République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Abderrahmane Mira-Bejaia

Faculté des Sciences Economique, sciences de Gestions et des sciences Commerciales

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention d'un diplôme de Master en Finance et Comptabilité

Option : Comptabilité et Audit

Thème

Le financement bancaire d'un investissement

Cas SGA – Akbou

Présenté par :

Mlle. ZOURANE Cylia
M. MOURI Massinissa

Encadré par :

M. IFOURAH. H

Devant le jury :

Président :
Examinateur :

Année universitaire 2020 / 2021

Dédicace

Avec un cœur plein d'amour, de joie, de bonheur et de fierté on dédie ce travail

A ceux qui nous ont tout donné sans rien attendre en retour

A ceux qui nous ont encouragées et soutenues dans les moments les plus difficiles

Et ceux à qui nous devons tant

A nos chers parents pour leur amour et leur support continu

Que ce travail soit le témoignage sincère et affectueux de notre profonde reconnaissance pour tout ce que vous avez fait pour nous.

A nos grands-parents.

A nos frères et sœurs.

A nos oncles et tantes.

A nos vrais amis.

Massinissa & Cylia

Remerciement

Nos profonds remerciements sont adressés à tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce modeste travail.

Nous tenons à remercier particulièrement notre promoteur,

Mr IFOURAH. H

pour son accompagnement, son aide, ses conseils et ses critiques si précieuses.

Nos chaleureux remerciement vont à l'ensemble du personnelles de la SGA 502 Akbou, d'avoir mis à notre disposition tous les moyens nécessaires pour le bon déroulement de notre léger stage.

Nous remercions bien vivement :

Notre encadreur Mr ADDOUR. A et en particulier le responsable de l'agence Mr MOULLA. H

Cylia & Massinissa

Liste des abréviations

BFR : Besoin en Fond de Roulement

CAF : Capacité d'Autofinancement

CEPE : Capitaux Engagés par l'Entreprise

CF : Cash-Flow

CMT : Crédit à Moyen Terme

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales

CP : Capitaux Propres

DR : Délai de Récupération

DRE : Délai de Récupération de l'emprunt

DRFP : Délai de Récupération des fonds propres

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

FRNG : Fond de Roulement Net Global

HT : Hors Taxe

IP : Indice de Profitabilité

MC : Marge Commerciale

RCAI : Résultat Courant Avant Impôt

SGA : Société Générale Algérie

SIG : Solde Intermédiaires de Gestion

TCR : Tableau des Comptes de Résultat

TRI : Taux de Rentabilité Interne

TRIE : Taux de Rentabilité Interne de l'Emprunt

TRIFP : Taux de Rentabilité Interne des Fonds Propres

TTC : Toutes taxes compris

VA : Valeur Ajoutée

VAN : Valeur Actuelle Nette

VANE : Valeur Actuelle Nette de l'Emprunt

VANFP : Valeur Actuelle Nette des Fonds Propres

VMP : Valeurs Mobilières de Placement

CDC : Charger de clientèle

CI : Complément d'information

Dédicaces

Remerciements

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale……..01

Chapitre I : La banque et le crédit……..03

1. *Généralités sur les banques et les crédits … ……..03*
2. *Topologies des crédits ……..10*

Chapitre II : Le montage et l'étude d'un dossier d'octroi de crédit ……23

1. *Constitution du dossier de crédit ……23*
2. *Etude du dossier de crédit (Etude du projet d'investissement)……..25*

-étude de la viabilité……..25

-étude de rentabilité ……..42

3. *Les risques du crédit et les moyens de prévention*……49

Chapitre III : étude d'un cas……56

1. *Présentation de la structure d'accueil ……56*
2. *Présentation et étude d'un dossier (cas pratique) ……60*

Conclusion générale ……76

Bibliographie……78

Liste des tableaux ……79

Table des matières……80

Introduction générale

Introduction générale

Le système bancaire algérien est l'aboutissement d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes.

Au départ, il est constitué de l'héritage des institution et structures existantes après l'indépendance du pays en 1962. Par la suite, à partir de 1970, les modes d'organisation et de fonctionnement de ce système vont être marqués par les options politiques et économiques qui seront effectués : nationalisations, élargissement du secteur public au détriment du secteur privé, plans d'investissements multisectoriels centralisés, industrialisation accélérée, …

Le passage de l'Algérie d'une économie dirigiste à une économie de marche a été marque, dans le domaine bancaire, par le réforme monétaire et bancaire, axée autour de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990 qui a mis définitivement fin à la triple crise d'endettement, d'inflation et de gestion monopolistique et leur substituer le financement par les fonds propres et l'épargne, ainsi que la régulation par le marché. Cette loi va construire les supports institutionnels, instrumentaux et opératoires de ces objectifs de rigueur et d'équilibre.

Les établissements bancaire installées sur le territoire national se sont lancées dans l'application d'un programme de mesures, avec pour finalité de se professionnaliser en jouant le rôle de levier à la relance économique, et se transformer en partenaires financiers dynamique et efficaces, surtout en matière de relation banque-entreprise. Tout en se préparant à mieux affronter la concurrence des banques privées et à répondre aux exigences du nouveau marché.

C'est pour ces raison, justement, que la banque s'impose sur l'échiquier économique comme partenaire inéluctable et indispensable, de par ses attribution d'intermédiaire agréé et plus particulièrement sa fonction principale qu'elle est censée apporter à l'économie qui est l'octroi du crédit.

Le crédit peut être défini comme l'opérateur par laquelle le propriétaire d'un bien économique, qui revêt souvent la forme monétaire, en céda la jouissance à une autre personne, pendant un certain temps. Cet acte repose sur la confiance du créditeur dans la solvabilité du crédit à l'issue de la période prévue.

Ces crédits bancaires, appelés aussi crédits d'investissement, finance des biens et des matériels qui par leur fonctionnement vont générer les fonds nécessaires à leur remboursement.

Cependant, le recours à ces derniers n'est nullement à l'abri du risque d'insolvabilité de l'entreprise cliente, c'est pour cela qu'une étude généraliser et approfondis du projet d'investissement constitue la meilleur garantie du crédit.

Pour une meilleure illustration de la manière dont la quelle la banque finance un crédit d'investissement, nous allons essayer de répondre à la problématique suivante : Quel démarche à entreprendre pour un financement bancaire rationnel d'un investissement ?

Pour ainsi bien se faire, ils nous faudra durant notre travail de rependre principalement aux questions suivante :

- Quels sont les différents types de crédit octroyé par la SGA ?
- Comment s'effectue le montage et l'étude d'un dossier de crédit ?
- Quels sont les risques liés à l'activité de crédit bancaire et comment se prémunir contre ces risques ?
- Sur quels critères la banque s'appuie-t-elle pour accorder un crédit ?

Pour répondre à ces questions nous avons abordé un plan de travail composé de trois chapitres :

En premier lieu nous allons présenter les différentes notions de la banque et du crédit ainsi que de leurs typologies, puis, dans le second chapitre nous aborderons la maniéré dont la quelle s'effectue le montage et l'étude d'un dossier d'octroi de crédit et à la fin de ce chapitre nous soulèverons les différents risque aux quel s'expose la banque à travers ce financement et quelle sont les moyens de préventions contre ces risques.

A la fin, nous terminerons notre travail par l'étude d'un cas d'investissement illustrant la démarche entreprise par le banquier préalablement à la prise de décision, à savoir le montage du dossier.

Chapitre I :

La banque et le crédit

Introduction :

La banque est un intermédiaire financier agrée. Elle distribue des crédits sur la base des fonds collectés. La vocation essentiel de la banque, prise dans la globalité, est sa fonction de pourvoyeur de fonds du fait qu'elle permet de faire fructifier les ressources disponible, et de dégager des bénéfices. D'où l'intérêt que revêt la fonction crédit et l'importance du rôle que joue le département chargé d'assurer cette fonction.

Au niveau d'une agence bancaire, la fonction de redistribution des fonds sous forme de crédits relève bien évidemment de la compétence du service de crédit. Ce service est organisé de manière à jouer au mieux le rôle qui lui est attribué.

1 : Généralité sur les banques et les crédits :

1-1 : Notion de banque :

1-1-1 : Histoire de la Banque :

Le mot "banque" est apparu dans la Langue française au quinzième siècle. Il dérive de l'italien "Banca", qui désigne le banc en bois sur lequel les changeurs exerçaient leur activité au Moyen Age.

En effet, dès l'onzième siècle, les banquiers lombards du nord de l'Italie s'installaient sur des bancs à ciel ouvert pour changer la monnaie.

L'activité de change s'est développée en Europe pour faire face à la multiplication des devises au Moyen Age. Mais c'est à partir de la Renaissance que les fondements de la banque moderne se mettent en place : les premières banques publiques et les premières bourses apparaissent.

La Première bourse mondiale, crée à Bruges, tiendrait son nom de la famille Van der Buerse. Par ailleurs, l'activité de crédit, jusqu'alors réservée à la communauté juive car interdite par le dogme chrétien, s'étend à tous.

Au dix-septième siècle la naissance du papier-monnaie révolutionne le monde des banques et de la finance. Les banques centrales font progressivement leur apparition pour contrôler l'émission d'argent par les différents Etats.

La création de la Banque de France le 18 janvier 1800 par le Premier Consul Napoléon Bonaparte marque le début de l'âge d'or des banques au dix-neuvième siècle[1].

1 Belkacemi. M, Fedila. S : Le financement bancaire d'un investissement, mémoire de Master en sciences de gestion, option : CCA, université de Bejaia, 20010, p 15.

