui sont identifiées par “petites entreprises”;
- Celles employant de cinquante (50) à cinq cent (500) employés, ces entreprises sont considérées comme de “moyennes entreprises”.

Bien que le nombre d’effectifs employés présente un intérêt certain, sa généralisation ne peut pas dépasser le cadre d’un secteur. En effet, passant d’un secteur à un autre, et en tenant le même nombre d’effectifs, une entreprise peut être vue dans un secteur comme étant “grande” mais dans un autre comme étant “petite”, mais rien n’empêche que le nombre d’effectifs employés reste le critère le plus couramment utilisé.

1-1-1-2 Le chiffre d’affaires

Tout comme le nombre d’effectifs employés, et correspondant au total des ventes, le chiffre d’affaire reflétant l’importance économique relative d’une entreprise⁽¹⁾, est pris en considération pour une définition plus appropriée et plus significative de la PME. Selon la Small Business Administration, est considérée comme PME, toute entreprise ne dépassant pas les limites citées ci-dessous, qui peuvent encore varier suivant le sous secteur à l’intérieur du groupe sectoriel décrit dans le tableau suivant:

Tableau N°1: Les critères de la Small Business Administration

Groupes d’industries	Groupes d’industries	Intervalles des limites
Commerce de gros	Commerce de gros	Moins de 100 Millions de \$
Commerce de détail	Commerce de détail	De 5 à 20 Millions de \$, selon les sous secteurs
Construction	Construction	De 7 à 17millions de \$ selon les sous secteurs
Manufacture	Manufacture	De 500 à 1500 \$ selon les sous secteurs
Transports	Transports	De 1 à 25 millions de \$ selon les sous secteurs
Extraction	Extraction	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$ selon les sous secteurs
Agriculture	Agriculture	De 0.5 à 9 millions de \$ selon les sous secteurs
Services	Services	De 500 à 1500 ou de 3.5 à 21.5 millions de \$, selon les sous secteurs

Source: R.Wtterwulghé “La PME une entreprise humaine”, op.cit., p: 26

⁽¹⁾ P.A. Julien “ Les PME bilan et perspectives”, Op.cit., p:06.

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

On ne peut ignorer l'intérêt que présente le chiffre d'affaires ⁽¹⁾ reflétant l'importance relative d'une entreprise, notamment lorsqu'il est combiné avec celui de l'effectif employé. Toute fois, le chiffre d'affaires; peut varier passablement selon les branches industrielles en croissance ou à large marché par rapport à celles qui ont un marché étroit. De plus, il est peut être manipulé pour des raisons fiscales.

1-1-1-3 Autres indicateurs quantitatifs

Les tentatives visant la délimitation du concept de la PME ont tenté d'introduire d'autres critères quantitatifs. Parmi ces derniers, nous les trouvons soit à titre unique, soit combinés entre eux: **le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital social, le patrimoine net, la part de marché.** ⁽²⁾

Finalement, on peut dire que les indicateurs quantitatifs ont le mérite de la simplicité, ils sont opérationnels quand il s'agit de réaliser une étude sur les PME. Toutefois, ses fondements sont loin d'être toujours vérifiés.

1-1-2 Les indicateurs qualitatifs

Ces indicateurs collent beaucoup avec la réalité économique. ⁽³⁾ Ils essayent de mettre l'accent à un degré plus ou moins élevé sur les éléments distinctifs d'une PME, et usent des critères plus ou moins différenciés. Nous retiendrons dans ce contexte **les plus importants à savoir:**

- **La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise;**
- **Les stratégies et les objectifs de la direction.**
- Autres, tels que : le manque de position de force sur le marché, les difficultés d'obtenir des crédits, l'impossibilité de recourir aux marchés financiers et une intégration relativement forte à la collectivité locale à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs, ainsi qu'une dépendance plus ou moins grande des sources d'approvisionnements du voisinage.

1-1-2-1 La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise

Selon ce critère, est considérée comme PME, toute unité de production ou de distribution, une unité de direction ou de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire, et qui est liée directement à la vie de

⁽¹⁾ R.Wtterwulghé " **La PME une entreprise humaine**", Op.cit., p: 26.

⁽²⁾ Ibid., p: 25.

⁽³⁾ R.Wtterwulghé " **La PME une entreprise humaine**", Op.cit., p: 15.

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

cette dernière. Autrement dit, « La PME est l'entreprise dans laquelle, le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise; quelque soit la forme juridique de celle-ci»⁽¹⁾. D'autres études portant sur l'analyse de la PME avaient souligné l'importance de la personnalisation de la gestion et la concentration du pouvoir pour la délimitation du concept de PME⁽²⁾.

La PME est donc une unité identifiée à son entrepreneur, à pouvoir concentré et avec du personnel de direction généralement peu spécialisés, ce qui l'a contraint pour avoir une position de force sur le marché.

1-1-2-2 Les stratégies et les objectifs de la direction

Du point de vue stratégie, est considérée PME; toute entreprise dont la stratégie est intuitive et peu formalisée. L'entrepreneur propriétaire ne fait donc appel qu'à sa propre expérience, et à son intuition lors de la prise et de la mise en œuvre des décisions. Pour ce qui est des objectifs de la direction, ne sont considérées comme PME que les unités dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion, qui traduisent le refus de la croissance et le recours aux sources externes de financement dans ces entités économiques.

La qualité de la gestion, les stratégies et les objectifs de la direction, sont autant des indicateurs qualitatifs qui permettent de cerner la réalité de la PME. Toute fois, d'autres critères peuvent être introduits à savoir:⁽³⁾

- Le manqué de position de force sur le marché (faible pouvoir de négociation avec les clients et les fournisseurs);
- Difficultés d'obtenir des crédits, et l'impossibilité de recourir aux marchés financiers;
- Et une intégration relativement forte à la collectivité locale à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs, ainsi qu'une dépendance plus ou moins grande des sources d'approvisionnements du voisinage.

Toutes les définitions qui reposent sur les indicateurs qualitatifs présentent un intérêt majeur, dans la mesure où elles établissent une liste des caractéristiques de la PME. Cependant, elles ne sont pas nécessairement toutes suffisantes, car, à force de se vouloir exhaustives, elles usent de critères qui sont loin d'être rencontrés dans la réalité de toutes les PME, et aboutissent à négliger l'hétérogénéité des PME⁽²⁾. De plus, les indicateurs dits qualitatifs sont néanmoins peu opérationnels lors de la réalisation d'une étude empirique de la

⁽¹⁾ Ibid., p: 15.

⁽²⁾ Ibid., p: 25.

⁽³⁾ R.Wtterwulghe "La PME une entreprise humaine", Op.cit., pp: 17-18.

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

PME ou de lui appliquer les dispositions législatives spécifiques notamment dans le cadre d'une politique industrielle ou fiscale.

1-2 Définition selon les critères exogènes à l'entreprise

Les critères dits exogènes à l'entreprise permettent, quant à eux, de caser les PME en catégories plus ou moins homogènes, qu'on peut citer comme suit:

- Le caractère juridique de l'entreprise;
- Le type d'activité;
- La qualité du secteur d'activité.

1-2-1 Définition selon le cadre juridique

Les formes revêtues par les entreprises classées suivant le cadre juridique sont diverses et variées. On distingue les entreprises privées, les entreprises publiques et les entreprises coopératives.

1-2-1-1 Les entreprises privées

Ce type d'entreprises se caractérise juridiquement par la propriété du capital qui relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes. Cette typologie permet la distinction suivante:

- **L'Entreprise Individuelle:** sa constitution est facile, elle présente toutefois des risques importants dans la mesure où il n'y a pas de séparation entre les biens de l'entreprise et ceux du propriétaire.
- **La Société au Nom Collectif (S.N.C):** elle est composée d'un groupe d'associés; tous responsables indéfiniment du passif social, c'est-à-dire, qu'ils sont tenus de régler les dettes de la société à ses créanciers sur leur propre patrimoine, indépendamment du montant de leurs apports.
- **La Société à Responsabilité Limitée (SARL) :** les associés d'une SARL sont responsables à concurrence de leurs apports. L'incapacité, la faillite d'un associé n'entraîne pas la disparition de ce type d'entreprise. Les parts sociales ne sont pas négociables et ne sont cessibles que sous certaines conditions très strictes; ce qui les rapproche des sociétés par intérêts. La société à responsabilité limitée comporte au minimum deux associés et au maximum cinquante.
- **L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) :** est une variante particulière de la société à responsabilité limitée. Elle est constituée d'une

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

seule personne (physique ou morale); et permet à l'entrepreneur individuel de ne pas engager la totalité de son patrimoine personnel.

En égard aux avantages que présentent les deux dernières formes d'entreprise en termes de souplesse de fonctionnement et des implicite dans la constitution et le transfert des parts sociales, elles semblent être le choix de prédilection pour la création des PME.⁽¹⁾

1-2-1-2 Les entreprises publiques

Les entreprises publiques sont des entreprises qui appartiennent en totalité ou en majorité (par le capital et le pouvoir de décision) à une collectivité publique (Etat, collectivité locale.....)⁽²⁾. Ces entreprises opérant dans des activités productives marchandes, et dont le nombre tend aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programmes de privatisation, ont des objectifs variés en fonction de leur situation. On distingue dans ce contexte:⁽³⁾

- **Les régies:** n'ayant pas de personnalité morale, elles sont gérées par des fonctionnaires.
- **Les établissements publics:** ont une personnalité morale et un budget autonome. Dirigés par un conseil d'administration et un directeur général. Ces établissements peuvent être des hôpitaux, des universités, des écoles ..., et peuvent avoir un caractère d'établissement public industriel ou commercial.
- **Les sociétés nationales :** apparues à la suite des nationalisations d'entreprises privées, s'apparentent à des sociétés anonymes avec un seul actionnaire, à savoir l'Etat; dirigées par un conseil d'administration regroupant les représentants de l'état, des usagers et des consommateurs et un PDG nommé par l'état parmi les membres du conseil d'administration.
- **Les sociétés d'économie mixte:** sont des sociétés anonymes regroupant des capitaux publics et privés.

1-2-1-3 Les entreprises coopératives

Les entreprises coopératives peuvent être définies comme étant des entreprises collectives dont les membres associés à égalité de droits et d'obligations mettent en commun travail et capital pour satisfaire leurs besoins sans dépendre du marché. Leur objectif majeur n'est

⁽¹⁾ A. Berchiche « **Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients** », In mutation revue trimestrielle, Ed.CNCA, 1999, pp: 39-44.

⁽²⁾ Voir: J. P. Lorriaux « **Economie d'entreprise** », Ed Dunod, Paris, 1991, p: 33.

⁽³⁾ Ibid., p: 33.

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

pas la maximisation du profit, et leurs activités se déploient dans de maints secteurs tels que: la production, l'artisanat, le commerce de détail, les assurances et les BTP.

Etant donné les avantages offerts, à savoir la simplicité de distinction par les conditions de constitution et d'objectifs stratégiques particuliers, la classification des PME d'après le cadre juridique semble être utile. Néanmoins, se limiter au seul critère juridique rend délicate cette distinction, et ce, à cause de l'abstraction faite des spécificités de chaque unité productive.

1-2-2 Définition selon le type d'activité

On distingue à ce niveau deux types de répartition: la répartition classique et la répartition moderne du type d'activité.

1-2-2-1 La répartition classique

On peut classer les entreprises selon ce type de répartition en trois secteurs:

- **Secteur primaire:** qui regroupe l'ensemble des entreprises agricoles ou celles travaillant dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière, autrement dit c'est l'ensemble des entreprises ayant comme activité principale l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles.
- **Secteur secondaire:** concerne toutes les entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques considérés comme des outputs des opérations de transformation.
- **Secteur tertiaire:** il recouvre toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à destination des entreprises ou bien des particuliers.

Cependant, vu les changements opérés lors de la révolution industrielle du 18^{ème} siècle et les progrès réalisés à travers le monde tout au long des dernières années, cette distinction n'a plus beaucoup de signification, ce qui a d'ailleurs donné naissance à une nouvelle répartition des activités.

1-2-2-2 La répartition moderne

Cette nouvelle vision fait apparaître de nombreux secteurs d'activités économiques qui ont été négligé par l'ancienne méthode, à savoir: l'énergie, les matériels de transports, BTP, commerce, transports et télécommunication...etc.

1-2-3 Définition selon la qualité du secteur d'activité

Cette méthode de classification se base comme l'indique son appellation sur la qualité du secteur d'activité. Donc, elle permet la distinction entre ce qu'on appelle le **secteur tradi-**

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

tionnel caractérisé par la prépondérance du facteur travail, la non modernisation des équipements, et l'absence d'innovations technologiques, et le **secteur moderne** caractérisé à son tour, par l'indépendance des entreprises en l'occurrence les PME et l'apparition de ce qui est connu sous les PME sous traitantes.

2- La PME en Algérie

La première difficulté à laquelle tout chercheur est confronté lorsqu'il travaille sur un objet de recherche est de choisir la "bonne" définition. Or, il existe généralement maintes définitions qui varient en fonction du caractère qualitatif ou quantitative retenu. On peut retenir une définition parce qu'elle est en rapport étroit avec son champ d'application. Un chercheur en finance retiendra plus facilement une définition de la PME fondée sur des critères financiers comme l'indépendance ou le caractère familial du capital, tandis qu'un autre travaillant en marketing s'intéressera sans aucun doute aux critères d'étendue du marché et de mode de relation entre le dirigeant et sa clientèle. Mais en ce qui nous concerne, l'objet de notre projet de fin d'étude est d'ordre général, et donc on essayera de retenir une définition globale qui sera considérée comme une référence au sein de la communauté scientifique ayant pour objet l'étude des PME. Et dans ce cadre là, une importante question nous traverse l'esprit: quel concept de PME retenir dans ce propos?

En ce qui concerne le cas de l'Algérie, il n'existe pas de définition communément admise par les organismes et les chercheurs s'intéressant à la PME. Toutefois, étant motivé par le souci d'ordre général et pour des raisons de champ d'application, nous retiendrons la définition de la PME suggérée dans l'article 4 de la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant sur la promotion de la petite et moyenne entreprise. Cette définition se base sur un ensemble de critères à savoir: les effectifs, le chiffre d'affaires, le bilan annuel et l'indépendance financière.

Il est noté que: « la petite et moyenne entreprise, est définie, quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou services employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance»⁽¹⁾.

Dans ce même contexte, il est nécessaire voire important de donner les définitions suivantes:

- **La moyenne entreprise** : est définie comme étant «une entreprise employant de 50 à

⁽¹⁾ Loi du 01-18 du 12 décembre 2001, portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

250 personnes, et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars, ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars».⁽¹⁾

- **La petite entreprise :** est définie comme « entreprise employant de 10 à 49 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas les 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars».⁽²⁾
- **La très petite entreprise (dite aussi micro entreprise) :** est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 salariés, réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions de dinars et dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars.

3- Les caractéristiques de la PME

On distingue deux types de caractéristiques liées à la PME, celles qui peuvent être communes entre toutes les entreprises, et celles qui diffèrent chaque entreprise d'une autre.

3-1 Les caractéristiques communes

Ces caractéristiques peuvent être cernées, d'une façon générale, dans ces éléments:⁽³⁾

3-1-1 Le libre choix du leadership:

L'entrepreneur joue un rôle très important dans le développement de la PME, s'il est dynamique, son entreprise a de fortes chances de croître et se développer, mais s'il est conservateur, l'entreprise connaîtra sûrement une croissance assez lente. Et si l'entrepreneur veut réellement donner un grand souffle à son entreprise, il doit choisir efficacement le leadership dans son staff, qui, à travers ses compétences et ses qualités, peut motiver le personnel par le biais de l'apprentissage (en gestion de ressources humaines, en marketing et/ou en techniques de gestion...etc.) et l'acquisition des expériences afin de pouvoir répondre aux différents défis du changement généré par la forte croissance, et aux maints besoins des différents clients.

3-1-2 La forte proximité avec la clientèle

Notons que cette proximité relève d'une façon générale de cinq éléments: le type, la forme de relations avec les clients, le type de promotion, la capacité de répondre au marché

⁽¹⁾ Voir: article 5 de la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.

⁽²⁾ Voir: article 6 de la même loi.

⁽³⁾ Pierre, André Julien, "les PME à forte croissance", presses de l'université du Québec, 2003, pp:18-22.

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

par l'innovation, et enfin un contrôle assez important du marché par les PME. Cette proximité relève, dans plusieurs cas, d'une production sur mesure à la base d'un système de communication directe avec la clientèle, elle est particulièrement forte.

Ce contact direct s'exprime, d'une part, par la vente direct au marché, soit à des consommateurs, soit à des détaillants, et d'une autre part par des transactions avec des institutions et/ou des entreprises manufacturières.

3-1-3 Une organisation apprenante et innovante

Parmi les recherches faites sur les entreprises, comme celles de Sexton et Seale en 1997 et de Barringer, Jones et Lewis en 1998, on peut remarquer que le contrôle actif sinon proactif du changement pour les entreprises à forte croissance devait passer nécessairement par une organisation complexe, décentralisée et responsable. Ces mêmes chercheurs ont montré que ces entreprises comprenaient d'une part, un personnel cadre important qui provenait de disciplines variées et qui participait la plupart du temps aux décisions importantes, et d'autre part, des employés engagés dans l'évolution de leurs tâches quotidiennes.

Donc à partir de ces recherches, on peut dire que les décisions se prennent le plus souvent consensus à la suite d'une discussion avec les membres de l'équipe de direction et surtout dans les petites entreprises, le dirigeant prend seul les décisions importantes, de même la plupart des décisions stratégiques sont partagées avec les cadres, y compris un bon nombre de décisions majeures. Le PDG se réserve un peu plus les tâches relatives à la recherche d'information technologiques, la supervision du personnel, la définition des besoins des clients et le développement de produit, selon les entreprises.

