

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université A. MIRA – Bejaia

Faculté des Sciences Economiques Commerciales et sciences de gestions

Département : Sciences de Gestions

Option : Finance d'entreprise



Mémoire de fin de cycle
En vue de l'obtention du diplôme Master en science de gestion

Thème

LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PME EN ALGERIE Cas CPA de Sétif

Présenté par :

AMEUR Imene

GHEDJGHOUDJ Amel

Encadré par : Mr. DRIR Salah

Année Universitaire: 2018/2019

Dédicace

Aux personnes devant lesquels tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer notre amour et notre affection pour eux, aux être les plus chers, nos chers parents.

Nos très chers frères et sœurs, Sarah, Kheirredine, Islem, Iyad que nous admirons tant.

A nos grands parents, nos oncles et tantes.

A tous nos amis avec lesquels on a partagé nos moments de joie et de bonheur.

Remerciements

Tout d'abord, on tient à remercier Dieu de nos avoir donné la chance d'être à l'université et la volonté et la patience nécessaire pour réaliser ce modeste mémoire.

Nos profondes gratitudee et nos plus vifs remerciements vont à tous ceux qui ont voulu accepter et juger ce mémoire.

Nos chaleureux remerciements vont aussi au crédit populaire d'Algérie d'avoir mis à notre disposition tous les moyens pour le bon déroulement de notre formation.

On remercie également l'ensemble du personnel de l'agence CPA SETIF 364 particulièrement notre tutrice Mme AOUNE Imane et tuteur Mr HAMDI CHERIF Youcef et les chargés d'étude de l'agence pour leurs aides et orientations.

On tient également à remercier nos parents, nos frères et sœurs pour leurs soutiens et leurs encouragements et aides.

Nous adresserons nos remerciements les plus sincères aux corps administratifs, les professeurs de l'université Abderrahmane Mira et notre encadreur Mr DRIR Salah.

On tient à remercier vivement toutes les personnes qui ont contribué de prêt ou de loin à l'élaboration de ce modeste travail.

Sommaire

Liste des abréviations	
Introduction Générale	1
<u>Partie Théorique</u>	
Chapitre 1 : Généralité sur les PME	3
Section 1 : Historique et définition de la PME	4
Section 2 : Caractéristiques et classification de la PME	5
Section 3 : le rôle de la PME dans l'économie nationale	9
Chapitre 2 : les modes de financement de la PME	12
Section 1 : les besoins de financement de la PME	13
Section2 : les modes de financement de la PME	14
Chapitre 3 : Etude et montage de dossier de crédit	31
Section 1 : Etude et montage de dossier de crédit d'investissement	32
Section2 : Etude et montage de dossier de crédit d'exploitation	39
Section3 : Risques de crédit et moyens de prévention	51
Section 4 : décision finale, et mise en place de crédit	55
<u>Partie pratique</u>	
Chapitre 1 : présentation de la Banque et de l'agence d'accueil	57
Section 1 : Présentation du crédit populaire d'Algérie	57
Section 2 : Présentation de l'Agence d'accueil (CPA 364)	58
Chapitre 2 : Etude d'une demande de crédit d'investissement	60
Section 1 : Identification du promoteur et du projet	60
Section 2 : Etude de la viabilité du projet	61
Section 3 : Etude de la rentabilité du projet	67
Section 4 : Conclusion de l'étude et avis personnel	77
Section 5 : Comparaison avec la décision de la banque	78
Chapitre 3 : Etude d'une demande de crédit d'exploitation	79
Section 1 : identification de la relation	79
Section 2 : analyse financière de l'entreprise	81
Section 3 : Etude des risques	88
Section 4 : comparaison avec la décision de la banque	88
Conclusion Générale	90
Bibliographie	
Annexes	

Liste des abréviations :

AF	Autofinancement
ANDI	Agence Nationale de Développement de l'investissement
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ATD	Avis de Tiers Détendeur
BFR	Besoin de fonds de Roulement
BFRE	Besoin de Fonds de Roulement d'Exploitation
BFRG	Besoin de Fonds de Roulement Global
BFRHE	Besoin de Fonds de Roulement Hors Exploitation
CA	Chiffre d'Affaire
CAF	Capacité d'Autofinancement
CGCI	Caisse de Garantie et de Crédit d'Investissement
CLT	Crédit d'Investissement à Long Terme
CMT	Crédit d'Investissement à Moyen Terme
CREDOC	Crédit Documentaire
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
DCT	Dettes à Court Terme
DMLT	Dettes à Moyen et Long Terme
DR	Délai de Récupération
DRA	Délai de Récupération Actualisé
DRE	Délai de Récupération d'Emprunt
DRFP	Délai de Récupération des Fonds Propres
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
ESB	Ecole Supérieure de Banque

EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
FR	Fonds de Roulement
FRE	Fonds de Roulement Etranger
FRP	Fonds de Roulement Propre
IBS	Impôts sur bénéfice des Sociétés
IP	Indice de Profitabilité
PME	Petites et Moyennes Entreprise
PNR	Prêt non Rémunérer
RBE	Résultat Brut d'Exploitation
RNE	Résultat Net d'Exploitation
SARL	Société à Responsabilité Limité
SIG	Solde Intermédiaire de Gestion
SNC	Société en Nom Commun
SPA	Société Par Action
TCR	Tableau de Compte Résultat
TNE	Taux Net d'Emprunt
TR	Trésorerie
TRI	Taux de Rentabilité Interne
TRIE	Taus de Rentabilité Interne d'Emprunt
TRFP	Taux de Rentabilité Interne des Fonds Propres
VAN	Valeur Actuelle Nette
VANE	Valeur Actuelle Nette d'Emprunt
VANFP	Valeur Actuelle Nette des Fonds Propres
VNC	Valeur Nette comptable
VRI	Valeur Résiduelle de l'Investissement

Dans tous les pays du monde développés ou émergents, les PME constituent la grande partie de tissu économique. Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social. Le fait est indéniable de par leurs caractéristiques essentielles : la flexibilité de leur structure, leur capacité à s'adapter aux pressions multiforme de l'environnement économique, leur aptitude à assurer une intégration économique et leur contribution au développement régional, les PME sont capable d'assurer la croissance économique et d'encourager l'emploi.

L'entreprise est une entité économique dynamique indépendante avec des objectifs de production de biens et services destiné à un marché donné. Dans son environnement économique, en complète mutation, le processus de production de l'entreprise est fortement impacté par des facteurs endogènes et exogènes. Il s'agit de facteurs liés aux aspects humains, environnementaux, économiques, sociaux, techniques et technologiques. Par ailleurs, ces facteurs offrent des opportunités que l'entreprise doit nécessairement saisir grâce au force quelle recèle d'une part et engendre des menaces qu'elle doit affronter pour corriger ses faiblesses.

Par ailleurs, face à l'accroissement de la concurrence, due à l'évolution technologique aux exigences d'une clientèle à fidéliser pour une meilleure prestation, les PME font recours aux nouvelles technologies pour accroître leur flexibilité dans la réalisation des produits/services à offrir.

La pression de la concurrence pousse les PME à revoir leur façon de faire pour demeurer compétitives. Pour s'adapter et suivre les évolutions environnementales, les PME ont intégré l'acte « investir » dans le processus de la démarche d'amélioration continue. Pour cela, elles disposent d'un instrument le « crédit bancaire ».

Par ailleurs, il est à signaler que la promulgation de la loi 90.01 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, a pour objet, notamment, la définition des opérations de banque et son article 110 stipules : « Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ». Ainsi, avec comme rôle d'intermédiaire financier, les banques commerciales sont devenues un maillon important dans l'environnement économique national.

Aussi, pour ses besoins de financements, l'entreprise peut avoir recours à ses propres moyens (fonds propres) ou bien au crédit bancaire qui demeure une ressource de financement qui permet d'aider les entreprises à financer leurs investissements (crédit à long et moyen terme) ou bien leurs cycle d'exploitation (crédit à court terme).

En matière de financement, le banquier doit être extrêmement prudent avant l'octroi d'un concours bancaire. Cette prudence est marquée par qualité de travail qu'il doit accomplir lors de l'étude d'une demande de crédit en analysant tous les aspects et paramètres auquel il est lié. Ces démarches ont pour objectif d'évaluer objectivement les risques qu'il encourt, car nul crédit n'est exempt de risque.

Pour cerner la fonction du crédit et mettre en exergue l'approche du banquier lorsqu'il accorde son concours à ses clients, nous allons articuler notre travail autour de la problématique suivante : **Dans quelles mesures les banques Algériennes à travers la fonction crédit contribuent-elles au financement des besoins exprimés par les PME?**

Pour mieux encercler et développer cette fonction, nous avons éclaté les problématiques en plusieurs questions qui sont les suivantes :

- Qu'est-ce qu'une Petite et Moyenne Entreprise ?
- Quels sont les différents types de crédits auxquels peuvent recourir les PME ?
- Quelles sont les démarches à suivre pour l'étude d'un dossier de crédit ?
- Quels sont les différents risques inhérents liés à une opération de crédit et comment s'en prémunir ?
- Quelle est la réalité de l'étude d'un dossier de crédit en Algérie et quels sont les critères considérés par le banquier Algérien pour la prise de décision ?

Pour une meilleure appréhension de l'étude et réponses aux questions, les hypothèses suivantes seront soulevées.

H1 : les besoins des PME en Algérie sont pris en charge sous plusieurs formes.

H2 : Les banques suivent une procédure dans le traitement des dossiers de crédit.

H3 : les banques prennent des risques dans le financement des PME.

Pour ce faire, nous subdivisions notre mémoire en deux parties :

- La première partie « partie théorique » portera sur des généralités sur les PME, des différents types de crédit ainsi que du processus de montage d'un dossier de crédit.
- La deuxième partie « partie pratique » sera consacrée à l'étude de deux cas « exploitation et investissement » que nous avons traité au niveau de l'agence CPA 364 de Sétif, au terme d'un (01) mois de stage effectués au sein de service crédit.
 - L'objectif de cette partie est la mise en valeur des éléments théoriques développer dans la première partie et de présenté une synthèse personnelle et critiqué sur la démarche empruntée par la banque en matière d'octroi de crédit.

Partie 1 : Théorie

La PME joue un rôle déterminant dans la vie économique du pays. Financement est du ressort exclusif de la banque.

Des avantages sous formes d'exonération fiscale, des bonifications des taux d'intérêt et autres mesures d'accompagnement prises par l'Etat pour valoriser et promouvoir la production nationale.

Avec l'objectif de se développer, toute entreprise de production ou de prestation de service peut se retrouver face à des difficultés. Le crédit bancaire peut être une des solutions à envisager pour que l'entreprise mène à bien son activité et maintenir sa pérennité.

Cela sera examiné dans la présente partie qui comprend :

- **Chapitre 1** : Généralité sur les PME.
- **Chapitre 2** : les modes de financement de la PME.
- **Chapitre 3** : Etude et montage de dossier de crédit.

Introduction du chapitre :

Dans le cadre du processus de développement l'Etat encourage la création des PME par différents moyens. Il existe actuellement 607 100 (PME) créée souvent sous forme entreprise familiale.

Pour permettre une bonne position de l'entreprise dans le marché national et international une conduite managerielle des ressources disponible et nécessaire et ce compte tenu de concurrence très féroce qui caractérise le domaine économique dans un environnement de mondialisation.

La présentation de ce chapitre consiste à faire apparaitre à travers les généralités le rôle des PME dans le contexte économique national et son impact sur l'environnement socio-économique.

Pour ce faire, nous avons subdivise notre chapitre comme suite :

Section 1 : Historique et définition de la PME.

Section 2 : Caractéristique et classification de la PME.

Section 3 : L'importance de la PME dans le développement de l'économie national.

❖ *Section I : Historique et définition de la PME :*

I.1 : Historique de la PME :

Les PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1982, ce type d'entreprise avant cette date n'avait qu'un rôle secondaire dans l'économie Algérienne.

En 1988 il y a eu un bouleversement dans l'économie algérienne, avec de profondes réformes dans l'économie, mais toujours dans le système de l'économie administrée. En février 1989 l'investissement privé a été mis en valeur, permettant le lancement des PME.

A partir de 2000, le poids de la PME a nettement augmenté, le nombre a plus que doublé, et la densité a presque quadruplé. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME ont été créées entre 2001 et 2007.

L'évaluation de cette catégorie d'entreprise est restreinte en milieu hostile, justifiée par une absence de soutien en matière de financement et de fiscalité, ce qui par conséquent les rend fragiles et réduit leurs perspectives de développement et de prospérité.

1.2 : Définition de la PME en Algérie :

Selon la loi d'orientation pour la promotion des PME n°01-18 du 12.12.2001, la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant :

- ❖ Une entreprise de production de biens et services.
- ❖ Employant de 1 à 250 personnes.
- ❖ Le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de DA.
- ❖ Le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA, ce dernier a été porté à 1 milliard suivant la loi de finance 2014 journal officiel n°68 du 31/12/2013.
- ❖ Et qui respecte le critère d'indépendance.¹

¹ Une entreprise indépendante : est celle dont le capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25% et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs autres entreprises ne correspondant pas elles-mêmes à la définition des PME.

En fonction des critères rémunérés, trois types de PME sont à distinguer :

Tableau 1: la définition Algérienne de la PME

Entreprise / Critère	Effectifs	Chiffre d'affaire (DA)	Bilan annuel (DA)
Moyenne	50 à 250	200 millions à 2 milliard	Inférieur à 1 milliard
Petite	10 à 49	Inférieur à 200 million	Inférieur à 100 million
Très petite (TPE) ou micro entreprise	1 à 9	Inférieur à 20 millions	Inférieur à 10 million

Source : Document ministère PMEA

❖ *Section II : Caractéristique et Classification des PME*

II.1. Caractéristique de la PME :

- ❖ **La diversité** : pour pouvoir se maintenir dans le marché la PME de par sa qualité d'entité moyenne doit maîtriser tous ses aspects de résistance. La PME durant sa vie doit entretenir des relations directes et indirectes avec des partenaires de différents secteurs économiques. Cette variété exige un niveau de maturité des dirigeants et cadres à tous les niveaux de responsabilité au sein de l'entreprise.
- ❖ **La mobilité et la fécondité** : compte tenu des problèmes qui guettent la PME dans son existence et sa pérennité, il est nécessaire de se doter de moyens adéquats lui permettant une parfaite harmonie avec son environnement. La PME doit alors se rajeunir autant que possible pour se développer dans ses activités, et d'éviter la morte prématurée. Ceci n'étant possible que dans une ambiance de mobilité et fécondité positive.
- ❖ **La petite-moyenne taille** : la PME se caractérise également par sa petite taille, un effectif réduit lui dans l'avantage et la facilité de gérer convenablement ses ressources humains. Une bonne organisation permet une gestion rationnelle du personnel sur le plan socioprofessionnel dont la finalité est de réaliser la productivité nécessaire et pouvoir la défendre.
- ❖ **Les dirigeants** : souvent quand on parle de PME en Algérie on évoque le caractère familial de l'entité. Le dirigeant de la PME doit veiller sur les bonnes règles de gestion conformément aux pouvoirs que lui confèrent les associés. Compte tenu de la complexité de sa mission le gérant de la PME doit incarner la bonne gouvernance pour préserver les intérêts de l'entreprise et des associés.

- ❖ **L'environnement** : de sa taille, la PME évolue dans un cercle spécifique, lui permettant la maîtrise de son segment d'activité dans un marché concurrentiel. Ce qui constitue une opportunité certaine de se maintenir le plus longtemps possible sur le marché. Pour se faire il faut bien manipuler les relations avec les tiers (institutions privée ou publique, syndicat...etc).

II.2. Classification de la PME :

En raison de leur multitude, les entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères et en plusieurs catégories, et cela afin de pouvoir observer leurs comportements, évaluer leurs performances et faire des comparaisons.

A cet effet, on peut retenir deux classifications :

- Classification d'un point de vue économique.
- Classification d'un point de vue juridique.

II.2.1. Classification économique des entreprises : les entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères² :

II.2.1.1 En fonction de leur activité :

- a) **Entreprise artisanale** : un travail manuel perfectionné et un nombre réduit de salariés.
- b) **Entreprise commerciale** : consiste en la revente en l'état – revente sans transformation.
- c) **Entreprise industrielle** : transforme les matières premières en produits finis ou semi-finis pour être commercialisé sur le marché.
- d) **Entreprise de services** : produit et commercialise des services (produits intangibles).
- e) **Entreprise agricole** : production (cultiver) et commercialisation des produits agricoles.

II.2.1.2 En fonction de leur secteur économique (détermination par leur activité principale):

- a) **Secteur primaire** (agriculture, pêche, mines).
- b) **Secteur secondaire** (industrie, bâtiment et travaux publics).
- c) **Secteur tertiaire** (services).

² http://www.memoireonline.com/08/08/1487/m_analyse-financiere-outil-indispensable-gestion-d-une-entreprise7.html

II.2.1.3 En fonction de la taille :

L'entreprise se différencie par sa taille ou sa dimension, on distingue la petite, la moyenne et la grande entreprise. Les critères de la taille retenus sont : le chiffre d'affaire, l'effectif du personnel, le bilan annuel...etc.

II.2.2 Classification juridique des entreprises :

On peut distinguer deux types d'entreprises :

- 1- Les entreprises privées
- 2- Les entreprises publiques.

II.2.2.1 Les entreprises privées :

Par leur statut juridique. Il existe deux types d'entreprises, celles qui sont exploitées par une personne physique, on les dénomme « entreprise individuelle », et celles exploitées par plusieurs individus qui se constituent en société dénommé « personne morale », on parle ici des « entreprises sociétaires ».

II.2.2.1.1 Les entreprises individuelles :

Ce type d'entreprise (également appelé entreprise en nom propre) a la structure juridique la plus simple et la plus facile à gérer, elle n'a pas de personnalité juridique, seul le propriétaire est sujet de droit. A cet effet, il n'y a pas de séparation entre les biens de l'entreprise et ceux de propriétaire.

II.2.2.1.2 Les entreprises sociétaires³ :

Ces entreprises sont munies d'une personnalité juridique et sont composées généralement de plusieurs associés qui se partagent la responsabilité.

- a) **Société en nom collectif (SNC) :** la société en nom collectif est une société constituée d'intuitu personale, c'est-à-dire, une société de personnes. Elle est responsable sur tous les actes qui sont conformes à son objectif social contenu dans les statuts.

Tous les associés ont obligatoirement la qualité de commerçant, sont réputés tous gérants ayant une responsabilité indéfinie et solidaire sur les dettes de l'entreprise :

³ Prise de note, cours droit commercial Mme BELLAHCENE

Indéfinie : sur la totalité du patrimoine personnel et social.

Solidaire : chaque créancier a le droit de se retourner sur n'importe quel associé pour payer la dette de ce dernier pour à son tour se retourner sur les autres associés.

b) **La société par action (SPA)** : la société par action est une société de capitaux à responsabilité limitée. Il existe deux types de sociétés par action :

- La société par action qui fait appel public à l'épargne :

Ce type de société est très formaliste, il est strictement régi par la loi. Le capital initial est de 5 000 000 Da dont le quart est libéré dès la souscription, et le reste sera libéré dans les 4 années qui suivent l'année de l'immatriculation au Centre National des Registres de Commerce.

- La société par action qui ne fait pas un appel public à l'épargne :

La procédure de sa constitution est moins formaliste, elle répond à des exigences moindres. Le capital de départ est fixé par la loi à 1 000 000 Da.

c) **Société à responsabilité limitée pluripersonnelle : SARL**

Le capital social ne peut être inférieur à 100 000 Da, il est libéré totalement lors de la souscription, le nombre d'associés varie entre 2 à 20 personnes.

d) **Société à responsabilité limitée unipersonnelle : EURL**

Le capital social ne peut être inférieur à 100 000 Da, il est libéré totalement lors de la souscription. L'EURL est constitué par un seul associé qui est le gérant lui-même. A cet effet, une séparation entre les biens de l'entreprise et ceux du propriétaire de l'EURL est à distinguer.

II.2.2.1.1 Les entreprises publiques :

Il s'agit d'entreprise dont le capital social est détenu en majorité ou en totalité par l'Etat d'où l'exercice de droit de gérance direct ou indirect. Une influence dominante est exercée par les organes sociaux de l'état du fait de la propriété ou de la participation, en disposant de la majorité du capital par conséquent de la majorité des voix attachées aux parts émises.

❖ *Section III : L'importance de la PME dans le développement de l'économie nationale*

III.1. Rôle des PME dans l'économie nationale⁴ :

Les PME jouent un rôle très important dans le processus de développement économique et social d'un pays que ce soit dans les pays émergents ou développés. Les PME sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations politiques des états soucieux de préserver et de développer l'emploi.

En Algérie, son importance se voit dans :

a) La création de l'emploi :

Le développement des PME est considéré comme la stratégie la plus efficace pour la lutte contre le chômage et améliorer le niveau de vie de la population.

b) **Renforcement du tissu industriel :**

Outre la création de l'emploi, la PME est un excellent moyen de renforcement des tissus industriels. En effet, la grande concurrence qui caractérise les grandes firmes de nos jours pose la spécialisation comme un moyen incontournable pour tenir sa place dans le marché.

Les PME présentent d'importants atouts dans l'optique du renforcement du tissu industriel, car étant plus facile à créer, elles répondent aussi bien à la consommation locale, nationale et internationale, mais également au besoin de produits intermédiaires des grandes firmes.

c) **La création de la richesse (PIB) :**

Pour assurer les activités, les PME ne sont pas en relation uniquement avec les ménages qui achètent leurs biens et services mais aussi avec les entreprises avec qui il font les échanges.

Les PME contribuent affectivement et durablement à la croissance significative du PIB (le produit intérieur brut) et à la création de la valeur ajoutée. Une politique économique en vue de la construction, de la promotion et de redéploiement des PME est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.

d) **Le développement vers l'exploitation :**

⁴ « la perspective de mise en place d'un marché des PME en Algérie » AHADDAD Nassima DSEB12

Les PME interviennent de nos jours avec forces sur les marchés extérieurs du fait de leur diversité et de leur capacité d'adaptation aux aléas du marché. Pour cela, une place importante leur est accordée dans les pays en développement. La raison majeure est l'espoir qu'elles peuvent contribuer à augmenter l'exploitation, procurant ainsi à ces pays des devises pour des besoins d'équipements.

III.2. les forces et les faiblesses des PME :

III.2.1. Les force :

Il s'agit essentiellement de :

- ✓ Une marge de liberté dans la prise des décisions sans contraintes.
- ✓ Un flux rapide des informations (recommandation) et leur retour (exécution).
- ✓ La concentration des efforts du gestionnaire sur la productivité et de rendement.
- ✓ La maîtrise des coûts et des flux financiers.
- ✓ Le pouvoir de contrôle de gestion et de maîtrise des risques.
- ✓ La facilité des procédures en cas de recours au crédit bancaire et proposer des garanties à mettre en place.
- ✓ Une structure juridique et administrative simplifiée.
- ✓ La qualité et la simplicité des relations sociales.

III.2.2. Les faiblesses :

On va citer essentiellement :

- ✓ Les problèmes d'autonomie externe (vis-à-vis des fournisseurs et des clients).
- ✓ Manque de notoriété et de crédibilité pour les PME nouvellement créées.
- ✓ La fragilité de sa structure financière et sa dépendance.
- ✓ Le gérant est le seul à prendre les décisions, dans certains cas il peut être influé ce qui se répercute négativement sur l'entreprise.
- ✓ Dans une économie à forte dépendance du marché informel la concurrence peut être déloyale au détriment du formel.
- ✓ Le non ancrage d'une législation stable permanente entraîne des doutes et limite les actions des PME.
- ✓ Le caractère familial (propriété familiale) des PME peut créer des interactions dans les centres de décisions (informels).

- ✓ Le cout de l'accès aux technologies de pointe et aux inventions pénalise les PME.
- ✓ La faiblesse des moyens pour mener des campagnes de marketing face à la grande concurrence des grandes entreprises.
- ✓ Les difficultés d'accès aux marchés extérieurs.

❖ *Conclusion du chapitre*

Au fil de l'étude nous nous sommes parvenu à conclure que depuis près de deux décennies et suite aux multiples réformes décidées, l'importance de l'enjeu économique et social des PME reste l'élément le plus efficace et le moins couteux pour le développement économique d'un pays en plaine mutation.

L'Algérie représente une opportunité très attractive pour les investisseurs et les créateurs d'entreprises, les efforts doivent être réunis et enrichis en matière de promotion, de suivi de l'accompagnement du secteur des PME, le tissu économique doit être densifié, le soutien de l'état doit être plus pertinent et dépasse les lourdeurs administratives et bureaucratiques.