1-1-2 : Généralités sur les banques :

La banque remplit une large gamme de fonctions d'une importance capitale sur l'économie :

- Elle transfère les fonds des épargnants aux investisseurs,
- permet d'ajuster rapidement et efficacement les transactions des particuliers et des entreprises.
- Elle offre des produits et des services financiers qui aident les agents économiques à gérer le risque. Or, s'aventurer dans le monde bancaire n'est pas une chose aisée et la maitrise de son cadre conceptuel apparait dès lors comme une nécessité pour la compréhension de l'ensemble des techniques bancaires,

1-1-3 : Définition de la banque :

Il s'agit des entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépits ou autrement, des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte. Ces organismes qui portent le nom de a banques » sont inscrit sur la liste du conseil national du crédit pour former l'ensemble des banques"[2]

La banque est une institution financière habilitée à recevoir des dépôts à vue du public et à effectuer toutes opérations de banque. Elle agit en tant qu'intermédiaire entre les offreurs et les demandeurs de capitaux :

- Elle reçoit des dépôts et accorde des crédits,
- Elle règle les ordres de paiement à des tiers, soit par chèque, soit par transfert électronique.
- Elle propose de nombreux autres services : conseils, services d'assurance, services de gestion de portefeuilles.[3]

Les banques concourent à la création monétaire par le biais des crédits qu'elles consentent ; elles pourvoient à l'économie des instruments de paiement à travers la mise à la disposition de leur clientèle de leur propre monnaie ou en leur fournissant la monnaie émis : par la banque d'émission.[4]

2 Provost. J : Les mots de l'économie, édition marketing, Paris, 1986, P43.
3 Josette ; Pyrard. M : Dictionnaire de finance, édition Vuibert, 2eme édition, Paris, 2001, P25.
4 Demorgue. M : La monnaie, système financier et théorie monétaire, Economica, Paris, 1987.

Au terme des articles 66, 67, 68 et 60 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 aout 2003 complétant et modifiant la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, est considérée comme banque toute personne morale qui a pour profession habituelle d' effectuer les opérations de banque qui sont les suivantes :

- La collecte des fonds publics.
- L'octroi de crédits,
- La mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci

A partir de ces définitions, on peut dire que la banque se livre au commerce de capitaux. Elle est ainsi, une entreprise dotée d'une personnalité morale ayant la qualité de commerçant et l'autonomie financière ; elle a pour mission principale de recueillir des fonds sous forme de dépôts qu'elle utilise ensuite pour son propre compte.

La définition du terme « Banque » varie d'un pays à l'autre :
En général, les autorités réglementaires considèrent qu'il y a exercice d'une activité bancaire quand une entreprise assume simultanément au moins trois actions centrales :

- la collecte des dépôts du public.
- l'octroi des crédits à des tiers,
- la gestion des moyens de paiement.

Un établissement bancaire peut se spécialiser dans un nombre très limité de produits ou de services financiers.
Les fonctions et les activités d'un établissement bancaire ne sont pas immuables, car la dynamique de l'innovation et de la concurrence dans le secteur financier induit de nouvelles opportunités.

1-1-4 : Classification des banques :

Afin d'élaborer une classification des gammes de banques, on doit faire une étude sur le critère de l'activité de base ; de ce fait on distinguera les trois catégories suivantes :

- Les banques de dépôts ;
- Les banques d'affaires ;
- Les banques mixtes.

1-1-4-1 : Les banques de dépôts :

Les banques de dépôts ont pour seul objet de recueillir les fonds collectés auprès du public. Ces dépôts feront l'objet de prêts aux entreprises et aux ménages pour financer les opérations d'acquisition de biens ou d'investissements. Les prêts font l'objet d'une distinction.

- Selon leur maturité (concours accordés à court, moyen ou long terme).
- Ou selon leur objet : financement des exportations ou des investissements, crédit d'exploitation pour les entreprises, ou crédit à la consommation pour les ménages.[4]

1-1-4-2 : Les banques d'affaires :

Appelées également « banques d'investissements », elles avaient pour mission l'octroi du crédit à long terme, comme elles devaient se consacrer à la prise et à la gestion de participation dans des entreprises déjà créées ou en voie de création.

Pour faire ces opérations, elles devaient affecter des ressources stables, fonds propres ou produits d'émission obligatoire, à l'exclusion des dépôts. Elles n'ont d'ailleurs le droit de recevoir des dépôts que d'une clientèle industrielle ou commerçante et ne peuvent consentir des crédits qu'aux entreprises dans lesquelles elles ont une participation.

1-1-4-3 : Les banques mixtes :

Les banques mixtes ou banques universelles sont des établissements qui associent les activités des banques d'affaires et celles de dépôts : il s'agit de « banques à tout faire ».

L'ensemble des activités réalisées par ce type de banques, va de simples opérations de crédits à l'émission d'obligations et à la prise de participation importante dans des entreprises.

Elles traitent donc des opérations avec une clientèle diversifiée en utilisant tout type de financement et de prestation de service.[5]

1-1-5 : L'activité des banques :

Les banques sont des institutions financières qui exercent quatre activités à titre habituel :

- La collecte de ressources auprès de la clientèle.
- L'offre de service.
- La gestion des liquidités.
- L'octroi de crédits à la clientèle.

5 Provost. M ; op, cit, P44.

6 Lalouche. K; Maalem. D. : Les opérations de crédit bancaire et financement des investissements cas BNA, Mémoire de Licence en Science Economique, option MBF, Université de Bejaia, Promotion 2008.

1-1-5-1 : La collecte des ressources auprès de la clientèle :

Elle s'opère généralement grâce :

- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises sans rémunération.
- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises avec rémunération.
- Aux dépôts à terme des bons de caisse avec rémunération.
- Aux souscriptions de bons de caisse avec rémunération.

La banque les adapte à des emplois correspondants :

- pour les dépôts à terme, elle doit les restituer à terme (en échéance) en plus de leurs rémunérations.
- Quant aux dépôts à vue, la banque est tenue de les restituer après avoir assuré la garde des présentations du déposant.

1-1-5-2 : L'offre de services :

Les banques fournissent une gamme variée de services à ses clients qui leur procurent une part croissante de leurs revenus. Ces services comprennent :

- La location de coffres forts,
- Les opérations de change manuel,
- La distribution de produits complémentaires d'assurances, Les disponibilités sur chèques ou cartes.

1-1-5-3 : La gestion des liquidités :

Pour des raisons règlementaires ou dans l'attente du versement des crédits, une partie des ressources collectées est conservée sous forme d'un portefeuille de titres : monétaires, obligataires et actions négocier sur le marché financier.

Les recours de crédits et de portefeuille de titres constituent les emplois des ressources collectées.

1-1-5-4 : L’octroi de crédits à la clientèle :

La loi No 86/12 du 19/08/1986, définit le crédit comme tout acte par lequel un établissement habilité à ces effets, met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale au physique au contracte pour le compte de celle-ci un engagement par signature».

L'opération des crédits par signature se reconnait à la réunion de trois éléments :

- Une avance en monnaie.
- Une rémunération du créditeur.
- La restitution du fond prêté.

Et le crédit prend trois formes :

- Crédit d'exploitation.
- Crédit d'investissement.
- Crédit par signature.

1-2 : Notion de crédit :

1-2-1 : Définition du crédit et son objectif :

1-2-1-1 : Définition du crédit :

C'est une opération par laquelle un établissement de crédit met ou promet de mettre à la disposition d'un client une somme d'argent, moyennant un intérêt et des frais, pour une durée déterminée ou indéterminée. (Lorsque le crédit est dit gratuit, les frais et les intérêts sont nuls). Le cédant devient alors un créancier ct le cessionnaire un débiteur.

- **Structuration d'une Opération de Crédit :**

L'analyse financière de l'entreprise n'est pas suffisante pour motiver une ou décision de prêter ou non à l'entreprise :

- Elle doit être complétée par l'analyse des spécificités de la transaction qui sera financée par le crédit.
- Les deux analyses sont liées et se font généralement concomitamment.
- Plus l'opération est complexe, plus le processus de structuration est important.

A risque financier de l'entreprise donné, il s'agit d'optimiser la structure du crédit sous les contraintes suivantes :

1-2-1-2 : L'objectif du crédit :

L'objectif du crédit en général, est le financement des investissements des entreprises et des particuliers. Le crédit d'investissement, en particulier, a pour objet le financement de la production d'un bien déterminé. Son remboursement viendra du bénéfice résultat de la vente de

ce bien. Ainsi il peut subvenir aux besoins d'équipements des particuliers. Le seul objectif du banquier accordeur du crédit est d'avoir des gains, mais à condition de pouvoir couvrir ses frais et s'assurer un bénéfice.

On ne peut pas manquer de signaler qu'il y a un risque couru par le banquier, donc il sera obligé de le prévoir et le limiter.

1-2-2 : Les caractéristiques du crédit bancaire :

Les éléments fondamentaux qui caractérisent le crédit bancaire sont : la confiance, la durée, la rémunération et le risque.

1-2-2-1 : La confiance : elle est basée sur toute décision de crédit, elle représente la confiance que le préteur doit avoir dans la solvabilité et l'honnêteté de l'emprunteur.

1-2-2-2 : La durée : la durée du crédit constitue un critère important et selon ce critère, on distingue généralement :

- Le crédit à court terme d'une durée inferieur à 2ans.
- Le crédit à moyen terme d'une durée compris entre 2 et 7 ans.
- Les crédits à long terme dont la durée supérieur à 7 ans.

1-2-2-3 : La rémunération : la rémunération est proportionnelle au montant des capitaux prêtés, à la durée et au risque encouru. Elle est l'intérêt perçu sur l'argent prêté.

Le coût du crédit obéit aux éléments suivants :

- L'intérêt considéré comme un loyer de l'argent et compensation de risque.
- La commission ct les frais annexes de nature diverse, considéré comme la contrepartie des services rendus.

1-2-2-4 : Le risque : le risque de crédit consiste dans la possibilité de défaillance de l'emprunteur, c'est-à-dire incapacité de remboursement.

1-2-3 : Les conditions d'éligibilité :

L'accès au crédit implique de la part des agents économiques des conditions d'éligibilité obligatoire qui se résument en trois (03) volets :

- **Disposer de la qualité de commerçant :** s'inscrire au registre de commerce, au registre de l'artisanat et des métiers, avoir une profession libérale ou être un homme de l'art.

- **Etre affilié au plan fiscal et parafiscal :** présenter les documents fiscaux (extrait de rôle, déclaration d'existence pour les nouvelles créations) et parafiscaux (assurances sociales).
- **Tenir les livres réglementaires et produire les documents comptables :** fournir à la banque au minimum :
    - Les bilans et annexes certifiés conformes aux écritures.
    - La copie de la déclaration fiscale.

2 : La Typologie des crédits :

Les agents économiques éprouvent continuellement des besoins de financement, afin de recouvrir leurs besoins ils font appel à la banque. Cette dernières présente divers produits pour parvenir à la satisfaction des besoins de sa clientèle. On exposera dans ce qui suit les principaux produits.