3-1-4 Les recours aux réseaux à signaux forts et à signaux faibles

Cette caractéristique a été remarquée par les chercheurs, elle explique que ces entreprises recourent beaucoup plus que les PME aux ressources du milieu pour compléter leurs propres ressources, mais aussi plus systématiquement et souvent sous différentes forme de partenariats, ce recours passe d'abord par les réseaux traditionnels d'affaires mais de façon beaucoup mieux structurée que chez la plupart des PME.

3-2 Les caractéristiques propres à chaque PME

On distingue à ce propos ce qui suit :⁽¹⁾

⁽¹⁾ Jossé st- pierre, « **la gestion financière des pme** », presses de l'université du Québec, 1999, pp : 7-8

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

- L'intégration parfois totale entre les ressources financières de l'entrepreneur et celles de l'entreprise. Cette situation est associée au risque personnel de l'entreprise, donc la faillite de l'entreprise entraîne systématiquement et le plus souvent celle de l'entrepreneur;
- Une espérance de vie plus courte: une petite entreprise peut interrompre ses activités pour différentes raisons liées à sa fragilité (le départ d'un employé clé, la perte d'un client important, un arrêt de travail temporaire...);
- Les problèmes de successions qui peuvent rendre le développement de l'entreprise incertain;
- L'ampleur des relations informelles et la présence de contrats implicites liés à une préférence marquée de certains entrepreneurs pour ce qui n'est pas officialisé;
- Un risque d'erreurs très grand en raison d'un manque d'expérience, d'un manque d'expertise ou simplement d'un optimisme exagéré de l'entrepreneur;
- Enfin, le fait que l'entreprise de petite taille soit souvent considérée comme le prolongement de l'entrepreneur et non comme étant une unité distincte.

Section 2: les atouts et les faiblesses de la PME

1- Les atouts de la PME

Ces atouts peuvent être cités comme suit:⁽¹⁾

1-1 Le contrôle simplifié

La proximité joue un rôle essentiel dans la centralisation de la gestion de la PME. Le dirigeant est souvent propriétaire et gestionnaire exclusif de l'entreprise. Une structure compacte et une proximité importante entre les personnes permettent un niveau de centralisation élevé. En étant présent auprès de ses salariés, le dirigeant accroît sa domination hiérarchique et augmente son emprise sur l'entreprise. La multiplication des contacts développe un style de commandement orienté vers les tâches et les personnes, l'individu est valorisé personnellement ce qui permet une acceptation de la centralisation des décisions.

1-2 La stratégie intuitive

La stratégie est implicite et très souple, les décisions sont directes et appliquées rapidement.

1-3 La flexibilité

Trop de procédures, trop de structures, trop de gestion, peuvent être à l'origine d'une augmentation de coûts et d'une perte de réactivité, donc les grandes entreprises souffrent généralement de coûts superficiels et d'un manque de réactivité féroce, mais les PME en revanche, disposent de nombreux offices, entre le client et l'entreprise ce qui présente des structures plus ouvertes et plus accessibles à tout type de communication directe.

1-4 L'implication de ressources humaines

La structure des ressources humaines des PME est un atout important concernant leur compétitivité, les contacts entre membres de l'entreprise sont fréquents. Ils peuvent se révéler plus efficaces et bien moins coûteux que les procédures de la gestion complexe des grandes entreprises. La proximité entre les individus favorise la relation de confiance et génère des formes de contrôle qui rendent inutiles la mise en place des procédures lourdes et coûteuses. Donc, cette proximité favorise la vitesse d'exécution des processus, et elle pourra en conséquence aider à la mise en place de nouveaux projets stratégiques. La PME peut également

⁽¹⁾ Marjorie Lecerf, « les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation », l'harmattan, paris, 2006, pp: 182-186.

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

adapter quantitativement et qualitativement le personnel à l'activité de gestion, elle a donc la possibilité de concentrer toutes ses efforts de travail à l'exécution d'un projet ou encore au suivi d'un projet d'objectif commun.

Les PME ayant une structure souple et plus organique que hiérarchiques, sont généralement plus flexibles que les grandes entreprises, les ressources humaines sont une source de flexibilité importante pour les PME.

2- Faiblesses de la PME

Faute d'ouvrages et de ressources bibliographiques, nous ne pouvons cerner les faiblesses des PME que dans les éléments suivants:⁽¹⁾

- Faible contribution à la création de la valeur ajoutée
- Sous capitalisation fréquente de la PME
- Sous encadrement
- Difficultés d'accès au financement bancaire

⁽¹⁾ www.oecd.org, consulter le 18/07/2013 à 10:00.

Section 3: Rôles des PME dans l'économie algérienne

Nul ne peut nier l'importance du rôle que jouent les PME dans une économie quelconque, et dans le développement de l'économie algérienne en particulier. Ces rôles peuvent être cernés du point de vue général dans les points suivants :⁽¹⁾

3-1 La création d'emplois

La tendance constatée ces dernières années dans l'évolution du taux de chômage en Algérie continue à s'inscrire globalement à la baisse, en raison de la contribution des PME à créer de l'emploi, et plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. Donc les données des taux de chômage en Algérie ont connus un déclin durant la période 2005-2006 de 15.3% à 12.3%.

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, il se trouve devant plusieurs contraintes à savoir le manque de ressources financières, coûts élevés, centralisation de l'industrie, etc. Pour surmonter ces difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance, cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de l'importance des PME et son important apport pour l'emploi. Le tableau suivant explique l'évolution des emplois dans le cadre des PME en Algérie et ce durant la période 2004-2010.

Tableau n° 2: Evolution des emplois par le biais des PME en Algérie durant 2004-2010

Entreprises	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Privées	225449	245842	269806	293946	392013	408155	606737
Publiques	778	874	739	666	626	598	560
Artisanales	86732	96072	106222	116347	126887	162085
Total	312959	342788	376767	410959	519526	570838	607297

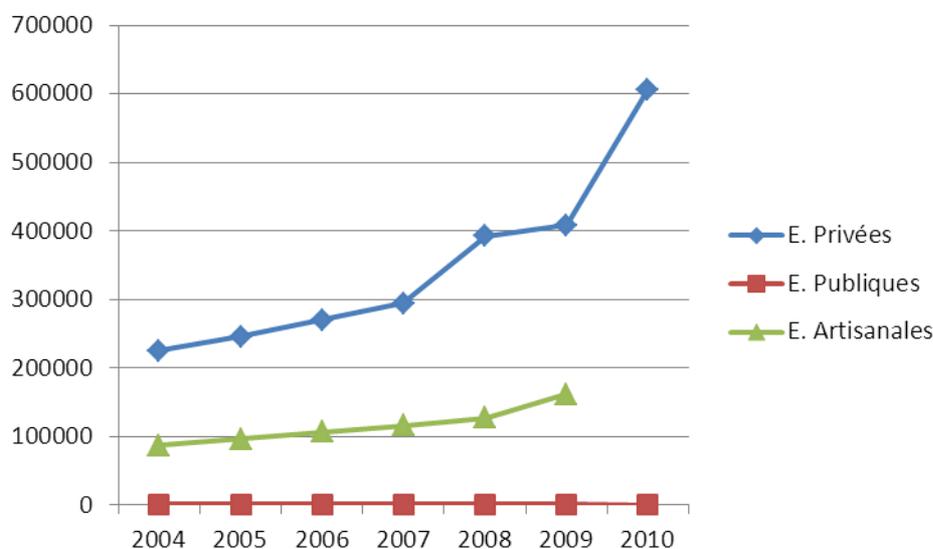
Source: riifr.univ-littoral.fr, consulter le 20/07/2013, à 12:00

Donc, on Remarque d'après le tableau qu'il y'a une hausse remarquable et une croissance des postes d'emplois au secteur privé et pour les artisans, par contre au secteur publique il y'a une baisse des postes d'emplois dans la période 2004-2010.

⁽¹⁾ riifr.univ-littoral.fr, consulter le 20/07/2013, à 12:00.

Chapitre I : Définitions, caractéristiques et rôles des PME

Schéma n°1 Evolution des emplois PME/PMI en Algérie durant 2004-2010



Source : riifr.univ-littoral.fr

3-2 La création de valeur ajoutée

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces biens. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentant 53.5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 46.5 % du total national.

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 53.6 % et 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % pour le secteur public. Par ailleurs, Il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.

3-3 La distribution des revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée sert donc à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts) ;
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

Conclusion :

Après avoir abordé les limites de ce que représente une PME, nous pouvons constater que ce qui rend les PME très intéressantes, économiquement parlant, c'est le fait qu'elles offrent maints avantages sur le plan organisationnel et financier. Ces PME qui peuvent contribuer facilement et efficacement dans le développement économique par leurs interventions que ce soit par des produits finis soit par des produits semi-finis (exemple de transformation).

Il est à noter dans le même contexte que les PME comptent plusieurs avantages, à savoir :

- Moins de personnels et plus de contacts entre eux, avec moins de 25 personnes toutes occupant le même petit espace, ce qui rend la communication rapide, formelle et surtout dans un climat de confiance et presque chaleureuses, car tous le monde contrôle tous le monde de façon implicite ;
- Un directeur présent, impliqué, proche, et toujours disponible ;
- Pouvoir centralisé certes mais accepté par tous ;
- Ressources limitées mais facilement réorientables.

Il faut pas s'imaginer que la PME ne présente que de bons aspects, il faut surtout que l'entreprise et peu importe sa taille est comme un navire, sa survie en cas de tempête et l'arrivée à bonne destination (réalisation des objectifs) dépendent du facteur humain au premier degré.

Introduction

Lors de sa création, et au cours de son développement, l'entreprise doit détenir les ressources nécessaires pour faire face à ses échéances, et utiliser au mieux ses moyens financiers dont elle dispose. Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes : réalisation des investissements matériels, achat des matières et fournitures, prévoir la rémunération de la main d'œuvre. Ce n'est qu'ultérieurement, à l'issue de la production et de la commercialisation, que des recettes seront encaissées après la réalisation des ventes. Il y a donc un décalage dans le temps entre les paiements et les encaissements concernant aussi bien les investissements que l'exploitation. Ce décalage crée des besoins de financement que l'entreprise devra couvrir en se procurant des fonds selon différentes modalités. L'entreprise peut faire face à ses besoins en faisant recours à deux principales sources de financement : des ressources propres, et d'autres externes.

Par ailleurs, l'entreprise face à cette multitude de sources de financement doit faire le choix le plus avantageux, face à cette problématique, différents paramètres qu'elle doit prendre en considération afin de faire le choix opportun.

Pour mieux cerner le problème de financement des PME, nous proposons de diviser ce chapitre en trois sections portant sur :

Section 1 : Les systèmes de financement des PME

Section2 : Les besoins et les sources de financement des PME

Section3 : Les choix de financement des PME

Section 1 : Les systèmes de financement des PME

Dans cette section, nous allons présenter d'une manière explicite les différents systèmes de financement des PME à savoir : Le marché financier, le capital risque, le microcrédit et le système traditionnel qui est l'endettement. Sachant bien que l'autofinancement et le financement informel sont aussi importants comme système de financement des PME.

1- Les modes de financement des PME

1-1 L'autofinancement

Dans un sens large, l'autofinancement d'une PME incorpore non seulement le bénéfice non distribué, mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser de côté dans l'entreprise afin de la financer. Cette pratique n'est pas rare, elle se traduit soit par le recours à un compte courant créditeur, soit même par une rémunération du dirigeant nettement inférieure à celle du marché.

Le recours à l'autofinancement s'explique notamment sur base de variables subjectives telles que la volonté d'indépendance et l'identification du patrimoine de la famille au point d'y être assimilé. En effet, les bénéfices réalisés sont de fait réinvestis dans la PME. Cette assimilation a des conséquences défavorables pour la survie de la PME. Lors du décès du dirigeant, le patrimoine risque d'être insuffisant pour payer les droits de succession. Les héritiers sont alors confrontés à la vente ou à la liquidation de l'entreprise (PME).

Par ailleurs, une autre variable de nature objective, réside dans la souplesse de l'autofinancement comme instrument de financement, d'où la décision relève généralement de la seule volonté du dirigeant. En outre, les dirigeants de PME semblent associer un coût nul à l'utilisation de l'autofinancement, ignorant en cela son coût d'opportunité. En effet, l'absence de coût explicite pousse donc les dirigeants de PME à privilégier cette source de financement, et ce, au mépris de la réalité économique.

En revanche, le recours à l'autofinancement de la PME, limite la croissance de cette dernière à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats réalisés. En effet, « la croissance des fonds propres par dotation aux réserves

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

suppose la mise en évidence d'un bénéfice qui subit un prélèvement fiscal » (*L.GIOT*).⁽¹⁾

Le dirigeant de PME peut tenter de minimiser l'impact fiscal par divers outils comptables ou d'autres artifices. De ce fait, la fiscalité a un impact néfaste sur les possibilités de croissance des PME. En induisant un comportement de limitation du bénéfice, la fiscalité réduit le potentiel de l'autofinancement de la PME, alors qu'il est la source de financement privilégiée du propriétaire-dirigeant. A défaut de pouvoir se financer à suffisance par autofinancement, la PME se tourne vers le crédit bancaire qui constitue la principale source de financement extérieure.

D'un point de vue comptable, une définition peut être donnée à l'autofinancement, cette définition résulte du tableau de financement du plan comptable national (PCN) et est comme suit :

Autofinancement= Capacité d'autofinancement – Dividendes distribués au cours de l'exercice

1-2 Le financement informel

Il est à signaler que le financement informel est important dans le financement des PME, notamment dans les pays en voie de développement. Sans trop investir dans ce type de financement, nous tenons juste faire référence à son existence, étant notre travail de recherche est orienté vers le financement des PME.

D'ailleurs, certains constats peuvent être tirés au sujet du financement informel des PME à partir des études de cas effectuées en Afrique, en Amérique latine et en Asie.⁽²⁾

- La finance informelle est omniprésente dans les pays à faible revenu. Elle se concentre à l'endroit où ont lieu les transactions commerciales portant sur des montants importants, quel que soit l'état de développement des marchés financiers formels ;
- Bien qu'un grand nombre de pauvres participent à la finance informelle, les emprunts et dépôts informels sont aussi courants à l'intérieur d'une classe sociale qu'entre différentes classes économiques. Le marché financier informel est très complexe, il ne s'agit pas seulement du cas où les riches prêtent aux pauvres ;
- Le secteur financier informel est souvent dynamique, innovateur et flexible, adapté à l'environnement économique et social ;

⁽¹⁾ Robert Wtterwulge, « **La PME : une entreprise humaine** », op cit. p: 129.

⁽²⁾ ADAMS.D.W et FITCHETT.A, **Finance informelle dans les pays en développement**, Ed, Presses Universitaire de Lyon, 1994, p: 19.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

-La finance informelle améliore l'allocation des ressources, elle permet le redéploiement de prêt à des individus, des entreprises qui ont une meilleure opportunité économique.

1-3 Le microcrédit

Selon *VINCENT.F* ⁽¹⁾, « le microcrédit est à la mode. Conçu essentiellement comme une facilité de paiement, les organismes d'aide internationale mais aussi les banques privées l'utilisent pour en faire un moyen de financement du développement. Cependant, si ces crédits servent effectivement d'outil de développement, ceci dépend de plusieurs facteurs : du montant (il s'agit généralement de sommes entre 100 et 5000 Dollars), du taux d'intérêt appliqué, du choix du bénéficiaire ciblé et de la forme de garantie choisie ».

Essentiellement, ces nouvelles stratégies de financement visent la création d'entreprises au sein des populations à faible revenus, en procurant à la fois un capital et de la formation.

Le microcrédit fait partie de la micro finance (qui englobe, outre le crédit, l'épargne et l'assurance). Il constitue un nouveau modèle bancaire basé sur la proximité culturelle et géographique entre le prêteur et l'emprunteur.⁽²⁾ En effet, il existe deux formes de microcrédit :

- Le microcrédit professionnel destiné à la création d'entreprise ou d'activités par des personnes en difficulté. Ce type de financement s'inscrit dans une logique d'insertion professionnelle;
- Le microcrédit social ou personnel, qui aide les ménages en difficulté à faire face à leurs besoin de consommation pour accéder à l'emploi (exemple : achat d'une voiture pour se rendre à son travail....) et au logement, et favoriser l'insertion sociale.

1-4 Le capital risque

Le recours à l'apport de capitaux par une société de capital-risque est l'une des formes que peut prendre l'ouverture du capital d'une entreprise (notamment la PME). Le capital-risque est défini par SHILSON comme étant : « le fait de supporter une activité entrepreneuriale en lui apportant un financement et en lui prodiguant (montrant)

⁽¹⁾VINCENT.F, **le système du micro-crédit, permet-t-il le développement?**, In Revue Problèmes économiques, N°2666-24 Mai 2000, p: 25.

⁽²⁾ Michel ROUX, **Master Banque de détail**, Editions ESKA, 2010, p: 380.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

des conseils managériaux, afin d'exploiter des opportunités de marché et de réaliser des gains en capital à long terme plutôt que des dividendes ».⁽¹⁾

Pour investir dans une entreprise (PME), les critères retenus par les sociétés de capital- risque sont généralement les qualités humaines et managériales des dirigeants, la fiabilité de l'information dispensée par l'entreprise, l'existence d'opportunités sur le marché choisi et la possibilité d'établir un accord détaillé avec les dirigeants des PME.

Donc, la condition principale à l'entrée d'une société de capital-risque au capital d'une PME est la réduction de l'asymétrie informationnelle. En effet, le contrôle de l'information et de la politique financière, voire l'association du « capital-risqueur » aux décisions financières qui s'ensuivent, réduisent bien entendu l'autonomie de la PME et impliquent l'émergence de coûts d'agence importants. Les moyennes entreprises à croissance rapide sont les utilisateurs les plus probables de capital à risque.