Le développement du secteur des PME dépend dans une large mesure de climat des affaires, c'est dans cette optique, qu'apparait le rôle primordial que les PME sont appelées à accomplir dans la conduite d'un développement économique national et durable.

Introduction du chapitre :

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

L'entreprise peut alors faire appel à différentes sources de financement possibles, un des aspects déterminants dans le choix des financements les mieux appropriés. Mais, pour effectuer correctement ce choix, il est indispensable de distinguer entre : le financement auprès des actionnaires actuels ou potentiels, ou auprès des banques ou des institutions financières.

A cet effet ce chapitre sera scindé en deux sections :

Section 1 : les besoins de financement de la PME.

Section 2 : les modes de financements de la PME.

Section I : les besoins de financements de la PME

I.1. Les besoins liés au cycle de l'investissement:

Toute entreprise se doit d'investir, c'est-à-dire d'acquérir de nouveaux moyens de production, la mise en place de l'outil de production adéquat qui permet une meilleure production et génère des produits supplémentaires.

L'entreprise fait recours aux crédits bancaires, (crédit d'équipement ou d'investissement) pour financer des biens et matériels qui par leur fonctionnement vont générer les fonds nécessaires pour le remboursement des annuités ceci étant la première caractéristique. La seconde est liée à la durée du crédit qui porte sur le moyen ou long terme.

Les différentes formes d'investissement dans une entreprise :

a- Par nature :

- Investissement corporel : terrains, locaux, équipements, installations.
- Investissement Incorporel : logiciel, brevet, recherche, formations.
- Investissement financier : titres de participations, titres immobilisés.

b- Par finalité

- Investissement productif ou investissement non directement productif.

c- Par Objectif

- Investissement de renouvellement, investissement de modernisation, investissement de développement ou d'extension ou d'autres types d'investissements.

I.1. Les besoins liés au cycle d'exploitation :

Durant le cycle de l'exploitation les entreprises peuvent se confronter aux problèmes de décalages des ressources par rapport aux dettes exigibles à court terme. Ceci résulte du fait d'accorder des délais de paiement aux clients plus longs que les délais accordés par les fournisseurs.

L'entreprise qui confrontée à difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison du décalage des ressources, elle doit contracter des crédits à court terme.

Ce genre de crédits est consenti aux entreprises pour combler des insuffisances temporaires de trésorerie elle doit correspondre au besoin à financer (approvisionnements, recouvrement des créances etc.). La durée du crédit est liée au cycle d'exploitation et ne doit

en aucun cas dépasser dix-huit mois. Le chiffre d'affaire est l'indicateur sur lequel on doit miser pour le remboursement des différents crédits d'exploitation.

D'une façon générale, les crédits d'exploitation ont pour vocation de financer la part du besoin en fonds de roulement c'est-à-dire la différence entre le passif finançant et l'actif à financer qu'on schématise ainsi :

$$\text{BFR} = \text{stock} + \text{créances du cycle d'exploitation} - \text{dettes du cycle d'exploitation}$$

Dans la section qui suit, on va traiter les différentes sources de financement qui permettent de satisfaire les besoins des PME.

Section II : les sources de financements de la PME

II.1. le financement interne de la PME :

Le financement interne à l'entreprise consiste à puiser des ressources tirées de l'entreprise elle-même de ses activités courantes ou autofinancement.

II.1.1. L'autofinancement¹ :

L'autofinancement est la capacité de l'entreprise à s'autofinancer par ses propres moyens financiers.

La capacité d'autofinancement (CAF) : est un terme compatible qui désigne l'ensemble des ressources internes gérées par l'entreprise dans le cadre de son activité qui permet d'assurer son activité.

Le CAF se calcule en faisant la différence entre les produits encaissables et les charges décaissables relevant de l'activité normale de l'entreprise.

Schématiquement le CAF se calcule comme suit :

$$\text{CAF} = \text{Produits encaissables} - \text{Charges décaissables}$$

II.1.2. La cession d'actif :

Pour réaliser une partie de ses investissements, l'entreprise peut faire recours aux cessions des actifs d'exploitation improductifs ou obsolètes (dépassés par la technologie) comme elle peut céder des actifs hors exploitations ; dans les deux cas, l'opération contribue à accroître les ressources nécessaires pour concrétiser les différents programmes d'investissement. Cette opération, quel que soit sa nature, procure à l'entreprise des ressources supplémentaires pour pouvoir réaliser ces programmes.

¹ <http://www.petite-entreprise.net/>

A cet effet on distingue les actifs d'exploitation et les actifs hors exploitation :

- Les actifs d'exploitation sont les biens durables qui participent directement à la production des biens ou services de l'entreprise.
- Les actifs hors exploitations sont constitués par l'ensemble des moyens mise à la disposition de l'entreprise mais qui ne contribuent pas à l'exploitation, exemple le patrimoine existant sous forme de terrains ou immeubles non indispensables pour l'exploitation de l'entreprise.

Dans les deux cas de figure la cession procure à l'entreprise des ressources financières considérables.

II.1.3. les prélèvements sur le fond de roulement :

L'entreprise peut réaliser des investissements à partir de l'excédent en résulter de la différence entre le fonds de roulement et les besoins en fonds de roulement sans que le prélèvement à investir n'apporte des préjudices à l'équilibre financier de l'entreprise.

Dns ce cas l'entreprise peut concrétiser son investissement en apport sous formes de titres de placement ou d'obligations à rendement positif.

II.1.4. Le recours aux associés :

Faire recours aux associés pour le financement du cycle de l'exploitation ou une partie de l'investissement est le procède le plus courant connu par les PME de par leur nature la contribution des associés peut prendre plusieurs formes :

- Augmentation du capital.
- Les apports en compte courant associés.

II. 2. Le financement externe des PME :

II.2.1. Financement par endettement :

En premier lieu, nous avons jugé indispensable de rappeler quelques notions de base relative à l'activité bancaire en l'occurrence : la notion de la banque, la notion du crédit.

Notion de la banque :

Aux termes des articles 66,67,68 et 69 de l'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et le crédit, la banque peut être définit comme étant un établissement financier ou une personne morale habilitée à effectuer à titre de profession habituelle les opérations de banque ci-après :

Ces dites opérations peuvent se résumer en :

- La réception des fonds publics ;
- Les opérations de crédit ;
- La mise à disposition des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

Notion de crédit :

Sur l'aspect économique, le crédit est défini par l'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit comme étant « ...tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre de fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'option d'achat notamment le crédit-bail ».

Le crédit est également une expression de confiance qui vient du mot latin « Credere ». Ainsi le mot crédit s'est constitué autour des facteurs confiances, temps, promesse et risque. Partant de ce postulat, on peut affirmer que l'art du banquier consiste à acheter et vendre la « confiance » à sa clientèle, autrement dit, à faire confiance à ses débiteurs et inspirer à ses déposants.

II.2.1.1. Les crédits d'investissement :

II.2.1.1.1. Les crédits classiques :

Ces crédits sont sollicités en phase de création, pour réaliser des extensions et ou moderniser le potentiel existant en matériel et équipement.

En phase de création, la PME peut faire recours au crédit investissement pour financer les équipements et biens de production, durant son parcours et devant de nombreuses circonstances l'entreprise peut être obligé de faire recours aux financements externe quand elle se trouve en face d'un besoin considérables et que les moyens internes ne peuvent faire face, d'où l'obligation de recourir aux crédits bancaires sous forme de « crédits d'investissement ». Ces crédits permettent de financer ses besoins acycliques (structurels) en particulier et l'élargissement du marché et au progrès social en général. Nous distinguons généralement deux grandes catégories de ce crédit à savoir les crédits à moyen terme (CMT) et les crédits à long terme (CLT).

a. Les crédits d'investissement à court terme (CMT) :

Le CMT à une durée qui varie entre deux (2) à sept (7) ans, dont une période de différé de deux (02) ans au maximum, il est destiné à financer l'acquisition d'équipements nouveaux dont la durée d'amortissement n'excède pas 7 ans.

La réalisation de cette nature de crédit se fait sous forme d'avances en compte elle est ainsi financée par la propre trésorerie de la banque. L'article 71 de la loi 91-10 du 14/04/1990 prévoit une possibilité de réescompte auprès de la Banque d'Algérie des crédits moyen terme. Cela fait au moyen de billets à ordre (annexe 3) souscrits en représentation de ces crédits.

b. Le crédit d'investissement à long terme (CLT) :

Les crédits « CLT » se caractérisent pas une durée qui varie entre sept (07) ans et quinze (15) ans et dont la période de différé peut aller jusqu'à quatre (04) ans. La durée du financement correspond généralement à la durée d'amortissement des immobilisations financées. Le crédit à long terme porte sur le financement des immobilisations lourdes dont le taux d'amortissement est relativement faible. Comme exemple : le financement des usines, complexes, Hôtels et les gros engins.

Pour se prémunir, la banque fait recours aux garanties réelles comme l'hypothèque des terrains élargie aux constructions et ou le nantissement des équipements.

Les banques commerciales utilisent peu cette forme de crédit pour raison de rentabilité.

c. Crédit bail (leasing²) :

« Le crédit bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le loue à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat. Le crédit bail est une technique de crédit professionnelle comportant contrat de louage d'équipements mobilier et immobilier, assorti d'une promesse de vente au profit du locataire³ »

Les parties intervenantes dans un crédit-bail (ANNEXE 01)

1. Les principes de crédit-bail :

- Le locataire doit choisir et pré-négocier avec le fournisseur qui lui délivre le bien directement en respectant les conditions mises par le locataire.

² Du mot anglais « to lease » qui veut dire louer.

³ Bernard Yves et Jean-Claude COLI, « dictionnaire économique et financier » seuil, Paris 1996, p.447

- Le crédit bailleur doit payer le fournisseur directement, le locataire devient utilisateur légal de bien, il doit payer les loyers au bailleur dans les délais en assurant un bon traitement du bien durant la location, ne pas céder, ne pas louer, et de garantir le bien objet de location.
- Le crédit bailleur (propriétaire du bien loué) doit respecter les délais accordés au locataire et intégrer les charges annexes, ristournes ou autres dans la facture et de transférer la propriété du bien définitivement dans le cas d'achat à la fin du contrat.

2. Les formes de crédit-bail :

- Le crédit-bail mobilier : destiné pour le financement par la société de leasing d'équipements, véhicules, matériel et outillage pour le compte du locataire.
- Le crédit-bail immobilier : repose sur un bien immeuble (magasin, entrepôt) acheté ou construit par la société de leasing au but de le louer à un locataire précis.

3. Les avantages :

Pour le crédit preneur :

- Financement intégral (aucun apport n'est exigé) ce qui permet à l'entreprise de préserver ces ressources.
- Avantage fiscal du moment que le loyer est considéré comme une charge.
- Le locataire peut bénéficier de l'une des options à la fin du contrat : acquisition du bien à la valeur résiduelle ou abandon du bien.

Pour le crédit bailleur :

- Il est le propriétaire juridique de l'équipement tant que la vente n'est pas réalisée.
- Dispose d'une marge bénéficiaire importante (forte rentabilité de l'investissement).

4. Les inconvénients :

Pour le crédit preneur :

- Le bien loué ne peut pas être remis en garantie en cas de recours aux crédits classiques.
- Le coût élevé du crédit-bail.

Pour le crédit bailleur :

- Le risque de détérioration, obsolescence du bien et le risque de non paiement par le locataire dans les dates convenues.

II.2.1.1.2. Les crédits spécifiques :

Les crédits spéciaux sont des crédits qui s'inscrivent dans le cadre d'un programme de développement initié par les pouvoirs publics. Dans le cadre de l'insertion des demandeurs de création de micro-entreprise (jeunes et chômeurs). Le montage financier triangulaire, l'accompagnement du porteur de projet et la bonification du taux d'intérêt à 100% donne une impulsion aux porteurs de ces microprojets.

Les trois formes de crédits spécifiques ou « dispositif » sont pris en charge par la CPA, à savoir :

- Les crédits de financement de l'emploi de jeunes, soutenu par l'Agence Nationale de Soutien de l'Emploi de Jeunes (**ANSEJ**).
- Les crédits destinés aux chômeurs promoteurs dans le cadre du dispositif (**CNAC**) ; soutenu par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage.
- Le Micro Crédit dans le cadre du dispositif (**ANGEM**).

a. Le crédit à l'emploi de jeunes (ANSEJ):

Le crédit emploi de jeune ou dispositif d'insertion des jeunes promoteurs est un concours destiné pour financer les micros entreprises créées par les jeunes âgés entre 19 et 35 ans, afin de faciliter leur intégration dans la vie économique et social.

Les prêts accordés dans le cadre du dispositif ANSEJ concernant les catégories de citoyens âgés entre 19 et 35 ans. L'âge du gérant porté à 40 ans lorsque l'investissement génère au moins 03 emplois permanents. La durée du crédit est fixé à huit (08) ans, dont trois (03) ans de différé pour permettre au jeunes une aisance à fin de développer son activité.

Après divers modifications, l'article 01 du décret exécutif n° 13-253 du 02 juillet 2013 fixe les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs et s'articulent surtout autour du taux d'intérêt bonifié à 100% (Article 1).

Le montage financier triangulaire est conçu de la manière suivante :

Tableau 2 : financement triangulaire par l'ENSEJ

Coût du projet	Apport personnel	PNR ⁴	Crédit Bancaire
Montant global de l'investissement inférieur ou égal à (5) cinq millions de dinars.	1%	29%	70%
Montant global de l'investissement supérieur ou égal à cinq (5) millions de dinars ou et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars.	2%	28%	70%

Source : Revue gestion et entreprise, janvier 2004, N° 24-25 , P13

b. Les crédits aux chômeurs dispositifs CNAC :

Les prêts accordés dans cadre du dispositif CNAC concernant les catégories des citoyens chômeurs âgés de 30 à 50 ans, affiliés auprès des services de l'Agence Nationale de l'Emploi comme demandeur d'emploi ou être allocataire de la CNAC, et n'exerçant pas une activité pour propre compte au moment du dépôt du dossier auprès de la CNAC. La durée du crédit est fixée à huit (8) ans, dont trois (3) ans de différé pour permettre au promoteur l'aisance financière pour mener à bien son activité.

Après divers modifications, le taux d'intérêt est désormais bonifié à 100% au même titre que le dispositif ANSEJ.

Le montage financier triangulaire des projets CNAC est conçu de la manière suivante :

- Le montant de l'investissement doit être inférieur à 10 000 000 Da.
- Le seuil minimum des fonds propres (apport du promoteur) dépend du montant de l'investissement, il est fixé comme suite :

Niveau 1 : 1% lorsque le montant de l'investissement est inférieur à 5 millions Da

Niveau 2 : 2% lorsque le montant de l'investissement est supérieur à 5 millions Da et inférieur ou égal à 10 millions Da.

Contribution de la CNAC sous forme de PNR (prêt non rémunéré) à hauteur de :

- 28% du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est ≤ 5 millions Da
- 29% du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est ≥ 5 millions Da et ≥ 10 Millions Da.

⁴ Prêt non rémunéré.

Le crédit bancaire à hauteur de 70% du coût du projet, dans la limite de 7 000 000 Da, pour rappel les taux de bonification sur le crédit ANSEJ sont finalement bonifiés à 100%.

Les avantages financiers de l'ANSEJ et CNAC :

- Un prêt non rémunéré.
- Une bonification du taux d'intérêt bancaire à 100%.

Remarque : les taux de bonification CNAC et ANSEJ sont identiques.

c. Dispositif de l'Agence Nationale de Gestion de Microcrédit (ANGEM) :

Le micro crédit est un prêt accordé à des catégories de citoyens sans revenus et/ou disposant de petits revenus. Ce crédit est destiné à l'acquisition de petits matériels, et des matières premières nécessaires pour le démarrage de l'activité.

Pour bénéficier de ce type de crédit, le demandeur doit remplir les conditions suivantes :

- Etre âgé de dix-huit 18 ans et plus.
 - Etre sans revenu ou disposer de petits revenus instables et irréguliers.
 - Avoir une résidence fixe.
 - Possède un savoir faire en relation avec l'activité projetée.
 - Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités.
 - Mobiliser un rapport.
- Le montant des investissements est passé de 400 000 Da à 1 000 000 Da.
 - La durée du remboursement est de huit (08) ans dont trois (03) ans de différé, avec un taux d'intérêt bonifié à 100%.
- **Les taux de bonification sur les crédits ANGEM ont évolué comme suite :**
- 80 % du taux débiteur appliqué par la Banque au titre des activités réalisées.
 - 90% du taux débiteur appliqué par la Banque au titre des activités réalisées au niveau des zones spécifiques du Sud et des Hauts plateaux.

Actuellement le taux est bonifié à hauteur de 100 % au même titre que le dispositif CNAC et ANSEJ.

Remarque : avant de bénéficier du crédit CNAC, ANSEJ ou ANGEM, le promoteur doit justifier le versement de son apport de 1 ou 2 % selon le cas et payer les droits d'adhésion au fonds de garantie des risques calculés par le dispositif selon le montant du crédit octroyé.

Le fond de garantie des risques de crédit, est un fond créé par les différentes banques publiques commerciales, dans le but de garantir les risques de non remboursement des crédits des promoteurs.

Il existe trois fonds de garanties :

- Fonds de caution mutuelle de garantie risque crédits jeunes promoteurs (ANSEJ).
- Fonds de caution mutuelle de garantie risque crédits d'investissements des chômeurs promoteurs (CNAC).
- Fonds de garantie des risques de micro crédit (ANGEM).

Le crédit d'investissement, source principal de financement pour l'entreprise en Algérie, il est prévu pour financer le moyen et long terme (le haut du bilan), il se caractérise par un taux de rendement faible et risque très élevé par rapport au crédit d'exploitation. Les garanties prises pour ce types de crédits sont généralement réelles probantes.

II.2.1.2 Les crédits d'exploitation :

Les crédits d'exploitation est un crédit à court terme, destiné pour financer le cycle d'exploitation, généralement il est accordé pour une durée d'une année à dix-huit mois. Il contribue au financement des valeurs d'exploitation et des valeurs réalisables permettent de combler les insuffisances en fond de roulement. Suite aux ralentissements saisonniers des affaires et le décalage dans décaissements des créances sur clients.

Une entreprise en activité peut se trouver à tout moment en situation de déficit de trésorerie, et pour y remédier elle doit trouver des crédits de fonctionnement qui ont pour vocation principal le financement des valeurs d'exploitation et les valeurs réalisables (créances sur clients). Le montant du crédit d'exploitation accordé par la banque est en fonction du chiffre d'affaire réaliser par l'entreprise.

Ont distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation :

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

II.2.1.2.1 les crédits par caisse :

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

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

II.2.1.2.1.1 les crédits par caisse globaux :

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

a. La facilité de caisse :

« La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalages entre ses dépenses et ses recettes »⁵, cette facilité de caisse est une ouverture de crédit de très brève durée généralement accordé en fin de mois pour les quelques jours qui séparent les échéances de paiement et les échéances d'encaissement. Un compte assorti d'une facilité de caisse doit présenter alternativement des positions créditrices et des positions débitrices. Les positions débitrices négatives doivent être inférieures à un mois. « Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise, en général, il représente 60 à 70 % de ce chiffre d'affaires »⁶.

b. Le découvert :

« Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin de fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement FR. Donc c'est pour faire face à une augmentation conséquente du BFR, suite à un développement du chiffre d'affaire ou une diminution du FR, généralement le découvert est accordé pour une période plus longue que celle de la facilité de caisse »⁷.

Selon qu'il est mobilisé ou non mobilisé par des effets de commerce, il est scindé en deux formes :

- Le découvert mobilisable

Cette forme de découvert (causé), matérialisée par des billets souscrits à l'ordre de la banque par le bénéficiaire du crédit, ce qui donne possibilité à cette dernière de recourir au réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

⁵ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Algérie, 2000, p.234

⁶ Idem, p.234

⁷ Luc BERNET-ROLLANDE ; « principes des techniques bancaires », p98, Dunod ; Paris ;1999.

Le banquier crédite le compte de son client des montants dans la limite de l'autorisation, les agios sont décomptés préalablement pour toute la période de mobilisation, sur chaque montant mobilisé au crédit compte.

- **Le découvert non mobilisable :**

L'entreprise est autorisée par la banque à faire fonctionner son compte en position débitrice et ne paye des intérêts que sur les sommes effectivement utilisées. Le banquier doit être vigilant quant à l'utilisation quotidienne du découvert. Le découvert (débit en compte) ne peut faire l'objet de réescompte.

c. Le crédit compagne :

Le crédit de compagne est utilisé par les entreprises dont l'activité est saisonnière, il permet de financer les désajustements saisonniers entre le cycle de production et de commercialisation. Il existe deux types d'entreprises dont l'activité est saisonnière⁸ :

- Celles qui à l'entrée du cycle supportent de très importants décaissements en période de récolte, généralement courte puis réalisent des ventes échelonnées, exemple entreprises de fabrication agro-alimentaire (sucre, tomate, jus...).
- Celles qui décaissent pendant un temps prolongé mais revendent d'un coup leur produits en fermant le cycle, exemple fabricant de jouets articles scolaires.

Le crédit saisonnier est un crédit à risque accru, qui fait partager au banquier le risque encouru par son client. Les produits à commercialiser constituent la garantie pour le banquier. Pour cela, il est nécessaire voire indispensable d'établir un plan de financement qui permet au banquier de bien cerner le risque avant de se déterminer. Ce plan doit faire ressortir un besoin de financement qui va en diminuant selon les perspectives de vente. Le banquier analyse ce plan dans le cadre notamment d'une étude de marché de se faire une idée quant aux chances de réussite de la campagne et de remboursement du crédit.

d. Le crédit de relais : « Comme son nom l'indique, le crédit de relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »⁹.

⁸ Document du CPA , « les crédits d'exploitation » ; P9.

⁹ Farouk BOUYACOU, Opt.cit , p.235

Le crédit relais peut être lié à une opération ponctuelle hors exploitation est également appelé « crédit de soudure »¹⁰, il destiné à permettre à une entreprise d'anticiper une entrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce), soit d'une opération financière (augmentation du capital).

Remarque : ce type de crédit se rencontre peu en Algérie, mais il est assez courant à l'étranger¹¹.

II.2.1.2.1.2 Les crédits par caisse spécifique :

Contrairement aux crédits par caisse globaux qui couvrent des besoins de nature diverse, les crédits par caisse spécifique financent des postes de l'actif circulant (créance clients...) ce type de crédits présente un intérêt particulier pour la banque, dans la mesure où il comporte des garanties réelles liées directement à l'opération financée, en plus il est susceptible d'être réescompté auprès de la banque d'Algérie¹², nous distinguons :

a. L'escompte commercial :

L'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre). Le négociant avant son échéance auprès d'un établissement de crédit. Cela permet d'obtenir des liquidités dont le montant correspond à celui de la créance moins les agios perçus par la banque au titre de service rendu, des commissions et des frais se rattachant à l'opération « L'opération d'escompte est matérialisée par un effet de commerce qui est un acte juridique qui engage généralement trois parties : le fournisseur, le client et le banquier. Le tireur (le client) s'engage à posséder le fonds au moment où la traite sera présentée pour paiement. La lettre de change engage un fournisseur qui tire en traite sur son client (le tireur), alors que pour le billet à ordre, c'est le client qui signe une reconnaissance de dettes. »¹³

b. L'avance sur marchandise :

« L'avance sur marchandise est un crédit par caisse qui finance un stock. C'est un financement garanti des marchandises remises en gage au banquier. »¹⁴. C'est une technique de crédit qui consiste pour la banque à accorder une avance sur les

¹⁰ SIBF, « cours de technique bancaires », p26

¹¹ SIBF, « cours de technique bancaires », p26

¹² Document du CPA, « les crédits d'exploitation » ; P11

¹³ Harvé GHANNAD, « Les modes de financement de l'entreprise », Devecchi, Paris, 2002, P83.

¹⁴ Farouk BOUYACOU, Opt.cit, p.237

marchandises détenues par l'entreprise aux niveaux des magasins généraux (qui sont placés sous le contrôle de l'Etat).

c. L'avance sur facture :

L'avance sur facture est destinée à mobiliser le poste « client » des entreprises qui travaillent avec les administrations proprement dites ou par extension à des organismes paraétatiques. Ces organismes paient leurs achats par des virements ordonnés sur leurs comptes au trésor (mode de règlement sur mais long).