2-1 : Les crédits d'exploitation :

Les crédits d'exploitation sont des prêts à court terme destinés à financer l'exploitation de l'entreprise dont la durée ne dépasse pas deux ans. Ils servent à financer une partie du besoin en fonds de roulement de l'entreprise (achat de matières première, paiement des fournisseurs, rémunération du personnel, entretien des machines…).

Les crédits d'exploitation se décomposent généralement en deux grandes catégories :

- Les crédits d'exploitation par caisse (directs).
- Les crédits d'exploitation par signature (indirects).

Chaque catégorie comprend différentes natures de crédits : pour la simplification, nous ne retiendrons ici que les crédits principaux.

2-1-1 : Les crédits d'exploitation par caisse (directs).

On distingue :

- Les crédits en blanc par caisse ;
- Les crédits par caisse assortis de sûretés réelles.

2-1-1-1 : Les crédits en blanc par caisse :

« L'entreprise attend de sa banque une aide qui exclut la recherche d'une cause très précise au besoin exprimé et trouve sa justification dans la structure financière de l'affaire, le sérieux, la moralité et la compétence des dirigeants »[7]

Ces crédits peuvent affecter les formes suivantes :

- **Le découvert :**

Le principe de découvert est le même que celui que la facilité de caisse à la seule différence que le découvert est accordé sur une période plus langue et répond à d'autres exigences. Il a pour objet de compléter le fonds de roulement insuffisant dans une période donnée allant de 15 jours à quelques mois.

- **Facilité de caisse :**

La facilité de caisse est accordée pour une entreprise qui se retrouve dans une situation de décalage de trésorerie à très court terme (quelques jours de mois). Ce décalage est dû aux décaissements importants tels que le règlement des fournisseurs ou le paiement des salaires.

- **Le crédit de compagne :**

Les entreprises ayant des activités saisonnières se retrouvent généralement dans un besoin de trésorerie engendré par un besoin en fonds de roulement. Un besoin qui sera couvert par la mise en place d'un crédit bien spécifique appelé à crédit de compagne », Il s'agit d'un crédit sans garanties apparentes avec des risques accrus, qui fait partager au banquier le risque commercial de son client.

- **Le crédit relais :**

Le crédit relais est un concours qui permet à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un moment précis résultant d'une opération ponctuelle or exploitation (augmentation de capital, vente d'un terrain, un immeuble, un fonds de commerce ou le déblocage d'un emprunt).

7 « La banque et l'entreprise ». La revue banque. P.229.

2-1-1-2 : Les crédits par caisse assortis de sûretés réelles :

Certains crédits par caisse font l'objet d'appellation précise évoquant un objet spécifique ou tout au moins l'origine des besoins.

Ces crédits donnent lieu à une affection en gage de certains actifs circulant dans le cadre d'opérations spécifiques.

Ils peuvent revêtir plusieurs formes suivantes :

- **L'escompte commercial :** L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commissions) contre transfert à son profit de la priorité de la créance et de ses accessoires.[8]

- **L'affacturage :** L'affacturage (plus communément appelé factoring) est une technique par laquelle l'exportateur cède ses créances commerciales à un affactureur (appelé également factor) qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur.

- **L'avance sur titres :** elle est accordée sur la base de titre (actions bons de caisse, bons du trésor) cette forme de crédit est principalement utilisée pour financer les besoins des personne physiques.

- **L'avance sur facture :** Dans le cas de contrats de travaux, de fourniture ou de prestation de services non nantissable, la banque peut de façon exceptionnelle, accorder des avantages sur factures ASF). Ces derniers doivent impérativement être revêtus de l'engagement du débiteur de virer irrévocablement les sommes dues au compte du client ouvert auprès de la banque. Le montant du crédit doit être limité à 50% minimum de celui des factures ».[9]

L'avance sur facture est destinée à mobiliser le poste client des entreprises qui travaillent avec des administrations.

8 « Financement bancaire des entreprise » P.240-241.
9 Fascicule BDL 1999.

- **Avance sur marchandise :** L'avance sur marchandises fait l'objet d'une a dépossession du gage » et de la remise de celui-ci soit directement entre les mains d'un tiers détenteur, par exemple un transitaire, qui assure la conservation du gage pendant la durée de l'opération et s'engage par lettre, vis-à-vis du créancier, à ne pas se dessaisir de ce gage sans les instructions formelles de celle-ci.

2-1-2 : Les crédits d'exploitation par signature (indirects) :

Un crédit par signature est un engagement du banquier envers des tiers à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers s'avéreraient défaillants.

2-1-2-1 : L'acceptation :

L'acceptation bancaire consiste en l'engagement d'une banque à payer un effet de commerce échéance.

2-1-2-2 : L'aval :

Au sens de l'article 409 du code de commerce Algérien. L'aval est un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé.

2-1-2-3 : Les cautions :

Avant de détailler ce titre, il convient de distinguer la caution du cautionnement :

- **La caution :** C'est la personne qui s'engage envers un créancier à payer la dette du débiteur principal, même à l'issu du dernier ou contre son gré
- **Le cautionnement :** C'est le contrat unilatéral, par lequel la caution garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers les créanciers à satisfaire cette obligation, si le débiteur principal ne la satisfait pas lui-même.

Il existe plusieurs types de cautions bancaires qu'on peut classer selon leur destination :

- Les cautions qui permettent au client de différer le paiement ;
- Les cautions qui leur évitent certains décaissements ;
- Les cautions pour accélérer des rentrées de fonds.

2-1-2-4 : Les crédits documentaires :

Le crédit documentaire est un engagement par signature conditionnel. Il constitue à la fois uni moyen de paiement garanti et un instrument de crédit il offre au deux partenaires d'une transaction un haut degré de sécurité

D'une part, il garantit à l'exportateur le paiement des marchandises une fois livrées, d'autre part, il permet à l'importateur d'être sûr de recevoir ces marchandises. Bien que le crédit documentaire profite essentiellement à l'exportateur qui peut accéder à l'escompte auprès de sa banque, c'est l'importateur qui en demande l'ouverture à son banquier.

2-2 : Les crédits d'investissement :

Toute entreprise se doit d'acquérir de nouveaux moyens de production (investir) aussi bien à sa création que pour assurer sa pérennité.

L'intervention de la banque dans le financement des équipements se fait sous forme de crédits classiques (crédits à long terme et crédits à moyen terme), de crédit-bail ainsi que quelques formes spéciales de crédits.

2-2-1 : Définition des crédits d'investissements :

Pour définir les crédits d'investissement, nous ne serons pas motivés par la durée de crédit, nous adapterons un principe selon lequel la nature des biens financier est le critère fondamental de la définition du crédit à court, moyen et à long terme.

Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise, et le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices.

Les crédits d'investissement se substituent en crédit à moyen terme et en crédit à long terme. Il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est le **« crédit-bail »** ou **« leasing ».**

2-2-1-1 : Les crédits à moyen terme (CMT) :

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette de 2 ans à 7 ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable entre 8 ans et 10 ans.

L'octroi d'un crédit à moyen terme fait, de la part du banquier, l'objet d'une étude poussée, car le risque provient de la durée et de l'importance du prêt, Il faut étudier les incidents

sur le marché de mise en place de cet équipement et prévoir la situation financière de l'entreprise, compte tenu de son nouvel outil de production et de ses charges nouvelles.

Ceci nécessite l'élaboration d'un plan provisionnel de financement pluriannuel qui mettra en parallèle l'ensemble des ressources et emplois de l'emprunteur, afin de dégager les possibilités futures de l'entreprise à faire face à ses dettes et s'assurer le dénouement normal de l'opération de crédit.

Les crédits à moyen terme constituent un avantage pour la banque, selon la loi 90-10 relatives à la monnaie et au crédit, les crédits à moyen terme sont éligibles au refinancement auprès de la Banque d'Algérie, les crédits à moyen terme peuvent être scindés en trois catégories

A) Les crédits à moyen terme réescomptable :

Pour pouvoir faire face à l'immobilisation des fonds décaissés à l'occasion de la réalisation de crédit, la banque est obligée de recourir au réescompte auprès de la banque d'Algérie.

L'opération escompte des effets relatifs aux crédits à moyen terme est régie par l'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, qui stipule : « la banque centrale peut réescompter aux banques et aux établissements financières pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets crées en représentation de crédits à moyen terme.»

Ces réescomptes sont renouvelable, mais pour une période ne pouvant dépasser trois (03) années. Les effets à réescompter doivent comporter, en plus de la signature du cédant, deux signatures de personnes physiques ou morales notoirement solvable, dont l'une peut être remplacée par la garantie de l'Etat.

B) Les crédits à moyen terme mobilisables :

Pour ce type de crédit, la banque ne s'adresse pas à la B.A pour se refinancer, mais cherche plutôt à mobiliser son crédit sur le marché financier, lequel est malheureusement inopérant en Algérie (il est dans sa phase embryonnaire).

La mobilisation est une opération par laquelle un créancier (le banquier dans notre cas) trouve auprès d'un organisme mobilisateur la disponibilité des sommes qu'il a prêtées à son débiteur sur la base du document constatant sa créance sur ce dernier.

L'obtention d'un accord préalable de la part de l'organisme mobilisateur est assez souvent nécessaire pour avoir accès à cette mobilisation.

Dans le cas de l'Algérie où la banque Algérienne est le mobilisateur, les crédits à moyen terme doivent avoir l'un des objectifs suivants :

- Développent des moyens de production ;
- Financement d'exploitation ;
- Construction d'immeuble d'habitation.

Ils doivent remplirent des conditions établies par le conseil pour être admis auprès de la banque centrale.

C) Les crédits à moyen terme direct :

C'est un crédit qui n'offre pas de possibilités de refinancement à la banque, il est alimenté par la propre trésorerie de cette dernière. Il en résulte que le taux d'intérêt débiteur appliqué à ce type de crédit et plus élevé que celui appliqué au CMT finançables.

Les concours à long terme et à moyen terme sont accordés par les banques sur la base de ressources, souvent, à court terme. Les banques en affectant des ressources à court terme à des emplois longs (transformation) partent de l'hypothèse qu'il y'aurait toujours de nouveaux dépôts qui couvriront les fonds immobilisés à long terme et à moyen terme, si ceux-ci venaient à être réclamés par les déposants.

Elles courent de ce fait un risque d'immobilisation. Ce risque est d'autant plus élevé que le terme est plus éloigné.

2-2-1-2 : Les crédits à long terme (CLT) :

Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette de 8 ans à 20 ans. Il finance les immobilisations lourdes, notamment des constructions.