Pour *B.BELLATENTE et N.LEVRATTO*, Cela explique également le rôle marginal de ce type de financement, plutôt qu'un substitut au crédit bancaire, il apparaît qu'il s'agit d'un mode de financement complémentaire à ce dernier ⁽²⁾. Aussi, l'arrivée d'une société de capital-risque qui intervient dans la gestion de l'entreprise est en effet d'être un signal rassurant les banques.

Notons qu'en Algérie, ce système de financement des PME par capital risque est au stade embryonnaire, et donc, c'est le financement par crédit bancaire et microcrédit qui sont à la disposition des PME pour se financer. En effet, l'économie algérienne est en transition vers l'économie de marché gardant toujours la caractéristique d'une économie d'endettement.

1-5 Le marché financier (financement externe direct)

Une autre forme classique d'ouverture du capital de l'entreprise est l'introduction en bourse. De point de vue de l'analyse économique, le coût du financement par appel aux capitaux s'établit sur des bases similaires à celles de l'autofinancement. Néanmoins, le recours au marché public et à la cotation entraîne des coûts de transactions complémentaires. La PME qui recourt à l'autofinancement réalise une opération interne et évite ainsi les coûts de transactions du marché. Ces derniers comprennent les commissions de courtage, les taxes et frais liés à la publicité et à

⁽¹⁾ Cité par Wtterwulge.Robert et al, **Op.cit.**, p: 142.

⁽²⁾ Wtterwulge.Robert et al, **Op.cit.**, p: 144.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

l'impression des titres et des coûts résultant des contraintes légales d'information et de publicité.

1-6 Le financement bancaire (financement externe indirect)

De par leur taille, les PME sont rarement en mesure de recourir directement aux marchés financiers et à leurs produits. Le banquier constitue donc leur première source de financement externe (la banque est le partenaire privilégié des PME).

D'ailleurs, plusieurs études démontrent qu'après l'autofinancement, les PME recourent prioritairement à l'endettement bancaire ⁽¹⁾. Cette situation s'explique par plusieurs facteurs. Le recours direct au marché des capitaux, implique des coûts supplémentaires. Ces coûts constituent une barrière à l'entrée pour les PME.

L'accès direct des PME au marché financier est aussi freiné par l'opacité de l'information du côté des PME. Le manque de transparence souvent voulue par le dirigeant crée une asymétrie de l'information entre le propriétaire-dirigeant et le marché, mais cette asymétrie se trouve à un degré moins dans les relations Banque- PME qui peut compenser le manque d'information par une connaissance personnalisée de l'entrepreneur (propriétaire-dirigeant) et par des garanties qui réduisent son risque.

2- Le financement de création des PME

La création d'entreprise relève d'une problématique qui consiste dans le financement d'un projet d'investissement sans pouvoir disposer d'éléments de références passés, ni actifs intrinsèques au projet capables de garantir les fonds prêtés, d'où la banque est réticente de miser sur le projet.

Pour le cas de PME innovante, la difficulté réside dans le financement de l'immatériel, en d'autres termes, la recherche et l'innovation, qui représentent pour une banque un risque trop élevé. Les intermédiaires financiers, en particulier les banques craignent une mortalité rapide du projet de création d'entreprises (PME), qui ne lui permette pas le remboursement des fonds prêtés, car la plus part des PME ne pouvant vivre au-delà de la troisième année de leur création.

Face à de telles contraintes, les banques commerciales ne peuvent supporter seules, sans autres accompagnement, le poids lié à cette fertilisation. Les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer ; les moyens sont multiples : fiscalité, charges sociales, aides remboursable, etc. mais quelles qu'en soient les formes,

⁽¹⁾ Cités par Wtterwulghe.Robert et al, **La PME: une entreprise humaine**, Op.cit., p: 130.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

L'intervention des pouvoirs publics doit être coordonnée avec les différentes banques (publiques et privées, d'affaires et commerciales et spécialisées, etc.), avec celles des investisseurs privés, en particuliers avec les opérateurs du capital-risque.

Les besoins en fond propres et le poids de l'endettement à court terme, constituent les deux principaux points de différence au sujet des structures des PME de celles des grandes entreprises.

Selon *YOUNCOURT.B* ; et *MAROIS.T.*⁽¹⁾ : Pour un total d'endettement rapporté au fonds propres identiques, la part de l'endettement à court terme est beaucoup plus fort chez la petite et moyenne entreprise (PME) que chez la grande entreprise. Les causes de cette faiblesse sont difficiles à hiérarchiser :

- Méfiance ou seulement réserve à l'égard de l'endettement à long terme considéré comme manifestation la plus symbolique de l'endettement ;
- Hésitation à s'engager sur des échéances lointaines au regard des incertitudes immédiates véhiculées par la conjoncture du moment ;
- Insuffisance des capacités techniques de l'entreprise à gérer précisément ses mouvements de fonds à optimiser sa trésorerie ;
- Ou, peut-être, conséquence du système et du comportement bancaire eux-mêmes, qu'il s'agisse du coût de crédit ou des garanties exigées.

Cette caractéristique en termes d'endettement à court terme de la PME, reflète une insuffisance de la maîtrise technique ainsi qu'une mauvaise organisation du passif qui n'est pas conforme aux principes financiers. Le poids excessif des crédits interentreprises est généralement reflété par l'importance des besoins en fonds de roulement. Il n'en demeure pas moins que les besoins d'une PME en ressources financières sont fort appréciables et indispensables, soit pour son démarrage, ou pour réaliser les investissements nécessaires.

Face à cette situation financière particulière des PME, le système bancaire a apporté des modifications, portant principalement sur trois (03) axes, à savoir :

- La mobilisation plus large et plus souple des financements à court terme ;
- Le développement en direct, via les banques, des concours à moyen et long terme;
- La création et l'élargissement de véritables gammes de prestations de services des banques.

En effet, l'intermédiation bancaire a évolué en termes de statut propre des

⁽¹⁾ Cités par BIZAGUET.A. et ai, **les petites et moyennes entreprises, caractéristiques et financement des PME en France et dans les principaux pays industrialisés**, éd. Berget Levraut, 1989, p: 65.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

banques elles-mêmes. C'est-à-dire les mutations économiques de ses trois dernières décennies (depuis les années 1980) ont engendré une multiplication des différents types de banques, notamment en banques d'affaires, banques commerciales, etc.

D'ailleurs, les banques commerciales ont entrepris le développement de leurs interventions « en haut du bilan », en élargissant leurs champs d'interventions vers le financement de l'investissement nécessaire notamment dans la phase de démarrage des PME. Pour ce faire, il a fallu se doter des moyens financiers, surtout humains qualifiés pour financer cette nouvelle clientèle de PME.

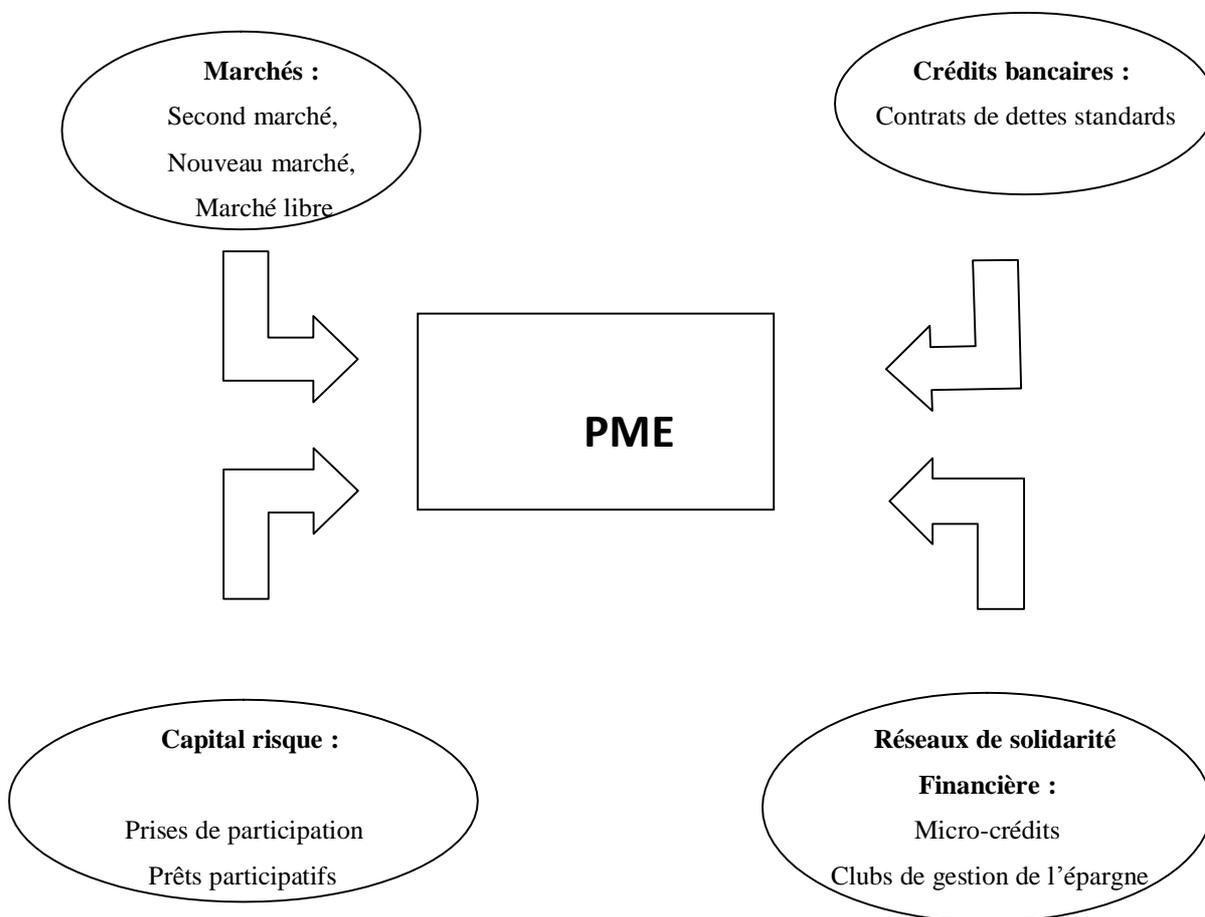
Contrairement à la banque d'affaire qui gère des portefeuilles de participations, la banque commerciale a pour mission (vocation) d'accompagner les PME en croissance, en leur apportant le supplément en fonds propres nécessaires dont elles ont besoin aux étapes clés de leur existence; une intervention en capital ne peut être exclusive d'un développement des concours bancaires classiques, qu'ils s'agissent de concours à moyen long terme ou du financement des besoins de trésorerie.

Par ailleurs, Pour l'emprunteur (particulièrement pour les PME), le crédit bancaire présente plus d'avantages par rapport au marché financier, cela en raison de deux principaux avantages qui sont:⁽¹⁾

- La souplesse des crédits bancaires, on peut la constater dans les montants et les échéances modulables, ainsi que les formes diverses de crédit. L'emprunteur sur le marché financier, ne présente aucune de ces facilités.
- Le crédit bancaire, est lié à la renégociation du contrat de crédit avec le banquier. On dit qu'il y a une supériorité du crédit bancaire par rapport aux dettes de marché.

⁽¹⁾ En Algérie, le recours des emprunteurs ou des PME en particulier au marché bancaire est beaucoup plus une évidence (impératif) qu'un choix, en raison de non développement du marché financier.

Figure n°01 : Les systèmes (réseaux) de financement des PME



Source : Bernard Belletante, Nadine Levratto et Bernard Paranque, **Diversité économique et modes de financement des PME**, Ed, L'Harmattan, 2001, P: 22

Section 2 : les besoins et les sources de financement

En partant du fait que l'entreprise est une entité économique combinant des facteurs de production (capital, travail, matières premières) dans le but de produire des biens et/ou des services destinés à être vendus sur un marché solvable, le financement peut être défini comme le moyen lui permettant de disposer des ressources qui lui sont nécessaires sur le plan pécuniaire. Ce financement conditionne la survie de l'entreprise.

La politique financière de l'entreprise n'est pas indépendante des univers industriels et financiers où elle gravite, en outre, une description réaliste du fonctionnement des rouages financiers de l'entreprise ne peut être effectuée en dehors d'une étude des relations existant entre la structure de financement, l'environnement interne de la firme (souvent apprécié par ses structures de gouvernance), et les marchés externes où se nouent les contrats avec les apporteurs de fonds.

Pour mieux cerner la problématique de financement des entreprises, nous proposons d'étudier les besoins de financement, voir les déterminants de chaque élément avant de passer à l'analyse des différents moyens de financement offerts aux entreprises.

1- Les besoins de financement

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

1-1 Les besoins d'investissement

A sa création l'entreprise doit se procurer un ensemble de biens destinés à rester dans la firme pour plusieurs années. Tout au long de son existence, l'entreprise devant réaliser des investissements de nature variée correspondant à des objectifs multiples en vue d'assurer sa survie (par le renouvellement et l'adaptation de ses matériels) et son développement (par l'accroissement de ses installations).

«On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération à laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps »⁽¹⁾. Il est également « le nerf » et « le muscle » en matière de développement et de croissance de l'entreprise.

Quelque soit sa taille, l'entreprise peut engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements⁽²⁾ :

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de

⁽¹⁾ Mourgues N, **le choix des investissements dans l'entreprise**, édition Economica, 1994, p: 15.

⁽²⁾ Ginglinger E, **gestion financière de l'entreprise**, édition Dalloz, 1991, p: 45.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf).ces investissements sont très fréquents.

- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux(l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle.
- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail.

Donc, dans sa conception générale, l'investissement est considéré comme la transformation des ressources financières en biens corporels ou incorporels, autrement dit, c'est un sacrifice de ressources financières aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir dans le futur des recettes supérieures aux dépenses occasionnées par la réalisation de cet investissement.⁽¹⁾

1-2 Les besoins d'exploitation

Toute entreprise quelque soit son efficacité ou quelque soit sa structure financière, peut se trouver confrontée à un problème de trésorerie de façon conjoncturelle ou structurelle. Ce problème peut survenir car, à court terme, l'entreprise doit de manière permanente chercher à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses).

A cet égard, l'entreprise recourt à des crédits appelés « crédits de fonctionnement » permettant l'équilibrage financier dans un court délai.

Ces crédits de fonctionnement financent de manière générale les actifs circulants du bilan. Lorsque ces derniers ne sont pas intégralement financés par des délais de paiement que l'entreprise obtient de ses fournisseurs et de ses créances diverses et lorsque cette insuffisance n'est pas couverte par le fond de roulement (FR). Ainsi, on peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit:⁽²⁾

- Les stocks : pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis), soit pour des fins de production (matières premières). Mais la détention des stocks implique

⁽¹⁾ Bancel F, **les choix d'investissement, méthodes traditionnelles**, édition Economica, 1995, p: 35.

⁽²⁾ Rousselot P, Vérdié J-F, **la gestion de la trésorerie**, 2e édition Dunod, 1999, pp: 11- 22.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement ;

- Les besoins de trésorerie : l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxes, frais divers de gestion...etc.

Le paiement de ces charges peut troubler le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise. Il s'avère donc que cette activité entraîne la naissance des besoins de trésorerie qui dépendent des délais de paiement de décaissement des charges et d'encaissement des recettes.⁽¹⁾

Enfin, sans ressources financières, l'entreprise ne produit pas, ne vend pas et donc ne peut survivre que si elle a réussi à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de ses investissements.

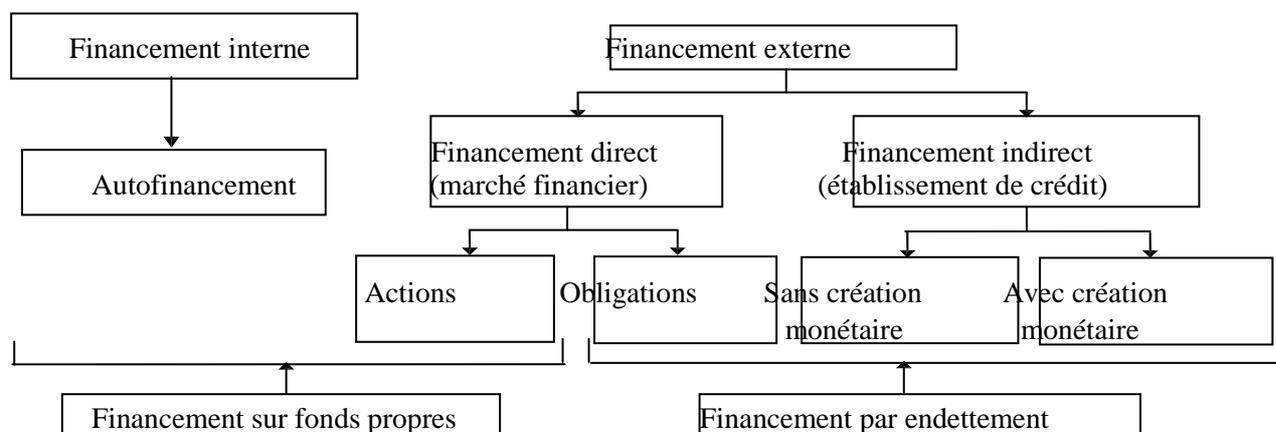
2- Les sources de financement

Pour satisfaire les besoins de financement que l'entreprise exprime à chaque étape de sa vie, il existe une panoplie de ressources financières que le dirigeant de l'entreprise doit choisir en fonction du besoin exprimé ainsi que de l'impact de chaque type de financement sur la rentabilité de la firme et d'autres incidents, tels que la structure de l'endettement de l'entreprise et la répartition des coûts entre charges variables et fixes.

Les sources de financement de l'entreprise peuvent être classées selon leur origine en deux principales catégories : internes (propriétés de l'entreprise) ou externe à l'entreprise.

⁽¹⁾ Bancel F, **op.cit.** p: 47.