L'avance est consentie par les banques contre remise de factures visées, c'est-à-dire qu'elles doivent mentionner l'engagement ferme de l'administration de payer de manière irrévocable la dite facture au compte de la banque ouvert aux guichets de la banque prêteuse.

d. L'avance sur titre :

Ce sont des avances garanties par des titres facilement négociables permettant au bénéficiaire de faire face à un besoin urgent, ces avances sont remboursables soit par versement en espèce ou bien par la négociation des titres nantis. Le montant de l'avance peut atteindre 80% de la valeur des titres. Les titres sont remis au banquier avec un acte de nantissement¹⁵.

e. L'affacturage :

« la technique de l'affacturage ou des factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage (le factor) qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou une partie du montant des créances transférées »¹⁶

En Algérie, des taxes et des lois ont été promulgués dans le but de lancer cette technique de financement qui n'existe pas encore, l'absence des sociétés de factoring est le problème major.

f. Avance sur marché public :

Le marché public est un contrat écrit passé selon les conditions prévues par le code des marchés entre l'Etat. Les collectivités publiques, les établissements publics à caractère administratif et les entrepreneurs ou les fournisseurs en vue de réalisation de travaux, de fournitures ou de prestations de service.

¹⁵ Document du Crédit Populaire d'Algérie, « les crédits d'exploitation » ; P13.

¹⁶ Jean-Marc Béguin/ Arnaud Bernard, l'essentiel des techniques bancaires p260, Edition d'organisation, 2008, Paris .

1. Procédure de nantissement du marché

- Délivrance du titre unique. il s'agit de l'opposition de la mention dite « titre unique » sur l'un des exemplaires du marché concerné, afin de prévenir contre le recours aux financements multiples d'un même marché pour garantir le droit de créancier gagiste.
- Etablissement de l'acte de nantissement après vérification de la régularité du titre unique présenté par le client, le banquier fait signer à ce dernier un acte de nantissement. C'est cet acte qui donnera au banquier la qualité de créancier gagiste.
- Signification au comptable assignataire : le titre unique sera envoyé avec l'acte de nantissement au comptable assignataire par lettre recommandée avec accusé de réception. Par cette signification, le comptable assignataire est tenu d'exécuter tous les paiements directement au profit du banquier.

II.2.1.3 Les crédits par signature

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

a. Aval :

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

b. L'acceptation

Lors d'une transaction commerciale (vente à crédit), le vendeur tire une lettre de change sur son acheteur pour matérialiser sa créance. L'acheteur, en guise de reconnaissance de sa dette accepte le traite tirée sur lui en apposant au recto sa signature précédé de la mention « Bon pour acceptation ». L'acceptation bancaire est

l'engagement donné par la banque d'honorer à échéance la lettre de change tirée sur elle. Cet engagement permet une confiance lui facilitant l'obtention d'un crédit auprès d'une autre banque.

c. Les cautions

Le cautionnement bancaire est un crédit par signature par lequel le banquier promet d'honorer les engagements de son client à échéance convenue si celui-ci se trouve défaillant.

Le paiement qu'effectue le banquier à la place de son client lui prouve une subrogation aux droits du créancier. Il existe plusieurs types de cautions bancaires : **les cautions fiscales, cautions pour impôt contestés, le cautionnement en douane.**

d. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est aussi considéré comme un engagement par signature qui garantit à l'importateur la réception de sa marchandise dans les meilleures conditions et un paiement à bonne date pour l'exportateur.

Ce type de crédit sera développé dans la partie de financement du commerce extérieur.

II.2.1.3. Le financement du commerce extérieur

II.2.1.3.1 Le financement des importations :

a. Le crédit documentaire :

Définition :

C'est un mode de règlement très utilisé dans le commerce international en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les contractants.

L'article 2 des RUU 600 définit le crédit documentaire comme étant : « un arrangement quel que soit sa dénomination (crédit documentaire, lettre de crédit *satd-by*) ou sa description (à vue, différée ;...) qui est irrévocable, et qui constitue un engagement ferme de la banque émettrice d'honorer une présentation conforme ».

C'est une opération par laquelle une banque s'engage pour le compte de son mandant (importateur) à régler au vendeur (exportateur) le prix des marchandises, par paiement au comptant, acceptation ou négociation, contre présentation, dans les délais fixés, des documents déterminés contractuellement et reconnus conformes.

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

(ANNEXE N°2) permet de mieux assimiler le déroulement d'une opération de crédit documentaire.

b. Intervenants :

1. **Le donneur d'ordre** : c'est l'acheteur qui sollicite l'ouverture de Credoc en faveur du vendeur.
2. **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur. Elle procède à l'ouverture du Credoc sur les instructions du donneur d'ordre.
3. **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice. Elle notifie (transmet) le Credoc.

NB : un crédit notifié est simplement transmis au bénéficiaire (vendeur) par la banque notificatrice, la banque de l'importateur (acheteur) est seule engagée. L'exportateur (vendeur) est couvert contre le risque commercial mais n'est pas protégé en cas de risque politique, de non transfert, de catastrophes naturelles.

4. **La banque confirmatrice** : elle accepte d'ajouter sa confirmation.

NB : la confirmation est un engagement ferme s'ajoutant à celui de la banque émettrice. Lorsqu'il y'a confirmation, le Credoc devient un instrument de garantie couvrant à la fois le risque commercial et le risque pays. Généralement, la banque notificatrice devient la banque confirmatrice dès lors qu'elle accepte de confirmer le crédit.

5. **Le bénéficiaire** : c'est le vendeur.
6. **La banque désignée** : c'est la banque du vendeur. Elle réalise le crédit documentaire (le paiement).

NB : la banque du vendeur peut être à la fois notificatrice, confirmatrice et réalisatrice. Le paiement d'un crédit documentaire peut être effectué de différentes manières, à vue, différé, par acception ou par négociation.

c. Formes de crédit documentaire :

Le crédit documentaire peut revêtir les trois (03) formes suivantes :

✓ **Révocable** :

C'est un Credoc, qui peut être annulé à tout moment, par le donneur d'ordre sans avis préalable du bénéficiaire, sauf si l'opération a connu un début de réalisation qui doit être honoré avant l'annulation définitive de l'engagement.

✓ **Irrévocable** :

Aucune modification ou annulation ne pouvant intervenir sans l'accorde des parties engagées.

Un Credoc irrévocable constitue pour la banque émettrice (du client importateur) un engagement ferme de payer.

✓ **Irrévocable et confirmé :**

Cette forme de crédit présente une sécurité absolue pour l'exportateur, du fait qu'il lui permet de bénéficier de deux engagements de paiement indépendants : celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice.

II.2.1.2.2. Les financements des exportations :

La concurrence sur le marché international, qui est de plus en plus vive, oblige souvent les exportateurs à consentir des délais de règlement, aux acheteurs étrangers, de plus en plus important. Afin de palier à cette concurrence et pour promouvoir les exploitations, la pratique bancaire a mis en place, aux profils des opérateurs économiques nationaux, les techniques de crédits suivantes :

a. Le crédit acheteur : il s'agit d'un crédit octroyer par le banquier du vendeur à l'acheteur (importateur) moyennant une garantie de la banque. Les paiements sont fait donc par le banquier prêteur en faveur du vendeur sur la base des dispositions contractuelles arrêtées par les parties commerciales.

L'utilisation des fonds est effectuée au moment de l'exécution de la prestation, ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exploitation de biens d'équipement ou de quantité importante de matières premières, le financement porte généralement sur 85 % de montant globale du contrat.

b. Le crédit fournisseur : il s'agit d'un crédit consenti par le fournisseur (exportateur)) l'acheteur (importateur). Il n'y a pas de flux financiers entre l'acheteur et le vendeur (l'intermédiation de la banque), ce dernier accepte d'expédier des marchandises contre une reconnaissance de dettes (traite, billet à ordre).

Remarque : ces deux types de crédits sont autorisés préalablement par la Ba,que d'Algérie.

Conclusion du chapitre :

Pour que la PME finance ses besoins celle-ci fait recours à plusieurs modes de financement soit de l'extérieure ou de l'intérieure de l'entreprise.

Pour finir en remarque que parmi tous les modes de financement à l'entreprise le secteur bancaire est le plus visé par la PME car il présente beaucoup plus d'avantages pour leur croissance.

Introduction du chapitre :

L'étude d'une demande de crédit doit, au préalable, faire appel au montage d'un dossier qui représente pour le banquier une tâche primordiale du fait qu'elle constitue la base de son analyse, voire de sa décision.

En effet, cette étude donne lieu à la mise en place d'une procédure assez longue commençant par la constitution du dossier et s'achevant par la décision finale (favorable ou défavorable), en passant par l'étude de tous les paramètres permettant l'évaluation des risques et l'appréciation de l'entreprise sollicitant le financement.

La procédure à suivre lors de montage d'un dossier de crédit diffère selon que la demande concerne le financement de l'investissement ou de l'exploitation, disons plutôt que ce sont les objectifs de l'analyse qui diffèrent :

- ✓ Concerne le crédit d'exploitation, c'est la solvabilité de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à faire face à ses dettes arrivant à échéance, qui importe le plus.
- ✓ Quant au crédit d'investissement, outre la solvabilité de l'entreprise, ce sont la viabilité et la rentabilité du projet qui importe le plus.

Pour cerner tous les aspects relatifs au montage d'un dossier de crédit, nous avons subdivisé cette partie en quatre (04) Sections :

Section 01 : Etude et montage de dossier de crédit d'investissement.

Section 02 : Etude et montage de dossier de crédit d'exploitation.

Section 03 : Risque de crédit et moyens de prévention.

Section 04 : Décision finale, et mise en place du crédit.

❖ **Section 1 : et montage de dossier de crédit d'investissement**

Les projets d'investissement s'insèrent dans la politique générale de l'entreprise et fait partie de ces choix stratégiques, cependant pour comprendre leurs enjeux il faut comprendre certaines notices :

Notion d'investissement : on appelle investissement, « l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps »¹.

Notion du projet : « il s'agit d'un ensemble complet d'activités et d'opérations qui consomment des ressources limitées (telles que mains d'œuvre, devise, etc.) et dont attend des revenus, ou autres avantages monétaires ou non monétaires »².

Pour cela le banquier doit élaborer une étude minutieuse qui est basé sur :

- ✓ La constitution du dossier de crédit d'investissement.
- ✓ L'analyse de l'étude technico-économique.
- ✓ Analyse de la rentabilité du projet.

I.1. Constitution du dossier de crédit d'investissement

Dossier de crédit d'investissement (ANNEXE 4 : chek-list 1)

I.2. L'analyse de la viabilité ou faisabilité du projet :

I.2.1. Le compte rendu de l'étude technico-économique :

I.2.1.1. présentation du projet : elle consiste à présenter des généralités sur le projet et traite les différences aspects ayant trait ou processus de production dans toutes ses aspects techniques de production et au marché.

I.2.1.2. Présentation de l'affaire : Raison social, siège social, forme juridique, date d'entrée en relation (date d'ouverture du compte), date de la demande initiale, information sur le ou les gérants de l'affaire, situation fiscale et parafiscale... etc.

I.2.1.3. Impact du projet : toute réalisation de projet d'investissement aura certainement des impacts multidimensionnels (économique, social, environnemental...).

a. l'analyse du marché : « l'étude du marché est une analyse quantitative et qualitative d'un marché, c'est-à-dire l'offre et la demande réelle ou potentielle d'un produit ou d'un service afin de permettre l'élaboration de décisions commerciales »³.

¹ Jean BARREAU et Jacqueline DELAHAYE, « Gestion Financière », édition DUNOD, 9è Edition, Paris ;2000

² Hervé HUTIN, « toute finance d'entreprise en pratique », 2^{ème} éditions, éditions d'organisation, paris, 2003.

³ Mr K.HAMDI « cours d'évaluation de projet ESB ».

b. L'analyse commercial : les but de l'entreprise est de produire ce qui pourra être vendu, et non vendre ce qu'elle a produit.

Les quatre(04) « P » de McCarthy⁴ sont les éléments sur lesquels portera l'analyse commerciale du banquier, les quatre P de McCarthy sont :

1. **Le produit (Product) :** l'étude relève aux techniques et au marketing consacré à sa réussite ainsi que la nature, la quantité et les modalités de production, le banquier est censé savoir les produits de substitution sur le marché qui peuvent sérieusement menacer la part de marché⁵.
2. **Le prix (Price) :** bien que le prix doit respecter son rapport avec la qualité et les coûts, le prix doit aussi répondre à la politique de vente et de la compétitivité.
3. **La distribution (Place) :** il faut choisir le meilleur circuit (direct, court, long) ce qui consiste un canal de distribution performant qui représente le chemin parcouru par le produit, du producteur au consommateur⁶.
4. **La communication (Promotion) :** l'analyse de la politique de communication consiste à apprécier le type de support publicitaire mise en place par l'entreprise ainsi que le niveau des charges engendré par ceux-ci comparées à celle de la concurrence.

c. L'analyse technique : les études techniques portent :

- ✓ sur le processus de production.
- ✓ Les caractéristiques des moyens de production.
- ✓ Les besoins de l'entreprise.
- ✓ La localisation de l'unité de production.

d. L'analyse des coûts : l'analyse des coûts consiste) vérifier la validité de tous les coûts qui se réfèrent au projet, qu'il s'agisse de ceux liés à l'investissement ou ceux de l'exploitation.

Cette analyse doit être faite d'une manière exhaustive sur toutes les dépenses prévisionnelles relatives à l'investissement et puis à l'exploitation.

⁴ Les quatre P de McCarthy (professeur de marketing Américain) font partie d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3^{ème} cycle de l'université de Minnesota, définissant les forces de la stratégie commercial à adopter par l'entreprise moderne.

⁵ Pierre VERNIMMEN ; « Finance d'entreprise » ; P177 ; Dalloz ; Paris ; 2009.

⁶ Gérard CLIQUET et André FADY et Guy BASSET ; « Management de la distribution » ;P97, 2^{ème} édition ; Dunod ; Paris ;2006

Enfin l'analyse de tous éléments de viabilité, permet au banquier d'aboutir à la conclusion :

- Le projet n'est pas viable, il arrête son analyse sans passer à l'étude de la rentabilité.
- Le projet est viable, alors il passe à l'étude de la rentabilité.

I.3 Analyse de la rentabilité de l'entreprise :

L'analyse de la rentabilité se fait en deux (02) phases (avant le financement et après le financement).

I.3.1 Etude avant financement :

C'est la rentabilité du projet, donc il y a lieu de cerner les exigences de chaque phase, la durée totale du projet et le flux financier attendus.

I.3.1.1 L'élaboration de l'échéance des investissements :

C'est un tableau qui permet la détermination des coûts d'investissement intermédiaires durant la vie du projet.

I.3.1.2 L'élaboration de l'échéance des amortissements :

C'est un tableau qui reprend les dotations aux amortissements annuelles de tout investissement et permet de dégager leur valeur résiduelle.

I.3.1.3 Détermination de la valeur résiduelle de l'investissement (VRI) : elle représente le montant d'investissement récupéré hors BFR (Besoin en Fonds de Roulement) la fin du projet ;

$$\begin{aligned} \text{VRI} &= \text{Total des immobilisations} - \text{Montant amorti} \\ \text{VRI} &= \text{Total des investissements} - \text{BFR} - \text{montant déjà amorti} \\ \text{VRI} &= \text{Terrain} + \text{Actif non encore amorti} \end{aligned}$$

I.3.1.4 La détermination du BFR et sa variation : C'est les fonds de démarrage, ils servent au couvrent des charges d'exploitation notamment les dépenses de matières premières, les salaires et les services liés à l'exploitation. Le BFR dépend du niveau d'activité en fonction de l'évolution du chiffre d'affaire.

Détermination du BFR :

- ✓ Les charges à couvrir : matières premières + salaires (frais du personnels – charges patronales) + service liés à l'activité.
- ✓ La période à couvrir : cycle de transformation + crédit accordé à la clientèle – crédit accordé par le fournisseur.

$$\text{Montant du BFR} = (\text{charges à couvrir} \times \text{nombre de mois à couvrir}) / 12$$

I.3.1.5 L'élaboration du TCR prévisionnel :

Le TCR permet de dégager les soldes intermédiaires de gestion prévisionnels SIG ; ainsi que la CAF.

I.3.1.6 Détermination de la trésorerie prévisionnelle (Tableau Emploi / Ressources) :

Ce tableau comprend l'ensemble des ressources (CAF, VRI, récupération du BFR) et des emplois (les investissements initiaux, et la variation du BFR) de l'entreprise, servent à déterminer les flux de trésorerie sur toute la durée de vie du projet.

I.3.1.7 Le calcul des critères de rentabilité avant financement :

Parmi les nombreux critères de rentabilité, peut mettre en exergue le délai de récupération (DR) calculé à partir des flux non actualisés, et le distinguer des autres critères qui intègrent la notion d'actualisation.

La notion d'actualisation : « l'actualisation consiste à ramener sur une même base de flux financiers non directement comparables qui produisent à des dates différentes. Cela permet non seulement de les comparer mais également d'effectuer sur eux des opérations arithmétiques⁷.

L'actualisation consiste à déterminer la valeur immédiate des flux futurs que généra le projet. Elle se fait sur la base d'un taux d'actualisation qui peut être défini comme étant le prix de renonciation à la qualité.

$$\text{Taux d'actualisation} = \text{coûts des capitaux propres} * \text{RAS}\% + \text{coût de l'emprunt} * \text{TNE}\%$$

Avec RA : la rémunération des actionnaires ; TNE : le taux net de l'emprunt :

$$\text{Taux d'emprunt} = \text{taux d'intérêt brut} * (1 - \text{taux IBS})$$

- a. **Le délais de récupération (DR) :** le DR est la durée nécessaire aux flux d'exploitation (de trésorerie) pour récupérer le montant de l'investissement, il est déterminé en nombre d'année et des mois : $DR = \frac{\text{le dernier flux négative} * 12 \text{ mois}}{\sum \text{les 2 derniers flux (-et+)}}$
- b. **Le délai de récupération actualisé (DRA) :** c'est le délai nécessaire aux flux de trésorerie actualisés pour assurer le recouvrement du capital investi.

⁷ www.wikipédia.org

Pour son calcul, c'est le même que le DR, il faut juste actualiser les flux avant de les cumuler.

Remarque : Le DR et le DRA sont plus des critères

- c. **La valeur actuelle nette (VAN):** La VAN est la différence entre la somme des flux nets actualisés d'exploitation sur toute la durée de vie de l'investissement et le capital investi.

$$VAN = \frac{\sum -I + \text{Flux d'exploitation}}{(1 + i)^n}$$

n : année

i : Taux d'intérêt $(1 + i)^n$

I : investissement initial

Interprétation de la VAN :

VAN > 0	VAN = 0	VAN < 0
Le projet à récupéré le montant de l'investissement, à payé le coût des ressources et a enrichi l'entreprise d'un montant égal à la VAN, il est donc rentable.	Les flux générés durant la période d'exploitation permettront juste de récupérer le montant de l'investissement sans enrichi l'entreprise. Il s'agit d'une « opération blanche »	Les flux générés durant la période d'exploitation ne permettent même pas de récupérer les capitaux engagés, projet non rentable à rejeter.

- d. **L'indice de profitabilité (IP) :** L'indice de profitabilité permet de déterminer le rendement de chaque dinar investi sans le projet. Il sera supérieur à 1 si la VAN est positive et inversement.

$$IP = 1 + (VAN / \text{investissement actualisé})$$

NB : si l'IP est égal à 1.5 par exemple, cela voudrait dire que chaque dinars investi rapport un 0.5 de gain.

- e. **Le taux de rentabilité interne (TRI) :** le TRI, est le taux d'actualisation qui annule la VAN. Il représente le coût maximal des capitaux que peut supporter le projet. Pour que le projet soit rentable le TRI doit être supérieur aux taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise (taux d'actualisation).

$$TRI = Ta1 + 2x \frac{VAN1}{\sum VAN1 + VAN2}$$

❖ **Evaluation individuelle est comparaison de projets :**

- Evaluation individuelle : lorsque l'évaluateur juge l'arentabilité d'un seul projet, il doit vérifie si le $TRI > i$, La $VAN > 0$, la durée du DR et du DRA (critères facultatives).

I.3.2 Etudes après financement

L'analyse des flux après financement a pour objectif la détermination de la rentabilité des capitaux engagés dans l'investissement (les capitaux propres + les fonds empruntés) afin de mettre en place le crédit suivant les conditions appropriées.

En complément de la spécificité de la spécificité de l'analyse avant financement, dans cette phase d'étude, on intègre aux éléments avant financement, le plan de financement, l'échéance de remboursement, les frais financiers, les intérêts intercalaires (ainsi que leur amortissement), le remboursement de l'emprunt ainsi que les dividendes.

I.3.2.1 L'établissement de l'échéancier d'investissement : il est similaire à celui d'avant financement à la différence qu'il intègre les intérêts intercalaires⁸ comme rubrique d'investissement.

I.3.2.2 L'élaboration de l'échéancier d'amortissement : c'est le même procédé que celui d'avant financement mais il faut intégrer l'amortissement des intérêts intercalaires.

I.3.2.3 L'élaboration de l'échéancier de remboursement de l'emprunt : il répond les modalités de remboursement à établir selon conditions de crédit proposé.

I.3.2.4 Elaboration du TCR : C'est le même TCR présenté déjà dans l'analyse avant financement mais avec l'intégration des frais financiers et de l'amortissement des intérêts intercalaires.

I.3.2.5 Le plan de mobilisation : c'est un tableau qui fait apparaître les différents dépenses d'investissement (l'investissement initial, la variation du BFR ainsi que les intérêts intercalaires). Il permet la répartition des dépenses d'investissement dans le temps.

I.3.2.6 Le plan de financement : le plan de financement appelé aussi le tableau emploi/ressources après financement permet de déterminer les flux de trésorerie après financement avec les nouvelles conditions :

- ✓ Détermination de la nouvelle CAF et intégration des capitaux propres et des emprunts pour les ressources.
- ✓ Intégration des intérêts intercalaires, remboursement des emprunts et les dividendes, éventuellement pour les emplois.

Remarque : la trésorerie des années de réalisation doit être nulle, et la trésorerie cumulée ne doit en aucun cas être négative. Pour remédier à une trésorerie négative, il faut revoir dans l'ordre les conditions de crédit comme suite :

⁸ Intérêts intercalaires : les intérêts payés en période de différé.

- Revoir à la hausse la période différé ou la durée de remboursement.
- Revoir à la hausse le différé et la durée de remboursement.
- Revoir la structure de financement (répartition apport/emprunt) ou le cas échéant.
- Revoir le taux d'intérêt.

I.4 Analyse de la rentabilité des capitaux

I.4.1 Rentabilité des fonds propres : cette analyse sera adossée aux critères que ceux qui ont permis d'apprécier la rentabilité intrinsèque du projet et sa liquidité à savoir le DR, le DRA, la VAN, et le TRI. Les critères utilisés dans ce cas sont :

- Le délai de récupération des fonds propres (DRFP).
- La valeur actuelle nette des fonds propres (VANFR).
- Les taux de rentabilité des fonds propres (TRFP).

Avant tout, on doit établir la trésorerie de l'actionnaire, elle se calcule ainsi :

$$Ta = - \text{apports} + \text{trésorerie annuelle} + \text{dividendes}$$

- Le délai de récupération des fonds propres (DRFP) :** c'est le délai nécessaire pour récupérer les fonds propre à partir de la rémunération des actionnaires (Dividendes + trésorerie annuelle nette).
- La valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP) :** c'est le gain final que fait l'entreprise. Autrement dit, c'est le gain définitif des actionnaires à la fin du projet.

K_p : les capitaux propres (apports) investis l'année p .

D_p : Dividendes reçus l'année p .

F_p : flux de trésorerie en année p .

$$VANFP = \sum_{p=0}^{p=n} d \frac{D_p + F_p - K_p}{(i+1)^p}$$

i : taux d'actualisation.

- Le taux de rentabilité des fonds propres (TRFP) :**

C'est le taux d'actualisation qui annule la VANFP qui est égale à : $VANFP=0$ le TRFP se calcule de la même manière que le TRI du projet (itérations successives) .

I.4.2. Rentabilité de l'emprunt : « l'emprunt peut être considéré comme étant un projet à part entière »⁹. On peut lui déterminer sa valeur actuelle nette (VANE), son délai de récupération (DRE) et son taux de rentabilité interne (TRIE).

- Le délai de récupération de l'emprunt (DRE) :** c'est le délai nécessaire pour récupérer les fonds empruntés à partir des flux de remboursement.