Les banques accordent peu de ce type de crédits, en raison de son long délai de remboursement qui nécessite des ressources de durée compatible. Toutefois, les banques font de la transformation en affectant des ressources à court terme dans des financements long terme, dans l'espoir qu'il y aurait toujours de nouveaux dépôts même à vue qui viendraient en substitution à ceux immobilisait dans les crédits à long terme.

Ce genre de crédit est surtout octroyé aux particuliers sous forme de crédits immobiliers, pour 'acquisition de logement.

2-2-1-3 : Le crédit-bail (Leasing) :

Le crédit-bail constitue l'une des sources de financement les plus sollicités par les professionnels. En effet, ces derniers ont été longtemps réticents à l'égard de l'option de crédit-bail du fait qu'elle ne leur procurait pas un droit de propriété sur des équipements loués.

2-2-1-3-1 : Définition :

Le crédit-bail appelé couramment « leasing » est un contrat par lequel une personne, le crédit bailleur (société de financement, banque...) achète un bien et le met à la disposition d'une autre personne, le preneur (locataire), moyennant le paiement d'un loyer. Le locataire n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mis à sa disposition.

2-2-1-3-2 : Les formes principales de crédit-bail :

a) Le crédit-bail mobilier :

Situé à mi-chemin entre la location pure et l'achat, le crédit-bail (ou leasing) se présente comme une technique de financement des investissements en biens mobiliers par les entreprises.

Le crédit-bail mobilier porte principalement sur les biens nécessaire à l'activité des entreprises : matériel informatique, mobilier et matériel de bureau, matériel de travaux publics et de bâtiment, matériels de transport et de manutention, etc...

b) Le crédit-bail immobilier :

Le crédit-bail immobilier est une opération par laquelle une société de crédit-bail donne en location un bien immobilier à une entreprise, qui peut devenir propriétaire de ce bien si elle le souhaite, au plus tard à l'expiration du bail (10 ans au plus souvent). Ce type de crédit-bail porte sur les bâtiments d'entreprise, palataux de bureau, immeubles de bureaux, et centre administratifs, entrepôts et centres de distribution, etc…

2-2-1-3-3 : Les caractéristiques du crédit-bail :

Le contrat crédit-bail est un contrat :

a) Solennel : c'est-à-dire que le contrat nécessite une forme particulière (acte sous seing privé).

b) Synallagmatique : c'est-à-dire un contrat bilatéral dans lequel le crédit bailleur s'engage à délivrer le bien objet de crédit-bail et le preneur s'engage à payer le loyer pendant la durée de location.

c) A titre onéreux : vu l'existence d'une prestation (bien) et d'une contre-prestation (loyer).

d) Commutatif : puisque l'avantage réciproques des contractants est connus dès la conclusion du contrat.

e) De gré à gré : le contrat n'est valable s'il y'a consentement des parties contractantes.

f) Successif : puisque l'exécution du contrat de crédit-bail s'échelonne dans le temps. La rédaction d'un écrit est donc nécessaire à sa validité et il crée des obligations réciproques à la charge de chacune des parties.

2-2-1-3-4 : Le mécanisme de crédit-bail :

a) Mécanisme de crédit-bail mobilier :

Le mécanisme de crédit-bail est le suivant :

- Le crédit bailleur va acheter le bien d'équipement choisi par l'entreprise auprès du fournisseur du bien.
- Après avoir acheté ce bien, le crédit bailleur va le louer à l'entreprise pour une période déterminée (3 à 7 ans le plus souvent) qui correspond généralement à sa durée d'amortissement.
- Une promesse de vente du bien au profit du preneur.

Ce dernier pouvant à l'issu de la période de location choisir le lever l'option et racheter le bien au crédit bailleur pour un prix généralement faible, tenant compte des loyers verses. Techniquement, l'opération de crédit-bail repose donc sur deux contrats :

- Un contrat de crédit-bail conclu entre une entreprise (le crédit-preneur) et un établissement de crédit-bail (crédit bailleur).
- Un contrat de vente entre le fournisseur du bien et l'établissement de crédit-bail.

b) Mécanisme de crédit-bail immobilier :

Le mécanisme classique de l'opération du crédit-bail immobilier est le suivant :

1) L'entreprise souhaite financer l'achat d'un immeuble en crédit-bail fait une demande de financement à une société de crédit-bail immobilier.

2) La société de financement examine le dossier, et donne mandat au preneur d'agir sur son compte en vue de l'acquisition du bien immobilier ou de la construction lorsqu' il s'agit d'un bâtiment d'entreprise.

3) Lorsqu'il s'agit de travaux de construction, la société de crédit-bail et le client surveille les travaux, les factures des différents prestataires étant payées par la société de crédit-bail.

4) Le client procède au versement des loyers convenus dans le contrat, dès l'exploitation effective du bien immobilier ou dès l'achèvement des travaux de construction.

2-2-1-3-5 : Les avantages du crédit-bail :

Parmi les plusieurs avantages du crédit-bail, on peut citer :

a) Avantage au crédit bailleur :

- Bénéficier du droit de propriété sur le bien de leasing jusqu'à la cession de ce bien.
- Bénéficier de l'option d'amortissement accélère du bien.
- Bénéficier d'une exonération relative aux droits d'enregistrement des actes d'acquisition ou de locaux à usage professionnel (crédit-bail immobilier).

b) Avantages pour le preneur :

- Possibilité de financement intégral pour l'investissement.
- Ce type d'investissement ne nécessite pas des garanties lourdes.
- Rapidité et efficacité dans le traitement des demandes de financement.
- Bénéficier de la déductibilité des loyers du résultat imposable.
- Loyer fixe et nom indexé sur le taux du marché monétaire.
- Préservation sur la capacité de l'autofinancement de l'entreprise.
- Conserver les fonds propres pour les affecter au financement des besoins d'exploitation

2-2-1-3-6 : Les inconvénients du crédit-bail :

- Le crédit-bail est une technique de financement d'un coût élevé surtout pour les petits investissements.
- Ce type d'investissement est réservé au besoin standard.
- Les biens financés ne peuvent être donnés en garantie.
- Le locataire en rachetant le bien, même pour une valeur résiduelle faible, doit l'amortir à l'issu du contrat.
- Les frais de résiliation du contrat de crédit-bail sont très élevés.
- Possibilité pour le bailleur de retirer le bien pour tout défaut de paiement, puisqu'il demeure propriétaire du bien.

Les coûts engendrés par ce mode de financement sont les mêmes quel que soit la taille de l'entreprise.

La banque octroi des crédits qui sont destinés à financés des biens et des matériels qui à leur tour vont générer à l'entreprise des ressources nécessaires au remboursement de l'emprunt. L'activité bancaire n'est pas à l'abri du risque, le prochain chapitre porte sur les différents risques encourus et les garanties offertes par la banque.

2-2-1-4 : Les crédits spécifiques :

En vue d'une relance économique et de soutien à la croissance et à la création d'emploi, les autorités publiques ont mis en place des dispositifs d'accompagnement et de subvention des promoteurs et des ayants droit. Ces mécanismes consistent principalement à faciliter l'accès aux crédits bancaires et à bonifier les taux d'intérêts débiteurs appliqués.

A) Les crédits à l'emploi de Jeunes :

Dans le cadre de leur collaboration avec les pouvoirs publics dans le développement économique et la lutte contre le chômage, les banques algériennes, ont mis en place une forme de crédits dite « crédits à l'emploi de jeunes ». Ils sont destinés à financer des projets d'investissement de jeunes promoteurs et leur faciliter la réinsertion dans la vie économique et sociale du pays. Ces jeunes promoteurs bénéficieront, en plus de la participation de I'AN.S.E.J (Agence Nationale de Soutien à l'emploi de jeunes) à supporter les couts de l'investissement, d'une bonification du taux d'intérêt bancaire.

Ainsi la structure de financement se présentera comme suite :

- Participation de l'A.N.S.EJ entre 27% et 28% du coût du projet, sans intérêts et dont le remboursement intervient après le remboursement du crédit bancaire.
- La banque : jusqu'à 70% maximum du coût du projet et à taux d'intérêt bonifié ;
- Apport personnel : pour le montant restant à compléter du coût total du projet.

Les bénéficiaires de ce type de crédit doivent être âgés entre 19 et 35 ans. Pour le gérant, il peut aller jusqu'à 40 ans avec l'engagement de créer 03 emplois permanents.

La durée de remboursement de ce crédit peut aller de 03 à 05 ans avec une période de différer allant de 12 à 36 mois, selon la nature du projet à financer.

B) Les crédits aux promoteurs :

Conformément à la lettre commune n 15/2004 du 24/08/2004 et dans le cadre du dispositif de soutien aux chômeurs âgés de 35 à 50 ans initié par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), certaines banques ont mis en place une nouvelle formule de crédits destinés au financement des projets de création d'activités par les promoteurs indépendants.

Peuvent bénéficier de ce type de crédits, les promoteurs indépendants qui remplissent les conditions suivantes :

- Présenter une attestation d'éligibilité délivrée par la CNAC ;
- Justifier d'une qualification professionnelle et/ou possédant un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée ;
- Justifier de l'apport personnel requis.

Le montant maximum du crédit ne saurait excéder 70% du coût de l'investissement. Sa durée peut aller jusqu'à sept (07) ans dont un (01) à deux (03) ans de différé.

La structure de financement du projet se présente comme suit :

- Un prêt non rémunéré accordé par la CNAC égale à 28% ou 29% du coût du projet lorsque celui-ci est, respectivement, inférieur à ½ millions de dinars ou supérieur à ½ millions et inférieur à cinq (01) millions de dinars ;
- Un apport personnel du promoteur complétant le prêt accordé par la CNAC jusqu'à atteindre au maximum les 30% du coût total du projet :
- Un crédit bancaire (CMT) qui ne saurait dépasser les 70% du coût global du projet.

C) Les crédits aux anciens moudjahidines et enfants de chouhadas :

Ce sont des crédits d'investissement traités de la même manière que les autres crédits, destinés au financement des projets de création, de renouvellement de quel caractère qu'ils soient (commerciaux, industriels, artisanaux, agricoles ou services).

Ce type de crédit offre à son bénéficiaire un taux d'intérêt bonifié de 50%; ce qui revient à dire que le bénéficiaire n'aura à supporter que 50% du taux d'intérêt et les 50% restant seront couverts par le Trésor Public qui les rembourse à l'échéance.