Figure n°02 : Schéma représentant les différents modes de financement



Source : 1ere06.canalblog.com

3- La banque et les PME

Nous aborderons ici le mode de financement bancaire pour deux raisons essentielles : la première est que c'est presque le seul type de financement qui est connu à l'échelle nationale, la seconde est que c'est ce type de financement qui fera l'objet de notre étude de cas. A ce propos, il est important d'aborder ce sujet d'une façon plus profonde afin de mieux comprendre ce mécanisme de financement.

Le financement bancaire est comme nous l'avons vu un moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises. Selon sa maturité le crédit bancaire peut être accordé à court, moyen ou long terme.

3-1 Les crédits à court terme

On désigne sous le nom de crédits à court terme l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives au recouvrement des besoins liés au cycle d'exploitation, et d'autre part, des moyens de financement dont la durée est extrêmement courte, allant de quelques jours à quelques mois. Pour préciser cette définition, il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est attaché. Ainsi, suivant la nature du cycle de production et de commercialisation, le crédit à court terme peut être relativement long et atteindre une période de l'ordre d'un an.

En raison de l'absence de garantie hypothécaire et de leur caractère très court terme,

ces crédits sont particulièrement risqués pour les banques. Ils sont donc octroyés après une étude approfondie des besoins à satisfaire et de la structure financière de l'entreprise. Dans ce contexte, ces crédits peuvent être décomposés en deux catégories :

- Les crédits d'exploitation à objet général : le découvert, le crédit relais, le crédit de compagnie... ;
- Les crédits d'exploitation à objet spécifique: l'avance sur marchandise, le warrant,....destinés à couvrir une opération particulière.

3-1-1 Les crédits d'exploitation à objet général

□ La facilité de caisse

C'est un concours bancaire destiné à publier les décalages de trésorerie très courts qui peuvent se produire entre d'une part des sorties de fonds, et d'autres part, des rentrées de fonds. Il s'agit très souvent d'aider les bénéficiaires des crédits d'échéances de fin de mois, à l'occasion de payer le personnel ou du règlement de la TVA. En accordant des facilités de caisse, le banquier autorise son client à rendre son compte débiteur à concurrence d'un plafond déterminé pendant quelques jours.

Lors de l'accord d'une facilité de caisse, le banquier a tout intérêt à suivre de très près l'utilisation de ce concours afin d'éviter qu'il ne se transforme en découvert.

□ Le découvert bancaire

Le découvert est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une insuffisance en fonds de roulement. Dans le découvert, le crédit consenti permet à l'entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement.

En accordant un crédit sous forme de découvert le banquier autorise son client à rendre son compte débiteur dans une certaine limite et pendant une période plus ou moins longue allant jusqu'à 15 jours à quelques mois selon les besoins à satisfaire.

Le découvert à une durée d'utilisation plus longue que la facilité de caisse et répond à d'autres exigences. Il est pratiquement destiné à compléter un fond de roulement insuffisant.

Le découvert, appelé également « crédit blanc », ne porte pas en lui-même son dénouement (créance commerciale en garantie). Sa bonne fin résulte de la qualité de la gestion du client.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

Il est donc fortement risqué pour le banquier qui l'octroi dans la mesure où il s'agit d'un concours bancaire à court terme subjectif qui n'est adossé à aucune opération commerciale.

Compte tenu de l'importance et de la durée des fonds immobilisés et pour obtenir des apaisements sur la bonne fin de crédit, le banquier exige assez souvent au client des garanties, et cherche dans toute la mesure du possible la mobilisation de ce crédit auprès de la banque centrale.

□ Le crédit de compagne

Le crédit de compagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière. La raison fondamentale du besoin du crédit de compagne, c'est l'existence d'un cycle saisonnier.

Ce type de concours est généralement utile pour les entreprises qui, dans leurs activités, sont soumises à une distorsion entre leur production et la consommation. Autrement dit, l'entreprise sollicitant un crédit de compagne se trouve dans l'un des deux cas suivants : soit elle supporte de très importants décaissements à l'entrée du cycle puis réalise des ventes échelonnées dans le temps, soit elle décaisse très progressivement puis vend d'un coup sur le marché ses produits en fermant le cycle. Mais quel que soit le cas de figure il lui faut disposer des concours nécessaires pour stocker entre le moment où elle achète ou fabrique et celui où elle vend.

L'octroi de ce crédit n'est pas exempt de risques importants pour le banquier qui le réservera en conséquence à des clients surs (ayant réussi les précédentes compagnes, avec structure financière équilibrée...) la banque s'assurera donc que de nombreuses conditions sont remplies avant d'accorder ce type de crédit. Ainsi, le risque maximum que peut subir la banque est celui de l'échec d'une compagne qu'elle a financée. Afin d'éviter de supporter seule ce risque, la banque peut exiger des engagements fermes: cautions personnelles de dirigeants, réserves de trésorerie conséquentes, apports éventuels en compte courant des actionnaires.⁽¹⁾

□ Le crédit relais

Le crédit relais est une facilité de caisse d'une durée plus longue, lié à une opération ponctuelle hors exploitation, qui permet à une entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir soit d'une opération financière (augmentation de capital ou déblocage d'un emprunt

⁽¹⁾ Chainel A, **La banque et l'entreprise: les techniques actuelles de financement**, édition la revue banque, 1989, p: 101.

obligatoire), soit d'une cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce), soit de la TVA payée sur un investissement.

Il s'agit donc d'une avance destinée à financer exceptionnellement les immobilisations dans l'attente d'une rentrée certaine et prochaine.

3-1-2 Les crédits d'exploitation à objet spécifique

□ L'escompte commercial

L'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance ».⁽¹⁾

Autrement dit, l'escompte permet à un fournisseur (porteur ou cédant) de mobiliser, avant terme, les créances qu'il détient sur sa propre clientèle en les cédant, en cas de besoin, à son banquier (cessionnaire) qui le règle par anticipation et se charge à l'échéance du recouvrement sur l'acheteur.

Le banquier prélève sur le montant de l'effet escompté, une somme appelée elle-même escompte qui correspond à l'ensemble des intérêts et des commissions.

Pour les entreprises, l'escompte des effets est un mode de financement simple et facile car les banques accordent ce crédit auto-liquidatif rapidement et avec le minimum de formalités.

□ L'avance sur marchandise

L'avance sur marchandise consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier. Autrement dit, les avances sur marchandises sont des crédits qui ont pour objet de procurer à certaines entreprises industrielles ou commerciales les capitaux complémentaires nécessaires au financement de leur besoins en stockage : approvisionnement en matière première, achat de marchandises, constitution de stocks de produits fabriqués, maintien du stock de sécurité. En contre partie, le nantissement des marchandises est remis comme garantie.⁽²⁾

Cette technique de financement reste très risquée pour le banquier qui doit estimer la valeur, la qualité et la liquidité du gage. Ce type de crédit est accordé à des clients très bien sélectionnés.

⁽¹⁾ Benkrimi K, **crédit bancaire et économie financière**, édition El dar El othmania, 2010, p: 31.

⁽²⁾ K.benkrimi, **op.cit.**, p: 33.

□ Le factoring (l'affacturage)

Il peut être défini comme «un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances commerciales».⁽¹⁾

L'affacturage consiste donc en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées. L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et éventuellement un moyen de financement des créances.

Le contrat a pour objet, moyennant une commission, de décharger l'entreprise des opérations de recouvrement des créances sur ses clients. Il s'agit alors de l'achat ferme des créances de l'entreprise sur ses clients. Au terme de ce contrat, le factor (la banque) sélectionne son adhérent (l'entreprise) en fonction d'un ensemble de critères qui s'ajoute à un grand nombre de conditions propre à chaque adhérent.

L'affacturage n'est donc pas une simple mobilisation des créances commerciales, ce qui rend cette technique onéreuse à l'entreprise qui y fait recours.

3-2 Les crédits à moyen et long terme

Appelés aussi les crédits d'investissement ils sont destinés à financer la partie haute du bilan de l'entreprise, le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices réalisés. Pour accorder ces crédits, la banque exige à l'entreprise de disposer d'un minimum de fonds propres. En moyenne, l'apport initial est de 30% du montant du besoin de financement exprimé.

3-2-1 Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environs 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 remboursements de ces crédits.⁽²⁾

Ces crédits peuvent être mobilisables, c'est-à-dire ils peuvent faire l'objet d'un financement auprès d'un organisme mobilisable (telle que la banque centrale). Ce qui n'est pas le cas des crédits non mobilisables. La mobilisation des crédits est une opération par

⁽¹⁾ Rousselot P. et al, **op.cit.**, p: 71.

⁽²⁾ Bouyacoub F, **l'entreprise et le financement bancaire**, édition Casbah, 2000, p: 252.

laquelle le créancier (la banque) retrouve, auprès de l'organisme mobilisateur, la disponibilité des sommes qu'il a prêté à son débiteur.

La mobilisation nécessite assez souvent, l'obtention, préalablement à tout décaissement, d'un « accord préalable » de l'organisme mobilisateur.

Les crédits à moyen terme comportent plus de risque d'immobilisation de perte que les crédits à court terme. Toutefois, le risque d'immobilisation est écarté lorsqu'il y a un engagement, de réescompte auprès de la banque centrale ou tout autre organisme mobilisateur. Mais ce risque peut réapparaître aux échéances si un ou plusieurs bénéficiaires de ces crédits sont défaillants et sollicitent soit la prorogation d'une échéance, soit même un aménagement de plusieurs échéances à venir. Dans ce cas, l'entente avec les organismes de mobilisation est difficile et l'immobilisation reste souvent à la charge du banquier.

3-2-2 Les crédits à long terme

Les crédits à long terme 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 des organismes financiers spécialisés.⁽¹⁾

En Algérie, à l'ère de l'économie planifiée, le financement des investissements planifiés productifs pour le compte des entreprises nationales, était assuré pour la partie, moyen terme, par les banques primaires, pour la partie long terme, par la banque algérienne de développement sur les ressources de trésor public.

Au total, Les risques de perte des crédits à moyen terme et long terme sont plus grands parce que pendant la durée du concours, les affaires de l'entrepreneur peuvent périlcliter pour une raison ou pour une autre. Aussi le banquier doit-il examiner attentivement le programme de remboursement et chercher des garanties adaptées.

3-3 La prise de garantie

Pour améliorer la sécurité de ses engagements, et pour se prémunir contre le risque de non remboursement, le banquier recueille des garanties. Celles-ci doivent correspondre au type de crédit octroyé. Toutefois, la meilleure garantie pour la banque reste liée à la valeur économique de l'entreprise et sa capacité financière à assurer le remboursement du crédit. Ces suretés sont subdivisées en deux principales catégories :

⁽¹⁾ Bouyacoub F, **op-cit**, p: 253.

3-3-1 Les sûretés réelles⁽¹⁾

Les sûretés réelles c'est un engagement par lequel l'entreprise met à la disposition de sa banque un bien mobilier ou immobilier sous forme d'hypothèque ou de nantissement.

- ❑ **Le nantissement** : Appelé aussi « les sûretés mobilières réelles ». Le nantissement peut être défini comme étant un contrat réel de garantie, par lequel le débiteur remet à un créancier pour sûreté de sa dette, la possession effective d'un bien (mobilier), le bien ainsi remis. Il s'agit essentiellement de : nantissement d'équipement, nantissement du marché, de marchandise de fonds de commerce, des véhicules,...etc.
- ❑ **L'hypothèque** : c'est une garantie qui est sollicitée pour la couverture d'un crédit d'investissement. Elle peut être définie comme étant « un droit réel dont est grevé un bien immobilier au profit d'un créancier pour garantir le paiement de sa créance ».

3-3-2 Les sûretés personnelles

Ces garanties constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Ces garanties se réalisent sous les formes juridiques de cautionnement et de l'aval.

- ❑ **Le cautionnement** : c'est le « contrat par lequel une personne appelée caution promet au créancier d'une obligation d'y satisfaire si le débiteur ne le remplit pas lui-même.
- ❑ **L'aval** : c'est un engagement donné sur la lettre de change ou par acte séparé par une personne appelée « avaliste », avaliseur ou donneur d'aval en vue de garantie et l'exécution contractée par des débiteurs de la lettre.

⁽¹⁾ Mansouri M, **ystème et pratiques bancaires en Algérie**, édition Houma, 2005, p133.

Section 3 : Choix du financement

Le choix d'un tel ou tel moyen de financement dépend du besoin financier qui peut être un besoin immédiat (qui répond à une dépense d'exploitation), ou un besoin à long terme (qui répond à une dépense d'investissement). Il peut faire aussi l'objet d'une décision stratégique

1- Les décisions financières

Les décisions financières concernent l'orientation des responsables de l'entreprise dans le choix des modes de financement à utiliser pour satisfaire les besoins de l'entreprise et notamment pour la maintenir en équilibre financier permanent.

Selon l'horizon temporel, on peut distinguer deux sortes de décisions financières, les décisions de long terme et celles du court terme. Les premières relèvent du domaine stratégique de l'entreprise, quant aux secondes, elles sont plutôt opérationnelles.

Dans la réalité, les deux sorte de décisions sont indissociables l'une de l'autre, elles s'inscrivent dans un cadre global orienté principalement vers le même objectif qui est d'assurer la pérennité de l'entreprise dans un environnement de plus en plus incertain.

1-1 Les décisions financières à moyen et long terme

Ces décisions relèvent du domaine stratégique de l'entreprise, car elles engagent cette dernière dans un laps de temps assez important qui peut toucher son avenir. L'élaboration de ce type de décision ainsi que son suivie relève des prérogatives du directeur financier. Celui-ci joue un rôle unique entre l'entreprise qui élabore et développe les projets d'investissement et les apporteurs de capitaux (actionnaires et/ ou créanciers). A cet effet, deux grands décisions doivent être prises, il s'agit en premier lieu du choix des investissements, et ensuite de mettre en œuvre les moyens de financement appropriés.

1-1-1 Le choix des investissements

Cette décision est très importante pour toute entreprise quelque soit sa taille ou sa propriété. En effet, de part sa durée, son montant et son caractère irréversible, la décision d'investissement est considérée comme capitale et stratégique. C'est pour cela que le choix de tel ou tel investissement doit être convenablement étudié et bien réfléchi. En règle générale, le processus de décision d'investissement est structuré en quatre étapes: perception, formulation, évaluation et choix.

1-1-2 La décision de financement

La décision de financement concerne surtout la gestion de la structure financière. En effet, trois cas de figure peuvent se présenter au responsable de l'entreprise, où il doit trouver la formule adéquate qui fera gagner l'entreprise et toutes ses parties prenantes. Il s'agit :

- Du choix entre les capitaux apportés par les actionnaires et ceux apportés par les créanciers;
- Réinvestir le surplus ou le distribuer ;
- Choix du financement interne (autofinancement) ou financement externe.

Ces trois décisions sont liées car le choix, à titre d'exemple, d'une politique d'autofinancement conduira automatiquement à la réduction de la part des bénéfices à distribuer aux actionnaires ainsi qu'à une augmentation des fonds propres.

Les décisions d'investissement et de financement ne peuvent être séparées dans la réalité, en effet, on ne décidera d'un investissement qu'en fonction de la possibilité de le financer et en fonction du coût en égard à la rentabilité attendue.⁽¹⁾

L'importance de l'investissement (en termes de valeur) ainsi que la taille de l'entreprise constituent deux autres déterminants dans le degré d'intégration des décisions de financement et d'investissement. En effet, l'investissement est évalué approximativement dès le départ, et la dépense correspondante est répartie dans le temps pour s'assurer de la possibilité de réaliser le projet. Cette étape n'est pas franchie lorsque les fonds nécessaires ne sont pas obtenus ou lorsque l'indépendance financière de l'entreprise est menacée.

1-2 Les décisions financières à court terme

Les décisions financières à court terme sont principalement centrées sur la trésorerie de l'entreprise, elles sont étalées sur un horizon temporel pouvant aller d'un jour jusqu'à une année. Il s'agit en fait de décisions financières d'ajustement qui s'inscrivent dans un cadre global qui est fixé par les décisions financières à long terme.⁽²⁾

Bien que ces décisions sont étroitement dépendantes des décisions financière à long terme, elles ne peuvent être considérées comme étant marginale, en effet, elles ont un poids très important dans la détermination des performances globales de l'entreprise.

⁽¹⁾ Conso. P, **gestion financière de l'entreprise**, édition DUNOD, 1987, p: 45.

⁽²⁾ Gheddache. L, **la capacité d'endettement de l'entreprise dans un contexte d'économie de marché**, mémoire de magister, université M. Mammeri, Tizi-Ouzou, 2007, p: 77.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

Gérer la trésorerie de l'entreprise n'est pas une tâche facile, elle revient à assurer la liquidité de l'entreprise qui est un point culminant pouvant épargner l'entreprise du risque de cessation de paiement dont la survenance pourrait conduire à des situations très délicates en raison de l'environnement hostile.

2- Les modalités de choix des moyens de financement

Selon son stade de développement, l'environnement financier met à la disposition des entreprises une « gamme » de moyens de financement plus ou moins étoffée. Très diversifiée dans les pays à systèmes financiers développés, cette gamme reste limitée à des techniques financières de base dans la plupart des pays en développement. Mais quelque soit leur contexte, les entreprises sont toujours confrontées à des choix qui mettent en cause les trois sources fondamentales de financement (autofinancement, financement externe direct et financement externe indirect).

Lors de son choix de l'un ou l'autre mode de financement, le responsable de l'entreprise est tenu de minimiser le coût du capital. Ainsi, les choix ouverts à l'entreprise en matière de financement comportent non seulement des enjeux externes, mais aussi des enjeux internes, stratégiques et techniques.

2-1 Décisions de financement et ajustements financiers

Pour une entreprise, il n'y a pas un problème mais des problèmes de financement qui se nouent autour de questions cruciales pour sa survie et ses possibilités futures de développement.