⁹ K.HAMDI, Evaluation et financement de projets, P.163, LASARY.

b. La valeur actuelle nette de l'emprunt (VANE) : Elle représente la part du gain du projet qui revient aux différents emprunts, autrement dit c'est le gain que fait l'actionnaire avec le banquier. Elle peut être calculée comme suite :

$$VANE = VANFP - VAN$$

$$VANE = \text{capitaux empruntés actualisés} - \text{Flux de remboursement actualisés.}$$

c. Le taux de rentabilité interne de l'emprunt (TRIE) : Il représente le taux net d'emprunt. Il est le taux d'actualisation pour lequel la VANE est nulle. Il est donc donné par la formule suivante :

$$\text{TRIE} = \text{TNE} = \text{Taux Brut de l'emprunt (1- taux IBS)}$$

- **TRIE > TRI => VANFP < VAN et TRFP < TRI => effet de masse.** Le promoteur n'a pas intérêt à emprunter. Mais si l'emprunt est indispensable, on doit assurer que le VANFP est positive.
- **TRIE < TRI => TRFP > TRI => effet de levier.** Le promoteur a intérêt à emprunter afin de maximiser sa rentabilité financière tout en veillant à préserver son indépendance financière.

❖ Section II : Etude et montage de dossier de crédit d'exploitation.

Les crédits d'exploitation sont des concours à court terme destinés à financer les besoins de trésorerie de l'entreprise. Les délais de récupération de ces crédits sont courts, d'où l'on considère que le risque encouru à l'occasion de leur octroi est relativement faible.

Pour mieux appréhender les risques de ces crédits, la connaissance du client et de son environnement est primordiale et doit suivre d'une étude approfondie et d'une analyse rigoureuse de la situation économique et financière de l'entreprise.

Dans la présente section, nous aborderons le montage et l'étude d'un dossier de crédit d'exploitation qui sera développé selon les quatre phases suivantes :

- ✓ La constitution du dossier de crédit d'exploitation.
- ✓ L'identification du demandeur du crédit et de son environnement.
- ✓ Relation entre la banque et le demandeur de crédit.
- ✓ Diagnostique économique et financier de l'entreprise.

II.1 Constitution du dossier d'exploitation : (ANNEXE 5 et 6 : check-list 2 et 3)

II.2. Identification du demandeur de crédit et de son environnement :

C'est en connaissance bien son partenaire que le banquier peut orienter sa décision concernant l'octroi ou non du concours solliciter. Ainsi, afin de mieux connaître son client, le banquier devra mener une étude approfondie des supports financiers.

De même, il y a nécessité d'apprécier la qualité de la relation client-banque. Le but de cette pratique sera de savoir dans quelle mesure le banquier peut faire confiance à son client ; et dans quelle situation il devra faire preuve de vigilance et prudence.

II.2.1. L'environnement interne de l'entreprise

II.2.1.1. Historique de l'entreprise : C'est un élément à apprécier car l'évolution de l'entreprise dans le temps est déterminante. L'analyse des modes de gestion et des motivations des dirigeants par le passé nous permet de nous faire une idée globale sur la relation.

Ainsi, le banquier devra sonder le passé de l'entreprise à savoir sa date de création, les modifications opérées sur sa forme juridique, le portrait des personnalités qui ont marqué la vie de l'entreprise, les décisions marquantes, la situation de l'entreprise face aux périodes d'embellie et de décliné...etc. cette connaissance du passé est un moyen d'anticiper le comportement de l'entreprise face aux situations futures.

II.2.1.2. La forme juridique de l'entreprise : l'examen des statuts de l'entreprise est indispensable d'un moment qu'i, nous permet de déterminer le degré d'engagement de son ou ses propriétaires quant au remboursement des dettes contractées. L'accent doit être mis particulièrement sur sa forme juridique car les risques encourus par le banquier sont plus ou moins étendus selon que l'affaire se présente sous forme individuelle ou sous forme de société.

II.2.2. L'environnement externe de l'entreprise

II.2.2.1. L'environnement économique :

a. le secteur : l'analyse de secteur d'activité doit tenir compte du degré de saturation, de sa rentabilité, sa dépendance vis-à-vis de l'extérieur et enfin peut-il faire l'objet d'expansion future.

b. le marché : le marché est le lieu de la confrontation entre l'offre et la demande, c'est le milieu dans lequel l'entreprise devra s'adapter en permanence. Il est donc indispensable de connaître le marché visé par l'entreprise. Le banquier doit s'intéresser non seulement au

secteur d'activité mais aussi à la tendance du marché dont il évolue. En faisant l'accent sur les opportunités qui peuvent être à disposition à savoir si le marché est porteur ou non, s'il est demandeur ou offreur et afin si c'est un marché de monopole ou concurrentiel.

II.2.2.2. L'environnement social :

a. Les partenaires : l'appréciation des principaux partenaires de l'entreprise est important pour la banque, le banquier doit prêter attention, et analyse la relation des rapports (fournisseur et client) à fin de mesurer le degré de dépendance dans les deux sens : (approvisionnement et matière première et la commercialisation du produit fabriqué).

- **Les fournisseurs** : il est préférable que l'entreprise diversifie ces sources d'approvisionnement pour éviter les goulots d'étranglement qui peuvent en découler du monopole d'approvisionnement.

Ceci est valable aussi pour les fournisseurs étrangers, en effet en plus des contraintes liées au monopole l'entreprise qui s'approvisionne par le biais des importations risque de connaître des ruptures de stock suite à un dérèglementation en la matière visant à limiter les importations ou au risque de change.

- **Les clients** : le marketing moderne que doit adopter l'entreprise pour assurer sa survie c'est qu'elle doit produire ce qu'elle peut vendre et non vendre ce qu'elle produit. Aussi, le fait de vendre c'est bien, mais être payé c'est mieux. Le banquier devrait s'intéresser aux clients potentiellement solvables.

b. Les concurrents : la concurrence est un élément important à connaître. Le management moderne stipule, gérer c'est prévoir. A cet effet il est très important de connaître le nombre des concurrents sur la place, la part du marché qu'ils détiennent, leur capacité de production, la qualité du produit qu'ils proposent et enfin le prix et les conditions de ventes. L'étude de la tendance de la concurrence sur une période déterminé est importante pour le banquier dans la prise de décision.

II.3. Relation entre la banque et le demandeur de crédit :

Au terme de relation, le banquier s'intéresse aux points suivants :

II.3.1. Historique de la relation : un aperçu sur l'historique de la relation constitue pour le banquier un facteur déterminant dans l'appréciation de la qualité de son client, depuis l'ouverture du compte jusqu'à la date de la demande du crédit. Il faut aussi consulter les fichiers contentieux du client pour se renseigner sur les éventuels problèmes de solvabilité.

II.3.2. Les mouvements d'affaires confiés à la banque : pour permettre au banquier de suivre l'évolution des mouvements d'affaires des clients, le chargé d'étude est tenu de relever à partir du compte client le cumul des mouvement créditeurs du compte courant durant l'exercice précédent.

Le banquier utilise des informations pour donner un avis sur le fonctionnement du compte de son client et détermine le montant des mouvements d'affaires confiés à la banque par rapport aux chiffre d'affaires déclaré.

En résumé le mouvement d'affaire confié se schématise ainsi :

Mouvement confié = versements espèces + virements reçus + remise des chèques et effets

Trois situations peuvent se présenté é cet effet :

- 1. Mouvement confié = CA déclaré :** une centralisation intégrale du CA du client au sein de l'agence ; c'est le cas idéal pour obtenir le financement.
- 2. Mouvement confié < CA déclaré :** soit il s'agit d'une situation de non centralisation du CA (le client détient d'autres comptes auprès des confrères), ou encore le client rélaise des transactions en dehors du circuit bancaire.
- 3. Mouvement confié > CA déclaré :** l s'agit soit d'une déclaration erronée de CA (Sous-estimé), ou la réalisation d'opération hors exploitation. (un complément d'information est nécessaire à cet effet).

II.3.3. Le niveau d'utilisation des concours autorisés : fin de rapprocher les besoins réels du client avec les besoins exprimés, le banquier procède à l'analyse du niveau d'utilisation des crédits consentis antérieurement qui peut lui donner une idée sur les besoins réels actuels du demandeur de crédit, dans le cas de renouvellement de ses des demandes de crédit.

II.3.4. Les incidents de paiements : la moralité du client est l'élément le plus important dans le processus décisionnel du banquier. Les incidents de paiement font objet de référence pour dans la prise de décision. Ces incidents de paiements sont (la saisie-arrêt, l'ATD « avis de Tiers Détenteur » ou les impayés de chèques ou traites).

II.3.5. L consultation des fichiers de la Banque d'Algérie : la Banque d'Algérie oblige aux banques commerciales de transmettre des situations périodiques de leurs clients :

- **La centrale des risques :** qui regroupe l'ensemble des crédits octroyés à la clientèle.

- **La centrale des impayés** : regroupe les incidents de paiement sur des chèques ou sur des effets de commerce. Les clients défaillants sont soumis à l'interdiction d'émission de chèque.
- **La centrale des bilans** : cette centrale est chargée de traiter les informations comptables et financières des entreprises ayant bénéficié des concours bancaires.

II.4. Diagnostic économique et financier de l'entreprise :

«Le diagnostic a pour objectif de déceler les points faibles et les points forts de l'entreprise pour corriger le premiers et exploiter au mieux les seconds ¹⁰».

II.4.1. L'analyse rétrospective de l'entreprise : cette analyse rétrospective permet d'apprécier l'évolution de la situation de l'entreprise ainsi que ses performances dans le temps, Le banquier mène son analyse rétrospective sur la base des documents comptables et financiers notamment les bilans, les tableaux des comptes de résultats (TCR) et les annexes que comporte le dossier de crédit.

II.4.2. Elaboration et appréciation du bilan financier : « Le bilan est la photographie en fin d'exercice de la situation patrimoniale de l'entreprise. C'est un état dont la colonne de gauche, appelé actif, comporte tous les éléments de la situation patrimoniale active, et dont la colonne de droite, appelé passif comporte tous les éléments de la situation patrimoniale passive¹¹ ».

Le passage du bilan SCF au bilan financier : nécessite un certain nombre de points à suivre, qui sont : l'élimination des actifs sans valeurs ; la réévaluation financière de certain poste du bilan ; les retraitements de certain poste de bilan.

a. L'élimination des actifs sans valeurs : Il s'agit de certains postes inscrits à l'actif qui n'ont pas de valeur vénale (actifs fictifs) celle-ci touchant : les stocks périmés et les créances irrécouvrables.

b. La réévaluation financière de certains postes de bilan : c'est de calculer pour certains postes la différence entre la valeur réelle et la valeur nette comptable VNC.

c. Les retraitements de certains postes de bilan : il s'agit des éléments inscrits hors bilan lesquels leur réintégration reflète une image réelle du patrimoine (les effets à recouvrer, les provisions et les impôts différés).

¹⁰ KAMEL HAMDI « Diagnostic et redressement de l'entreprise » ;page 11.

¹¹ F.ENGEL et F.KLETZ ; « cours de comptabilité générale » ; P.42 ; Ecole des mines de Paris ;2005.

II.4.3. L'analyse du tableau des comptes de résultat : « le compte de résultat exprime la formation ou destruction de richesse de l'entreprise en rapportant les charges aux produits de l'exercice¹²».

Le tableau de compte de résultat est élaboré à partir des comptes relevant de la classe 6 et 7 qui correspondent respectivement aux postes de charges et des produits. Il fait ressortir, par différence entre les deux classes, le bénéfice ou la perte de l'exercice.

❖ **Le solde intermédiaire de gestion SIG :**

Le traitement de tableau des comptes de résultat permet de définir les SIG, le solde intermédiaire de gestion est un des éléments intermédiaires de comptes de résultat, utilisé pour apprécier les performances des entreprises d'une manière plus fine et pour pouvoir comparer les unes avec les autres. Voici quelques notions liées aux SIG :

- **Le chiffre d'affaire :** c'est le point de départ de toute analyse de l'activité de l'entreprise et il représente un bon indicateur de performance commerciale de l'entreprise.

$$\text{CA} = \text{Vente de marchandises (activité commerciale)} + \text{Production vendue (Activité industrielle)} + \text{Prestations fournies (Activité de service)}$$

- **La marge brute :** la marge commerciale est exprimée par la différence entre le produit des ventes et le coût des marchandises. Elle se calcule de la manière suivante :

$$\text{Marge commerciale} = \text{Vente de marchandises} - \text{Coût de marchandises vendues}$$

- **La valeur ajoutée :** la valeur ajoutée indique le volume de richesse nette créée par l'entreprise, elle retrace la création ou la croissance de la valeur apportée par l'entreprise.

$$\text{Valeur ajoutée} = \text{Marge commerciale} + \text{produit net de l'exercice} - \text{consommation en provenance de tiers}$$

- **L'excédent brut d'exploitation (EBE) :** l'EBE détermine ce qui reste à l'entreprise après rémunération des facteurs économiques privilégiés, à savoir l'état du personnel.

$$\text{EBE} = \text{valeur ajoutée} + \text{subvention d'exploitation} - \text{impôts et taxes et versement assimilés} - \text{frais de personnel}$$

- **Le résultat brut de l'exploitation (RBE) :** il témoigne la gestion de l'activité d'une manière indépendante de la politique financière, c'est l'indicateur qui sert le plus à mesurer la performance avant tout financement¹³.

¹² Anne-Marie BOUVIER et Charlotte DISLE ; « introduction à la comptabilité » ; p299 ; Dunod ; Paris ; 2008.

¹³ Mondher BELLALAH,, « gestion financière : diagnostic, évaluation et choix d'investissement » ;p13 ; revue publiée ; Alger ; 2006.

RBE = EBE – dotations aux amortissements et provisions et perte de valeurs + Reprise sur provision et perte de valeurs + autres produits opérationnels – autres charges opérationnelles

- **Le résultat financier** : c'est un résultat lié à l'intervention de l'entreprise sur le marché financier en générant des revenus financiers fruits des placements effectués, et en supportant des frais financiers en fonction de la structure de financement.

Le résultat financier = Produits financiers – charges financières

- **Le résultat courant avant l'impôt** : ce résultat indique ce qui provient de l'activité normale et habituelle de l'entreprise. Il est d'une grande importance puisqu'il fournit des renseignements sur le résultat de l'entreprise non perturbé par des événements exceptionnels ou l'incidente fiscale.

Le résultat courant avant l'impôt = RBE + résultat financier

- **Le résultat extraordinaire** : les éléments extraordinaires (produits et charges), ne sont utilisés que dans les circonstances exceptionnelles pour l'enregistrement d'événements extraordinaires non liés à l'activité de l'entreprise.

Les résultats extraordinaires = produits extraordinaires – charges extraordinaires

- **Le résultat courant après impôts** :

Les résultats courant après impôts = résultat courant avant impôts – impôts sur le bénéfice

- **Le résultat net de l'exercice** : le résultat net de l'exercice est le solde final de résultant de l'ensemble des charges et produits qui influent sur l'entreprise. Il est calculé de la manière suivante :

Le résultat net = résultat courant après l'impôts + résultat extraordinaire

- **La capacité d'autofinancement (CAF)** : « C'est un indicateur de mesure de la capacité de l'entreprise de se financer par ses propres moyens c'est-à-dire par des financements internes générés par l'activité de l'entreprise. Elle est utilisée pour : la distribution des dividendes, le remboursement des emprunts,

l'investissement (remplacement, extension) et la couverture des risques probables.¹⁴ »

- **Calcul de CAF à partir de résultat net :** Résultat net + dotations aux amortissements et aux provisions + dotations exceptionnelles – reprise de charges antérieures + valeur résiduelle d'investissement cédé – produit de cession d'actif – quote part de subvention d'investissement.
- **Calcul de CAF à partir de l'EBE :** EBE + autres produits opérationnels – autres charges opérationnelles – quote de subvention d'investissement -/+ plus ou moins – valeur de cession -/+ résultat financier -/+ résultat exceptionnel – impôts exigible.
- **L'autofinancement :** il consiste la ressource propre et nette de l'entreprise après répartition des dividendes.

L'autofinancement = capacité d'autofinancement – dividendes.

II.4.4. L'analyse de la structure financière de l'entreprise :

L'analyse de la structure financière s'effectue sur la base des bilans et TCR retraités des trois dernières années au minimum à l'aide de deux méthodes d'appréciation, à savoir :

- **La méthode des grandes masses** (l'approche globale).
- **La méthode des ratios.**

II.4.4.1. La méthode des grandes masses du bilan :

L'objectif de cette méthode est d'avoir une vue d'ensemble de la situation financière de l'entreprise et permet d'apprécier son équilibre financier, sa rentabilité en sa solvabilité.

II.4.4.1.1 L'équilibre financier :

Pour apprécier l'équilibre financier de l'entreprise, le banquier est tenu d'analyser l'équilibre financière à long et à moyen terme, à court terme et l'équilibre immédiat. Pour ce faire, il s'appuie sur trois grandeurs :

- Le fonds de roulement (FR).
- Les besoins en fonds de roulement (BFR).
- La trésorerie (Tr).

a. le fond de roulement (FR) :

Le FR est la part des ressources permanentes non absorbées par les emplois stables. Autrement dit : « c'est l'excédent des capitaux permanents sur les immobilisations nettes,

¹⁴ Cours d'analyse financière. Monsieur Benbelkacem BSB 2015

excédent qui permet de financer, en partie ou en totalité, les besoins liés au cycle d'exploitation¹⁵.».

Calcul de fond de roulement net (FRN) :

Par le haut du bilan :

$$\text{FR} = \text{capitaux permanents} - \text{actif immobilisé}$$

Par le bas du bilan :

$$\text{FR} = \text{Actif circulant} - \text{Dettes à court terme}$$

❖ Autres concepts du fond de roulement :

- **Le fond de roulement propre (FRP) :** Le fond de roulement propre permet de connaître la part de l'actif immobilisé financé par les ressources propres de l'entreprise. Sans faire appel à l'endettement à long et moyen terme.

Celui-ci peut être calculé de deux façons différentes :

$$\text{FRP} = \text{capitaux propres} - \text{actif immobilisé}$$

$$\text{FRP} = \text{Fond de roulement net} - \text{capitaux propres.}$$

- **Le fond de roulement étranger (FRE) :** c'est la part du fond de roulement constitué de fonds provenant des DMLT. On peut le calculé de deux manières différentes :

$$\text{FRE} = \text{Dettes à moyen et long terme} - \text{actif immobilisé}$$

$$\text{FRE} = \text{Fond de roulement net} - \text{capitaux propres.}$$

b. Le besoin de fond de roulement (BFR) : c'est la part des besoins de l'activité de l'entreprise non financés par les ressources nées de celle-ci. C'est le solde de l'actif circulant hors disponibilités sur les dettes à court terme (DCT) hors concours bancaires et les effets escomptés non échus. En d'autres termes, c'est la différence entre les emplois cycliques et les dettes induites par ces deniers.

$$\text{BFR} = \text{actif circulant (hors disponibilités)} - \text{passif circulant (hors dettes financières)}$$

❖ Autres concepts du besoin en fond de roulement :

Le besoin en fond de roulement global (BERG) peut être décomposé en besoin en fond de roulement d'exploitation (BFRE), et besoin en fond de roulement hors exploitation (BFRHE).

Le BFR d'exploitation :

C'est le solde entre les ressources à court terme et les emplois cycliques directement liés à l'exploitation.

¹⁵ Selon BOUACOUB ouvrage déjà cité.

$$\text{BFR d'exploitation} = (\text{valeurs d'exploitation} + \text{valeurs de réalisation d'exploitation}) - \text{dettes d'exploitation}$$

Le BFR hors exploitation :

C'est l'écart entre les ressources et les emplois non liés directement à l'exploitation :

$$\text{BFR hors exploitation} = \text{Actif circulant hors exploitation} - \text{dettes non financières hors exploitation}$$

c. La trésorerie :

« La trésorerie représente l'excédent (si la trésorerie est positive) ou l'insuffisance (si la trésorerie est négative) des ressources longues disponibles après financement des immobilisations (FR) sur les besoins de financements nés de l'activité (BFR) »¹⁶.

$$\text{Trésorerie (TR)} = \text{FR} - \text{BFR}$$

$$\text{Trésorerie (TR)} = \text{disponibilité} - \text{avance bancaire}$$

La trésorerie de l'entreprise peut être positive, négative ou nulle.

- **Trésorerie positive : $\text{FR} > \text{BFR}$ / $\text{TR} > 0$** : dans ce cas, le FR couvre le BFR avec excédent, ce surplus de liquidité ne doit pas être très élevé ou pour une longue période, car, ça peut exprimer une mauvaise gestion et utilisation des ressources, ou mauvaise prévisions.
- **Trésorerie nulle : $\text{BFR} = \text{FR}$ / $\text{TR} = 0$** : c'est le cas dit parfait. C'est la réalisation de l'équilibre financier ou l'entreprise conforte les liquidités dont elle dispose avec les échéances de ses dettes.
- **Trésorerie négative : $\text{BFR} > \text{FR}$ / $\text{TR} < 0$** : le FR ne couvre pas le total de BFR, cette situation est de déséquilibre structurel qui exige une augmentation de FR ou même un concours bancaire courant.

II.4.4.1.2 Les ratios de structure du bilan :

« C'est un rapport entre deux grandeurs caractéristiques extraites des données comptables. Les ratios s'expriment par le nombre, un pourcentage ou une durée. Ils permettent d'évaluer le risque de défaillance des entreprises en utilisant une combinaison deux ratios comptable¹⁷ ».

Les ratios sont habituellement regroupés en quatre (04) catégories :

- Les ratios de structure du bilan.

¹⁶ K.Hamdi, le diagnostic financier, p87

¹⁷ Finance d'entreprise Juliette PIL VERDIERT – LATREYTE page 113.

- Les ratios de liquidité.
- Les ratios de gestion ou de rotation.
- Les ratios de rentabilité.

a. Ratio de structure du bilan :

Le Ratio	Mode de calcul	Interprétation
Ratio de financement permanent	(capitaux permanent / actif immobilisé)	Ce ratio mesure le taux de couverture des actifs immobilisés par les capitaux permanents
Ratio de financement propre	(Capitaux propres / actif immobilisé)	Ce ration mesure le taux de couverture des emplois stables par les fonds propres.
Ration de capacité d'endettement	(Capitaux propres / capitaux permanent)	Ce ratio mesure le poids des fonds propres par rapport aux capitaux permanents. L'entreprise dispose d'une capacité d'endettement lorsque ce ratio est supérieur à 50%.
Ratio de solvabilité	(\sum dettes / \sum actif)	Ce ratio est utilisé par le banquier, pour évaluer les risques du crédit (solvable).
Ration de risque liquidité	(Fond propre / total bilan)	Ce ratio mesure l'importance des fonds propres par rapport au total bilan. Un taux allant de 20 à 25 % est acceptable.

b. Les ratios de liquidité :

Les ratios de liquidité permettent de mesurer la capacité de l'entreprise à faire face à ses dettes à échéances. Ces ratios permettent de mesurer la solvabilité à court terme.

Ratio de liquidité générale	(actif circulant / dettes) court terme)	Ce ratio mesure la couverture des DCT par les ressources à court terme
Ratio de liquidité réduite	[(valeurs réalisables + valeurs disponibles)/ dettes à court terme]	Ce ratio mesure la capacité de l'entreprise à honorer ses DCT sans faire appel à ses stocks.
Ratio de liquidité immédiate	(valeurs disponibles / dettes à court terme)	Ce ratio exprime la couverture des DCT par les disponibilités. Sa norme est lorsqu'il tend vers 1.

c. Ratios de gestion ou de rotation :

Ils sont destinés à mettre en évidence certains aspects de la gestion financière liée à l'exploitation.

Ratio de rotation des stocks	$(\text{stock} \times 360 / \text{chiffre d'affaire})$	Il mesure le délai d'écoulement (transformation, revente...etc.) des stocks
Ratio de rotation des clients	$[(\text{Clients} + \text{Effets à recouvrer} + \text{factures à établir} \times 360) / \text{chiffre d'affaire (TTC)}]$	Il mesure la durée moyenne du crédit accordé par l'entreprise à ses clients.
Ratio de rotation des fournisseurs	$[(\text{Fournisseurs} + \text{Effets à payer} + \text{Factures à recevoir} \times 360) / \text{Chiffre d'affaire (TTC)}]$	Il mesure le crédit moyen obtenu par l'entreprise auprès de ses fournisseurs.

d. Ratios de rentabilité :

Le ratio de rentabilité est le rapport entre le résultat obtenu et les fonds engagés.