Conclusion

L'activité bancaire consiste à collecter des ressources auprès du public et octroyer des crédits pour les clients. Ces derniers peuvent bénéficier de plusieurs formes de crédit.

L'octroi du crédit présente des risques pour le banquier. Pour se prémunir contre ces risques le banquier fait appel aux garanties, qui sont considérées comme des issues de secours qu'il s'aménage en cas de coup dur, tout en espérant n'avoir jamais à les utiliser.

L'entreprise pour faire face à ses besoins notamment ceux d'investissements elle fait recoure à la banque qui la finance avec un crédit d'investissement de ses différentes formes selon l'échéance envisagée.

Chapitre II :

Montage et étude d'un dossier d'octroi de crédit

Introduction

Les crédits d'investissements sont des crédits à long et moyen terme destinés généralement au financement de projet neuf, d'extension, de renouvellement d'équipements, de modernisation ou de valorisation d'un potentiel de production existant. Toute initiative d'investissement mérite une étude approfondie de tous les aléas qui pourront survenir dans le futur et qui auront des incidences sur le financement. Par conséquent, le banquier ne doit pas se contenter uniquement de l'analyse de la situation financière de son client, il doit alors emprunter la même démarche que celle liée à une demande de crédit d'exploitation tout en examinant la cohérence des informations transmises sur le plan technique et économique et en s'intéressant d'avantage à la viabilité et à la rentabilité du projet.

Lors de la phase du montage, le banquier doit s'intéresse aussi à la collecte des informations susceptibles de l'aider à améliorer sa vision de l'entreprise, autrement dit la recherche de la matière première nécessaire à la deuxième phase qui est l'étude. Le banquier devra assembler les éléments qui vont servir de base à l'analyse de la situation intrinsèque de l'entreprise (point de vue juridique, humain et technique), d'une part, d'autre part les éléments qui vont éclaircir l'environnement économique à travers l'activité, le marché, les fournisseurs, etc.

1 : Constitution d'un dossier de crédit d'investissement

Les documents exigés pour la constitution d'un dossier de crédit d'investissement peuvent varier selon la nature de l'investissement projeté et l'ancienneté de la relation Banque - Client.

Cependant, une liste de documents est commune pour tous les types d'investissement. Le banquier a le droit d'exiger à son client tout document jugé utile et nécessaire pour l'étude de la demande de crédit présentée par le client. Parmi ces documents, on peut citer :

1-1 : Demande écrite de l'entreprise

Il s'agit d'une demande de crédit adressée au banquier ayant pour objet la sollicitation d'un crédit d'investissement. Celle-ci doit remplir les conditions suivantes [10] **:**

10 Bou-Abdallah D. : Le banquier algérien et le crédit, mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2013, p 51.

- **Conditions de forme :** La demande doit comporter une en-tête contenant toutes les références de l'entreprise (Dénomination et siège social, numéro de téléphone) accompagnées d'une signature apposée par une personne dûment habilitée à le faire (généralement, c'est le gérant) et du cachet de l'entreprise.
- **Conditions de fond :** La demande de crédit doit préciser la nature des concours sollicités, leur montant et leur objet. Elle doit être cachée et signée par le ou les personnes dûment autorisées à engager l'entreprise en matière de crédit.

1-2 : Documents administratifs et juridiques

Ils comprennent : [11]

- Une copie certifiée du registre de commerce ou toute autre autorisation ou agrément d'exercice ;
- Une copie certifiée conforme des statuts pour les sociétés ;
- Une copie certifiée conforme de l'acte de propriété ou du bail de location du local à usage professionnel.

1-3 : Documents comptables et financiers

Les documents comptables et financiers sont essentiellement :

- Les bilans et annexes clos des trois dernières années ;
- Bilans d'ouverture, les prévisions de clôture de l'exercice à financer et le bilan prévisionnel de l'exercice suivants pour les entreprises en démarrage ;
- La situation comptable provisoire (actif, passif, tableau des comptes de résultat) pour les demandes introduits après le 30 juin ;
- Plan de trésorerie ;
- Plan de financement ;
- Plan de charge ;
- Bilan et TCR prévisionnels se rapportant à l'exercice à financer.

11 : Boukhzar S.,Benbakir N. : Etude du processus de l'octroi d'un crédit d'investissement, mémoire de Master en sciences de gestion, option : finance d'entreprise, université de Bejaia, 2017, p 21.

1-4 : Les documents commerciaux

Les documents commerciaux comprennent :

- La décomposition du chiffre d'affaire (local et étranger) par produit et par marchés ;
- La décomposition des consommations des services extérieurs ;
- Le planning prévisionnel des importations ;
- Le carnet de commande de la clientèle.
- Facture pro-forma ;
- Devis d'assurance ;
- Bon de commande ;
- Marché et convention.

1-5 : Les documents fiscaux et parafiscaux

Les documents fiscaux et parafiscaux sont essentiellement :

- La carte d'immatriculation fiscale ;
- La déclaration fiscale de l'année dernière ;
- L'extrait de rôle ;
- L'attestation de mise à jour caisse national d'assurance salariée (CNAS) ;
- L'attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale pour les nouvelles affaires.

2 : Etude d'un dossier de crédit d'investissement

2-1 : Etude de la viabilité du projet

L'analyse de la viabilité ou l'étude technico-économique d'un projet est un préalable à toute appréciation de la rentabilité du projet, dans le sens où l'on ne peut pas parler de la rentabilité d'un projet qui est jugé non-viable. Cette étude technico-économique est élaborée généralement, par des bureaux d'études spécialisés. Elle se présente comme un dossier donnant une vision approfondie des différents aspects permettant d'apprécier la faisabilité du projet envisagé. Elle comporte généralement deux parties : une présentation du projet et des promoteurs et une analyse portant sur les différents aspects ayant trait au marché, à la commercialisation ainsi qu'aux données techniques du projet.

2-1-1 : Présentation de l'activité et du promoteur

Dans ce qui suit, nous allons présenter à la fois l'activité et le promoteur [12].

A) : Présentation de l'activité

Il s'agit d'une définition de l'activité principale et, éventuellement, les activités accessoires envisagées.

B) : Présentation du promoteur

Elle se fait à travers les fiches techniques élaborées par promoteur. Celles-ci comportent des éléments d'appréciation importants qui doivent intéresser le banquier, notamment :

- L'âge ;
- L'expérience professionnelle et/ou les diplômes ;
- Le patrimoine personnel.

2-1-2 : Présentation du projet

L'étude économique de projet permet au banquier de savoir si le projet est économiquement viable. Cette partie est consacrée à la présentation du projet, ses caractéristiques, sa finalité et l'activité visée. D'autres éléments doivent être abordés tels que : [13]

- **La nature du projet** : en d'autres termes, en quoi consiste le projet exactement (Acquisition de machines, construction de locaux, etc.) ;
- **L'impact du projet** : le banquier doit s'intéresser davantage aux impacts multidimensionnels qui seront générés par la réalisation du projet ;
- **L'impact sur le plan économique** : en matière de création d'emplois, de substitution aux importations et de la réalisation de l'intégration économique ;
- **L'impact sur l'environnement** : Il faut vérifier si le projet a un impact négatif sur l'environnement.

12 : Madjour M. : Etude des conditions d'octroi du crédit, mémoire de fin d'études, Ecole Supérieure de Banque, 2005, p 72.

13 Madjour M. (2005), op. cit, p 74.

2-1-3 : 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 réelles ou potentielles d'un produit ou d'un service afin de déterminer les quantités que l'entreprise pourrait écouler sur le marché [14]

2-1-4 :L'analyse commerciale

Si effectivement, par le passé, il consistait plus pour l'entreprise à écouler la marchandise qu'elle avait produite, il s'agit plus aujourd'hui d'identifier les besoins du marché et de ne produire que ce qui peut être vendu. L'étude commerciale porte sur des éléments qualitatifs qui doivent retenir l'attention du banquier. Cette analyse dépend essentiellement de l'entreprise et elle est axée sur *« les quatre (04) P de Mc Carthy »*[15] à savoir :

A) : Product *(le produit) :* en matière de produit, l'évaluateur devra s'intéresser à la qualité du produit, sa gamme, aux produits de substitution et à son degré d'obsolescence. Il convient donc de se poser les questions suivantes :

À quelle catégorie appartient le produit ? Est-il de qualité ? Existe-t-il des produits de substitution ? Quelles sont ses particularités ? Quel est le cycle de vie du produit (lancement, croissance, maturité, ou déclin) ?

B) : Price *(le prix) :* le banquier devra porter son attention aux prix pratiqués par les concurrents et les comparer à ceux que souhaite adopter l'entreprise selon le choix de la stratégie. Cette dernière peut être de pénétration ou d'écrémage.

C) : Place *(la distribution) :* concernant ce point, il faudra s'intéresser au mode et le circuit que l'entreprise utilise pour la distribution de son produit et aux performances du service après-vente.

D) : Promotion *(la communication) :* il convient de s'intéresser aux différents types de support publicitaires que l'entreprise utilisera pour faire connaître son produit et aux frais de promotion en tenant compte de la concurrence

14 Bellal D. : Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaire, mémoire de fin d'études, Ecole Supérieure de Banque, 2006, p 60.

15 Les quatre (04) P de Mc Carthy font partie d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3ème cycle de l'Université du Minnesota, définissant les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne.

2-1-5 : L'analyse technique

L'appréciation de la faisabilité du projet est subordonnée à la bonne maîtrise de ses caractéristiques techniques. C'est pourquoi le banquier doit, pour se prémunir contre le risque de non réalisation du projet donc de non-remboursement du crédit, recueillir le maximum d'informations relatives aux éléments suivants [16] :

2-1-5-1 : Le processus de production

Les techniciens peuvent en général choisir entre plusieurs procédés possibles pour atteindre le résultat tracé. Dans de nombreux cas le choix du processus de production sera dicté par des considérations techniques ou économiques évidentes (imposition de certaines matières premières).Toute réussite dans le choix du procédé est synonyme d'une diminution du prix de revient et une amélioration de la compétitivité du produit.

2-1-5-2 : Les caractéristiques des moyens de production

On devra s'assurer que les moyens de production choisis permettront d'assurer un niveau de production en rapport avec les capacités d'écoulement des biens et services, tout en limitant le montant des charges de production. Ce choix devra aussi prendre en compte les conditions ultérieures de fonctionnement.