Ces questions se posent tout d'abord à propos du montant des fonds qui peuvent être réunis, et de la nature des ces moyens de financement engagés.

En effet, les dirigeants doivent se demander en premier lieu, si l'entreprise dispose des liquidités suffisantes pour faire face aux engagements déjà souscrits, c'est-à-dire pour honorer les dettes qui parviennent à leur échéance dans un avenir immédiat. Cette question est relative à l'équilibre financier à très court terme, il s'agit d'assurer la solvabilité à l'entreprise. En second lieu, la question de financement se pose à propos des fonds nécessaires pour lancer les investissements de toute nature, qui permettront à l'entreprise de maintenir son outil de production en l'état, et si possible d'en étendre les capacités et d'en développer les possibilités. Cette question est celle du financement du développement à moyen et long terme, elle conditionne la croissance éventuelle, les résultats à venir et le maintien futur de l'équilibre financier.

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

Quant à la nature des moyens de financement à engager, le dirigeant doit se demander si elle est qualitativement adaptée aux besoins de l'entreprise.

Tout d'abord, les ressources mises en œuvre sont-elles d'une stabilité suffisante compte tenu de la durée des opérations qu'elles permettent de réaliser ? A ce sujet, l'entreprise peut se trouver confrontée à deux types de difficultés. D'une part, elle risque d'avoir à rembourser des ressources instables avant même d'avoir pu récupérer les investissements effectués, notamment lorsqu'il s'agit des investissements rentables à long terme. Inversement, elle peut être conduite à utiliser des fonds durables pour financer des opérations de court terme, alors qu'elle pourrait les consacrer plutôt à des investissements lui permettant d'élargir ses possibilités de développement.

Par ailleurs, le coût des moyens de financement est-il en rapport avec les résultats attendus des opérations qu'ils permettent d'engager? il s'agit de mesurer le poids de rémunérations versées aux apporteurs de capitaux par rapport aux résultats obtenus. Celles-ci si elles sont trop élevées risquent de compromettre les possibilités de développement que les opérations d'investissements ouvrent à l'entreprise. Inversement, si l'entreprise se montre trop méfiante lorsqu'elle refuse certaines occasions d'investissement parce qu'elles nécessitent le recours à des capitaux supplémentaire, qui pourraient ensuite engendrer des résultats suffisants pour assurer non seulement le remboursement et la rémunération de ces nouveaux apports, mais également assurer un enrichissement durable.

2- 2 Décisions de financement et enjeux stratégiques

Les conditions qui accompagnent les apports de capitaux dont bénéficie l'entreprise la placent dans une situation de dépendance financière vis-à-vis des bailleurs de fonds.

Cette observation apparaît évidente à propos des relations entre l'entreprise et les apporteurs de capitaux (il s'agit des actionnaires dans le cas des sociétés par action). Les détenteurs de capitaux dans ces entreprises disposent des pouvoirs étendus en matière d'orientation, de direction et de gestion de celles-ci, soit parce qu'ils sont eux même porteurs de parts significatives du capital, soit parce qu'ils en représentent une fraction prépondérante.

Mais des relations de dépendance, voire de subordination peuvent également s'établir vis-à-vis des prêteurs, et notamment des banquiers, si les dirigeants de l'entreprise ne parviennent pas à préserver son autonomie financière. Les évolutions qui conduisent à une telle situation de dépendance financière sont essentiellement dues à des décisions stratégiques inadéquates.

Quatre cas de figure peuvent illustrer cette situation : le premier cas est

Chapitre II: Les modes et les mécanismes de financement des PME

particulièrement très fréquent, il s'agit des entreprises qui dégagent des résultats trop faibles, et ne sont pas en mesure d'engendrer un autofinancement suffisant pour assurer la reproduction de leur potentiel. Le deuxième cas est fourni par les entreprises qui, malgré des résultats satisfaisant, ne réinvestissent qu'une fraction insuffisante et refusent de se prêter à une politique de constitution des fonds propres. Un troisième cas très répandu, concerne les entreprises qui se sont lancées dans des opérations de développement dépassant leurs capacités financières, elles assèchent leurs liquidités et se trouvent contraintes de solliciter de nouveaux concours, ce qui les place dans une situation délicate par rapport aux apporteurs de capitaux. Enfin, certaines entreprises disposent d'un financement instable par rapport au rythme de leur activité et doivent négocier dans des conditions défavorables le report des échéances ou des apports nouveaux de ressources durables.

Ainsi, les relations de financement sont le support de relations de pouvoir ou d'influence. Dès lors, la négociation d'apport de fonds nouveaux dans des conditions de crise ou d'urgence peut être l'occasion d'une perte d'autonomie des dirigeants de l'entreprise vis-à-vis des prêteurs, ou d'une perte de contrôle des propriétaires actuels vis-à-vis de nouveaux bailleurs de fonds.

Enfin de compte, les problèmes de financements comportent des enjeux vitaux puisque leur résolution conditionne la survie de l'entreprise, ses perspectives de développement, ses performances présentes et futures, l'autonomie des ses propriétaire et de ses dirigeants.

Conclusion :

En peut conclure ce chapitre en attirant l'attention sur des points fort importants

Quel que soit l'étape ou le besoin de financement est exprimé, il faut dans le meilleur des cas éviter d'être en position de faiblesse ou dans les autres cas limiter les dégâts et les pressions, et dans le présent et dans le futur, c'est-à-dire chercher la décision et les moyens les plus appropriés pour ne pas mettre en gage le futur de l'entreprise.

Le financement est opération qui n'est jamais tout a fait facile, même les entreprises de renommée mondiale et avec des fonds propres y pensent a deux avant d'engager l'opération, car dans un environnement toujours plus instable qu'avant, les ressources allouées pour une opération d'investissement ou autre peuvent servir en cas de panique.

Et surtout le besoin de financement doit être exprimé clairement, projeter dans le future de l'entreprise en ayant conscience de l'environnement actuel et de ses turbulences futurs, autrement dit le financement ne doit écarter l'entreprise de sa stratégie.

Introduction

Après avoir abordé les différents apports théoriques concernant les définitions des PME ainsi que les différents mécanismes de les financer, nous allons retenir dans ce chapitre un cas pratique qui sera lié à la Banque Nationale d’Algérie et qui sera représentée à son tour par l’agence 491 qui est implantée à la ville de Tébessa. Afin de mieux exposer cette étude, nous avons partagé ce chapitre en trois sections qui seront annoncées comme suit :

Section 1: Généralités sur la banque BNA

Section 2: La stratégie de l'agence dans l'octroi de crédits

Section 3: Etude analytique d’un exemple de prêt d’investissement

Section 1: Généralités sur la banque BNA

La Banque nationale d'Algérie BNA fait partie du système bancaire algérien, elle est représentée par plusieurs agences estimées à 292 agences réparties sur le territoire national dont l'agence Tébessa BNA -491-.

1- Définition de la BNA

La Banque Nationale d'Algérie occupe une importante place dans le système bancaire algérien en raison de ses fonctionnalités et des services offerts à la clientèle, ainsi que son rôle dans le développement de l'économie nationale.

1-1 L'émergence de la Banque nationale d'Algérie

La BNA a été créée le 13 Juin 1966 afin de remplacer les banques étrangères, qui ont cessé leurs activités après l'indépendance, pour être remplacé par : ⁽¹⁾

- Banque hypothécaire de l'Algérie, qui a fusionné avec la Tunisie le 01 Juillet 1966 et comprend 133 succursales.
- Prêt industriel et commercial qui a été incorporé le 01 Janvier 1968.
- Banque nationale africaine du Commerce et de l'Industrie, qui a été constituée le 01 mai 1968.

La BNA offre des services divers dans le souci de s'améliorer davantage et de satisfaire les différents besoins de sa clientèle. Parmi ses maints services, nous pouvons citer à titre d'exemple les plus importants à savoir: ⁽²⁾

- Fournir des services financiers aux particuliers et aux institutions;
- Faire diverses opérations bancaires en espèces et en chèques, les lettres de change, et la remise;
- Louer des fonds;
- L'octroi de prêts dans ses diverses formes;
- Financement du commerce extérieur;
- Étudier toutes les données de banque privée et de décaissement des prêts en vertu de la législation bancaire existante;

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence.

⁽²⁾ les informations fournies par l'agence.

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

- Collecter des dépôts du public de toutes sortes, et les dépôts à vue et les dépôts à terme;
- Offre divers services de courtage pour l'achat des actions et d'obligations ainsi que des services de souscription;
- Assurer les valeurs de rachat transmis, transférés ou hypothéqués, et contribue au capital de plusieurs institutions, dont:
 - Maghreb Banque d'Investissement et du Commerce;
 - La société mélangé commerce algéro-marocaine;
 - Société d'investissement et de financement algérien.

1-2 Les objectifs de la BNA

Les objectifs les plus importants de la Banque nationale d'Algérie sont: ⁽¹⁾

- Faire diverses opérations (collecte de dépôts, prêts, ...);
- Gardez les réformes monétaires et le développement technologique et l'introduction de méthodes modernes de la technologie;
- Occuper une position stratégique au sein du système bancaire algérien;
- Favoriser le développement économique en Algérie.

1-3 Caractéristiques de l'Activité de la BNA

Les années qui ont suivi l'année 1995 étaient caractérisées par une reprise économique en parallèle avec le rééchelonnement de la dette extérieure, et quand il a pris les programmes publics de réhabilitation de l'économie en tenant compte de la libéralisation du commerce extérieur et l'abolition du monopole, la banque a comptabilisé une demande énorme de prêts de commerce par les entreprises afin d'atténuer les difficultés rencontrées dans le financement et l'exploitation, et pour les réserves, ou garantit les clients ont augmenté de façon significative au fil du temps, la banque a également augmenté la marge de la Banque nationale d'Algérie en raison des politiques adoptées par les responsables de ses activités. ⁽²⁾

2- Définition de l'agence Tébessa 491

L'agence Tébessa - 491 – est classée parmi les plus importantes agences de la BNA vu la taille de ses activités dans la région et la diversité de ses fonctions.

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence.

⁽²⁾ les informations fournies par l'agence.

2-1 L'émergence de l'agence Tébessa 491

L'agence Tébessa 491 est sous la tutelle de la direction régionale d'Annaba, elle a été créée conformément à la décision du 13/04/1985, et elle était la première agence qui représentait la BNA au niveau de la wilaya de Tébessa. Cette agence, vue son importance et son rapprochement de la clientèle, connaît une activité inhabituelle pendant les jours de la semaine à cause de la multiplicité des services offerts à collecter des dépôts, accorder des prêts de toutes sortes, et des services de qualité sont fournis dans l'agence par ses employés. Son capital est estimé actuellement à 41.600.000.000 dinars algériens.⁽¹⁾

2-2 Les services offerts par l'agence Tébessa 491

Les fonctions de l'agence sont les mêmes à travers le territoire national mais avec une certaine spécificité suite à l'implantation géographique de chaque agence. Ces fonctions sont:⁽²⁾

- La collecte des dépôts de toutes sortes;
- Déduction et la collecte de papier commercial;
- Effectuer changes et du commerce;
- Compter les chèques et les virements;
- Fonds de location.

2-3 Les objectifs de l'agence Tébessa 491

La banque a bien déterminé un certain nombre d'objectif à atteindre qu'on peut cerner dans les éléments suivants:⁽³⁾

- Apportez un plus grand nombre de clients et de fournir les meilleurs services pour eux de maintenir leur loyauté et de gagner plus d'entre eux;
- Assurer la rentabilité pour assurer la poursuite;
- Contribuer à l'économie nationale;
- Contribuer à la création d'emplois investissements financés;
- Travailler pour répondre à tous les besoins des clients afin de créer la confiance entre eux et l'Agence;
- Gardez le rythme des réformes de l'évolution monétaire et bancaire;

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence.

⁽²⁾ les informations fournies par l'agence.

⁽³⁾ les informations fournies par l'agence.

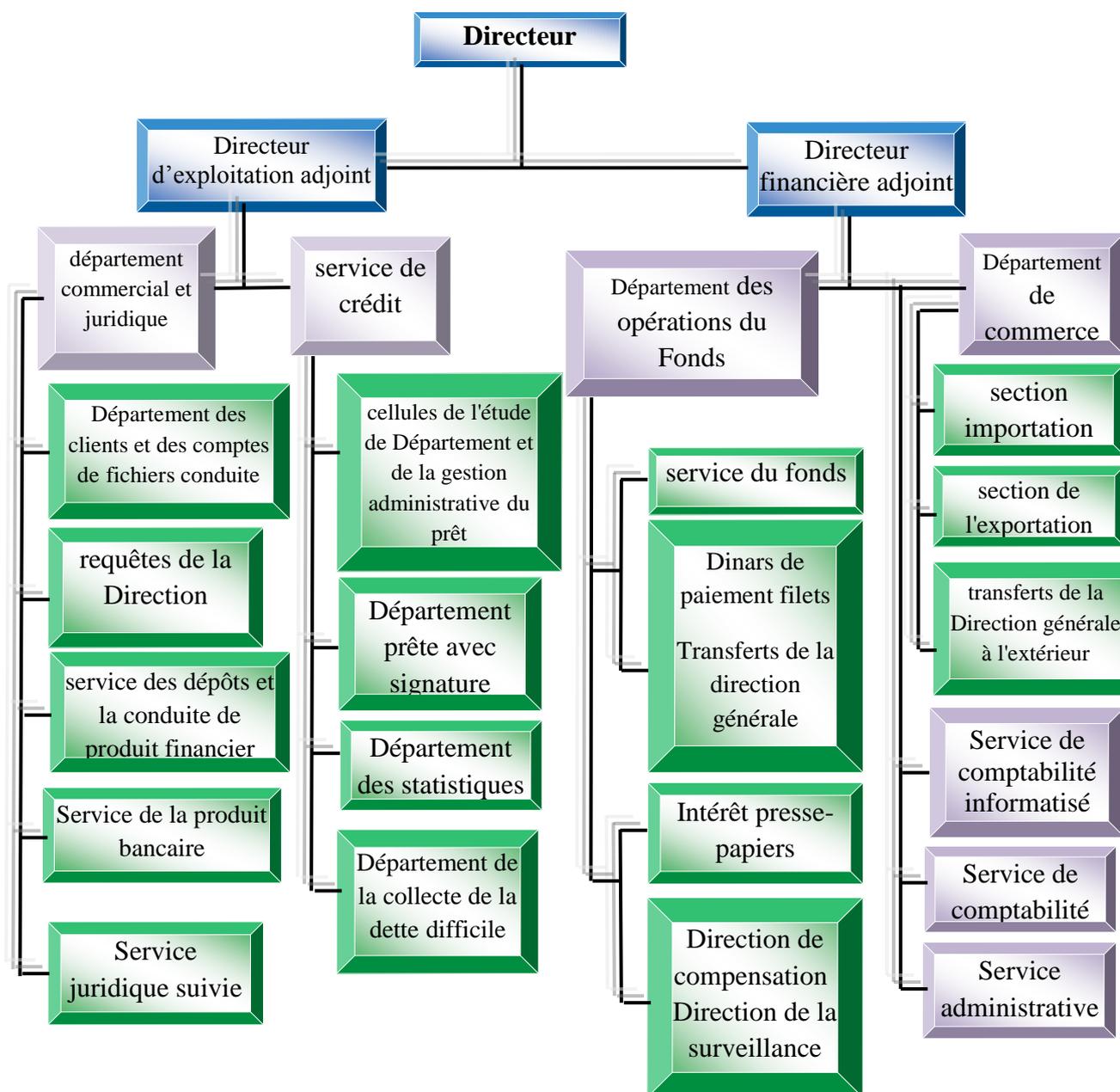
Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

- Apportez le plus grand nombre possible de dépôts, qui représentent le plus grand fournisseur de l'agence.

3- La structure organisationnelle de l'agence

La structure de l'agence Tébessa avec diverses divisions et départements a été déterminé afin de guider les efforts de l'agence à améliorer la qualité des services fournis aux clients et satisfaire ainsi leurs différents besoins.⁽¹⁾

Figure (04): La structure organisationnelle de l'agence Tébessa -491 –



Source: Informations fournies par la Banque

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence.

3-1 La répartition des postes à l’agence Tébessa - 491 - ⁽¹⁾

Il est connu que la survie d'une banque - Agence - dépend principalement sur le rôle joué par le personnel du travail et des efforts en vue d'organiser ses activités et d'accroître son rôle dans la vie économique, il devait y avoir une répartition des tâches au sein de la banque avec un degré élevé de rapports d'études et activités quotidiennes ainsi que la précision, que nous aborderons ici.

3-1-1 Le Directeur: bien évidemment, c’est le principal responsable de l’agence, il doit obligatoirement veiller sur:

- L’encadrement de l'administration, l'examen et l'évaluation de tous les documents qui nécessitent une signature;
- L’assurance de la qualité des services fournis par l'agence avec la ponctualité et le respect des délais d'application;
- L’amélioration du statut de l’agence à l’échelle locale;
- Le bon déroulement de toutes les activités liées à la réalisation des objectifs de l’agence.

3-1-2 Le Directeur adjoint: Parmi les différentes tâches affectées à un directeur adjoint, on peut citer :

- La rémunération des administrateurs en cas d’absence du directeur;
- Représenter la direction dans certaines tâches;
- La coordination entre les divers intérêts au sein de l'agence;
- Préparation et contribution aux réunions de la commission de l'octroi de prêts;
- Apporter des solutions aux différentes préoccupations des clients;
- Effectuer l'inventaire et les statistiques.

3-1-3 Département des opérations du Fonds: Peut être subdivisé en:

- **Service du fonds:**
- **Dinars de paiement filets:** Parmi ses fonctions:
 - ✓ Accueillis clients dans le meilleur des cas;
 - ✓ Effectuer dépôt et de retrait;
 - ✓ La conduite des comptes.
- **Transferts de la direction générale:** Branchement, y compris:

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence.