Ratio de taux de marge	$(\text{Résultat de l'exercice} / \text{chiffre d'affaire (HT)})$	Le taux de marge permet de mesurer la capacité de l'entreprise à générer un bénéfice net à partir du chiffre d'affaire.
Ratio de rentabilité économique	$(\text{Résultat net} / \text{Total Actif})$	Il mesure la capacité de l'entreprise à rentabiliser les capitaux engagés
Ratio de rentabilité financière	$(\text{Résultat net de l'exercice} / \text{fonds propres})$	Il mesure le rendement des apports des actionnaires.
Ratio de rentabilité commerciale	$(\text{Résultat net} / \text{chiffre d'affaires})$	Il mesure la part du chiffre d'affaire dans le résultat net de l'exercice.

Effet de levier : L'effet de levier est la différence entre la rentabilité des capitaux propres et la rentabilité économique. Il permet de déterminer l'impact de l'endettement sur la rentabilité. Lorsque la rentabilité financière est supérieure à la rentabilité économique, l'entreprise bénéficie d'un effet de levier dans le cas contraire on parle d'effet de massue.

$$\text{Effet de levier} = \text{Rentabilité financière} - \text{Rentabilité économique}$$

II.4.4.2. L'analyse prévisionnelle :

Une bonne santé financière passé et présente n'implique pas systématiquement un avenir favorable pour une affaire donnée. Pour éviter toute imprévision, le banquier doit effectuer une analyse prévisionnelle dont les outils de cette étude sont : Le plan financement ; Le plan de trésorerie ; Bilans et TCR prévisionnels.

II.4.4.2.1. Le plan financement :

Le plan financement met en évidence la structure prévisionnelle du financement. Il permet de cerner les recettes et les dépenses à effectuer par l'entreprise sur plusieurs exercices.

L'examen de ce plan permet au banquier de déterminer la nature du concours à accorder, son montant, sa durée...etc.

II.4.4.2.2. Le plan de trésorerie :

Le plan de trésorerie constitue un état récapitulatif de l'ensemble des encaissements et des décaissements prévisionnels, selon une périodicité mensuelle ou trimestrielle. Ce plan permet au banquier de suivre l'évolution de la trésorerie. Afin de mieux cerner les besoins réels de l'entreprise et déterminer les moyens de financement adéquats.

II.4.4.2.3. Bilan et TCR prévisionnels :

En plus des bilans et TCR, le banquier exploitera, en plus, les bilans et TCR prévisionnels pour mieux apprécier la politique de financement de l'entreprise et pouvoir estimer la capacité future de financement.

❖ Section III : Risque du crédit et les moyens de prévention.

Nous allons présenter dans cette section un typologie du risque bancaire et les moyens mis en place pour son encadrement et sa gestion.

III.1. Les risque de crédit :

III.1.1. le risque de non remboursement :

Le risque de non remboursement est la défaillance du débiteur à échéance d'honorer ses engagements. Il apparait lorsque le client débiteur n'est plus en mesure de rembourser totalement ou partiellement les fonds qui lui ont été consentis entraîne une dégradation financière pour la banque, d'où le risque d'immobilisation.

III.1.2. Le risque d'immobilisation :

Le non-respect des échéances de remboursement par le client entraîne un déséquilibre pour la banque, pour des raisons liées au respect des règles de prudence la banque risque de ne pouvoir mobiliser ses créances par le biais du réescompte.

Une situation pareille d'illiquidité extrême peut entraîner une faillite finale (préservation des droits des déposants).

III.1.3. Le risque de taux :

Il résulte de l'évolution divergente du rendement du coût des emplois de la banque avec le coût des ressources par exemple une augmentation du taux de réescompte appliqué par la banque d'Algérie non répercuté sur le taux des crédits octroyés.

Pour faire face à ce risque les banques doit appliquer des taux variables.

III.1.4 Le risque de charge :

Ce risque ne concerne que les prêts en devise, il provient des fluctuations du cours de devise dans laquelle le prêt est libellé par rapport à la monnaie nationale. Une augmentation du cours de change¹⁸ se traduit par un gain et vice-versa.

De ce qui précède, il apparaît clairement que la notion de risque se trouve au cœur du métier de la banque. Le banquier doit sélectionner ses clients d'abord sur la base d'information collecter et analyser à l'effet de distribuer le crédit.

A fin de se prémunir contre ces risques, les rendre gérables quand ils surgissent le banquier doit respecter certaines normes de gestion pour se prémunir contre toute éventualité.

III.2. Les moyens de prévention contre les risques du crédit :

III.2.1. Le respect des règles prudentielles :

Les règles prudentielles sont des normes de gestions imposées par la Banque d'Algérie aux banques et aux établissements financiers. Elles ont pour but de renforcer la structure financière des banques et établissements financiers dans le but de protéger les déposants.

- Les règles prudentielles les plus significatives sont :
 - ✓ **Ratio de couverture des risques ou de solvabilité.**
 - ✓ **Ratio de division des risques.**

III.2.1.1. Ratio de couverture des risques (RATIO COOKE) :

La réglementation algérienne prévoit, au titre de l'article (03) de l'instruction 74/94 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion : les banques et établissements financiers sont tenus, dans les conditions prévues dans la présente instruction, de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que le rapport entre le montant de leurs fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent de fait de leurs opérations, soit au moins égal à 8%.

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{risques encourus pondérés}} \geq 8\%$$

N.B : à signaler qu'en 2006, un ratio dit « Ratio de Mc Denough¹⁹ » est prévu par le comité de Bâle²⁰ II pour remplacer le ratio Cooke.

¹⁸ Le cours de change et le nombre d'unités de la monnaie étrangères obtenues contre une unité de la monnaie nationale.

¹⁹ Du nom de vice-président de la réserve fédérale de New York, actuel présent du comité du Bâle.

²⁰ Comité institué en 1974 sous l'appellation du « Comité des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires » par les gouverneurs des banques centrales des pays G10.

$$\text{Ratio McDenough} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{risque crédit} + \text{risques marché} + \text{risque opérationnel}} \geq 8\%$$

Remarque : Il est noté que le ration Mc Denough n'est pas encore utilisé en Algérie.

III.2.1.2. Ratio de division des risques :

La défaillance d'un ou plusieurs clients importants sur lesquels s'est concentré l'ensemble des engagements, peut entraîner la faillite de la Banque. C'est la raison pour laquelle les banques doivent veiller en permanence à une diversification de leurs port-feuilles pour pouvoir limiter au maximum les risques encourus.

Pour ce faire, la réglementation prudentielle à fait obligation aux Banques et Etablissements financiers de respecter les limites suivantes :

- Sur un même client : les montants des risques ne peuvent excéder 25% des fonds propres nets de la banque.
- Sur un groupe de clients : le montant global des risques encourus, dont les risques pour chacun d'entre eux dépassent 15% ne doivent en aucun cas excéder dix (10) fois le montant des ressources propres de la Banque.

III.2.2. Le recueil des garanties :

La décision d'octroi de crédit doit être motivée par la rentabilité de l'affaire. Toutefois quelque soit la rigueur de l'étude menée, elle ne pourrait éliminer totalement les risques. C'est pour cette raison que le banquier s'entoure d'un maximum de garanties.

On distingue deux (02) sortes de garanties :

III.2.2.1 Les garanties réelles :

C'est le contrat par lequel un débiteur affecte un bien, mobilier ou immobilier, à la garantie de paiement de sa dette jusqu'au remboursement de créancier.

Elle peut prendre trois formes :

- **Hypothèque** : lorsque le bien affecté en garantie est un bien immeuble.
- **Nantissement** : lorsque le bien affecté en garantie est un bien meuble.
- **Gage** : lorsque le bien affecté en garantie est un matériel roulant.

a. Hypothèque : l'article 882 du code civil a défini le contrat d'hypothèque comme étant « ...le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférences aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cette immeuble en quelque main qu'il passe... ».

L'hypothèque est constituée sur des immeubles, elle peut être conventionnelle (par acte authentique), juridique par jugement ou légal par loi.

b. Le nantissement : L'article 948 du code civil dispose : « Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une tiers personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue, au profit du créancier et peut de faire payer sur le prix de cet objet, en quelque main qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieur en rang ».

Le nantissement ne peut porter que sur des meubles (corporels ou incorporels).

Le nantissement doit se faire par acte notarié ou acte sous seing privé (article 31 du code commerce Algérien) toutefois le nantissement du fonds de commerce peut se faire par acte notarié (article 120 du code de commerce Algérien).

c. Le Gage : le gage de véhicule ou du matériel roulant c'est une opération dite « gage sans dépossession » qui garantit les sommes ayant permis l'acquisition du véhicule gagé.

III.2.2.2. Les garanties personnelles :

Une garantie personnelle est l'engagement d'un ou plusieurs personnes, physiques ou morales, qui permettent de désintéresser le créancier si le débiteur principal ne satisfait pas à ses obligations à l'échéance.

Elle peut prendre soit la forme d'un cautionnement, un aval ou une assurance.

a. Le cautionnement : L'article 644 du code civil algérien a défini le cautionnement comme étant « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».

1. Cautionnement simple : C'est le cautionnement par lequel la caution n'ai pas solidaires dans son engagement (ne peut être poursuivie que dans la limite de leur part proportionnelle dans l'obligation cautionnée). La caution simple bénéficie de deux allègements qui sont le bénéfice de discussion²¹ et le bénéfice de division²².

²¹ La caution pour exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur principal dans ses biens.

²² La caution peut demander, dans le cas de la pluralité de cautions, au créancier de diviser ses poursuite en fonction de la part de chacune dans l'engagement.

2. Le cautionnement solidaire : Dans ce cas la caution et le débiteur sont dans le même rang. Le créancier a le choix de les poursuivre indifféremment. Le débiteur principal et la cautionne disposent ni bénéfice de discussion, ni bénéfice de division. C'est ce type de cautionnement qui devrait intéresser le banquier.

b. L'aval : L'article 407 du code de commerce définit l'aval comme suite : « l'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet de commerce ».

Il exprime par la mention « bon pour aval » au recto de l'effet suivie de la signature de l'avaliste. Il peut être donné par acte séparé ou sur une allonge.

c. L'assurance : L'assurance est un « acte de subrogation au profit de banque » donné par l'assurance au profit du créancier en garantie contre certains risques.

Le contrat d'assurance doit être accompagné d' « un avenant de subrogation » au profit de la banque.

❖ **Section IV : Décision finale, et mise en place du crédit.**

La « décision finale » consiste en une prise de décision par le banquier quant à l'octroi ou au refus des crédits à son client. Cette décision vient marquer la fin de processus de l'analyse du dossier de crédit.

IV.1. Décision finale du banquier :

IV.1.1. La prise de décision :

La prise de décision constitue le dénouement logique de l'étude du dossier crédit, c'est le moment où le banquier tranche sur les montants, durées et modalités de financement.

L'avis sera formulé par le comité de crédit²³, ce dernier se défère à la synthèse faite par le chargé d'études pour se prononcer sur l'octroi du crédit.

Dans le cas d'une demande dépassant le pouvoir agence, le comité se chargera de transmettre le dossier au comité comptant appuyé d'une appréciation.

²³ Le comité de crédit est l'organe habilité par lettre de délégation de la direction générale à prendre la décision d'octroi des crédits et ce dans la limite des pouvoirs qui lui sont attribués. Celle-ci a en effet, assigné la fonction décisionnelle au comité de crédit, qui est composé du directeur d'agence, le directeur adjoint et des chargés d'études et ce dans la limite des pouvoirs délégués.

IV.1.2. L'autorisation de crédit :

Dans le cas d'une décision favorable, le comité de crédit établit une autorisation de crédit qui peut être définie comme étant le document interne et propre à la banque qui ratifie l'accorde du comité et permet de mobiliser le crédit octroyer, et ce dès sa signature. Elle comporte ainsi toutes les informations nécessaires à l'agence pour la mise en place et le suivi du crédit. (Voir ANNEXE7)

IV.2. La mise en place du crédit :

Une fois les niveaux et conditions de crédit sont notifiés au client, après acceptation par ce dernier, la banque procède à la mise en place des garanties (à priori) avant la mise en place du crédit puis concrétise les garanties (à posteriori) suivant les cas.

Le banquier procède à :

- Signature de la convention de crédit qui représente un contrat régissant la relation banque/emprunteurs, elle reprend les conditions prescrites dans l'autorisation de crédit selon les clauses.
- La constitution des provisions stipulées pour les engagements par signature et la confection du texte du cautionnement ou de l'aval sollicité.
- Prélèvement de la commission d'engagement et la commission de gestion sur le compte du client.
- Signature d'une chaîne de billets à ordre par le client (du montant principal, intérêts et commission). Les billets seront transférés à la direction financière pour conservation et éventuellement, utilisée pour les besoins de refinancement. La chaîne de billet comporte les montants à payer conformément au tableau d'amortissement consigné entre la banque et le client.

Conclusion du chapitre :

Pour le cas de crédits qui existent en Algérie, certaines techniques bancaires et notions juridiques liées au crédit ne sont pas respectées, néanmoins, il y a eu lieu de respecter des stratégies mises en place pour fructifier les ressources bancaires et améliorer l'économie en développant les entreprises.

Pour atteindre ce but, tout crédit de toute nature, doit répondre aux conditions préalables d'étude, appréciation et analyse objectives avant la décision ultime concernant l'octroi de crédit.

Partie 2 : étude de cas pratiques

Un projet d'investissement est défini sous l'aspect financier, comme une acquisition d'un ensemble d'immobilisation, permettant de réaliser ou de développer une activité (ou un objet) donnée. Dans son aspect commun, il correspond à une dépense immédiate dont il y a lieu d'anticiper des avantages et des gains futurs.

Quant au besoin d'exploitation, c'est la preuve d'existence et de vie d'une PME sur le marché et qui doit être correctement satisfait ; pour cette raison, la banque doit encourager et soutenir l'entreprise (son client) en présentant un niveau de financement et de suivi satisfait.

Dans cette partie, nous allons étudier deux cas pratiques d'octroi de crédit, le premier concerne l'investissement et le deuxième l'exploitation ;

- **Chapitre 1** Présentation de crédit Populaire d'Algérie CPA et de l'agence d'accueil (agence 364 Sétif) ;
- **Chapitre 2** : le cas pratique de crédit d'investissement **SARL STAR PLAST** ;
- **Chapitre 3** : le cas pratique de crédit d'exploitation **SARL TAKI EMBALLAGE**.

Ce chapitre comprend deux sections ; la première présentera la banque « crédit populaire d'Algérie », et la seconde présentera l'agence d'accueil (CPA 364), lieu de mon stage qui s'est déroulé du 25 avril 2018 au 24 Mai 2019.

- **Section I** : présentation du crédit populaire d'Algérie (CPA) ;
- **Section II** : présentation de l'agence d'accueil (CPA 364) .

❖ *Section I : Présentation du crédit populaire d'Algérie (CPA) :*

I.1. Historique du crédit populaire d'Algérie (CPA)

Le crédit populaire d'Algérie (CPA) est créé en 1966 par l'ordonnance du n° 66/366 du 29 décembre 1966, ses statuts ont été arrêtés par l'ordonnance n° 67/78 du 11 Mars 1967. Dans les dispositions générales de ses résultats, le CPA est conçu comme banque générale et universelle. Il est réputé commerçant dans ses relations avec les tiers.

La CPA a hérité des activités générées auparavant par les banques populaires (Banque populaire commerciale et Industrielle à Alger, Oran, Annaba et Constantine) ainsi que d'autres banques étrangères, Banque Alger Misr, LA société Marseillaise du crédit, Compagnie Française de Crédit et de Banque (CFCB).

En 1985, le CPA a donné à la Banque de développement Local (BDL), après cession de 40 agences, les transferts de 550 employés et cadres et de 89 000 comptes clientèles.

En 1989, il est érigé en Entreprise Publique Economique (EPE), juridiquement structuré en société par Actions (SPA). Cette période marque ainsi son engagement sur la voie de la commercialité, fort d'une situation financière saine.

Actuellement son réseau compte 140 agences, 15 groupes d'exploitation et son capital social est de 48.000.000.000,00 DA.

I.2 Les missions de la CPA :

A l'origine il était chargé d'octroyer les crédits de quelques nature que ce soit aux petites et moyennes entreprises, aussi bien du secteur privé que du secteur public, il avait spécialement pour mission de promouvoir l'activité et le développement de certains secteurs : l'artisanat, l'hôtellerie, le tourisme et la pêche à travers l'exécution de toutes les opérations bancaires ainsi que l'octroi de tout forme de prêts. Le CPA aussi finance le secteur de la santé, les projets d'emploi pour les jeunes et le secteur de l'habitat.

I.3 le rôle du CPA :

Le CPA joue le rôle d'intermédiaire entre ceux qui ont un excédent de disponibilité (déposants) et ceux qui n'ont pas assez (les emprunteurs et les investisseurs).

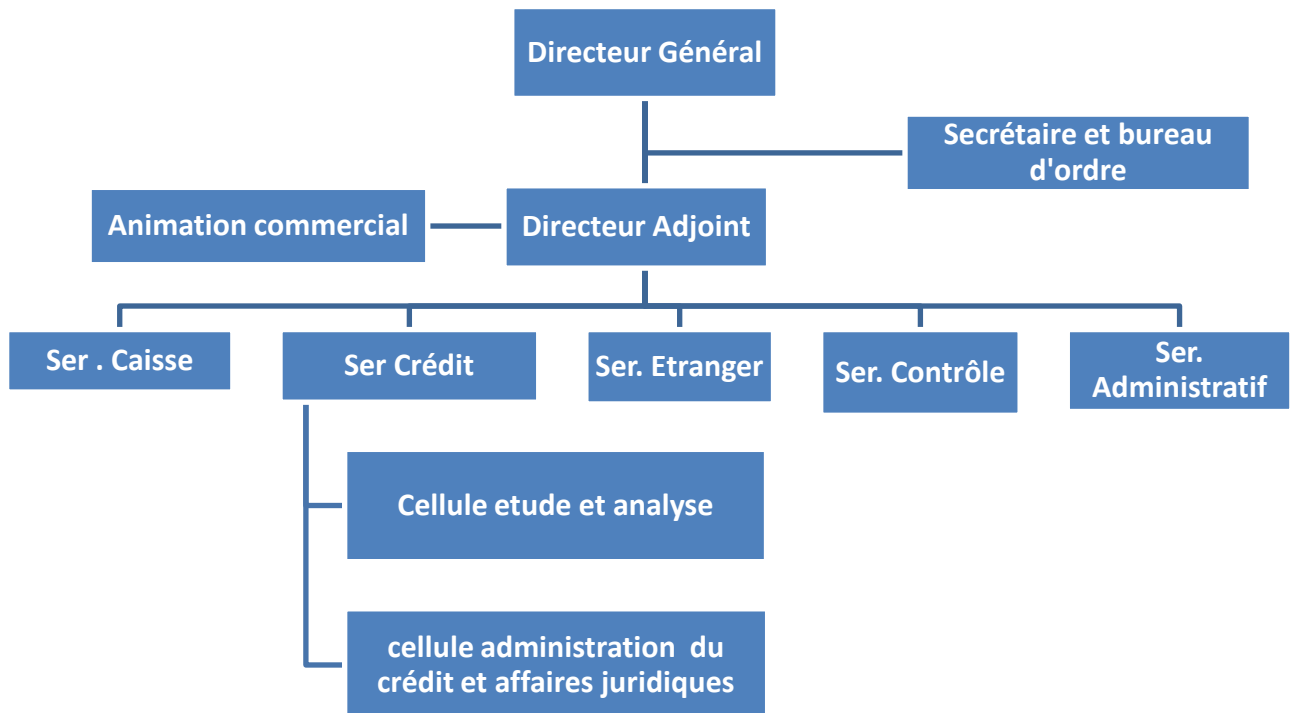
La banque exerce une double fonction de collecteur de dépôt et de distributeur de crédits pour satisfaire les besoins de ses clients, c'est principalement avec les dépôts à terme de ses clients c'est-à-dire avec les divers capitaux que lui confient ses clients particuliers et entreprises que la banque exerce son activité habituelle, c'est les fonds déposés à terme que la banque emploie pour faire des crédits tout en accordant des intérêts sur dépôt et en prélevant des agios sur emprunts.

❖ Section II : Présentation de l'agence d'accueil (CPA364) :

II.1. Présentation de l'agence :

L'agence CPA SETIF 364 est une agence principale de première catégorie, elle ouvert ses portes en 1972, dans le but de rapprocher la banque de la clientèle, elle est dotée d'une organisation ordinaire comme toute autre agence principal, elle a marqué le plus grand montant de chiffre d'affaire entre les agences CPA de la région en 2014, elle est dotée d'un comité de crédit préside par le directeur et regroupant le sous-directeur et les chargés d'études qui est chargé de se prononcer sur les demandes de crédit introduites par la clientèle. Le directeur est doté d'un certain pouvoir de décision en matière de financement qui lui est attribué par la direction générale de la banque sous forme de délégation.

II.2. L'organigramme de l'entreprise :



II.3. L'organisation du service crédit :

L'organisation du service crédit est faite comme suit :

- La cellule étude, analyse et suivi des engagements : constituée de chargé de clientèle ainsi que les chargés d'étude, elle a pour mission de réceptionner et de vérifier les dossiers de crédit et apprécier la santé financière des entreprises et des différents risques. Aussi, elle gère et suit ces dossiers et assure le recouvrement des créances.
- La cellule juridique : elle est chargée de tous les problèmes d'ordre juridique et du suivi des règlements des opérations faisant l'objet du contentieux et du recouvrement des créances litigieuses et contentieuses.

Pour son fonctionnement, le service crédit entretient des relations directes avec les autres services de l'agence, et des relations indirectes avec les autres structures de la banque, notamment la succursale et les différentes directions centrales.

Introduction du chapitre :

En Septembre 2018, le CPA de Sétif à reçu une nouvelle demande de financement d'un projet d'une unité de production de profils et de grillage de protection.

L'objet du crédit :

Notre relation, sollicite notre établissement pour la mise en place d'un crédit à moyen terme dont le montant est de 35.821.192 Da soit 55% du montant global de l'investissement qui est de l'ordre 65.129.440 Da. La durée de remboursement de ce crédit est de 7 ans dont 2 ans de différé. Ce dernier sera destiné, essentiellement, à faire face aux importations des équipements.

Les documents fournis par le client : (ANNEXE 4 ; chek-List 1).

*Section I : Identification du promoteur et du projet :***I.1. Identification du promoteur :****I.1.1. Présentation de l'entreprise :**

- ❖ **Le secteur d'activité :** production de Goulottes, Grillage, filet de protection en plastics.
- ❖ **La dénomination :** pour les raisons de secret professionnel nous avons modifié la dénomination de la société en « **SARL STAR PLAST** ».
- ❖ **SARL STAR PLAST :** est une société de responsabilité limité qui a pour activité de production de profils et grillage de protection. Son capital social est de l'ordre de 8.406.000 DA.
- ❖ Son siège social est situé à Oueled Saber wilaya de Sétif. La gérance est assuré par Monsieur A.MENSOURI « gérant associe ».

I.1.2. présentation des associés : Le capital social est de 8.406.000 Da répartis comme suit :

- ❖ Monsieur A.MANSOURI : détient 4.302.000 DA soit 50%.
- ❖ Madame M.FERDI (épouse de Mr A.MANSOURI) : détient 4.302.000 DA soit 50%.

Conformément aux statuts de la société, Monsieur A.MENSOURI est le gérant associé de la société pour une durée indéterminée.

Présentation du projet :

Le projet objet de cette étude porte sur la réalisation d'une unité de production de produits de protection des chantiers, arbres et petits plants, avertisseurs maille ombrage...etc. en plastics (P.P¹ et PE²)

I.3. Implantation du projet et son impact économique :**I.3.1. Implantation du projet :**

LE projet sera édifié dans la zone d'activité de Oueled Saber Sétif sur un terrain d'assiette d'une superficie total de 2.384,56 m² et doté des servitudes nécessaires à un bon fonctionnement (eau, voirie, électricité, gaz...etc.).

Aussi ce projet ne présente aucune difficulté d'accessibilité puisque il est relié directement et sur trois façades (EST – SUD - NORD) à des routes goudronnées.

Cette position avantageuse facilitera de manières certaines les relations de l'unité avec ses partenaires à savoir : fournisseur, client et autres partenaires commerciaux et administratifs.

I.3.2. Impact économique du projet :

Le projet comporte plusieurs avantages économiques notamment :

- ✓ La contribution à la résorption du chômage.
- ✓ La substitution aux importations et l'économie de devises qui en résulte.
- ✓ La contribution à la croissance économique qui fait partie des objectifs généraux, fixée par les pouvoirs publics.