2-1-5-3 : Les besoins de l'entreprise

Après avoir opté pour un processus (ou procédé) et moyen de production, il s'agira de cerner d'une manière précise les besoins intervenant durant les périodes d'investissement (infrastructures, matériels divers) et la période d'exploitation (Matières premières, eau, énergie, personnel, etc.).

2-1-5-4 : L'implantation de l'unité de production

L'implantation de l'unité de production aura une incidence plus ou moins grande sur le projet, selon la nature de l'activité projetée. L'implantation devra être choisie de manière à faciliter au maximum l'exploitation de l'entreprise (disponibilité des commodités, voie d'accès)

16 Madjour M. (2005), op. cit, p 67 et 68.

L'implantation du projet près de la source d'approvisionnement contribue à la diminution du coût de revient du produit. Ce qui permet à l'entreprise de pratiquer des prix concurrentiels et gagner davantage de parts du marché.

2-1-5-5 : Le planning de réalisation

Il doit faire apparaître les délais de réalisation du projet et par conséquent, la date d'ouverture du chantier, la date de signature des contrats avec les fournisseurs, la date du début et de fin de montage, la date de début des essaies ainsi que la date d'entrée en exploitation.

L'évaluateur devra s'assurer que les délais assignés seront respectés. Il devra aussi connaître le taux d'avancement du projet qui est un indicateur du sérieux du promoteur. Il ne doit pas perdre de vue que tout retard survenu engendre de nouveaux coûts et de nouvelles contraintes dans la réalisation du projet (exemple : augmentation du prix des machines à acquérir).

2-1-5-6 : Coûts et financement de projet

L'étude des coûts et du financement passe par l'appréciation des coûts d'investissements et l'élaboration du schéma de financement.

- **Appréciation des coûts d'investissement et d'exploitation**

Il s'agit de recenser tous les coûts d'investissement et d'exploitation susceptibles d'intervenir dans le projet. Il faut que l'appréciation des coûts soit exhaustive et crédible (aucun coût ne doit être omis).

- **Schéma de financement**

Le schéma de financement consiste à prévoir des ressources de financement pour couvrir les besoins du projet. Les ressources doivent être choisies de manière à couvrir tous les besoins d'investissement et d'exploitation et permettre à l'entreprise de rembourser ses dettes par des moyens générés par son activité.

2-1-6 : Analyse financière du projet

Dans cette section il sera question d'évaluer la performance financière de l'entreprise en essayant de définir les différents indicateurs financiers de l'entreprise.

2-1-6-1 : Critères d'analyse intervenant dans la prise de décision

A partir des informations fournies par l'entreprise, précisément les documents comptables, les banques étudient la solvabilité de cette dernière. Les dossiers de demande de crédit subissent donc une évaluation ou encore une étude approfondie de l'entreprise.

A) : Analyse économique

L'analyse financière n'est pas suffisante pour appréhender une entreprise dans sa complexité. L'analyse économique de l'entreprise va permettre d'évaluer le risque économique qu'elle court en abordant ses réalités industrielles, commerciales et humaines.

Cette étude doit s'appuyer sur les nombreux paramètres qui composent la vie de l'entreprise : sa direction, la détention du capital, le contexte juridique et historique dans lequel elle évolue, ses produits et ses parts de marché, sa structure de production, ses modes de commercialisation, ses perspectives de croissance à long terme[17].

B) : L'analyse de l'équilibre financier

L'analyse financière permet d'avoir une vision chiffrée a posteriori de l'évolution d'un organisme. Elle permet à la fois de mieux connaître ce dernier et de mieux évaluer ses atouts et ses faiblesses. Cette technique permet d'évaluer un certain nombre de risque auxquels l'organisation pourrait se voir exposer. Un certain nombre d'éléments sont nécessaires pour une meilleure analyse de l'équilibre financier.

- **L'analyse de bilan :** Le bilan doit être considéré comme un cliché qui traduit la situation patrimoniale de l'entreprise à un moment donné[18].

L'analyse de bilan s'intéresse surtout aux fonds propres et au fonds de roulement qui permet d'apprécier la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise. Le bilan informe aussi le banquier sur les engagements de l'entreprise avec d'autres institutions.

L'examen des capitaux propres vérifie si les dirigeants de l'entreprise maintiennent un rapport satisfaisant entre l'évolution des capitaux propres et l'endettement. En effet, lorsque ce rapport est positif, il met en relief l'indépendance financière d'une entreprise.

17 / 18 www.memoireonline.com, consultés le 25 mars 2020.

- **Le fond de roulement net global (FRNG) :** Le fond de roulement net global est défini comme « *La proportions des ressources durable que l'entreprise consacre au financement de ses actifs circulants ou emplois cycliques* »[19].

Le **(FRNG)** est calculé, en général, par la différence entre les ressources et les emplois :

FRNG= ressources stables – actif stable brut

Le **(FRNG)** peut être évalué également par le bas du bilan :

FRNG = actif circulant brut – dettes circulantes

Trois cas de figure peuvent se présenter :

- **Fond de roulement est positif :** Dans ce cas, les ressources stables sont supérieures à l'actif immobilisé constitué, c'est-à-dire que les ressources stables couvrent les besoins à long terme de l'entreprise, l'équilibre financier est donc respecté et l'entreprise dispose grâce au fond de roulement d'un excédent de ressource qui lui permettra de financer ses autres besoins de financement à court terme.
- **Fond de roulement nul :** Dans ce cas, les ressources stables de l'entreprise sont égales à l'actif immobilisé constitué, c'est-à-dire que les ressources stables couvrent les besoins à long terme de l'entreprise. Mais, même si l'équilibre de l'entreprise semble atteint, celle-ci ne dispose d'aucun excédent de ressources à long terme pour financer son cycle d'exploitation.
- **Fond de roulement négatif :** Dans ce cas, les ressources stables de l'entreprise sont inférieures à l'actif immobilisé constitué c'est-à-dire que les ressources stables ne couvrent pas les besoins à long terme dans l'entreprise. La règle prudentielle de l'équilibre financier n'est donc pas respectée. L'entreprise doit donc financer une partie de ses emplois à long terme à l'aide des ressources à court terme ce qui lui fait courir un risque important d'insolvabilité.

Selon la règle fondamentale de finance, les ressources stables financent les emplois stables, l'idéal exigerait que le fond de roulement soit positif.

19 Chiha K. : Finance d'entreprise, édition Houma, Alger, 2012, p 66.

- **Besoin en fond roulement (BFR) [20] :** D'un point de vue financier, le degré de liquidités des emplois cycliques doit correspondre à celui de l'exigibilité du passif cyclique. En réalité, cette règle financière n'est souvent dépassée du fait de l'existence parmi les emplois cycliques des éléments qui ne se réalisent pas dans leur échéance normale.

  Donc, la liquidité de ces éléments s'avère faible par rapport à l'exigibilité des éléments du passif à court terme.

  L'inadéquation entre ces deux termes de liquidité et d'exigibilité fait apparaître un besoin en fonds de roulement, dans le cas contraire un excédent financier.

On parle de besoins en fonds de roulement lorsque le financement des emplois cycliques n'est pas couvert par des ressources de même nature.

Le besoin en fonds de roulement se calcule par la différence entre les besoins et les ressources de financement du cycle d'exploitation hors trésorerie :

Besoin en fonds de roulement = besoin de financement du cycle – ressources de financement du cycle

Là aussi, trois cas de figure sont possibles :

- **Le besoin en fonds de roulement est positif :** Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont supérieurs aux ressources d'exploitation. L'entreprise doit donc financer ses besoins à court terme soit à l'aide de son excédent de ressources à long terme (Fond de roulement), soit à l'aide de ressources financières complémentaires à court terme (concours bancaires).
- **Le besoin en fonds de roulement est négatif :** Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont inférieurs aux ressources d'exploitation. L'entreprise n'a donc pas de besoin d'exploitation à financer puisque le passif circulant excédent les besoins de financement de son actif d'exploitation. L'entreprise n'a donc pas besoin d'utiliser ses excédents de ressources à long terme (fond de roulement) pour financer d'éventuels besoin à court terme.

20 Chiha K. (2012), op. cit, p 70.

- **Le besoin en fond de roulement est nul :** Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont égaux aux ressources d'exploitation, l'entreprise n'a donc pas de besoin d'exploitation à financer puisque le passif circulant suffit à financer l'actif circulant.

- **La trésorerie :** La trésorerie est un instrument permettant l'ajustement des différents mouvements de flux de recettes et de dépenses[21].

Les notions fonds de roulement net global et besoin en fonds de roulement sont deux indicateurs financiers parfaitement complémentaires. Le premier représente l'effort fait par l'entreprise pour faire face au financement des besoins générés par son activité d'exploitation avec des capitaux stables, le second représente le montant des besoins d'exploitation et hors exploitation non couvert par les ressources cycliques d'exploitation et hors exploitation. La confrontation ente le FRNG et BFR permet de déterminer une nouvelle notion, celle de la « trésorerie ».

Trésorerie nette = fond de roulement net global – besoin en fond de roulement

L'analyse du solde de la trésorerie permet de se faire une idée sur la situation financière de l'entreprise. On a alors les situations suivantes :

- **La trésorerie nette de l'entreprise est positive :** Dans ce cas, les ressources financières de l'entreprise sont suffisantes pour couvrir les besoins (soit fond de roulement > besoin en fonds de roulement), ce qui signifie que la situation financière de l'entreprise est saine et qu'elle est même en mesure de financer un surcroît de dépenses sans recourir à un emprunt.
- **La trésorerie nette de l'entreprise est négative :** Dans ce cas, l'entreprise ne dispose pas de suffisamment de ressources financières pour combler ses besoins. Elle doit donc recourir à des financements supplémentaires à court terme (découvert bancaire) pour faire face à ses besoins de financement d'exploitation. Il y'a donc un risque financier à court terme si l'entreprise ne parvient pas à accroître rapidement ses ressources financières à long terme, ou à limiter ses besoins d'exploitation à court terme.

21 Chiha K. (2012), op. cit, pp.76-77.

- **La trésorerie nette de l'entreprise est nulle :** Dans ce cas, les ressources financières de l'entreprise suffisent juste à satisfaire ses besoins (Fond de roulement = Besoin en fonds de roulement). La situation financière de l'entreprise est équilibrée mais celle-ci ne dispose d'aucune réserve pour financer un surplus de dépenses que ce soit en termes d'investissement ou d'exploitation.