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

- ✓ Les clients de transférer de l'argent d'un compte à un autre compte, ou d'un organisme à un autre organisme;
- ✓ La conduite du Trésor.
- **Service presse-papiers:** Branchement, y compris:
 - ✓ Filets presse-papiers;
 - ✓ Contrôles de récepteurs différents;
 - ✓ Encaissement de chèques dans la même agence ou à un autre organisme;
 - ✓ Envoyer des chèques à la surveillance de la branche.
- **Direction de compensation:** effectuer les tâches suivantes:
 - ✓ Règlement des transactions entre les banques de la Banque centrale;
 - ✓ Étude d'erreurs dans le cas de l'existence et de traitement;
 - ✓ calculs d'intérêt;
 - ✓ L'encaissement de chèques et lettres de change et divers papiers commerciaux.
- **Direction de la surveillance:** parmi ses fonctions:
 - ✓ Les procédés de traitement et de contrôle et des comptes quotidiens effectués par les divers intérêts;
 - ✓ Règlement de toutes les imperfections.

3-1-4 Département commercial et juridique: Est divisé en:

- **Département des clients et des comptes de fichiers conduites:** Parmi ses fonctions:
 - ✓ L'ouverture des comptes de toutes sortes;
 - ✓ Conversion des comptes clients;
 - ✓ La clôture des comptes;
 - ✓ Réception des objections formulées par les clients.
- **Requêtes de la Direction:** Parmi ses fonctions:
 - ✓ Requête pour le contenu des fichiers;
 - ✓ reçoit et guider les clients;
 - ✓ Aide et convaincre les clients.
- **Service des dépôts et la conduite de produit financier:** il se spécialise dans:
 - ✓ Comptes déposés en dinars ou en devises étrangères d'ouverture;
 - ✓ Fort et de la conduite de suivi;
 - ✓ Recevoir des dépôts de divers types.

- **Service juridique suivie:** Dans le cas de non-paiement des prêts, ce service avise le client du retard de paiement, et l'avertit de la conversion de son dossier à la justice après l'avoir informé trois fois.

3-1-5 Service de crédit: Est divisé à son tour en:

- **Cellules de l'étude de Département et de la gestion administrative du prêt:**

Les tâches de cette cellule sont:

- ✓ L'octroi de crédits à la clientèle (sortie effective des fonds, la sortie par la signature);
- ✓ Étudier les dossiers de prêts en termes financiers.

- **Département prête avec signature:**

- ✓ Bonne exécution;
- ✓ Assurer l'entreprise;
- ✓ Avances garanties.

Avec signature destiné à garantir les prêts accordés par la banque à ses clients pour un prêt d'autre part, que, dans ce cas, la banque ne donne pas d'argent, mais donne de la confiance que si être obligé de payer le déficit en l'absence de son client payé pour sa religion.

- **Département des statistiques:** il s'en charge généralement de :
 - ✓ Donner et analyser les statistiques;
 - ✓ Rédiger les rapports et les études de marché
- **Département de la collecte de la dette difficile:** Cette section s'en charge des cas des clients qui ont des difficultés exceptionnelles de remboursement des leurs dettes, comme par exemple les cas des clients qui ont bénéficié de prêts mais qui sont morts.

3-1-6 Département de commerce: Ce département s'occupe des différents processus liés à l'importation et l'exportation, et est divisé en trois sections:

- **Section importation:** elle s'occupe :
 - ✓ Des opérations liées à l'importation;
 - ✓ De la collection des documents d'importation;
 - ✓ Des subventions et méthodes de paiement, si l'importation de secteur public ou privé;
 - ✓ Des documents d'inspection et de contrôle envoyés de l'étranger;
- **Section de l'exportation:** elle s'occupe:

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

- ✓ De faire des opérations propres à l'exportation;
- ✓ Des processus qui ont lieu avec le secteur public ou le secteur privé.
- **Transferts de la Direction générale à l'extérieur:** Ce qui concerne les opérations effectuées avec un abcès tels que les transferts de fonds.

Section 2: La stratégie de l'agence dans l'octroi de crédits

L'agence adopte deux formules pour le financement des projets insérés dans le cadre de création des PME, à savoir : le financement bilatéral et le triple financement. Ce dispositif a été établi pour apporter un soutien financier aux porteurs de projets qui sont inscrits au niveau des différentes agences et programmes de soutien de l'emploi des jeunes et des chômeurs comme la CNAC, l'ANGEM, l'ANSEJ, le PNDA. Nous aborderons dans ce contexte les différents apports de l'agence dans le bon déroulement du processus de financement des différents projets en général et des PME comme cas particulier.

1- Installations et garanties accordés ou acceptés par l'agence -491 -

Les installations jouent un rôle important dans la vie de la banque, où les investisseurs sont encouragés à demander des prêts, mais que l'agence et l'intérêt de la bonne gouvernance des ressources exigent des garanties de toutes sortes.

1-1 Facilités accordées: parmi ces facilités, nous pouvons cerner les plus importantes dans les points suivants:⁽¹⁾

- Dans le cas du financement bilatéral n'accorde pas d'installations pour les propriétés.
- Dans le cas du triple financement, plusieurs installations sont offertes à la clientèle.

1-1-1 Les crédits d'impôt: avantage de prêts aux étudiants de ces frais d'exemptions TVA.TVP Pour les équipements, biens et même les ventes à travers les cinq premières années suivant le début de l'activité.

1-1-2 installations de douane: Avantages pour le client des installations dans le cas des produits d'importation de biens et équipements liés et activement propriétaire de l'emprunt.

1-1-3 Facilités financières: La réduction du taux d'intérêt % 50 à 80 % L'jusqu'à 100 % Dans le cas des projets prévus dans le plan national, par exemple, (vaches laitières).

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence (de prêts d'intérêt).

1-2 Garantie acceptable par la banque: Les sauvegardes sont considérés comme l'élément le plus important de minimiser les risques et d'assurer la reprise des droits de l'agence, à savoir: ⁽¹⁾

1-2-1 Les garanties personnelles: ce sont des garanties liées à une personne en particulier qui est appelée à mettre en œuvre les obligations du débiteur à l'agence, et étant donné l'importance du parrainage comme personnelle garantie doit lui donner beaucoup d'intérêt et l'exigence qu'ils soient par écrit, y compris la nature de l'engagement devrait être de toucher le sujet de tous les aspects de base de l'engagement inclus les éléments suivants:

- Le thème de la sécurité;
- Pour assurer la personne du débiteur (la personne assurée);
- Favoriser la personne;
- Dans engagement.

1-2-2 Les garanties réelles: parmi ces garanties, nous notons

- **L'hypothèque:** Est un contrat par lequel un créancier acquiert vraiment une sorte sur la propriété pour répondre à la religion du prix que la propriété était dans les mains d'un e comprend un haut-hypothécaire immobilier comme sur terre et non-agricole et des commerces, ... etc.
- **Droit de rétention:** Cela comprend les outils de type hypothécaires et d'équipements de traitement de meubles, ...etc. que la banque doit être avant que les procédures juridiques pour s'assurer de l'équipement de sécurité comprend la production, le transport, ... etc.

En plus de ces garanties des dépôts actuels avec l'agence, car elle est l'une des garanties de dépossession, fonds d'obligations, ... etc.

2- Les étapes d'étude d'une demande de prêt à l'investissement

Il est connu que les banques commerciales utilisent les ressources qu'il perçoit en donnant à ceux requis par les individus ou les institutions sont sous la forme de prêts, connus sous le nom de la Banque nationale d'Algérie - Agence Tébessa 491 - différents types de prêts, et par type d'exposition à ces prêts doivent savoir et les méthodes à adopter par la banque d'accorder ou non le prêt.

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence (de prêts d'intérêt).

2-1 Interroger le client et configurer le fichier: Ce processus se fait à travers une relation directe entre la banque et le prêt étudiant, banque, tente de saisir toutes les informations de son propre, celui-ci se fait à travers une série d'actions comme suit: ⁽¹⁾

2-1-1 Les procédures administratives: Toute personne ou organisation veut obtenir du financement financière doit fournir dossier spécial à ce financement, et doivent être des informations exactes et complètes afin d'augmenter les chances d'un prêt étudiant pour obtenir ce qu'il veut, au bon moment, et ce fichier est composé principalement de:

- Demande écrite signée par le prêt étudiant, qui doit contenir le type de prêt, le montant, la durée et le but.
- Donner des informations sur les conditions de prêt étudiant:
 - Forme juridique;
 - Le capital social;
 - Secteur auquel il appartient Fondation (agricole, industriel, etc ...);
 - La composition et l'expérience des gestionnaires de l'institution;
 - Nom et titre du prêt étudiant;
 - Adresse;
 - Une copie du registre du commerce;
 - Une copie du contrat pour les institutions qui le composent;
 - La location ou la propriété de la terre ou le magasin.

2-1-2 Les procédures financières: Les informations précises sur les éléments suivants:

- Général concernant le budget et le budget pour les trois dernières années de l'ancien établissement;
- Les budgets pour les nouvelles institutions;
- comptes de la Table résultats pour les trois ans pour la fondateur vieux;
- Résultats Le tableau représente sur cinq ans prédictifs;
- Régime ou du Trésor plan de financement entre l'exploitation dans le cas des fournisseurs, des clients et de la dette;
- Shah donne naissance budgétaire et quasi-budgétaire pour assurer le paiement des impôts et des charges sociales (de certificat de non-adhésion, un certificat de non imposition de la soumission);
- Les garanties de prêts.

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence (de prêts d'intérêt).

Dans le cas des institutions Travaux faut ajouter à ce qui a été mentionné par les documents suivants:

- État descriptif de l'opération;
- L'état d'avancement des travaux;
- Certificat de spécialisation professionnelle et de qualité.

Dans le cas d'un prêt à l'investissement doivent donner les informations suivantes:

- Budget général, les comptes de la table des résultats, le Trésor estime un régime spécial de cinq ans;
- financement de schéma pour le projet;
- Le coût de ce projet afin de fournir soit un projet de loi formelle, ou de fournir un tableau avec la valeur des terrains, bâtiments, installations;
- Voir si le projet est souligné dans les projets prioritaires dans le programme du gouvernement.

2-2 L'étude technique du projet: Après avoir obtenu le dossier de prêt bancaire, l'agence cherche à s'assurer de la validité des documents et le type de sécurité fourni, et la mise au point de la banque a étudié, et aussi la capacité du projet à mener ses activités et atteindre les objectifs souhaités, et tout cela dans le but de minimiser le risque: ⁽¹⁾

2-2-1 Le risque de non-paiement: ces risques peuvent se produire, et la banque estime que la confiance accordée par lui au client a violé cette dernière par son incapacité à payer les intérêts sur le prêt et les cotisations, et donc la banque devient incapable de s'acquitter de ses dettes.

2-2-2 Le risque de gel: Comme c'est pour des raisons autres que délibérée par le client à faire il ne peut pas s'acquitter de ses dettes en raison des conditions qui prévalent, par exemple, ne pas être en mesure de vendre ses biens ou ayant une bonne compétition ..., la banque constate que les fonds avaient été gelés en attendant la vente d'article, par exemple, tout retard dans le paiement des fils de prêt pour le gel des fonds et ne peut donc pas répondre à la banque au moment veut déposants. Et pour remédier à ces risques, la banque prend ses précautions en procédant aux manœuvres suivantes: ⁽²⁾

a- S'assurer de l'authenticité des documents: Il suit le journaliste sur des organismes privés tels que l'extraction de ces documents sont fournis pour déterminer

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence (de prêts d'intérêt).

⁽²⁾ les informations fournies par l'agence (de prêts d'intérêt).

l'étendue de sa santé, de manière à construire le processus d'octroi du prêt sur le côté d'une garantie légale à la banque une meilleure relation avec ses clients.

b- Recueillir des informations sur prêt étudiant: Banque populaire de j recueille de l'information sur un prêt étudiant pour savoir comment remplir ses obligations à d'autres banques et autres institutions financières, où il se fonde sur les documents et la taxe spéciale, en plus des instructions dans le fichier.

Il convient de noter que la banque est de fournir une demande écrite à la Banque centrale afin de trouver des informations relatives aux étudiants de l'emprunt, car il ne peut être accordé un prêt sans que la banque peut obtenir à partir d'une centrale des risques pour les informations relatives au bénéficiaire du prêt

c- Sûretés réelles consenties: à cet égard, la Banque a adopté une politique pour déterminer la valeur de la garantie sur la base du montant de l'emprunt, la valeur de la garantie doit être supérieure à la valeur du prêt, et après confirmation de la validité de la garantie et les adapter à l'emprunt, la Banque application de la méthode de l'agent de prêt hypothécaire, en marquant dans la forclusion immobilier.

d- Sur la capacité du projet à exercer son activité: où l'étude est limitée à cet aspect dans l'évaluation des moyens de production pour le projet et prendre le marché dans lequel elle opère.

e- Les moyens de production: Où est l'analyse de l'état du projet et de la possibilité technologique de renouvellement ou de faire des changements à les mettre à jour.

f- Produit présenté par le projet: À l'étude dans ce domaine à la nature de la réponse des individus avec le produit ou le service fourni, ce doit être pensée rationnelle dans la détermination de la qualité des produits ou offre semblables, ou fournir de meilleurs services.

g- Marché: La banque devrait prendre en compte dans l'étude de connaître l'étendue du potentiel du projet à occuper le site sur le marché, grâce à l'identification des investisseurs autour de la même région, ainsi que des concurrents qui offrent des produits similaires, également à l'étude, la proportion de la densité de population de la région, qui travaille sur le projet où le contrôle de manière significative pour déterminer le nombre de travaux de projet, et doit identifier la situation économique qui prévaut pour déterminer l'étendue de son impact sur l'activité de projet .

2-3 L'étude financière du projet : Cette étude est un élément important et primaire à l'égard de la décision d'accorder le prêt, car elle dépend de l'analyse financière et le diagnostic de la situation financière du projet au cours d'une certaine période et par une étude détaillée des états financiers présentés par le prêt étudiant, ce qui permet de détecter les faiblesses et la force de la politique budgétaire qui fonctionne dans le cadre du projet, qui dépend de cette étude sur l'utilisation d'outils d'analyse financière pour accéder aux résultats à partir de laquelle de porter un jugement sur la situation financière du projet et prendre une décision éclairée d'accorder ou non le prêt à accorder, et ces outils, on retrouve l'analyse et l'évaluation des budgets , les soldes budgétaires en termes de fonds de roulement et les besoins en fonds de roulement net et du Trésor, puis les ratios financiers de divers indicateurs. ⁽¹⁾

2-4 L'octroi du prêt et recueilli :⁽²⁾ Après examen de la demande de prêt et de l'analyse des données montre que l'institution ne peut pas obtenir une décision de prêt est faite de ne pas accorder le prêt.

Dans le cas de savoir si l'institution est bonne et en mesure de payer la décision soit prise d'accorder le prêt, alors emprunteurs sont tenus de fournir les garanties requises et le respect de toutes les obligations et engagements et la signature de l'accord de prêt afin que le reçoit.

Comme pour le remboursement et les intérêts qui en résulte doit être réalisé par des paiements ⁽³⁾ différente soit trois ou six par le désir du client et de sa capacité à rembourser en temps voulu choisi par, et doit être accompagné par le processus de paiement de taux d'intérêt, qui calcule le prix de chaque lot, mais si le client de la procrastination de la Banque fait face et manquement à ses obligations accordés pour 15 jours pour répondre à la non répond à la banque pour collecter la documentation pour le prêt et fourni des preuves contre l'emprunteur, et après le verdict contre l'emprunteur, la Banque connaît la sécurité en vente aux enchères et de le vendre au prix de fixing et le respect du montant du prêt accordé par le conflit, ainsi que les frais .

⁽¹⁾ les informations fournies par l'agence (de prêts d'intérêt).

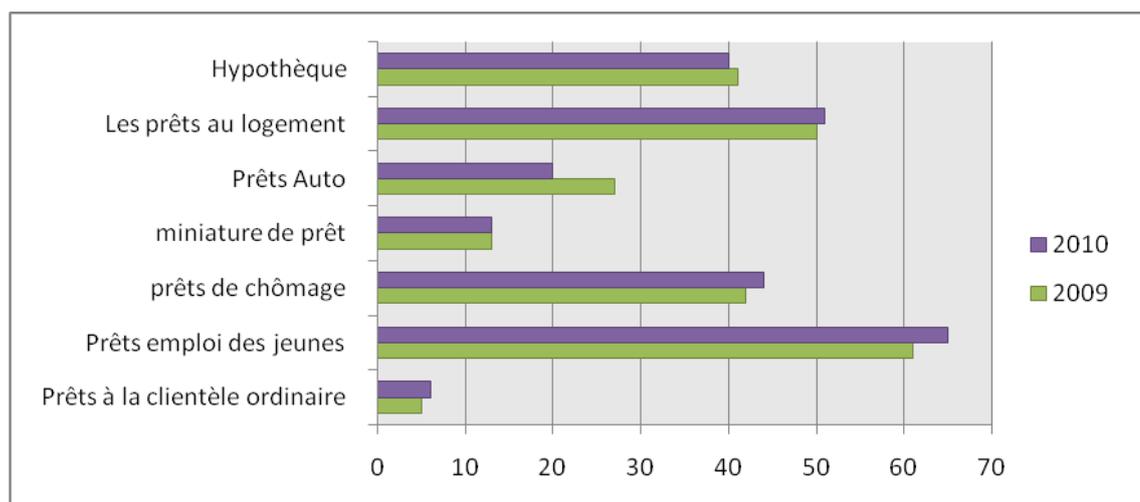
⁽²⁾ les informations fournies par l'agence (de prêts d'intérêt).

⁽³⁾ voir Supplément n ° (01).