• Les avantages :

L'entreprise à bénéficié des avantages accordés par l'agence nationale de développement des investissements (ANDI) et de ce fait nous citons les suivants :

- ❖ Exonération de l'IBS pour une durée de 3 ans.
- ❖ Exonération des impôts et des taxes pour 5 ans.
- ❖ Un abattement cotisations sécurité sociale à 7%.

¹ Polypropylène.

² Polyéthylène.

Section II : Etude de la viabilité du projet :

II.1. Analyse du marché :

II.1.1. La clientèle : L'activité de ce projet vise une clientèle nombreuse et variée. Les équipements utilisés permettent, en effet, la production d'un large éventail de produits plastics et ce grâce à la technique d'introduction des couleurs et autres polypropylène et polyéthylène.

Ainsi les produits fabriqués sont destinés principalement à la clientèle ci-après :

- Les ménages.
- Les commerçants grossistes.
- Les drogueries.
- Les entrepreneurs.
- Les sous-traitants (en gaz, eau, électricité, viabilisation...etc.).

Cette diversification de la clientèle assure un écoulement certain de la production et permet d'éviter toute dépendance de l'activité du projet.

II.1.2. La concurrence : L'activité projetée intervient dans un secteur accusant un déficit flagrant en matière d'offre ce qui a contraint la majorité des importateurs à recourir à l'importation sauvage de produits ne répondant pas aux normes pour combler les besoin du marché.

De ce qui procède, nous pouvant sans hésitation écarter de notre analyse toute menace concurrentielle sur le projet du moins durant les premières années.

Bien au contraire la réalisation de ce dernier sera effort complémentaire pour soutenir l'activité du secteur.

II.2. Analyse Commerciale :

II.2.1. Le produit : l'unité produira plusieurs variétés de matériaux de signalisation et protection qui peuvent être classées en :

- Profils pour sanitaires : baquette pour faïence.
- Goulottes de protection de fils téléphonique, électricité, réseaux...etc.
- Grillage de drainage, construction de routes, voies ferrées (érosions éboulement, glissement de terrain).
- Filet de palettisation (marchandises et autres.).
- Filet de protection de chantiers.
- Grillage avertisseurs aux couleurs spécifiques.
- Mailles et ombrage (fenêtre anti moustique et contre le soleil).

- Grillage protection des arbres et petits plants.

Pour assurer l'écoulement de sa production, les promoteurs ne comptent pas uniquement sur l'importance de la demande mais aussi sur la qualité du produits à fabriqué raison pour laquelle il a opté pour les équipements marque Française.

En effet, ce fournisseur français spécialisé dans la réalisation des équipements de transformation de plastics notamment le plastic destiné pour la signalisation et la protection. Il a su imposer son label à l'échelle internationale et ce grâce à la fiabilité de ses équipements.

II.2.2. Le prix : une politiques des prix sera l'une des priorités des promoteurs et ce en vue d'assurer un marché certain pour leurs produits.

La maîtrise des couts de rendue possible grâce à la technologie et les équipements utilisés assure un prix de vente largement compétitif.

En effet, les études et simulations effectuées ont fait ressortir un niveau de prix ne dépassant pas les 130 Da/Kg maille ombrage et 115 Da/Kg maille clôture alors que les prix pratiquées actuellement sur le marché se situent au-dessous de 150 Da/Kg maille ombrage et pour le second produit 125 Da/Kg et dont la demande est couvert jusqu'à à présent par l'ENPC³.

II.2.3. Commercialisation : en matière de commercialisation de ses produits notre relation se trouve devant des opportunités très favorables à son démarrage vu la situation stratégique de la ville de Sétif qui de l'avis de tous s'impose de plus en plus comme capital économique de l'Est du pays.

A cela, il est utile de signaler le nombre considérable d'unités intervenant dans le secteur du bâtiment et des travaux de réalisations dans la région qui bénéficieront sans aucun doute de l'activité de ce projet.

II.3. Analyse technique

II.3.1. La technologie utilisée : La relation à accordé une grande importance au matériel à acquérir, grâce à l'expérience des associés dans le domaine, et comme signalé précédemment les équipements fournis par la firme Française (CORELCO) son connus par leur qualité et leur fiabilité à travers plusieurs régions du monde.

³ Groupe industriel des plastiques et caoutchoucs est spécialisé dans la transformation et la commercialisation des produits plastiques et caoutchoucs. Il es composé de 12 filiales reparties à travers trois (03) régions du pays : Est (Sétif), Centre (Alger , Media, Tizi-Ouzou) et Ouest (Chlef).

II.3.2. La capacité de production :

- **Cadence de production :** le processus de production se présente comme suite :

1. l'extrudeuse qui a pour fonction de transformer la matière première (PP.PE) en films perforés, maille, grillage... capacité maximale est de 230 kg/heure.

2. les machines d'étirage et enrouleuse suivent avec la même cadence 230 Kg/heure.

3. les machines découpes sont aussi synchronisées.

Compte tenu de l'importance de l'extrudeuse dans le processus ; la cadence prévue est comme suit :

- Extrudeuse 230 Kg/heure
- 03 équipes par jour (07 heures / jour)
- Produits réalisés 50% PP, 50% PE

Faisant abstraire des jours fériés, fête, congé...etc. Les jours ouvrables par an sont estimés à 242 jours.

Donc la capacité de production du film maximale (extrusions) par an est de :

$$230 \text{ Kg} * 21 \text{ heures/ jour} = 4\,830 \text{ kg/jour}$$

$$4\,830 * 242 \text{ jours} = 1\,168\,860 \text{ kg / an soit } 1\,168 \text{ tonnes / an.}$$

Le prix moyen d'achat de la matière première (PP.PE) varie entre 83 000 Da / tonne pour le PE et 90 000 Da / tonne pour le PP.

La capacité de production du projet est de 230 Kg par heure mais connaissant les problèmes d'adaptation et maîtrise de l'outil de production par l'opérateur la capacité prévue pour la 1^{ère} année est de 90% , elle évoluera progressivement et atteindra le niveau maximum à partir des 2^{ème} et 3^{ème} années d'exploitation.

Ainsi la montée en cadence de la production se fera comme suit :

Années	Capacité de production	Production en quantité
1 ^{ère} année	90%	1 051 T = 1 051 000 Kg
2 ^{ème} année	95%	1 110 T = 1 110 000 Kg
3 ^{ème} année	100%	1 168 T = 1 168 000 Kg

- **Chiffre d'affaire prévisionnel :**

Le chiffre d'affaire de cette unité est réalisé à partir de la vente de ces types de produits réalisés à partir de 02 matières différentes PP et PE.

- Produit réalisés avec PE prix de vente 115 Da/ Kg.
- Produit réalisés avec PP prix de vente 130 Da/ Kg.

Nous avons estimé les prix demeurant sur toute la période retenue pour le calcul des chiffres d'affaires prévisionnels.

Année	Chiffre d'affaire PE	Chiffre d'affaire PP	Chiffre d'affaire
1 ^{ère} année	57.442.500	64.635.000	122.377.500
2 ^{ème} année	60.633.750	68.542.500	129.176.250
3 ^{ème} année	63.825.000	72.150.000	135.975.000

II.3.3. Processus de fabrication :

En réalité la production de ces produits au sein de cette unité par plusieurs étapes différentes chacune de l'autre :

- 1- Alimentation de l'extrudeuse de matière thermoplastique (PP-PE) et colorants.
- 2- Chauffées, ramollies une fois fondues au sein de l'extrudeuse elles seront poussées dans une filière correspondant au produit que l'on désire avoir (film perforé, maille, grillage, toile à ombrer...etc.).
- 3- La matière expulsée de l'extrudeuse sous la forme voulue, elle est entraînée vers une cuve de refroidissement de là le produit non encore solidifié est entraîné vers un bac d'étirage pour devenir un produit finis étiré en plat.
- 4- Enroulement du produit obtenu suivant le métrage désiré (Rx de 25m / Rx de 50m) grâce à une enrouleuse semi-automatique.
- 5- Pour découper les produits en petites largeurs (1,20 m de largeur), les rouleaux passent par des disques de découpe fixés parallèlement à l'enrouleuse.

II.3.4 Moyens humains :

	Unité	Salaires individuels	Salaires mensuels	Salaires annuels
Directeur commercial	01	20.000	20.000	240.000
Ingénieur de production	01	18.500	18.500	222.000
Agents de soutiens	02	9.500	19.000	228.000
Opérateurs machine	10	9.000	90.000	1.080.000
Agents sécurité	03	9.000	27.000	324.000
Agent du bureau	03	8.700	26.100	313.200
Total	20	/	200.600	2.407.200

S'agissant d'un projet bénéficiant d'un abattement cotisations Sécurité Sociale à 7%.

Il est à noter que la base cotisable représente 80% du salaire brute on aura :

- Base Séc Soc : $2.407.200 * 80\% = 1.925.760$ Da
- Sécurité sociale : $1.925.760 * 7\% = 134.803$ Da

Le salaire brute : $2.407.200$ Da + 138.803 Da = $2.542.003$ Da

L'IBS sera de 30 % sur RBE, et les charges patronales 25 % des salaires.

II.4. Analyse des coûts :

II.4.1. Coût d'investissement :

Le client à estimé sont projet à $65.129.440$ Da.

Rubrique	Montant (Da)
Frais préliminaire	500.000
Terrain	2.384.560
Bâtiment	13.469.400
Equipement de production	37.209.203
Matériel de transport	1.417.428
Agencement et installation	500.000
Equipement du bureau	494.094
BFR	9.154.755
TOTAL	65.129.440

II.4.2 Structure financière :

	Montant DA	% coût du projet
Apport personnel	29.308.248	45%
Apport bancaire	35.821.192	55%
Total	65.129.440	100 %

Conclusion de l'étude de viabilité :

Cette première partie de l'étude nous a permis de révéler les remarques suivantes :

- ❖ Le projet représente une activité de grande valeur économique et qui motive les autres activités dans la région.
- ❖ Travaux de réalisation entamés.
- ❖ Localisation favorable à l'activité projetée.
- ❖ Impact favorable au développement.
- ❖ Moyens de production de technologie modernes.

A cette effet, nous constatons qu'il s'agit d'un projet viable, et de telle sorte on va l'évaluer sur d'autres plans et éventuellement de financer.

Section III : Etude de la rentabilité du projet :

Cette analyse a pour but d'assurer que le projet est rentable. Elle va être répartie en deux parties :

- ❖ *Etude de rentabilité avant financement* : elle sera faite sans tenir compte du financement.
- ❖ *Etude de rentabilité après financement* : dans ce cas nous allons prendre en considération la structure de financement pour déterminer son impact sur le projet.

Nous allons porter cette étude avec l'aide des données existantes dans l'étude technico économique présentée par le client.

Remarque : nous avons constaté un manque de données très importantes dans l'étude technico économique. Pour apporter une étude de rentabilité précise nous allons travailler avec l'hypothèse suivante :

- ✚ Une durée de vie de projet de huit ans avec une durée de réalisation de deux ans.

III.1. Etude de la rentabilité avant financement :

III.1.1. Echancier des investissements :

Rubrique	Montant	1	2	Total
Frais préliminaire	500.000	500.000		500.000
Terrains	2.384.560	2.384.560		2.384.560
Construction	13.469.400	13.469.400		13.469.400
Equipement de production	37.209.203	22.325.522	14.883.681	37.209.203
Matériels de transport	1.417.428		1.417.428	1.417.428
Agencement et installation	500.000		500.000	500.000
Equipement du bureau	494.094		494.094	494.094
Total	55.974.685	38.679.482	17.295.203	55.974.685

III.1.2. Echancier d'amortissement :

Rubrique	Montant	Durée	1	2	3	4	5	6	7	8
Frais préliminaire	500.000	5	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000			
Construction	13.469.400	20	673.470	673.470	673.470	673.470	673.470	673.470	673.470	673.470
Equipement de production	37.209.203	8	4.651.150	4.651.150	4.651.150	4.651.150	4.651.150	4.651.150	4.651.150	4.651.150
Matériels de transport	1.417.428	5	283.486	283.486	283.486	283.486	283.486			
Agencement et installation	500.000	5	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000			
Equipement du bureau	494.094	5	98.819	98.819	98.819	98.819	98.819			
Total	53.590.125		5.906.925	5.906.925	5.906.925	5.906.925	5.906.925	5.324.620	5.324.620	5.324.620

III.1.3. Calcul de la valeur résiduelle de l'investissement (VRI)

$$\text{VRI} = 10.466.200 \text{ Da}$$

1^{ère} méthode : $\text{VRI} = \text{Terrain} + \text{reste à amortir.}$

$$\text{VRI} = 2.384.560 + 8.081.640$$

$$\text{VRI} = 10.466.200 \text{ Da}$$

III.1.4. Détermination de besoin en fonds de roulement (BFR) et sa variation :

$$\text{BFR} = \frac{(\text{Matières premières} + \text{salaires} + \text{services liés à l'activité})}{242 \text{ jours}} \times \text{délai à couvrir (jours)}$$

Charge à couvrir	Montant (Da)
Matière Premier	101.032.000
Services	7.198.530
Salaires	2.542.003
Total	110.772.533

Délai à couvrir = 20 Jours

BFR = 9.154.755 Da

✚ Nous avons estimé que la pleine capacité ne sera atteinte qu'en 3^{ème} année d'exploitation, une première année de 90%, la deuxième de 95%.

	-1	0	1	2	3
Montée en cadence			90%	95%	100%
BFR			8.239.279	8.697.017	9.154.755
Δ BFR		8.239.279	457.738	457.738	0

III.1.5. TCR avant financement :

Rubrique	1	2	3	4	5	6	7	8
CA	122 377 500	129 176 250	135 975 000	135 975 000	135 975 000	135 975 000	135 975 000	135 975 000
Consommations	90 928 800	95 980 400	101 032 000	101 032 000	101 032 000	101 032 000	101 032 000	101 032 000
Services extérieurs	6 478 677	6 838 604	7 198 530	7 198 530	7 198 530	7 198 530	7 198 530	7 198 530
V.A	24 970 023	26 357 247	27 357 247	27 357 247	27 357 247	27 357 247	27 357 247	27 357 247
Frais personnel	2 859 754	3 018 62	3 177 504	3 177 504	3 177 504	3 177 504	3 177 504	3 177 504
Frais divers	314 666	332 148	349 629	349 629	349 629	349 629	349 629	349 629
Impôts et taxes	0	0	0	0	0	2 719 500	2 719 500	2 719 500
EBE	21 795 603	23 006 470	24 217 337	24 217 337	24 217 337	21 497 837	21 497 837	21 497 837
Amortissement	5 906 925	5 906 925	5 906 925	5 906 925	5 906 925	5 324 620	5 324 620	5 324 620
RBE	15 888 679	17 099 545	18 310 412	18 310 412	18 310 412	16 173 217	16 173 217	16 173 217
IBS	0	0	0	5 493 124	5 493 124	4 851 965	4 851 965	4 851 965
RNE	15.888.679	17.099.545	18.310.412	12.817.288	12.817.288	11.321.252	11.321.252	11.321.252
CAF	21 795 604	23 006 470	24 217 337	18 724 213	18 724 213	16 645 872	16 645 872	16 645 872

Au résultat net, nous remarquons une diminution à partir de la troisième année et cela est dû au paiement de l'IBS et des impôts et taxes.

III.1.6 Tableau d'emplois/Ressources avant financement :

Rubrique	-1	0	1	2	3	4	5	6	7
Ressources			21.795.603	23.006.470	24.217.337	18.724.213	18.724.213	16.645.872	16.645.872
Ressources	0	0	21.795.603	23.006.470	24.217.337	18.724.213	18.724.213	16.645.872	16.645.872
Immobilisation	38.679.482	17.295.203							
Δ BFR		8.239.279	457.738	457.738	0	0			
Emplois	38.679.482	25.534.482	457.738	457.738	0	0	0	0	0
Trésorerie	-38.679.482	-25.534.482	21.337.866	22.548.732	24.217.337	18.724.216	18.724.216	16.645.872	16.645.872
Flux de trésorerie cumulée	-38.679.482	-64.213.964	-42.875.099	-20.327.366	3.889.791	22.614.184	41.338.397	57.984.269	74.630.141
Flux de trésorerie Actualisé	-38.679.482	-23.644.931	18.286.551	17.903.694	17.799.743	12.751.189	11.796.254	9.704.543	8.988.773
Flux de trésorerie actualisé cumulés	-38.679.482	-62.324.413	-44.037.862	-26.134.168	-8.334.426	4.416.764	16.213.018	25.917.561	34.906.333

A partir de ce tableau emplois/ressources, nous remarquons une trésorerie appréciable pendant toute la durée du projet.

Aussi, nous tenons à signaler que le taux d'actualisation calculer comme suite :

$$\text{Taux d'actualisation} = \text{TNE} * \text{poids d'emprunts} + \text{Taux dividendes} * \text{poids des apports}$$

$$\text{Taux net emprunts (TNE)} = \text{Taux d'intérêts} * (1 - \text{IBS})$$

→

$$\text{TNE} = 2.28\%$$

$$\text{Taux d'actualisation} = 2.28\% * 0.55 + 14\% * 0.45 = 7.55$$

→

$$\text{Taux d'actualisation} = 8\%$$

Remarque : nous précisons que le taux d'actualisation est déterminé à partir du taux net d'emprunt (le taux de crédit débiteurs pratiqué au niveau de l'agence est de 3.25% est un taux bonifié) et le taux de rémunération des associés est de 14%.

III.1.7. Calcul et appréciation des critères de rentabilité :**a. Le délai de récupération (DR):**

D'après le tableau emplois /ressources, on voit que le flux cumulés de la trésorerie commencent à devenir positifs à partir de la troisième année de l'exploitation, donc le délai de récupération de ce projet se fixe entre la deuxième et la troisième année de l'exploitation.

$$DR = 2 \text{ ans} + (20\,327\,366 \times 12) / (20\,327\,366 + 3\,889\,971) .$$

$$\mathbf{DR = 2 \text{ ans et } 10 \text{ mois}}$$

Ce délai là, paraît très adéquat pour récupérer le montant important de l'investissement.

b. Le délai de récupération actualisé (DRA) :

Le DRA est calculé de la même manière que le DR, mais se référant cette fois ci aux flux actualisés cumulés de trésorerie.

$$DR = 3 \text{ ans} + (8\,334\,426 \times 12) / (8\,334\,426 + 4\,416\,764)$$

$$\mathbf{DRA = 3 \text{ ans et } 8 \text{ mois}}$$

On voit bien que ce DR actualisé est plus long que le DR, mais il présente plus de crédibilité, et assure la vraisemblance que cherche le banquier.

c. La valeur actuelle Net (VAN) :

Selon le tableau emplois / ressources, la VAN que procure ce projet pour un taux d'actualisation de 8% est de l'ordre de :

$$\mathbf{VAN = 53\,039\,746 \text{ Da}}$$

La VAN dégagée atteste que la rentabilité intrinsèque du projet est satisfaisante.

d. L'indice de Profitabilité (I.P) :

$$IP = 1 + VAN / \text{Investissement actualisés.}$$

Après avoir actualisé l'ensemble des investissements, on trouve :

$$IP = 1 + 53\,039\,746 / 63\,080\,138$$

$$\mathbf{IP = 1.84}$$

La valeur de cet indice signifie que chaque dinar investi dans ce projet rapporte 0.84 dinar de plus.

e. Taux de Rentabilité Interne (TRI) :

Pour un taux d'actualisation : $T1 = 24 \% \text{ ----- VAN} = 100\,340$

$T2 = 25 \% \text{ ----- VAN} = -1\,777\,594$

TRI = dernier taux donnant une VAN positive + différence des deux taux * (VAN positive / (VAN négative + VAN positive)).

TRI = 24.05%

Le TRI (24%) est supérieur au taux d'actualisation (8%). De ce fait, tout financement dont le coût serait inférieur à ce taux permettrait de dégager une valeur actuelle nette positive.

Conclusion de l'étude de la rentabilité avant financement :

Les critères de rentabilité avant financement montrent que le projet est rentable, il reste maintenant de mener une étude après financement afin d'apprécier l'incidence de l'emprunt sur la rentabilité, et fixé les conditions adéquates du crédit.

III.2. Etude de la rentabilité après financement :

III.2.1. Echéance de remboursement : Le client a sollicité un CMT d'un montant de 35 821 192 Da soit 55% du coût total du projet.

La durée : Sept ans dont deux en différé (5+2)

Le Taux d'intérêt : d'après l'article 51 de la loi 11-11 du 18/07/2011 portant loi de financement complémentaire pour 2011, qui stipule une bonification de l'intérêts sur les prêts accordés par les banques aux entreprises dans le cadre du financement de leur programmes d'investissement qui est fixé à 2%, donc le taux appliqué est de l'ordre de : 3.25%.

Rubrique	-1	0	1	2	3	4	5
Encours	35.821.192	35.821.192	35.821.192	28.656.945	21.492.715	14.328.477	7.164.238
Principal	0	0	7.164.238				
Intérêt	1.164.189	1.164.189	1.164.189	931.351	698.513	465.675	232.838
Annuité	1.164.189	1.164.189	8.328.427	8.095.589	7.862.752	7.629.914	7.397.076

❖ Nouvelles dotations aux amortissements :

Rubrique	1	2	3	4	5	6	7	8
Ancienne dotation	5.906.925	5.906.925	5.906.925	5.906.925	5.906.925	5.324.620	5.324.620	5.324.620
Intérêt intercalaire	388.063	388.063	388.063					
Intérêt intercalaire	388.063	388.063	388.063					
Total	6.683.051	6.683.051	6.683.051	5.906.925	5.906.925	5.324.620	5.324.620	5.324.620

III.2.2. TCR après financement :

Le TCR après financement tiendra comptes des frais financiers ainsi que les nouvelles dotations aux amortissements.

Rubrique	1	2	3	4	5	6	7	8
EBE	21.975.603	23.006.470	24.217.337	24.217.337	24.217.337	21.497.837	21.497.837	21.497.837
Frais Financiers	1.164.189	931.351	698.513	465.675	232.838			
Dotations aux amortissements	6.683.051	6.683.051	6.683.051	5.906.925	5.906.925	5.324.620	5.324.620	5.324.620
RBE	13.683.051	15.392.069	16.835.773	17.884.737	18.077.574	16.173.217	16.173.217	16.173.217
IBS				5.353.421	5.423.272	4.851.965	4.851.965	4.851.965
RNE	13.948.364	15.392.069	16.835.773	12.491.316	12.654.302	11.321.252	11.321.252	11.321.252
CAF	20.631.415	22.075.119	23.518.824	18.398.240	18.561.227	16.645.872	16.645.872	16.645.872

Commentaires : en tenant compte du financement, le résultat net et la CAF ont diminué et cela est dû à l'amortissement des intérêts intercalaires d'une part et aux frais financiers qui sont très importants d'une autre part.

III.2.3. Plan de mobilisation :

Rubrique	-1	0	1	2
Immobilisations	38.679.482	17.295.203		
ΔBFR		8.239.279	457.738	457.738
Intérêt intercalaires	1.164.189	1.164.189		
Total Investissement	39.843.671	26.698.671	457.738	457.738
Crédit	35.821.192			
Apports	4.022.479	26.698.671	457.738	457.738

III.2.4. Tableau emplois / Ressources après financement :

Rubrique	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8
CAF			20.631.415	22.075.119	23.518.824	18.398.240	18.561.227	16.645.872	16.645.872	16.645.872
VRI										10.466.200
Récupération BFR										9.154.755
Emprunt	35.821.192									
Apport personnel	4.022.479	26.698.671	457.738	457.738	0	0				
Total Ressources	39.843.671	26.698.671	21.089.152	22.532.857	23.518.824	18.398.240	18.561.227	16.645.872	16.645.872	36.266.827
Immobilisation	38.679.482	17.295.203								
ΔBFR		8.239.279	457.738	457.738	0	0				
Intérêt Intercalaires	1.164.189	1.164.189								
Remboursement emprunt			7.164.238	7.164.238	7.164.238	7.164.238	7.164.238			
Dividendes			4.300.691	4.365.044	4.429.128	4.429.128	4.429.128	4.429.128	4.429.128	4.429.128
Total emplois	39.843.671	26.698.671	11.922.937	11.987.020	11.593.366	11.593.366	11.593.366	4.429.128	4.429.128	4.429.128
Trésorerie	0	0	9.166.215	10.545.837	11.925.458	6.804.875	6.957.861	12.216.744	12.216.744	31.837.699
Trésorerie cumulée	0	0	9.166.215	19.712.052	31.637.510	38.442.384	45.410.245	57.626.990	69.843.734	101.681.433

Commentaires :

Appréciation et critiques des conditions (5+2) :

Remarquons d'après le tableau emplois/ Ressources après financement que le flux de trésorerie sont nuls pendant l'année de réalisation ce qui signifie que tous les emplois du projet sont couverts par les ressources.