2-1-7 : Analyse de la rentabilité de l'entreprise

En dehors du bilan, la banque fait également une étude du compte de résultat de l'entreprise. L'analyse du compte de résultat permet en outre de mesurer la rentabilité d'une entreprise, c'est à dire permet de mesurer dans quelle mesure, une entreprise, du fait de son activité de production, dégage un bénéfice ou au contraire une perte. La rentabilité d'une entreprise fait donc le rapport entre d'une part, les résultats obtenus par l'entreprise et d'autre part, les moyens utilisés pour arriver à ce résultat.

2-1-7-1 : L'analyse de compte de résultat

Pour affiner l'analyse du compte de résultat il est recommandé d'utiliser des indicateurs obtenus par un calcul simple de regroupement de comptes[22] : Les soldes intermédiaires de gestion (SIG) qui correspondent à des différences significatives entre des produits et des charges, chacun de ces soldes constituant une étape supplémentaire dans la formation du résultat de l'exercice. La liste ci-après présente les soldes en cascade, chacun des soldes se déduisant du précédent.

Solde n°1 : Marge commerciale (MC) : La marge commerciale n'a de sens que pour les entreprises qui ont une activité commerciale de distribution de produits revendus en l'état.
Cette activité peut être la seule exercée par l'entreprise (Cas des entreprises de négoce pur).
Elle concerne aussi les entreprises mixtes qui ont à la fois une activité industrielle et commerciale.

Marge commerciale = Vente de marchandise – Coût d'achat des marchandises vendues

22 Bruslerie H. : Analyse financière et risque de crédit, édition Dunod, Paris, 1999, p135.

Solde n°2 : Production de l'exercice[23] : il donne une mesure du volume globale d'activité de l'exercice. Il inclut, outre le chiffre d'affaire (bien et service vendue), ce qui a été fabriqué mais non encore vendus ainsi que le coût de production des immobilisations créent par l'entreprise.

Production de l'exercice = Production vendue + Production stockée + Production immobilisée

Solde n°3 : Valeur ajouté (VA) : La valeur ajoutée exprime la capacité de l'entreprise à créer des richesses dans ses activités économiques. Elle est mesurée par la différence entre la production et les consommations de biens et de services en provenance de tiers. Ces consommations sont des destructions de richesses qui font imputer dans le cadre d'un processus de transformation, sur les productions de l'exercice et sur la marge commerciale.

La Valeur ajoutée = Marge commerciale + Production de l'exercice – Consommation de l'exercice en provenance de tiers

Solde n°4 : L'excédent brut de l'exploitation (EBE) [24] : L'excédent brut d'exploitation est un solde particulier qui reprend le surplus crée par l'exploitation de l'entreprise après rémunération du facteur de production de travail et des impôts liés à la production.

Excédent brut d'exploitation = Valeur ajouté + Subvention d'exploitation – Impôts et taxes – Charges personnelles

Solde n°5 : Le résultat d'exploitation : Le résultat d'exploitation mesure la performance économique de l'entreprise sur le plan industriel et commercial, indépendamment de sa politique de financement et de sa stratégie fiscale, car il est calculé avant les charges financières et sans tenir compte de l'imposition des bénéfices. Son calcul ne prend en considération que les éléments d'exploitation encaissables et décaissables calculés et enfin de gestion courante.

Résultat d'exploitation = EBE+ Reprise sur provisions et transfert des charges + Autres produits – Dotations aux amortissements et provisions – Autres charges

23 Pariente S. : Analyse financière et évaluation d'entreprise, édition Pearson Education, Paris, 2006, p18.
24 Bruslerie H. (1999), op. cit, p 137.

Solde n°6 : Résultat courant avant impôts (RCAI) : Le RCAI mesure la performance de l'activité économique et financière de l'entreprise. Il est intéressent de le comparer au résultat d'exploitation pour analyser l'incidence de la politique financière sur la formation de résultat. Il ne prend pas en considération les éléments de nature exceptionnelle et l'imposition des bénéfices.

RCAI = Résultat d'exploitation +/- Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun + Produits financiers – Charges financières

Solde n°7 : Résultat exceptionnel : Le résultat exceptionnel est le solde net des produits et des charges exceptionnelles, il retrace ce qui sort de l'activité habituelle de l'entreprise. Il représente le solde d'opérations peu fréquentes, telles que les cessions d'immobilisation, les dotations et reprises comptabilisées pour des raisons fiscales.

Résultat exceptionnel = Produits exceptionnel – Charges exceptionnelles

Solde n°8 : Résultat de l'exercice : Il représente le cumul des résultats d'exploitation, financiers et exceptionnels, il correspond au résultat comptable dégagé dans le tableau de résultat (bénéfice ou perte) et présente au passif de bilan.

Résultat net = RCAI + Résultat exceptionnel – participation des salariés – Impôts sur le bénéfice

2-1-7-2 : La capacité d'autofinancement (CAF)

La capacité d'autofinancement est la ressource interne générée par les opérations enregistrées en recette et produits durant une période donnée. A l'issue de l'exploitation si toutes les opérations en suspens étaient réglées, l'entreprise disposerait d'un surplus de liquidité.

La capacité d'autofinancement peut être évaluée selon deux méthodes de calcul[25] :

- **La méthode soustractive :** La méthode soustractive explique la formation de la capacité d'autofinancement à partir de l'excédent brut d'exploitation (ou l'insuffisance), qui s'obtient par différence entre les produits encaissables et les charges décaissables de l'activité d'exploitation :

Tableau n°01 : Calcul de la CAF par la méthode soustractive

	Excédent brut d'exploitation (ou insuffisance)
+	Transfert de charges (d'exploitation)
+	Autres produits (d'exploitation)
-	Autres charges (d'exploitation)
+ / -	Quotes-parts de résultat sur opération faites en commun
+	Produits financiers
-	Charges financières
+	Produits exceptionnels
-	Charges exceptionnels
-	Participation des salariés aux résultats
-	Impôts sur les bénéfices
=	**Capacité d'autofinancement**

Source : De La Bruslerie H. : Analyse financière information financière et diagnostic, édition Dunod, 2ème édition, Paris, 2002, p42.

- **La méthode additive :** Cette seconde façon de calculer, conduit à partir du résultat net auquel il est ajouté les charges calculées (Dotation aux amortissements et aux provisions) ainsi que la valeur comptable des immobilisations cédées et duquel sont retranchées les reprises de charges calculées (Dotations aux amortissements et aux provisions) ainsi que les produits des immobilisations cédées.

Tableau n°2 : Calcul de la CAF par la méthode additive

	Résultat net de l'exercice
	+ Dotation aux amortissements, dépréciation et provisions
	- Reprise sur amortissement, dépréciation et provisions
	+ Valeur comptable des éléments d'actif cédés
	- Produits des cessions d'élément d'actif immobilisés
	- Quotes-parts des subventions d'investissements virées au résultat de l'exercice
	= **Capacité d'autofinancement**

Source : De La Bruslerie H : Analyse financière information financière et diagnostic, édition Dunod, 2ème édition, Paris, 2002, p42.

25 Marion A. : Analyse financière, édition DUNOD, Paris, 2007, p53.

2-1-7-3 : Calcul et appréciation des ratios

Un ratio est le résultat d'un rapport entre deux grandeurs homogènes permettant d'aboutir, grâce à un raisonnement dialectique, à des conclusions sur l'objet analysé. Il existe un nombre important de ratios ; certains sont d'une utilité incontestable, d'autre le sont moins. Le banquier est libre de créer des ratios dans la mesure où le rapport pris par le banquier peut affiner l'analyse. Les principaux ratios que nous aborderons sont :

- Les ratios d'activité ;
- Les ratios de rentabilité ;
- Les ratios de liquidités ;
- Les ratios de solvabilités ;
- Les ratios de gestion.

A) : Les ratios d'activité

Les ratios d'activité sont résumés dans le tableau n°03.

Tableau n°03 : Les ratios d'activité

Nature	Formule	Interprétation
Taux de profitabilité économique	EBE / CAHT	La profitabilité économique représente la capacité de l'entreprise à générer un résultat pour un niveau d'activité mesuré par le chiffre d'affaire, la production ou la valeur ajouté, compte tenu uniquement de son activité industrielle et commerciale. Une baisse significative de ce ratio dans le temps, due à une simulation de l'excédent brut d'exploitation est préoccupante car elle se répercute sur la rentabilité de l'entreprise et sur le niveau d'autofinancement.
Taux de profitabilité économique nette	R EXP / CAHT	Ce ratio mesure la profitabilité des activités industrielle et commerciale indépendamment de la part respectivement des facteurs de production (travail, capital) et du mode de financement.
Taux de profitabilité financière	RCAI / CAHT	La profitabilité financière représente la capacité de l'entreprise à générer un résultat pour un niveau d'activité mesuré par le chiffre d'affaire, en tenant compte des opérations financières. Le taux de profitabilité financière doit être rapproché de celui de profitabilité économique pour analyser les effets de la politique financière de l'entreprise.

Source : Dahli N., Ferkal R., Gani S.:Diagnostic Financier au sein de l'entreprise. Cas CEVITAL de Bejaia, mémoire de licence en sciences de gestion, université de Bejaia, p 23.

B) : Les ratios de rentabilité

La rentabilité s'exprime par le rapprochement des résultats aux moyens mis en œuvre pour obtenir ces résultats ; c'est-à-dire des capitaux engagés[26]. Les ratios de rentabilité sont synthétisés dans le tableau n°04.

Tableau n°04 : Les ratios de rentabilité

Nature	Formule	Interprétation
Taux de rentabilité économique	EBE / CEPE	La rentabilité économique représente la capacité de l'entreprise à générer un résultat à partir d'un montant de capital engagé pour l'exploitation. Ce ratio mesure la performance de l'exploitation. Plus ce ratio est élevé plus l'activité d'exploitation est efficace pour rentabiliser le capital d'exploitation.
Taux de rentabilité économique nette	R EXP / CEPE	L'évolution de ce ratio doit être comparée à celle du résultat d'exploitation pour confirmer ou infirmer l'amélioration de la performance des industrielles et commerciales de l'entreprise.
Taux de rentabilité financière	R CAI / CP	Le résultat net de l'exercice permet de mesurer la rentabilité des capitaux investis par les associés. Plus le taux de rentabilité financière est élevé, plus les associés actuels ou futurs sont confiants mais à condition qu'il ne correspond pas à une insuffisance des capitaux propres.