3- Les prêts accordés par l'agence durant la période (2009-2010)

Pendant des années, l'agence de Tébessa -491- essaye de rationaliser sa politique de l'octroi de prêts pour être en ligne avec ses objectifs. Cette bonne gouvernance est traduite par les données schématisées dans la figure citée ci-dessous.

Figure (05): l'évolution des prêts de l'agence durant la période 2009-2010



Source: travail personnel sur la base de données Supplément n ° (02) et (03).⁽¹⁾

Nous notons que l'agence subventionne les différents types de prêts, pour financer différentes activités économiques .

Pour les prêts accordés aux jeunes pilotes, nous notons qu'ils étaient de 61 durant l'année 2009, et ils se sont élevés à 65 en 2010, et cette augmentation démontre l'efficacité de ce type de prêt .

Nous notons également qu'une hausse des prêts au chômage a augmenté de 42 à 44 prêts entre les années 2009 et 2010 , et cela montre ainsi que sur la demande des clients pour ce type de prêt en raison de ses effets positifs sur le client et sur l'économie nationale .

Le microcrédit n'a pas connu de changement dans les deux années, et est resté au niveau de 13 prêts par an .

En revanche, nous marquons une baisse des prêts automobiles, et cela à cause des restrictions imposées par l'État sur ce type de prêt.

⁽¹⁾voir Supplément n ° (02) et (03).

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

En ce qui concerne les prêts au logement est élevé et cela est dû à la grande nécessité de ce type de prêt : 50 pour l’année 2009 contre 51 prêts durant 2010.

En ce qui concerne les prêts immobiliers sont compris entre 41 et 40 prêts dans les années 2009 et 2010 respectivement .

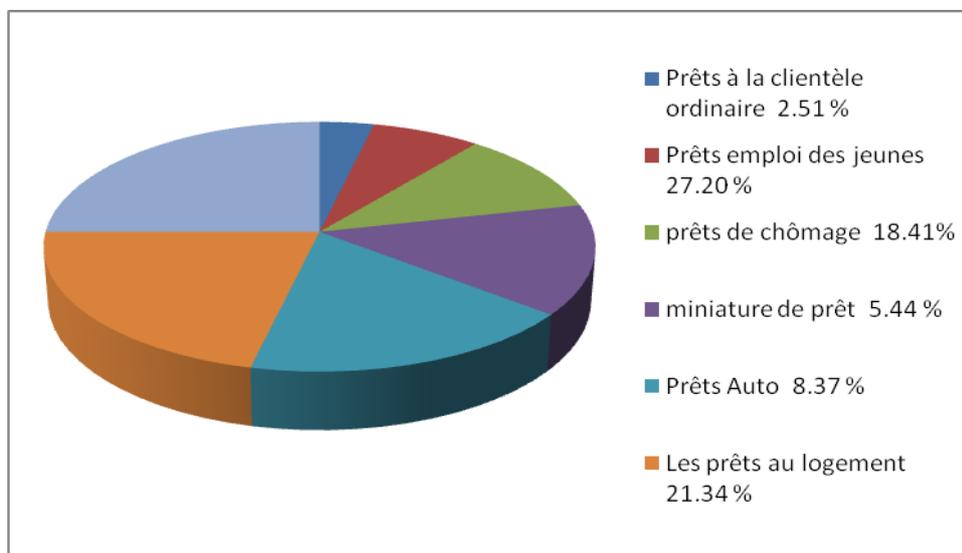
Tableau (03): comparaison relative des prêts accordés par l'agence durant 2009 et 2010.

La nature des prêts	Prêts à la clientèle ordinaire	Prêts emploi des jeunes	prêts de chômage	miniature de prêt	Prêts Auto	Les prêts au logement	Hypothèque	Total des prêts
2009	05	61	42	13	27	50	41	239
	2.09 %	25.52 %	17.57%	5.44 %	11.30%	20.92 %	17.15 %	100 %
2010	06	65	44	13	20	51	40	239
	2.51 %	27.20 %	18.41%	5.44 %	8.37 %	21.34 %	16.74 %	100 %

Source : travail personnel sur la base de données à partir d'u supplément (0 2) et (03).⁽¹⁾

Pour donner une image plus claire de cette comparaison, nous présentons la figure suivante:

Figure (06): comparaison relative des prêts consentis au cours de l'année 2009



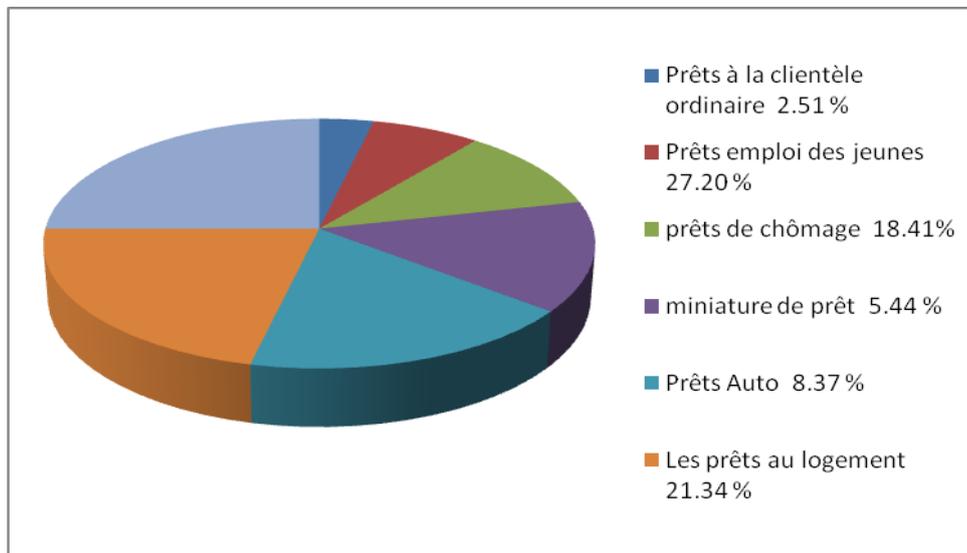
Source : travail personnel à partir de la table de données (01).

⁽¹⁾voir Supplément n ° (02) et (03).

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

Nous notons que l'agence ne compte pas trop sur les prêts aux clients, ils ne sont accordés que 2.09 % Du total des prêts, ainsi que des mini-crédits sont estimés à 5,44 % Et ce pourcentage augmentera dans le prêt de la voiture, qui est estimée 11.30 % Et cela est dû à la demande de la population en particulier les jeunes, tant pour les prêts hypothécaires et les taux de chômage sont proches des estimations 17.15 % Et 17.57 % Respectivement, mais à la suite de la demande des clients pour des prêts au logement et est le plus grand estimé 20.92 % Du total des prêts, tandis que les prêts pour l'emploi des jeunes, qui est décerné à encourager les initiatives individuelles pour des projets de jeunes l'agence a enregistré un montant estimé à 25,52 % Et cette augmentation est due à la disponibilité de garanties par cette catégorie .

Figure (0 7): rapport de comparaison de prêts consentis au cours de l'année 2010



Source : travail personnel à partir de la table de données (01).

Notons que les proportions des différents prêts pour l'année 2010 n'ont pas remarqué un grand changement, où l'agence est toujours dépendant des prêts accordés à l'emploi des jeunes et des prêts à un taux plus élevé que l'année 2009 , où le taux était de 27,20 % Et cela est dû à la faisabilité et l'efficacité de ces prêts, les prêts au logement, suivi par 21,34 % , En raison de l'importance des prêts sociaux et économiques sa alors le taux de chômage de 18,41 % .

Section 3 : Etude analytique d'un exemple de prêt d'investissement

La décision d'accorder le prêt basé sur l'analyse financière et le diagnostic de la situation financière du projet au cours d'une certaine période et par une étude détaillée des états financiers, qui travaille dans le cadre du projet pour atteindre la décision d'accorder le prêt ou le comptage lui suis, et nous allons examiner un emploi des jeunes de prêt particulier à cause de l'agence d'adoption d'accorder Ce type de prêt de plus que les autres .

1- Etude préliminaire du dossier de prêt

Ce processus se fait après l'obtention de la banque du dossier du client qui veut postuler à une demande de prêt. Une étude sera faite sur deux fronts : le premier concernant les informations personnelles du demandeur, et le deuxième concernant la situation financière de l'intéressé. Cette étude contient donc :

1-1 Les informations personnelles du demandeur du prêt

- Renseignements personnels ⁽¹⁾, et d'autres informations concernant: ⁽²⁾
- **Nature du projet** : Fondation microcosme de la menuiserie architecturale;
- **Type de prêt** : prêt à moyen terme pour une période de cinq ans;
- **Emplacement du projet** : siège social est situé dans la municipalité de Tébessa;
- **Le statut du projet et de fournir la durée du projet** : le projet est prêt au plus tard un mois après l'obtention des ressources financières nécessaires (de prêts bancaires et le prêt de l'ANSEJ) et l'achèvement de toutes les procédures administratives;
- **Aide obtenue ou souhaitée** : L'aide souhaitée par l'investisseur est en privilèges fiscaux ainsi que le financier apporté par le nouveau dispositif pour soutenir prêt sans intérêt de l'emploi des jeunes de l'Agence nationale pour l'emploi des jeunes et prêt bancaire;
- **L'impact du projet dans le domaine économique** : projet d'approvisionnement contribue à la région ce type de produits de bois dans le secteur de la construction ainsi que des articles d'ameublement;
- **L'impact du projet sur l'océan** : Le projet contribue à la fourniture de ces produits au niveau local et crée également 02 le travail de bureau permanent;

⁽¹⁾voir Supplément n ° (04).

⁽²⁾voir Supplément n ° (05).

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

- Coût du projet (structure de financement pour le projet) ;

Tableau (04): l'investissement structurant

Contribution personnelle	La contribution de l'Agence nationale pour le soutien de l'emploi des jeunes	Valeur de l'emprunt bancaire	Le coût total
79.553.00 DA	397.764.00 DA	1.113.740.00 DA	1.591.057.27 DA
5 %	25 %	70 %	100 %

Source : travail personnel (selon le supplément de données n ° 06). ⁽¹⁾

Tableau (05): les investissements à leur maintien

La nature de l'investissement	Nombre	Valeur
Equipements de production	/	1.463.000.00 DA
Total		1.463.000.00 DA

Source : travail personnel (selon le supplément de données n ° 08). ⁽²⁾

- **Garanties proposées** : ces garanties sont demandées pour assumer l'entière responsabilité du demandeur à rembourser ses prêts.

1-2 Le Profil financier du demandeur du prêt: Après examen du dossier de prêt dans tous ses aspects par la commission compétente, la banque passe à l'étude analytique de la situation financière du demandeur du prêt, elle s'appuie sur une analyse comptable des documents financiers fournis par l'intéressé, à savoir: ⁽³⁾

- **à préparer :**

- Le bilan d'ouverture;
- Résultats Le tableau représente sur cinq ans en ceintures;
- budget de l'urgence (cinq ans).

⁽¹⁾voir Supplément n ° (06).

⁽²⁾voir Supplément n ° (08).

⁽³⁾voir Supplément n ° (09).

- **Les documents de base (exigées par les banques pour financer les dossiers d'investissement):**
 - Facturation;
 - États;
 - Comptes tableau des résultats;
 - budget de l'urgence .
- **Des documents supplémentaires pour comprendre le projet :**
 - Expérience;
 - Analyse;
 - Les résultats des études de marché;
 - charges peuvent être accomplies...etc.

2- Etude de l'emprunt d'investissement financier

Afin d'atteindre la rive à la décision finale d'accorder le prêt au client et après avoir étudié le dossier du prêt par la commission compétente, la banque doit étudier l'aspect financier de prêt du client sur la base des budgets présentés à la comptabilité .

2-1 Structure de financement d'affichage ⁽¹⁾ pour le projet et les taux d'évolution d'une année à l'autre : ⁽²⁾

2-1-1 Dépenses initiales : afin de doter le projet, le client doit passer était \$ 28.057 0,27 DA .

2-1-2 Amortissement : la consommation vaudra 2340.000.00 bord dans la première année de matières premières .

2-1-3 Services : t progrès dans la première année 442.000.00 bord et augmentation de 1,8 % Presque chaque année .

2-1-4 Détriment des travailleurs : Au total, les salaires estimés pour moi b 288.000.00 bord et de faire évoluer la valeur de la rémunération chaque année par 2 % .

2-1-5 Taxes et frais : Cet établissement fera l'objet de divers types d'impôts et taxes, qui sont calculées sur la base du chiffre d'affaires et l'assiette de l'impôt et de la TVA est TVA, l'impôt sur les bénéfices des sociétés IBS Et s'appuyant sur l'activité professionnelle TAP.

⁽¹⁾voir Supplément n ° (10).

⁽²⁾voir Supplément n ° (07).

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

2-1-6 Cotisation : l'établissement assujetti prêt à moyen terme au taux d'intérêt appliqué à la banque de prêt d'environ 2.625 % , Où vous payez une prime fixe pour rembourser le prêt en huit versements, et les frais financiers totaux de la première année est 30.627.85 bord recule chaque année, selon cette dépréciation de valeur constatée lors de cette étude;

2-1-7 Diverses cotisations : contiennent généralement des prestations d'assurance, qui est estimé dans la première année 16.363.00 DA, et se rétracte valeur chaque année par 5 % et les autres dépenses de la première année a été estimé à 11.694.27 bord et évoluent d'année en année par 2 % .

2-1-8 Amortissements et provisions : un total estimé de la première année 151.911.45 bord, où il est difficile de suivre la méthode d'amortissement de cinq ans.

2-1-9 Chiffre d'affaires : un chiffre d'affaires estimé de l'entreprise dans la première année de 480.000.00 bord, où la Fondation prévoit d'augmenter ce chiffre par 5 % D'une année à l'autre.

2-2 La présentation des budgets pour le projet

2-2-1 Le bilan d'ouverture pour le projet :

Tableau (06): Bilan d'ouverture pour le projet

Atout	Montants	Passifs	Montants (DA)
Investissements		Les fonds privés	
Dépenses initiales	28.057.27	Capital	79.552.86
Equipements de production	1463. 0 00.00		
Réserves	/	Mon père Wen	
/		Les prêts bancaires	1.113.740.09
Droits	100.000.00	Autres prêts	397.764.32
Boîte			
Total	1.591.057.27	Total	1.591.057.27

Source : travail personnel ⁽¹⁾

2-2-2 Les budgets pour les années de prêt : des budgets comptables fichier joint de prêt nous obtenons budgets financiers pour les exercices de 2007 à 2011.

⁽¹⁾voir Supplément n ° (11).

Chapitre III: Etude de cas "Agence BNA-491 Tébessa"

Tableau (07): Projet de budget pour l'année financière (2007-2011)

Atout					
Ans	2007	2008	2009	2010	2011
Données					
Investissements					
Les frais d'établissement	22445,82	16834,36	11222,91	5611,45	-
Equipements de production	1,316,700.00	1,710,400.00	1,024,100.00	877,800.00	731,500.00
	/	/	/	/	/
	/	/	/	/	/
Valeurs exploitation	816,181.69	1,458,022.00	2,154,117.57	2,907,278.90	3,720,460.67
S . s . enquête	349,792.15	624,866.57	923,193.25	1,245,976.67	1,594,483.15
Valeurs prêts					
Banque					
Boîte					
Total	2,505,119.67	3,270,122.93	4,112,633.73	5,036,667.02	6,046,443.82
Passifs					
Années de données	2007	2008	2009	2010	2011
Les fonds privés					
Les capitaux privés	79552,86	79552,86	79552,86	79552,86	79552,86
Résultats hypothécaire	-	914,062.40	1,901,813.68	2,967,072.49	4,113,853.80
personnalisées	113,740.09	890,992.07	668,244.05	445,496.04	222,748.02
Dette à long terme	397,764.32	397,764.32	397,764.32	397,764.32	397,764.32
Les prêts bancaires	914,062.40	987,751.28	1,065,258.82	146,781.31	1,232,524.81
Autres prêts					
Résultat					
Total	2,505,119.67	3,270,122.93	412,633.73	5,036,667.02	6,046,443.82

Source : travail personnel (selon le supplément de données n ° 12). ⁽¹⁾

⁽¹⁾ sur la base de données Supplément n ° (12).

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

Tableau (08): le budget financier condensé estimée pour les années (2007-2011)

Atout					
Années de données	2007	2008	2009	2010	2011
Immobilisations	13 3 9145,82	1,187,234.36	1,035,322.91	883,411.45	731,500.00
Actif à court terme	1,165,973.85	2,082,888.57	3,077,310.82	4,153,255.57	5,314,943.82
Total	2,505,119.67	3,270,122.93	4,112,633.73	5,036,667.02	6,046,443.82
Passifs					
Années de données	2007	2008	2009	2010	2011
Fonds permanents	2,505,119.67	3,270,122.93	4 1 12633,73	5,036,667.02	6,046,443.82
D . s . terme	/	/	/	/	/
Total	2,505,119.67	3,270,122.93	4 1 12633,73	5,036,667.02	6,046,443.82

Source : travail personnel (selon le supplément de données n ° 12).⁽¹⁾

2-2-3 Comptes résultats de la table : par calculs du tableau des résultats, nous avons les observations suivantes :⁽²⁾

- Pour le chiffre d'affaires estimé (de vente) dans le développement au cours des cinq dernières années, où il était en 2007 estimée 480000,00 bord à 5,688,569.25 DJ Année 2011 ;

- Pour une valeur de l'année sur la valeur ajoutée 2007 est 1,898,000.00 bord jusqu'à 2,370,284.63 année de pointe 2011 , et couvre ainsi les frais d'exploitation;

- Il ya une augmentation continue du bénéfice net de l'année où il était en 2077 est estimé à 914,062.40 bord jusqu'à l'année 2011 à 1,232,524.81 bord, qui permet de récupérer les frais de l'achat d'investissements et de rembourser la dette bancaire .