L'application des conditions de crédits 5ans + 2ans de différé nous a permis d'obtenir des flux de trésorerie excédentaires mais le but du banquier n'est pas de financer le projet plus qu'il mérite et d'enrichir le client.

Il doit chercher les conditions des crédits les plus adéquats, pour cela nous allons tester des conditions plus sévère donc nous allons revoir à la baisse la durée de remboursement soit (4ans + 2 ans de différé).

Trésorerie	0	0	7.375.156	8.812.986	10.250.817	5.136.055	14.295.086	12.216.744	12.216.744	31.837.699
Trésorerie Cumulée	0	0	7.375.156	16.188.142	26.438.959	31.575.014	45.870.100	58.086.844	70.303.589	102.141.288

Commentaire :

On constate que l'abaissement de la durée de remboursement d'une année, a entraîné une augmentation légère pour la trésorerie. De ce fait nous proposons de revoir à la baisse la durée de crédit (3ans + 2 ans de différé).

Trésorerie	0	0	4.390.056	5.924.903	7.459.749	14.295.086	14.295.086	12.216.744	12.216.744	31.837.699
Trésorerie Cumulée	0	0	4.390.056	10.314.959	17.774.708	32.069.794	46.364.880	58.581.624	70.798.369	102.636.068

Commentaire :

Nous constatons que le flux de trésorerie est toujours positif. Toutefois, il est impossible de baisser au de-là la durée de crédit, car les flux de trésorerie cumulés deviennent négatifs.

Rubrique	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Apport	4.022.479	26.698.971	457.738	457.738						
Dividendes			4.300.961	4.365.044	4.429.128	4.429.128	4.429.128	4.429.128	4.429.128	4.429.128
Trésorerie annuel	0	0	9.166.215	10.545.837	11.925.458	6.804.875	6.967.861	12.216.744	12.216.744	31.837.699
TR actionnaire	-4.022.479	-26.698.671	13.009.438	14.453.143	16.354.585	11.234.002	11.396.989	16.645.872	16.645.872	36.266.827
TR cumulée	-4.022.479	-30.721.150	-17.711.711	-3.258.568	13.096.017	24.330.019	35.727.008	52.372.880	69.018.752	105.285.578
TR Actualisé à 8%	-4.022.479	-24.722.969	11.149.089	11.475.796	12.020.620	7.650.355	7.180.103	9.704.543	8.988.771	18.133.413
TR actualisé cumulée	-4.022.479	-28.745.448	-17.596.359	-6.120.564	5.900.056	13.550.412	20.730.515	30.435.058	39.423.829	57.557.242

III.2.6 Appréciation de la Rentabilité des capitaux :**a. le délai de Récupération des fonds propres : (DRFP)**

DRFP = 2 ans et 06 mois

b. La valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP) :

VANFP= 57 557 242 Da

c. Les taux de Rentabilités des fonds Propres (TRFP) :

TRFP = 42%

d. Le taux de Rentabilité Interne de l'Emprunt (TRIE) :

TRIE = taux brut de l'emprunt x (1 - taux IBS)

$$\text{TRIE} = 2.28\%$$

c. La valeur actuelle nette de l'emprunt (VANE)

VANE = VANFP - VAN

$$4\ 517\ 496$$

Conclusion de l'étude de la rentabilité après financement

De l'analyse de rentabilité des fonds propres et de l'emprunt nous pouvons noter les remarques suivantes :

- ❖ Le taux de rentabilité de l'emprunt (TREI = 2.28%) est nettement inférieur au taux de rentabilité interne (TRI = 24%) ceci veut dire que le coût de l'endettement est inférieur au taux de rentabilité du projet donc un effet de levier est dégagé.

Par ailleurs, le taux de rentabilité des fonds propres (TRFP = 42%) est supérieur au taux de rentabilité interne (TRI = 24%) et la valeur actuelle nette (VAN = 53 039 746 Da) est inférieure à la valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP = 57 557 242 Da).

L'emprunt lui-même est rentable du fait qu'il dégage une VANE positive de 4.517.496Da

Donc, nous sommes en présence d'un effet de levier, ce qui signifie que l'emprunt a un impact positif sur la rentabilité du projet.

Section IV : Etude des risques :

Après une étude portant sur la rentabilité et la viabilité du présent projet, nous sommes optimistes quant à la réussite de ce projet d'autant plus que le marché visé est très important et que la demande ne cesse de croître, donc, s'agissant du risque commercial, nous estimons qu'il est très minime.

L'expérience du gérant et des associés, ainsi que la bonne surface financière que dispose la **SARL STAR PLAST** nous rend confiants.

Le risque de change est écarté par le client s'est engagé de supporter toute fluctuation en hausse de taux de change.

Section V : Conclusion de l'étude et avis personnel :

En conclusion, et compte tenu des nombreux éléments positifs tant économiques que financiers du projet. Nous formulons un avis favorable pour le financement de la SARL STAR PLAST dans les conditions suivantes :

❖ **Montant du crédit (CMT) :** 35.821.192 DA.

❖ **Durée :** 7 ans dont 2 ans de différé.

❖ **Les garanties recueillies :**

La mobilisation de notre crédit est subordonnée au recueil préalable de :

- Caution hypothécaire expertisée et hypothèque en 1^{er} rang du terrain de 2.384,56m² sise à la commune d'Ouled Saber Wilaya de Sétif élargi aux constructions.
- Nantissement des équipements à financer dès leur acquisition.
- Gage de l'ensemble du matériel roulant et engins existants et ceux à acquérir.
- Caution personnelle et solidaires des associés à hauteur de nos engagements.
- Délégation assurance multirisque à hauteur de nos engagements.

Section VI : Comparaison avec la décision de la banque :

La banque a émis à son tour un avis favorable pour l'octroi du même montant de crédit, mais la différence qui existe entre notre décision et celle de la banque concerne la durée de remboursement, cette dernière est fixée par la banque à 7 ans dont 2 ans de différé. La différence entre les deux durées proposées est dû à :

- L'étude du banquier n'est pas basée sur les techniques d'évaluation de projet, il n'a pas effectué une étude avant et après financement, il a même négligé le calcul de quelques critères essentiels dans son évaluation. Malgré l'importance de la trésorerie cumulée, il n'a pas testé des conditions plus restrictives de différé ou de la durée de crédit.

On conclusion nous proposons à nos banquiers d'introduire des méthodes et techniques d'analyse exhaustives dans leurs études, et ce par la pratique des techniques d'évaluation de projet pour les crédits d'investissements.

Introduction:

La présente étude de cas porte sur le renouvellement d'une ligne de crédit d'exploitation obtenu précédemment par une entreprise industrielle.

Afin de préserver le secret professionnel nous allons présenter cette relation sous une dénomination de fantaisie que nous avons choisie : « **SARL TAKI EMBALLAGE** », et nous allons changer certaines informations successibles de l'identifier.

La demande de renouvellement des lignes de concours d'exploitation a été introduite par l'entreprise en mois de Janvier 2019.

La demande de notre client est chiffrée à hauteur de : 82 000 000,00 Da répartie comme suite :

- Crédit documentaire non provisionné :	40.000.000,00 DA
- Découvert mobilisation à titre de relais Credoc :	20.000.000,00 DA
- Caution sur marché :	12.000.000,00 DA
- Avance sur facture :	10.000.000,00 DA

Section I : identification de la relation

I.1. Constitution du dossier :

L'entreprise « **SARL TAKI EMBALLAGE** » nous a remis la demande de renouvellement accompagnée des documents constitutifs du dossier de crédit pour étude (**ANNEXE 6**, check-list 3).

I.2. Identification du demandeur de crédit :

I.2.1. Présentation de l'affaire et de l'activité : la « **SARL TAKI EMBALLAGE** » est une société de responsabilité limitée de fabrication de sacs tissés en polypropylène.

Elle était créée en 03/06/2008 avec un capital social de Cinq cent treize million quarante mille de dinars (513 040 000,00 DA) libéré en sa totalité et détenu par six (06) propriétaires.

Son siège social est sis à la zone industrielle de Sétif.

I.2.2. Le marché : le marché local est demandeur, ce qui motive la relation d'investir dans le domaine de la production de sacs tissés en polypropylène. Ce produit s'adapte à plusieurs utilisations. Par ces diverses utilités et son adaptation à divers usages le produit se caractérise par des avantages de prix, de qualité, de transport et de stockage (en volume et en poids). Cette entreprise développe son produit pour pouvoir se maintenir sur le marché national. Sa

clientèle très diversifiée, sa bonne est un facteur lui permettant de se tenir devant la concurrence qui s'installe progressivement autour de lui. A noter aussi l'expérience, la compétence et le sérieux de son personnel qui se conjugue avec le savoir-faire du gérant de cette société et ses qualités managériales.

I.2.3 Effectif : L'entreprise emploie 100 salariés dont 06 sont affectés à l'administration.

I.2.4 Les partenaires : les fournisseurs de la « SARL TAKI EMBALLAGE » composé principalement des fournisseurs étrangers : (SABIC « Arabie Saoudite ») ; (SUNCHEMICAL « Belgique ») ; (QUIMIDROGA « Espagne »), (SENTOR CHIMIE « France »); (PETROYAG « Turquie ».)

La clientèle de l'affaire composée principalement de semouleries et minoteries tel que (SARL SPAC, SARL ENASSAA, OULED EL KARMI).

I.3. La relation banque entreprise :

I.3.1. Historique de la relation :

L'entreprise « SARL TAKI EMBALLAGE » est domiciliée au niveau des guichets de l'agence depuis 02/06/2009, par ailleurs, la date de la première demande de crédit remonte au 20/12/2011.

L'entreprise n'a jamais connu d'incidents de paiement, elle fait partie des meilleurs clients de l'agence.

I.3.2. Les mouvements d'affaires confiés :

Année	2016	2017	2018
Chiffre d'affaires	194.762.825	188.111.559	309.021.000
Mouvement confiés	154.155.000	216.809.000	320.953.820
Mouvements confiés / CA	79.15%	115.25%	103.86%

D'après les chiffres obtenus, il apparaît clairement que la relation confie la totalité de son chiffre d'affaire au CPA durant les années 2017 et 2018 à l'exception de l'année 2016 où on a comptabilisé un déficit de 21% ce qui explique l'existence d'une autre domiciliation chez les confrères. L'importance du chiffre d'affaire confié durant les exercices 2017 et 2018 est un indice de bonne relation entre la banque et l'entreprise.

I.3.3. Le niveau d'utilisation des crédits :

Après consultation des anciens dossiers de l'agence, nous avons constaté que notre client a bénéficié déjà de plusieurs lignes de crédit d'exploitation ayant fait l'objet de renouvellement. Ceci justifie le besoin de trésorerie, ce besoin est justifié par la croissance progressive de son activité.

Forme de crédit	Montant autorisé DA	Montant utilisé Max	Echéance
Découvert	10.000.000	9.500.000	30/11/2018
Caution marché	10.000.000	0	30/11/2018
Découvert mobilisable	45.000.000	0	30/11/2018
CMT relais	118.000.000	29.944.177	28/02/2019

Section II : Analyse financière de l'entreprise

Cette section porte sur l'analyse financière des données des états financiers des trois années (2016, 2017, 2018), afin d'avoir une idée sur la santé financière de l'entreprise.

II.1. Analyse rétrospective

II.1.1. Les bilans financiers :

❖ Actif du bilan financier :

Actif	2016	2017	2018
Actif immobilisé	205.219.611	185.536.286	315.438.000
Terrain	-	-	68.185.000
Bâtiment	-	-	77.071.000
Autre immobilisation corporel	203.941.836	180.766.846	168.862.000
Prêt et autre actif non courant	1.277.775	4.769.440	320.000
Actif circulant	128.199.618	142.374.335	359.825.000
Valeur d'exploitation	2.415.884	54.111.580	108.473.000
Matière et fourniture	2.415.884	54.111.580	83.203.000
Produits finis	-	-	21.250.000
Autre (en cours, à l'extérieur)	-	-	4.020.000
Valeur réalisable	74.059.182	85.779.243	234.974.000
Clients	66.185.254	59.720.645	132.403.000
Autres débiteurs	85.293	80.293	49.071.000
Impôts et assimilés	7.514.960	25.713.750	53.500.000
Autres créances et emplois assimilés	273.675	264.555	-
Valeurs disponibles	51.724.552	2.483.512	16.478.000
Banque	51.724.552	2.483.512	16.478.000
TOTAL actif	333.419.229	327.910.621	675.363.000

❖ Actif du bilan financier condensé

Rubrique	2016		2017		2018	
Actif immobilisé	205.219.611	62%	185.536.286	57%	315.438.000	47%
Actif circulant	128.199.618	38%	142.374.335	43%	359.825.000	53%
Valeurs d'exploitation	2.415.884	0.7%	54.111.580	16%	108.473.000	16%
Valeur réalisables	74.059.182	22%	85.779.243	26%	234.974.000	35%
Valeur disponibles	51.724.552	16%	2.483.512	0.8%	16.478.000	2.4%
TOTAL Actif	333.419.229	100%	327.910.621	100%	675.363.000	100%

❖ Passif du bilan financier :

Passif	2016	2017	2018
Capitaux permanents	318.955.999	305.464.073	664.586.000
Capitaux propres	84.310.723	112.568.937	630.364.000
Capital émis	20.000.000	20.000.000	513.040.000
Primes et réserve (réserves non consolidés)	3.868.887	64.310.722	90.369.000
Autres capitaux propres (report à nouveau)		-104.816	
Résultats nets	60.441.836	28.363.031	26.955.000
Dettes à moyen et long terme	234.645.276	192.895.136	34.222.000
Emprunt et dettes financiers	234.645.276	192.895.136	34.222.000
Dettes à court terme	14.463.230	22.446.548	10.777.000
Fournisseurs et compte rattaché	1.071.293	1.775.418	5.858.000
Impôts	87.056	120.520	2.878.000
Autres dettes	13.304.81	20.544.542	2.041.000
Banque	-	6.068	-
TOTAL Passif	333.419.229	327.910.621	675.363.000

❖ Passif du bilan financier condensé

Rubrique	2016		2017		2018	
Capitaux permanents	318.955.999	96%	305.464.073	93%	664.586.000	98%
Capitaux propres	84.310.723	25%	112.568.937	34%	630.364.000	93%
Dettes à moyen et long terme	234.645.276	70%	192.895.136	59%	34.222.000	5%
Dettes à court terme	14.463.230	4%	22.446.548	7%	10.777.000	2%
TOTAL Passif	333.419.229	100%	327.910.621	100%	675.363.000	100%

Commentaire sur la structure des bilans :

Une étude comparative des trois bilans permet de révéler les points suivants :

a. Structure de l'actif :

- **L'actif immobilisé** : de tendance alternative, de 205.219.611 DA en 2016 à 185.438.286 DA en 2017 soit une baisse de 19.683.325 DA pour atteindre 315.438.000 DA en 2018. Après affectation de terrains et bâtiments (145.256.000). Cette situation est justifiée par la liquidation d'une partie des immobilisations corporelles.
- **L'actif circulant** :
 - **Les valeurs d'exploitation** : sont en augmentation d'une année à l'autre. Elles représentent 0.7% du total bilan en 2016, puis elles atteignent les 16% du total bilan durant les deux années 2017 et 2018.

Ces augmentations sont procurées par la nature de l'activité de l'entreprise qui nécessite la constitution importante pour faire face aux imprévus.

- **Les valeurs réalisables** : sont constituées essentiellement du poste (clients), qui représente en moyenne plus de la moitié des valeurs réalisables. Les valeurs réalisables ont connu une augmentation conséquente en 2018 par rapport au exercice précédente dans ses postes.
- **Les valeurs disponibles** : les valeurs disponibles représentaient 16% du total du bilan en 2016 puis 0.8% en 2017 pour enfin terminé en 2.5% en 2018. En valeur absolue elles ont été plus importantes en 2016 : 51.724.552 Da contre 16.478.000 en 2018 soit une baisse de 35.246.552 Da.

b. Structure de passif :

- **Les capitaux permanents** : ils représentent la quasi-totalité du bilan en 2016, 2017 et 2018 ; 96% ; 93% et 98% respectivement.

Les capitaux permanents qui ont connu une légère baisse en 2017 par rapport en 2016 ont augmenté de plus de 100% en 2018 par rapport à 2017. Les capitaux permanents sont plus conséquent ils représentent 98% du total du bilan en 2018 ; ce qui explique l'importance du ratio de solvabilité. Cette forte position est avantageuse pour l'entreprise compte tenu de l'importance du fonds propres, qui représente 93% du total du bilan de 2018. Ceci explique la politique de désendettements menés par l'entreprise.

- Les dettes à court terme : elles sont en diminution remarquable. Elles représentent 4% du total passif en 2016, passant à 7% en 2017, puis 2% en 2018. Les dettes exigible à court terme sont insignifiante comparativement aux avoirs dont dispose l'entreprise (disponibilité).

II.1.2.1. L'analyse par les soldes intermédiaires de gestion :

- Tableaux des soldes intermédiaires de gestion :

Rubrique	2016	2017	2018
Chiffre d'affaires	194.762.825	188.111.559	287.771.000
Variation stocks produits finis et en cours	-22.020.566	-	21.250.000
Production immobilisée	-	-	-
Subvention d'exploitation	-	-	-
Production de l'exercice 1	172.742.259	188.111.559	309.021.000
Achats consommés	71.606.126	111.104.798	189.097.000
Services extérieur et autre consommations	2.732.337	2.668.804	6.155.000
Consommation de l'exercice 2	74.338.463	113.773.602	195.252.000
Valeur ajoutée de l'exploitation (1)-(2)	98.403.796	74.337.957	113.769.000
Charges du personnel	14.421.270	18.161.918	37.450.000
Impôts, taxes et versement assimilés	3.599	4.040	5.512.000
Excédent brut de l'exploitation (EBE)	83.978.927	56.171.999	70.807.000
Autres produits opérationnels	145.547	201.748	14.000
Autres charges opérationnels	51.503	32.142	296.000
Dotation aux amortissements, proc et perte de valeur	22.853.848	24.323.850	36.333.000
Reprise sur pertes de valeurs et provisions	-	-	-
Résultat opérationnel (RBE)	61.219.123	32.017.755	34.192.000
Produits financiers	533.669	190.631	80.000
Charges financiers	1.300.950	3.840.354	994.000
Résultat financier	-767.287	-3.649.723	-914.000
Résultat brut des activités ordinaires RBAO	60.451.836	28.368.032	33.278.000
Impôt exigible dur activité ordinaire	10.000	-	6.323.000
Résultat net des activités ordinaires	60.441.836	28.368.032	26.955.000
Résultat extraordinaire	-	-5.000	-
Résultat net de l'exercice	60.441.836	28.368.032	26.955.000
Dotation aux amortissements, proc et perte de valeur	22.853.848	24.323.850	36.333.000
Capacité d'autofinancement	83.295.684	52.686.882	63.288.000

- Commentaires :

L'entreprise réalise des chiffres d'affaires importants entraînant une VA appréciable durant les 3 années d'étude.

Le chiffre d'affaire est passé de 194.762.825 Da en 2016 à 287.771.000 Da en 2018, soit une augmentation en valeur 93.008.175 Da, qui représente 47%.

L'EBE (rémunération de l'entreprise après déduction des charges du personnel et versement des impôts liés à l'exploitation) suit la même tendance que celle du chiffre d'affaire (alternative), il est de 83.978.927 Da en 2016, 56.171.999 Da en 2017 et 70.807.000 Da en 2018.

La différence remarquable entre l'EBE et le RBE (résultat brut d'exploitation) est due à l'importance des dotations aux amortissements. Le RBE suit une courbe dégressive.

Le résultat financier de l'entreprise est négatif. Cela s'explique par l'importance des intérêts versés à la banque qui sont supérieur aux produits financiers.

- **La capacité d'autofinancement** : la capacité d'autofinancement représente le flux de trésorerie dégagé par l'entreprise durant l'exercice. Elle s'obtient en rajoutant au résultat net les charges non décaissables (dotations aux amortissements et provisions). Cette capacité d'autofinancement permet de rembourser les annuités du capital emprunté, de financer le BFR. Pour notre cas, on note la diminution de la CAF en 2017(52.686.883 Da), puis sont augmentation appréciable de 63.288.000 en 2018.

II.1.3. Analyse par grandes masses :

a. Analyse de l'équilibre :

Année	2016	2017	2018
Capitaux permanent	318.955.999	305.464.073	664.586.000
Actif immobilisé	205.219.611	185.536.286	315.438.000
Fonds de roulement	113.736.388	119.927.787	349.148.000
Actif courant hors trésorerie	76.475.066	139.890.823	343.447.000
Passif courant hors trésorerie	14.463.230	22.440.480	10.777.000
Besoin de fonds de roulement	62.011.836	117.450.343	332.670.000
Trésorerie actif	51.724.552	2.483.512	16.478.000
Trésorerie passif	-	6.068	-
Trésorerie	51.724.552	2.477.444	16.478.000

Commentaires :

- **Le fonds de roulement** : nous constatons que le FR affiche une augmentation d'année en année, justifié par l'augmentation des capitaux permanents, notamment les capitaux propres induit par le capital émis.
Le fonds de roulement est positif durant les trois années, les capitaux permanents couvrent en totalité les valeurs immobilisées et dégage même une marge de sécurité permettant de financer une partie du BFR.
- **Le besoin en fonds de roulement** : Le BFR est en nette progression d'année en autre. Cet état de fait s'explique essentiellement par l'importance des stocks par rapport aux dettes d'exploitation (DCT).

- **La Trésorerie** : de l'évolution positive des fonds de roulement et des besoins en fonds de roulement de la SARL TAKI EMBALLAGE pendant la période d'analyse, découle une trésorerie positive. Toutefois, elle est importante en montants pour l'exercice 2016, l'entreprise gère convenablement sa trésorerie.

II.1.4. analyse par ratios :

a. Les ratios de structure :

Appellation	Mode de calcul	2016	2017	2018
Financement permanent	Capitaux permanents/ actif immobilisé	155%	164%	210%
Couverture du BFR par le FR	FR/BFR	183%	102%	105%
Solvabilité	\sum dettes / \sum bilan	79%	66%	7%
Capacité d'endettement	Fonds propres / capitaux permanents	26%	37%	95%
Risque liquidatif	Fonds propres / Total Bilan	25%	34%	93%

Commentaire :

Le ratio de financement permanent est positif (supérieur à 1), ce qui laisse que les investissements sont largement couverts par les ressources permanentes.

Le ratio de couverture de BFR par le FR, indique que durant les trois années le fond de roulement est assez suffisant pour couvrir le besoin en fonds de roulement.

L'entreprise suit une politique de désendettement, en effet le ratio qui était 79% en 2016 n'est que de 7% en 2018.

Le ratio de capacité d'endettement de l'entreprise s'améliore d'une année à une autre et ce grâce aux rapports en fonds propres, en effet le ratio qui était de 26% en 2016 est passé à 37% en 2017 pour atteindre 95% en 2018.

Le ratio risque liquidatif permet d'apprécier le degré de résistance de l'entreprise face à une éventuelle dégradation de ses performances. Dans les cas de notre relation, ce ratio représente 93% en 2018 ainsi les fonds propres sont fortement appréciés. Le degré de résistance de l'entreprise est très élevé.

b. Les ratios d'activité :

Appellation	Mode de calcul	2016	2017	2018
La liquidité générale	Actif circulant / DCT	886%	634%	3339%
La liquidité réduite	(VR+VD)/DCT	869%	393%	2333%
La liquidité immédiate	VD/DCT	357%	11%	152%

Commentaire :

Le ratio de liquidité générale est représenté respectivement de 2016 à 2018 : 886%, 634% et 3339%. La tendance générale est en progression, l'entreprise à une grande capacité de remboursement à court terme.

Le ratio de liquidité réduite quoiqu'il représente seulement 393% en 2017, par contre il augmente de 2333% en 2018. L'entreprise possède un fonds de roulement qui finance la totalité des stocks et elle peut faire face à ses obligations à court terme envers ses créanciers et ses fournisseurs.

La liquidité immédiate de notre relation est alternative, elle est de 11% seulement en 2017, contre 152 en 2018, dans ce contexte l'entreprise est appelé à fructifier sa trésorerie.

c. Les ratios de gestion ou de rotation :

Appellation	Mode de calcul	2016	2017	2018
Rotation des stocks	$(\text{Stocks} / \text{CA HT}) * 360j$	5j	104j	136j
Les délais fournisseurs	$(\text{fournisseurs} / \text{CA TTC}) * 360j$	2j	3j	7j
Les délais clients	$(\text{Clients} + \text{effets} + \text{EENE} / \text{CA TTC}) * 360j$	122j	114j	166j

Commentaire :

Le ratio de rotation des stocks n'est pas maîtrisable, car on constate que l'entreprise dispose d'un délai de rotation long supérieur aux normes de gestion.

Le délai client par rapport au délai fournisseurs durant les trois années d'analyse, sont nettement supérieures. Cette situation peut entraine un décalage entre les encaissements et les décaissements, et qui risque de perturber la trésorerie de l'entreprise.

d. Les ratios de rentabilité :

Appellation	Mode de calcul	2016	2017	2018
Rentabilité économique	Résultat net / actif économique	23%	9.4%	4.2%
Rentabilité financière	Résultat net / fonds propres	72%	25%	4.3%
Effet de levier	R financière – R économique	50%	15.64%	0.15%

Commentaire :

La rentabilité économique, 100 Da investi dans cette entreprise ne rapportent que 23%, 9.4% et 4.2 % respectivement en 2016, 2017 et 2018. Ce qui explique une diminution considérable du résultat en 2017 et 2018 contre une progression sensible de l'actif immobilisé suite à l'intégration des terrains et constructions en 2018.

Idem pour la rentabilité financière qui a été influé par l'apport des fonds propres durant les exercices 2017 et 2018 contre une diminution du résultat net durant les exercices 2017 et 2018.

Remarque : analyse prévisionnel : aucun document prévisionnel n'a été fournit.

Section III : Etude des risques :

En tenant compte de grande expérience et la connaissance approfondie du marché par les dirigeants, de la nature de la clientèle avec laquelle notre relation évolue et du progrès incessant du chiffre d'affaire réaliser, pouvant ainsi les capacités de l'entreprise à se développer et à s'imposer sur le marché, nous pouvons affirmer que :

- Le risque fiscal et parafiscal est également à écarter, l'entreprise nous a fourni toutes les pièces justificatives valides et apurées.
- Le client est bien connu par son sérieux, par sa longue expérience dans le domaine de fabrication d'emballage.
- Notre client n'a jamais enregistré incident de paiement, ce qui montre que les risques liés à l'activité sont éloignés.

Section IV : Conclusion de l'étude et avis personnel :

Compte tenu des différents éléments abordés dans la présente étude et les résultats obtenus, nous émettons un avis favorable pour un crédit d'exploitation d'un montant global de 82.000.000,00 DA, réparti comme suit :

❖ Crédit documentaire non provisionné :	40.000.000,00 Da
❖ Découvert mobilisable à hauteur de relais Credoc	20.000.000,00 Da
❖ Caution sur marché	12.000.000,00 Da
❖ Avance sur facture	10.000.000,00 Da

▪ **Les garanties recueillies :**

- ❖ Hypothèque en premier rang bien immobiliers.
- ❖ Nantissement des équipements de production.
- ❖ Caution personnelle et solidaire des associés à hauteurs de nos engagements.
- ❖ Délégation assurance multirisque à hauteur de nos engagements.
- ❖ Caution CGCI.

Remarque : toutes les garanties données doivent être chiffré pour que nous puissions confirmer définitivement les montants proposés au crédit.

Section V : Comparaison avec la décision de la banque

Au terme de notre étude, nous avons abouti à des résultats similaires à ceux obtenus par la banque. A cet effet, nous avons partagé l'avis du chargé d'étude, ayant pris en charge le traitement du dit dossier, quant à l'octroi des concours sollicités.

Toutefois, les démarches empruntées sont différentes, notamment en raison du facteur temps, en effet, l'étude effectuée au niveau de l'agence est très succincte et moins approfondie. On note particulièrement :

- L'ignorance de quelques ratios importants dans l'analyse de l'entreprise.
- L'absence de l'analyse des SIG.
- L'absence de l'analyse prévisionnelle.

Nous rappelons que dans cette présente étude nous n'avons travaillé que sur la base des documents existants dans le dossier et la lecture du compte rendu de visite effectué par le chargé du dossier.

Dans ce mémoire qui est le fruit de notre passage au sein de l'agence CPA 364 de Sétif, nous avons essayé de développer, à travers les deux parties, les différents produits proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit, ainsi que la méthodologie suivie par les analystes dans l'étude des dossiers de crédit en vue de sélectionner judicieusement la clientèle emplois.

Les concours offerts par la banque aux PME apparaissent sous différentes formes, le banquier doit se prononcer sur le mode de financement et son niveau. Pour répondre aux besoins ressentis par le client, la décision de l'octroi doit découler d'une analyse minutieuse de tous les aspects se rapportant aux besoins exprimés.

En matière de garantie, le banquier ne doit pas perdre de vue qu'une bonne garantie n'est qu'une précaution supplémentaire et ne doit, en aucun cas, considérée comme facteur motivant les décisions à prendre qui doivent reposer sur la qualité du projet lui-même en suite sur la consistance des garanties pour plus d'assurance.

En outre, la distribution des crédits par les banques devrait être rationnelle et conforme aux normes prudentielles car elles sont soumises à des risques lors de l'octroi des crédits, Un suivi permanent des engagements doit être opéré afin de se prémunir contre d'éventuels détournements de l'objet du crédit ou dépassements sur l'autorisation, ce qui confirme nos trois hypothèses.

Pour conclure notre étude nous devons apporter des réflexions sur des points : à savoir les délais de traitement des dossiers, les paliers d'autorisations et l'actualisation des procédures et des méthodes d'évaluation.

Pour libérer la banque à faire son métier convenablement nous suggérons : une formation adéquate du personnel de crédit, la diversification des gammes de produits et le respect des techniques bancaires universellement reconnues.

Sans la volonté, la détermination et le bon vouloir des pouvoirs publics en matière d'accompagnement des PME créatrices de richesse et de la valeur ajoutée, les efforts ne peuvent aboutir.

Enfin, nous souhaitons que notre travail soit d'une grande utilité pour tous ceux qui auront à consulter.

Bibliographie

Ouvrage :

- Anne-Marie BOUVIER et Charlotte DISLE ; « introduction à la comptabilité » ; p299 ; Dunod ; Paris ; 2008.
- Bernard Yves et Jean Claude COLI, « dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, p.447
- E.ENGEL et F.KLETZ ; « cours de comptabilité générale » ; P.42 ; Ecole des mines de Paris ;2005.
- Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Algérie, 2000, p.234.235.237
- Gérard CLIQUET et André FADY et Guy BASSET ; « Management de la distribution » ;P97, 2^{ème} édition ; Dunod ; Paris ;2006
- K.HAMDI « cours d'évaluation de projet ESB ».
- K.HAMDI, Evaluation et financement de projets, P.163, LASARY.
- Harvé GHANNAD , « Les modes de financement de l'entreprise », Devecchi, Paris, 2002, P83.
- Hervé HUTIN, « toute finance d'entreprise en pratique », 2^{ème} éditions, éditions d'organisation, paris, 2003.
- Jean-Marc Béguin/ Arnaud Bernard, l'essentiel des techniques bancaires p260, Edition d'organisation,2008, Paris .
- Jean BARREAU et Jacqueline DELAHAYE, « Gestion Financière », édition DUNOD, 9^e Edition, Paris ;2000.
- Juliette PIL VERDIERT – LATREYTE ; Finance d'entreprise ; page 113.
- Luc BERNET-ROLLANDE ; « principes des techniques bancaires », p98, Dunod ; Paris ;1999.
- Mondher BELLALAH,, « gestion financière : diagnostic, évaluation et choix d'investissement » ;p13 ; revue publiée ; Alger ; 2006.
- Pierre VERNIMMEN ; « Finance d'entreprise » ; P177 ; Dalloz ; Paris ; 2009.

Sites Internet :

- http://www.memoireonline.com/08/08/1487/m_analyse-financiere-outil-indispensable-gestion-d-une-entreprise7.html
- <http://www.petite-entreprise.net/>
- www.wikipédia.org

Lois et réglementations :

- ❖ La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- ❖ Loi d'orientation pour la promotion des PME n°01-18 du 12 Décembre 2001.
- ❖ Loi de finance 2014 journal officiel n°68 du 31 décembre 2013.
- ❖ L'ordonnance 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.
- ❖ Décret exécutif n°13-253 du 02 Juillet 2013.
- ❖ RUU 600.
- ❖ L'instruction n° 74-94.
- ❖ Le code de commerce.
- ❖ Le code civil.

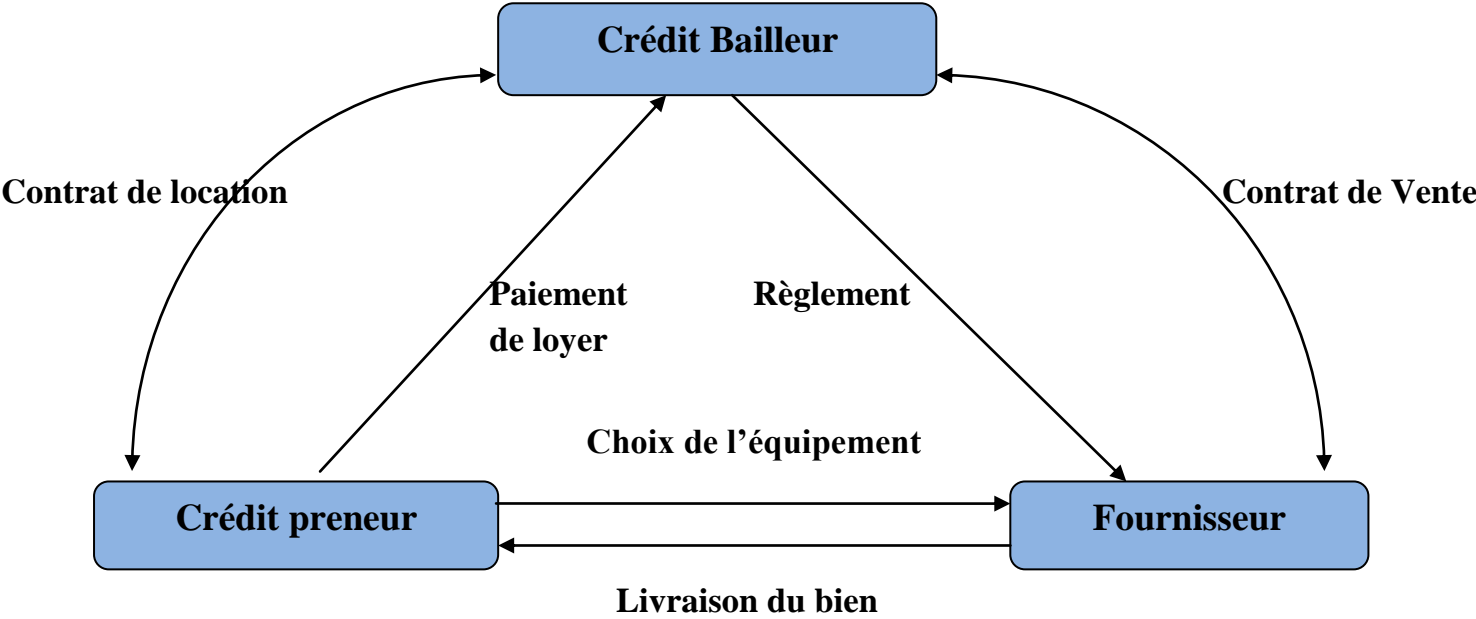
Documents Ecole Supérieur de Banque :

- ❖ Cours « analyse financière » de Mr BENBELKACEM, 2^{ème} année BSB.
- ❖ Cours « évaluation de projet » de Mr HAMDI, 2^{ème} année BSB.
- ❖ Cours « droit commercial » de Mme BELAHCEN, 2^{ème} année BSB.
- ❖ Mémoire DSEB 12 ; « la perspective de la mise en place d'un marché des PME en Algérie » présenté par Melle AHADDAD Nassima.
- ❖ Autres mémoires des cycles BSB et DSEB, ESB.

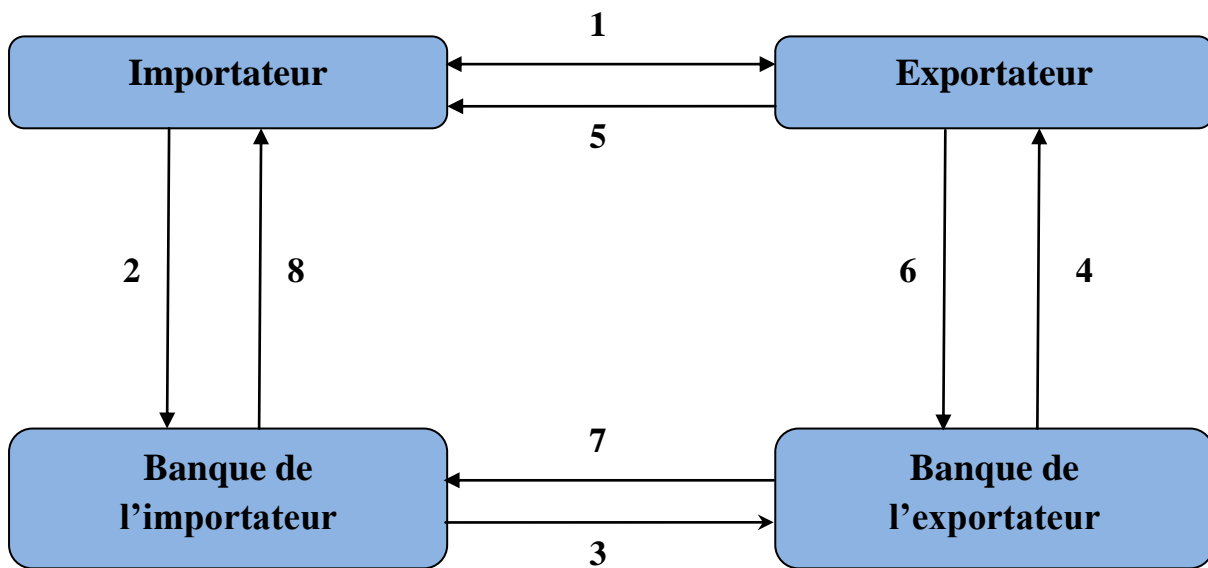
Autres documentations :

- ❖ Document du CPA, « les crédits d'exploitation » ; P9,11,13.

ANNEXE 01 : Mécanisme d'une opération crédit-bail



ANNEXE 2 : le déroulement d'une opération de crédit documentaire



1 : contrat commercial

2 : demande d'ouverture du crédit en faveur de l'exportateur.

3 : la Banque de l'importateur ouvre le crédit documentaire auprès de la banque de l'exportateur.

4 : le banquier notifie à l'exportateur le crédit en y ajoutant éventuellement à confirmation.

5 : l'exportateur expédie la marchandise : des documents d'expédition lui sont délivrés.

6 : l'exportateur remet les documents à sa banque, qui le paie si confirmation.

7 : la banque de l'exportateur envoie les documents au banquier de l'importateur qui lui crédite en retour après étude et accord sur les documents.

8 : le banquier de l'importateur remet les documents à son client et le débite.

ANNEXE 03: Billet à Ordre

البلغ	الاسحقاق	في	رقم الحساب
		19	
		رأس مال :	حقيقة السندات
		قائد :	
		الربح :	

مقابل هذا السند الخاص بـ

بذبح

لأمر القرض الشعبي الجزائري

بمبلغ

القيمة المثلثة للاعتداد بالحساب الجاري .

الكتابة

الوطن

العدد رقم :
البلغ رقم :

Annexe 4 :

Nom ou raison sociale :

Check-list 3

CREDIT D'INVESTISSEMENT

Documentations	Statut	Observation
1. Demande de crédit, chiffrée et motivée, signée par la personne habilitée ;	<input type="checkbox"/>	
2. Note de présentation de l'entreprise (avec fiche de groupe d'affaire pour les entreprises apparentées), qualification des associés et des dirigeants ;	<input type="checkbox"/>	
3. Etude technico-économique détaillée (désignation des produits, analyse du marché détaillée et chiffrée, analyse commerciale, analyse technique et analyse des rubriques composant l'investissement projeté) ;	<input type="checkbox"/>	
4. Situation patrimoniale des associés ;	<input type="checkbox"/>	
5. Bilans, Tableaux des Comptes de Résultats (TCR) et annexes des trois (03) derniers exercices ainsi que le rapport du Commissaire aux Comptes (SARL dont le Chiffre d'Affaires est supérieur à dix (10) millions de DA et les SPA), pour les entreprises en activité.	<input type="checkbox"/>	
6. Bilan d'ouverture ;	<input type="checkbox"/>	
7. Bilans et Tableaux des Comptes de Résultats (TCR) prévisionnels sur la période du crédit ;	<input type="checkbox"/>	
8. Budget d'exploitation prévisionnel et plan de trésorerie pour l'exercice ;	<input type="checkbox"/>	
9. Certificat de déclaration d'existence délivré par les services fiscaux ;	<input type="checkbox"/>	
10. Attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale ;	<input type="checkbox"/>	
11. Copie du NIF et du NIS ;	<input type="checkbox"/>	
12. Copie légalisée des titres de propriété appartenant à l'entreprise et bail de location ;	<input type="checkbox"/>	
13. Statuts de l'entreprise ;	<input type="checkbox"/>	
14. Registre de commerce ;	<input type="checkbox"/>	
15. Certificat de conformité pour les sociétés exerçant l'activité d'importation ;	<input type="checkbox"/>	
16. Toute autorisation d'exploitation spécifique à délivrer par les autorités compétentes.	<input type="checkbox"/>	
17. Plan de financement prévisionnel sur la période du crédit ;	<input type="checkbox"/>	
18. Devis estimatif et quantitatif des travaux réalisés et à réaliser ;	<input type="checkbox"/>	
19. Facture proforma ou contrat définitif des équipements à acquérir ;	<input type="checkbox"/>	
20. Décision d'octroi des avantages fiscaux et parafiscaux de l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI) ;	<input type="checkbox"/>	
21. Actes de propriété du terrain ou actes de concession en cours de validité ;	<input type="checkbox"/>	
22. Copie du permis de construire et certificat de conformité ;	<input type="checkbox"/>	
23. Expertise de l'unité et des biens pris ou proposés en hypothèque par un cabinet agréé ;	<input type="checkbox"/>	
24. Autorisation de consultation à la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie (pour les crédits de deux (02) millions de DA et plus).	<input type="checkbox"/>	
<i>S'agissant des entreprises de bâtiment et travaux publics, en sus des documents exigés ci-dessus, il y a lieu de joindre les documents suivants :</i>		
1. Fiche signalétique actualisée par marché ;	<input type="checkbox"/>	
2. Etat récapitulatif des marchés en cours de réalisation faisant ressortir le montant des marchés, les maîtres d'ouvrage, les travaux restant à réaliser, les délais de réalisation et les délais restant à réaliser ;	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
4. Liste du matériel de réalisation ;	<input type="checkbox"/>	
5. Certificat de qualification de l'entreprise délivré par les services compétents.	<input type="checkbox"/>	

Cochez si document reçu

Visa Agence:

ANNEXE 5

Check-list 2

CREDIT D'EXPLOITATION : Entreprise en création**Nouvelle domiciliation/Nouvelle relation**

Documentations	Statut	Observation
1. Demande de crédit, chiffrée et motivée, signée par la personne habilitée ;	<input type="checkbox"/>	
2. Bilan d'ouverture ;	<input type="checkbox"/>	
3. Bilans et Tableaux de Comptes de Résultats (TCR) prévisionnels et annexes ;	<input type="checkbox"/>	
4. Budget d'exploitation prévisionnel et plan de trésorerie pour l'exercice ;	<input type="checkbox"/>	
5. Certificat de déclaration d'existence délivré par les services fiscaux ;	<input type="checkbox"/>	
6. Attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale ;	<input type="checkbox"/>	
7. Copie du NIF et du NIS ;	<input type="checkbox"/>	
8. Copie légalisée des titres de propriété appartenant à l'entreprise et bail de location ;	<input type="checkbox"/>	
9. Note de présentation de l'entreprise (avec fiche de groupe d'affaire pour les entreprises apparentées), qualification des associés et des dirigeants ;	<input type="checkbox"/>	
10. Statuts de l'entreprise ;	<input type="checkbox"/>	
11. Registre de commerce ;	<input type="checkbox"/>	
12. Autorisation de consultation à la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie (pour les crédits de deux (02) millions de DA et plus);	<input type="checkbox"/>	
13. Certificat de conformité pour les sociétés exerçant l'activité d'importation ;	<input type="checkbox"/>	
14. Toute autorisation d'exploitation spécifique à délivrer par les autorités compétentes.	<input type="checkbox"/>	

 Cochez si document recueilli

Visa Agence:

Annexe 6 :

BANQUE D'ALGERIE

AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES DE LA BANQUE D'ALGERIE (Art 180 loi 90/10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit)

Je soussigne (e) Mr Mme

Agissant au nom de la société (1) :

Date de création (2) Lieu :

En qualité de (3) :

Adresse :

N° Identification Banque d'Algérie (clé B.A) (4)

Registre de commerce N° :

N° Identification ONS

Autorisé Banque (ou établissement financier) :

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

Fait à Le

(Cachet et signature de l'entreprise)

- (1) Indiquer le sigle ou à défaut la raison sociale de la société.
- (2) Date de création figurant sur les statuts de la société .
Pour les entrepreneurs individuels affaires personnelles et
Professions libérales, indiquer la date et le lieu de naissance,
à relever sur une pièce d'identité officielle .
- (3) Fonction du mandataire dans la société
- (4) N° Matricule de l'entreprise auprès de la Centrale des Risques,
à indiquer s'il est connu.

ANNEXE 07 : Autorisation d'Engagement

القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

..... le

AUTORISATION DE CREDIT N° [.....]

COMITE DE CREDIT :

DATE DE DECISION DU CREDIT [.....]

NOM OU RAISON SOCIALE :

DESTINATAIRE

--

ACTIVITE :

ADRESSE :

NUMERO DU COMPTE : [.....]

CETTE AUTORISATION ANNULE ET REMPLACE LES PRECEDENTES - ELLE N'EST VALABLE QUE DANS LA MESURE
OU LES GARANTIES PRESCRITES SONT PRISES ET LES CONDITIONS REALISEES.

N° Ligne	FORME DU CREDIT	ROLE	CODE CREDIT	MONTANT EN DINARS	ECEANCE
[]	[]	[.....]	[.....]	[.....]
[]	[]	[.....]	[.....]	[.....]
[]	[]	[.....]	[.....]	[.....]
[]	[]	[.....]	[.....]	[.....]
[]	[]	[.....]	[.....]	[.....]
[]	[]	[.....]	[.....]	[.....]
[]	[]	[.....]	[.....]	[.....]
[]	[]	[.....]	[.....]	[.....]
[]	[]	[.....]	[.....]	[.....]
TOTAL				[.....]	[.....]

TOTAL EN LETTRES :

N° Ligne	NATURE DES GARANTIES	ROLE	CODE GARANTIE	MONTANT EN MILLIERS DE DINARS	CONDITIONS ET OBSERVATIONS
[]	[]	[.....]	[.....]	
[]	[]	[.....]	[.....]	
[]	[]	[.....]	[.....]	
[]	[]	[.....]	[.....]	
[]	[]	[.....]	[.....]	

RAPPEL DES CREDITS EN COURS

DATE	NATURE DES CREDITS	MONTANT EN DINARS	ECEANCE

Suite au verso

Résumé

La banque dans sa fonction d'intermédiaire financier, joue un rôle capital dans la promotion et le développement de toute activité économique. C'est en exerçant son double rôle de collecteur de ressources et de distributeur de crédit que la banque s'impose comme pièce maîtresse sur l'échiquier économique. En effet, la croissance d'une économie est fonction des possibilités de crédit.

Chaque financement de projet d'investissement et d'exploitation nécessite certaines procédures et critères de décision qui visent toujours, prévention contre les risques et garantir le remboursement des crédits d'investissement et d'exploitation accordés.

Le travail du banquier ne se limite pas seulement à une simple analyse et étude de la rentabilité du projet et de la solvabilité, la complexité d'appréhender les risques qui accompagnent toute opération d'octroi de crédit, fait que même s'il existe certaines étapes à suivre dans l'étude d'une demande de crédit. Le caractère commercial des banques Algériennes laisse ces dernières à s'intéresser beaucoup plus au remboursement de ses clients.