2-2-4 La capacité d'autofinancement : le montant total des ressources qui ont été obtenus grâce à l'activité de l'institution, afin de s'assurer du processus de financement .

La capacité d'autofinancement = résultat net + indemnités et provisionnement amortissement + réserves des dispositions de la nature.

⁽¹⁾voir Supplément n ° (12).

⁽²⁾sur la base de données Supplément n ° (10).

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

Tableau (09): Un tableau indiquant la capacité d'autofinancement pour le client

Déclaration \ Ans	2007	2008	2009	2010	2011
Bénéfice net	914,062.40	987,751.28	1,065,258.82	1,146,781.31	1,232,524.81
Allocations . E. . m	151,911.45	151,911.45	151,911.45	151,911.45	151,911.45
La capacité d'autofinanceme nt	1,065,973.85	1,139,662.73	1,217,170.27	1,298,692.76	1,384,436.26
Variation en%	-	6.91 %	6.80 %	6,70 %	6,60 %

Source : travail personnel (selon le supplément de données n ° 12). ⁽¹⁾

Remarquons d'après le tableau que le taux de changement, la capacité d'autofinancement privé a commencé par une valeur positive au cours de la première année, mais a connu une décroissance par un taux fixe estimé à 0,1 % Ce n'est pas un bon indicateur pour le client.

2-3 Analyse des indicateurs financiers : pour connaître la situation financière du client, il faut calculer l'indice suivant :

$$\text{Fonds de roulement} = \text{capitaux permanents} - \text{immobilisations}$$

Tableau (10): le mouvement du fonds de roulement du client pour les années (2007 à 2011)

Déclaration \ Ans	2007	2008	2009	2010	2011
Fonds permanents	2,505,119.67	3,270,122.93	4 1 12633,73	5,036,667.02	6,046,443.82
Immobilisations	1,339,145.82	1,187,234.36	1,035,322.91	883,411.45	731,500.00
Fond de roulement	1,165,973.85	2,082,888.57	3,077,310.82	4,153,255.57	5,314,943.82
Variation en%	-	78.63 %	47.74 %	34.96 %	27,97 %

Source : travail personnel sur la base de données à partir des estimations budgétaires

⁽¹⁾sur la base de données Supplément n ° (12).

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

Notons que lors du changement de fonds de roulement dans le passé par le positif, et ces pourcentages reflètent un excédent de fonds pour couvrir les actifs fixes permanents et c'est bon pour le client .

$$\text{Besoin en fonds de roulement} = (\text{de total des actifs courants} - \text{valeurs Ready}) - (\text{d totale} . \text{s} . \text{A}) + (\text{sulfate bancaire})$$

Tableau (11): Le besoin en capital du client dans les années 2007 à 2011.

Déclaration	Ans				
	2007	2008	2009	2010	2011
Besoin en fonds de roulement	-	-	-	-	-

Source : travail personnel sur la base de données à partir des estimations budgétaires.

Besoin en fonds de roulement égal à zéro signifie que l'institution n'a pas besoin de le faire parce que les sources de prêts de financement couverts tous leurs besoins .

$$\text{Trésor} = \text{roulement} - \text{les besoins en fonds de roulement}$$

Tableau (12): la trésorerie compte du client dans les années 2007 à 2011.

La BBC	Ans				
	2007	2008	2009	2010	2011
Trésorerie	1,165,973.85	2,082,888.57	3,077,310.82	4,153,255.57	5,314,943.82

Source : travail personnel sur la base de données à partir des estimations budgétaires .

Notons que le Trésor en cinq ans est positive et augmente d'année en année, ce qui indique que la situation financière du client est équilibrée au cours de la période de son activité

2-4 Analyse par les ratios financiers

2-4-1 Les proportions de la structure de l'institution financière :

- Les ratios de liquidité :

Tableau (13): Les ratios de liquidité durant les années 2007 à 2011.

Déclaration \	Ans	2007	2008	2009	2010	2011
Liquide ratio de l'actif = Actif à court terme / actif total		0,47	0,64	0,75	0,82	0,88

Source : travail personnel sur la base de données à partir des estimations budgétaires.

Grâce à la table, nous notons que ce rapport est supérieur à 0,3 , qui est de plus en plus d'année en année, de 0,47 ans en 2007 à 0,8 ans en 2011 , et cette augmentation est due à l'augmentation des actifs courants .

- **Les ratios d'endettement (effet de levier):**

Tableau (14): les ratios des frais de la dette durant les années de 2007 à 2011.

Déclaration \	Ans	2007	2008	2009	2010	2011
La proportion de l'indépendance financière = Fonds . G / mg dette		0,05	0,06	0,07	0,09	0,12
La proportion de la capacité de remboursement = actifs mg / mg dette		1,65	2,53	3,85	5,97	9,74
La capacité de tirer parti de rapport = d . i . A / fonds permanents		0,60	0,39	0,25	0,16	0,10

Source : travail personnel sur la base de données à partir des estimations budgétaires.

Commentaire :

- **La proportion de l'indépendance financière :** grâce à la table noter que ce chiffre est en constante augmentation d'une année à l'autre, où ils ont enregistré l'année 2007, la proportion de 5 % Pour un maximum de 12 % Année 2011 à la suite du paiement de certaines dettes.

- **La proportion de la capacité de remboursement :** ce rapport est supérieur à un, et cela est dû à la dette inférieur.

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

- **la capacité de tirer parti de rapport** : Ce rapport baisse d'année en année, qui était l'année de 2007 par 60 % Tomber à 10 % Année 2011, et c'est la preuve pour ne pas besoin d'emprunter.

- **ratios de financement (de patrimoine financier)**

Tableau (15): les ratios de frais pour le financement durant les années de 2007 à 2011.

Ans	2007	2008	2009	2010	2011
Déclaration					
Taux de financement permanent = Fonds . permanents / actifs . tha	1,87	2,75	3,97	5,70	8.26
La proportion du financement privé = argent . G / actifs . tha	0,05	0,06	0,07	0,09	0,10

Source : travail personnel sur la base de données à partir des estimations budgétaires.

- **La proportion de financement permanent** : par tableau nous montre que ce rapport est supérieur à un au cours des cinq, où ce ratio a été bonne entre la capitale positif travailler si .

- **La proportion du financement privé** : noter dans le tableau que ce rapport sont rares et c'est la preuve de l'existence d'un financement x Luigi immobilisations, où la contribution personnelle est estimée à 5 % , Mais ce pourcentage est en augmentation .

- **Rapport coût-efficacité ou de la rentabilité** :

Tableau (16): les ratios coût-efficacité durant les années de 2007 à 2011.

Déclaration \	Ans	2007	2008	2009	2010	2011
Rentabilité financière rapport = Bénéfice net / fonds . x		11.49	12.41	13.39	14.41	15.49
Économique ratio coût- efficacité = résultat net / chiffre d'affaires		0,22	0.20	0.20	0,21	0,21

Source : travail personnel sur la base de données de plusieurs millions droit (12).⁽¹⁾

Commentaire :

- **La proportion de la rentabilité financière :** Nous notons que le résultat contribue de manière significative au capital du projet, qui ne cesse d'augmenter d'année en année, selon les estimations de la première année 1149 % Pour un maximum de 1549 % Dans l'année 2011.

- **économique rapport coût-efficacité :** Il varie entre 20 % Et 22 % .

2-5 La décision des fonctionnaires dans le cercle de prêt bancaire : après avoir informé la commission compétente sur le fichier et l'étude de tous les aspects techniques et financiers de la Banque prêt décidé de financer le projet, les montants suivants :

- Emprunt bancaire vaut 1.113.740.00 tout bord par 70 % Sur le coût total du projet par rapport à bénéficiaire d'environ 2.625 % , A remboursé le montant en tranches (chaque tranche est poussé à travers un document indiquant le montant de la prime et la date de livraison et signature⁽²⁾ sur huit paiements pour une période de 5 ans ⁽³⁾avec des équipements de production d'hypothèque comme garantie en deux versions, le manuscrit initial Li ⁽⁴⁾, et le second ordinateur comprend un articles juridiques écrits et toutes les informations relatives à l'emprunt;⁽⁵⁾

⁽¹⁾sur la base de données Supplément n ° (12).

⁽²⁾voir Supplément n ° (01).

⁽³⁾voir Supplément n ° (13).

⁽⁴⁾voir Supplément n ° (14).

⁽⁵⁾voir Supplément n ° (15).

Chapitre III: Etude de cas “Agence BNA-491 Tébessa”

- Agence nationale de prêt pour l'emploi des jeunes vaut 397.764.00 tout bord par 25 % Sur le coût total du projet sans les avantages ⁽¹⁾, avec la signature de soutien à quelque chose comme garantie; ⁽²⁾
- Contribution personnelle vaut 79.553.00 bord par un 5 % Sur le coût total du projet .

⁽¹⁾voir Supplément n ° (16).

⁽²⁾voir Supplément n ° (17).

Conclusion

Nous avons constaté donc que pour bénéficier d'un prêt pour réaliser un projet de création d'une PME il faut passer par un certain nombre de procédures pour constituer le dossier administratif qui s'avère parfois volumineux, et apporter des garanties à la banque pour qu'elle puisse garantir ses fonds, mais ce qu'il faut noter surtout pour un nouveau diplômé, c'est qu'il est incapable de fournir ces garanties ou d'avoir une somme d'argent qui constituera son apport dans le projet. Et pour éviter cette petite lacune, il est conseillé de choisir judicieusement son projet dans le but de garantir sa rentabilité d'une part et de garantir le remboursement de ses dettes surtout si les coûts de réalisation du projet sont bien étudiés. Dans le même contexte, il est très important de valoriser la contribution de la banque dans le financement d'un projet de création de PME, et par conséquent valoriser sa contribution dans le développement de l'économie locale et nationale.

Conclusion générale

Depuis près de deux décennies, l'économie algérienne est devenue un véritable chantier de construction, résultant des mesures de réformes. Une forte dynamique économique s'est mise en marche engendrant un développement important et rapide de la PME, dans un environnement en transformation constante.

Il est bien clair que la réhabilitation et la promotion de la PME participera grandement à la croissance économique, vue qu'elle représente un moyen efficace de la création d'emplois, préoccupation principale de l'économie nationale.

Pour ce faire, l'Etat n'hésite pas dans une démarche socio-politique d'engager de plus en plus d'efforts dans le but de soutenir et encourager la création d'entreprises, qui directement et indirectement vont créer des emplois et avance l'économie et la recherche.

Parmi les caractéristiques de la PME, la flexibilité et l'adaptation deux qualités qui font d'elle un vecteur principal de développement, de dynamisme économique à travers :

- La création de l'emploi.
- La contribution à la croissance et à la fiscalité hors hydrocarbure.
- Réduire les importations et réaliser un objectif tant espérer : plus d'exportation hors hydrocarbures.

Cependant, la création et le développement de la PME se heurtent à plusieurs lacunes, lourdeurs administratives, problème du foncier, et les difficultés d'accès au financement pour n'en citer que celles-là.

Face à la faiblesse de l'autofinancement, et n'ayant pas la possibilité de recourir à d'autres moyens de financement, tels que le leasing (crédit-bail), le capital-risque, qui sont des créneaux à promouvoir. La PME algérienne n'a pas de choix que de recourir à l'endettement bancaire, la banque est devenue de ce fait un partenaire obligé, mais, qui n'est pas souvent la solution à sa contrainte de financement en niveau externe, or, la PME se trouve fréquemment confrontée à un problème décourageant qui est la réticence des banques.

Parmi les principaux aspects qui préoccupent la banque concernant la PME, on citera en premier lieu la faiblesse des fonds propres qui est à l'origine de la réticence du promoteur

Conclusion générale

dans la recherche d'autres actionnaires, la rareté des trésoreries disponibles et la sous-évaluation des coûts de fonctionnement et d'investissement, ce qui rend le poids de l'emprunt important.

En deuxième lieu en citera l'insuffisance de l'organisation des PME (ressources humaines, comptabilité, gestion administrative ...) le seul décideur est souvent le chef d'entreprise et la formalisation étant modeste elle favorise les erreurs, les fraudes et défavorisent la régularité des processus.

Enfin l'absence des capacités managériales, et le manque de vision du futur de l'entreprise. Beaucoup de sociétés naissent d'une idée impulsive de l'entrepreneur sans tenir en compte l'analyse du marché et de la concurrence ce qui fausse la vision sur le chiffre d'affaires et donc sur la capacité de remboursement des encours bancaires.

D'un autre côté on peut imputer à la banque en moins trois responsabilités, la première, est l'incapacité du suivi des encours placés par le banquier exprimer par la fragilité de l'organisation et l'impossibilité de projection dans le futur, en conséquence, la PME ne donne pas une vraie place de conseiller à son banquier. La deuxième responsabilité, est bien le manque de cadres spécialisés dans la gestion des dossiers concernant le financement des PME, d'où un manque de procédures adaptées à la modestie des informations financières.

Et enfin la troisième insuffisance des banques, est l'environnement institutionnel qui l'oblige à durcir les conditions.

C'est dans ce sillage qu'apparaît l'intervention de l'État, intervention se matérialisant dans la création d'instruments facilitant l'accès au crédit bancaire des PME, à l'instar du FGAR et d'autres instruments tels que la CGCI (caisse de garantie des crédits d'investissement) à travers la participation dans le partage du risque de non solvabilité des PME, avec la banque, garantissant ainsi un certain pourcentage du crédit bancaire, que ce soit dans le cadre d'une création, extension ou de développement.

Il y a lieu de signaler que, malgré l'intervention de ces mécanismes de garantie, la banque n'est toujours pas prête à partager le risque d'insolvabilité avec la PME, vu que, la banque maintient toujours sa réticence.

Conclusion générale

La création de ces instruments, ne constitue pas la solution à la contrainte de financement des PME, beaucoup d'améliorations restent à apporter notamment au niveau de l'environnement dans lequel la PME évolue. Quelques recommandations peuvent être préconisées dans le but de remédier à ces insuffisances :

- la création d'une banque de financement des PME en proposant le cofinancement bancaire des entreprises.
- Introduire d'autres services bancaires (leasing, capital-risque...) plus adaptés aux spécificités des PME algériennes.
- Renforcer les capacités d'évaluation et d'ingénierie financière des banques, en direction des PME.
- L'assainissement du foncier industriel.
- Dynamiser le marché financier qui est un élément incontournable en économie de marché.
- Propager et soutenir la culture de l'entrepreneuriat en faisant participer la population et autres épargnants potentiels au financement.
- Le soutien de l'Etat doit être plus pertinent et débarrassé des lourdeurs administratives et bureaucratiques qui l'ont souvent caractérisé.

Enfin, au-delà de la prise en charge de la contrainte de financement, le développement de la PME en Algérie reste tributaire dans une large mesure du climat des affaires qui comme nous l'avons déjà montré, n'est pas très bien apprécié comparativement aux autres pays de la méditerranée.

Seule la combinaison de tous ces efforts qui pourront remédier au problème du financement des petites et moyennes entreprises. Ces PME inverseront directement la courbe du chômage et stimuleront l'économie comme espérer.

LES OUVRAGES:

I- LES LIVRES:

- 1- A. Berchiche « **Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients** », In mutation revue trimestrielle, Ed.CNCA, 1999.
- 2- ADAMS.D.W et FITCHETT.A, **Finance informelle dans les pays en développement**, Ed, Presses Universitaire de Lyon, 1994.
- 3- Bancel F, **les choix d'investissement, méthodes traditionnelles**, édition Economica, 1995.
- 4- Benkrimi K, **crédit bancaire et économie financière**, édition El dar El othmania, 2010.
- 5- Bernard Belletante, Nadine Levratto et Bernard Paranque, **Diversité économique et modes de financement des PME**, Ed, L'Harmattan, 2001.
- 6- BIZAGUET.A. et ai, **les petites et moyennes entreprises, caractéristiques et financement des PME en France et dans les principaux pays industrialisés**, éd. Berget Levraut, 1989.
- 7- Bouyacoub F, **l'entreprise et le financement bancaire**, édition Casbah, 2000.
- 8- Chainel A, **La banque et l'entreprise: les techniques actuelles de financement**, édition la revue banque, 1989.
- 9- Conso. P, **gestion financière de l'entreprise**, édition DUNOD, 1987.
- 10- Ginglinger E, **gestion financière de l'entreprise**, édition Dalloz, 1991.
- 11- J. P. Lorriaux, **Economie d'entreprise**, Ed Dunod, Paris,1991.
- 12- Jossé st- pierre, **la gestion financière des pme**, presses de l'université du Québec, paris,1999.
- 13- Michel ROUX, **Master Banque de détail**, Editions ESKA, 2010.
- 14- Mansouri M, **système et pratiques bancaires en Algérie**, édition Houma, 2005.
- 15- Marjorie Lecerf, **les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation**, l'harmattan, paris, 2006.
- 16- Mourgues N, **le choix des investissements dans l'entreprise**, édition Economica, 1994.
- 17- pierre, André julien, **les PME à forte croissance**, presses de l'université du québec, 2003,canada.
- 18- P.A.Julien « **La PME bilan et perspective** », Edition Economica, Paris, 1997.
- 19- R.Wtterwulghe, « **La PME une entreprise humaine**», Ed.De Boeck, Paris, 1998.
- 20- Rousselot P, Vérdié J-F, **la gestion de la trésorerie**, 2e édition Dunod, 1999.
- 21- VINCENT.F, **le système du micro-crédit, permet-t-il le développement?**, In Revue Problèmes économiques, N°2666-24 Mai 2000.

II- LES MEMOIRES

- 1- Gheddache. L, **la capacité d'endettement de l'entreprise dans un contexte d'économie de marché**, mémoire de magister, université M. Mammeri, Tizi-Ouzou, 2007.

SELON LE CODE

- 1- Loi du 01-18 du 12 décembre 2001, portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.
2- article 5 de la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.

LES SITES

- 1- www.oecd.org
2- riifr.univ-littoral.fr