Source : Dahli N., Ferkal R., Gani S.: Diagnostic Financier au sein de l'entreprise. Cas CEVITAL de Bejaia, mémoire de licence en sciences de gestion, université de Bejaia, p 24.

26 Chiha K. (2012), op. cit, p 88.

C) : Les ratios de liquidité

Ces ratios donnent dans une certaine mesure la solvabilité à court terme. Soit la capacité de l'entreprise à faire face à ces dettes à court terme[27]. Ces ratios sont résumés dans le tableau n°05.

Tableau n°05 : Les ratios de liquidité

Ratio	**Calcul**	**Interprétation**
Ratio de liquidité générale	$\frac{\text{Actif réel net à moins de 1 an}}{\text{Passif réel à moins de 1 an}}$	Si le ratio est supérieur à 1, le FRF est positif et inversement. Ce ratio permet d'estimer dans quel mesure l'actif à courte terme finance les engagements à courte terme. Malgré un ratio supérieur à 1, l'entreprise peut connaitre des difficultés de trésorerie si l'exigibilité des dettes est plus rapide que la liquidité des actifs.
Ratio de liquidité restreinte (limitée)	$\frac{\text{Actif réel net à moins de 1 an}}{\text{Passif réel à moins de 1 an}}$	Ce ratio doit être proche de 1. Il mesure le degré de couverture des dettes à court terme par les créances à moins d'un an, les disponibilités et les valeurs mobilières de placement. Il faut veiller également à ce que la durée du crédit fournisseurs soit supérieure à celle du crédit clients.
Ratio de liquidité immédiate	$\frac{\text{Actif réel net à moins de 1 an}}{\text{Passif réel à moins de 1 an}}$	Ce ratio présente peu d'intérêt et doit être interpréter avec prudence. Car un ratio sensiblement inférieur à 1 peut traduire soit des difficultés de trésorerie, soit au contraire une gestion de trésorerie proche de 0.

Source : Behadi S., Boudraham K. : L'étude d'octroi d'un crédit d'investissement. Cas d'un crédit d'investissement « BNA-DRE 191 » Bejaia, mémoire de Master en sciences de gestion, option : Finance d'entreprise, 2017, p 35

27 Caby J, Koehl J. : Analyse financière, édition Darieos, Paris, 2006, pp. 124-126.

D) : Les ratios de solvabilité

Ils mettent en rapport les données de bilan afin d'apprécier les équilibres financiers[28]. Les ratios de liquidité sont synthétisés dans le tableau n°06.

Tableau n°06 : Les Ratios de solvabilité

Ratio	Calcul	Interprétation
Ratio de solvabilité générale	$\frac{\text{Actif réel net}}{\text{Total des dettes}}$	Ce ratio doit être supérieur à 1 pour que l'entreprise soit jugée capable de payer Ses dettes. Cependant, l'entreprise solvable peu présenté des risques de liquidités. D'où l'intérêt de compléter l'étude par les ratios de liquidité présentés précédemment.
Ratio d'autonomie financière	$\frac{\text{Capitaux propre}}{\text{Total des dettes}}$	D'après la norme, les capitaux propres doivent couvrir au minimum un tiers des dettes. Plus le ratio est élevé, plus l'autonomie financière est grande.

Source : Behadi S, Boudraham K. : L'étude d'octroi d'un crédit d'investissement. Cas d'un crédit d'investissement « BNA-DRE 191 » Bejaia, mémoire de Master en sciences de gestion, option : Finance d'entreprise, 2017, p36.

E) : Les ratios de gestion

Les ratios de gestion permettent d'apprécier la politique de gestion des composants principaux du cycle d'exploitation menée par les dirigeants de l'entreprise[29].

Trois ratios de gestion peuvent être calculés :

- **Le délai de rotation des stocks :** Ce ratio mesure la durée d'écoulement des stocks ; elle doit être appréciée en prenant en compte la nature et la saisonnalité de l'activité.

  Un allongement de cette durée entraîne une augmentation du besoin en fond de roulement d'exploitation et inversement. Il se calcule à partir de la formule suivante :

  Rotation de stocks = Stock moyen / cout d'achat des marchandises * 360 j

28 Caby J., Koehl J. (2006), p 127.

29 Chiha K. (2012), op. cit, p 85.

- **Le délai de rotation du crédit clients :** Ce ratio mesure la durée moyenne en jour du crédit consenti par l'entreprise à ses clients. Un allongement de la durée a pour effet d'augmenter le niveau du besoin en fond de roulement d'exploitation et inversement.

  L'allongement de la durée du crédit client peut être dû soit à une mauvaise gestion de la relance des clients, soit à la qualité de la clientèle. Dans ces deux cas, des mesures correctives doivent être prises. Il se calcule à partir de la formule suivante :

Durée moyenne = créances clients + effets escomptés / CA * 360 j

- **Le délai de rotation du crédit fournisseurs :** Ce ratio mesure la durée moyenne en jour du crédit obtenu par l'entreprise de la part de ses fournisseurs. Il doit être, en principe, supérieur au ratio du crédit clients. Un allongement de la durée a pour effet de réduire le niveau du besoin en fond de roulement d'exploitation. Cependant, il est nécessaire de vérifier que l'allongement du crédit fournisseurs ne résulte pas de difficulté à respecter les échéances. Il se calcule à partir de la formule suivante :

Durée moyenne = dettes fournisseurs / consommation en provenance * 360 j

2-2 : Analyse de la rentabilité du projet

Cette analyse aura pour but d'apprécier la rentabilité d'un investissement jugé viable à partir des flux de trésorerie qu'il générera durant toute sa durée de vie. Celle-ci sera axée sur les deux pôles suivants : - Rentabilité intrinsèque du projet ;

- Rentabilité après financement du projet.

2-2-1 : Rentabilité intrinsèque du projet

Il s'agira de savoir si l'investissement que va initier le promoteur, après avoir été jugé viable, est rentable en lui-même. Pour ce faire, on devra calculer les flux de trésorerie dont expurgeront les éléments financiers, et les évaluer à travers certains outils d'analyse qu'on abordera ultérieurement. Pour cela, le banquier devra établir le tableau des emplois et ressources avant mise en place du schéma de financement et apprécier les flux calculés selon certains critères[30].

2-2-1-1 : Elaboration du tableau avant financement

Il s'agit de la conception d'un tableau élaboré tel que ci-dessus. Celui-ci doit reprendre les postes suivants[31] :

- **Les emplois :** Ceux-ci sont composés des éléments suivants :

Investissements : Ce poste doit reprendre les montants à décaisser à chaque période en vue de la réalisation de l'investissement. Il sera obtenu sur la base de l'échéancier des investissements.

Variation du BFR : Le BFR est une rubrique essentielle dans le tableau de financement, celui-ci variera en fonction de l'évolution du chiffre d'affaire, induisant une variation à inscrire en emplois. Le BFR devra atteindre son seuil maximal dès que le projet aura atteint le régime de croisière.

- **Les ressources :** Celles-ci sont composées de :

- **La capacité d'autofinancement (CAF) :** Celle-ci sera calculée à partir du résultat net :

LA CAF = Résultat net + dotations aux amortissements et aux provisions

- **La récupération du BFR :** Au terme de la durée de l'investissement, le BFR supporté par l'entreprise sera récupéré. Il deviendra ainsi une ressource à part à prendre en compte dans le tableau de financement. La résultante de la confrontation entre emplois et ressources donnera lieu aux flux net de trésorerie qui feront l'objet d'une évaluation destinée à connaître la rentabilité intrinsèque du projet.

Tableau n°07 : Elaboration du tableau avant financement

Rubrique	0	1	…….	N
Ressource : - Capacité d'autofinancement - Investissement - Récupération du BFR				
Total des ressources				
Emplois : - Investissement - Variation du BFR				
Total emplois				
Flux net de trésorerie				

Source : Behadi S., Boudraham K. : L'étude d'octroi d'un crédit d'investissement. Cas « BNA-DRE 191 » Bejaia, mémoire de Master en sciences de gestion, option : Finance d'entreprise, 2017, p 40.

30 Bou-Abdallah D. (2013), op. cit, p 81.

31 Idem, p82.

2-2-1-2 : Les critères de rentabilité d'un investissement

Après avoir calculé les flux net de trésorerie, il s'agira pour l'évaluateur de les soumettre à certains tests en vue de faire sortir la rentabilité propre de l'investissement. Pour cela, il devra d'abord maîtriser la notion d'actualisation ; le but de cette opération étant de crédibiliser la comparaison entre des flux qui ne sont pas enregistrés au cours de la même période. Ensuite, il pourra procéder au calcul des indicateurs de liquidité et de rentabilité de l'investissement[32].

Pour déterminer la rentabilité propre d'un investissement, le banquier doit analyser les flux de trésorerie calculés à partir du tableau emplois/ressources. Toutefois, il n'est pas possible de comparer des dépenses d'investissement enregistrées dans le présent et des recettes d'exploitation qui seront générées par le projet et qui interviendront dans le futur. D'où la nécessité d'actualiser tous les flux.

- **La notion d'actualisation :** L'actualisation est une technique qui consiste à trouver la valeur immédiate des flux futurs que générera le projet. Elle fait intervenir le taux d'actualisation qui peut être défini comme étant le prix de la renonciation à la liquidité.
- **Indicateurs de rentabilité de l'investissement :** Il s'agit principalement des indicateurs suivants :

- **La valeur actuelle nette (VAN)**

La valeur actuelle nette peut être définie comme « *La différence entre la somme des cashflows nets d'exploitation actualisés calculés à l'aide d'un taux d'actualisation convenablement choisi, et celle du capital initialement investi* [33]». Le taux d'actualisation utilisé représente le coût du capital dans le niveau varie selon les structures financières et les conditions d'obtention des ressources de financement de chaque entreprise.

Soit : I = Capital initialement investi

Ct = Cash-flows attendus sur t période

i = Taux d'actualisation

La valeur actuelle nette est égale à :

$$VAN = \sum_{t=1}^{n} Ct\,(1+i)^{-t} - I$$

L'utilisation du critère de la VAN permet de :

32 Chiha K. (2012), op. cit, p144.

33 Chiha K. (2012), op. cit, p.145-146.

- Donner une réponse sur l'acceptation des projets rentables (VAN > I) et le rejet des autres projets ;
- Choisir entre deux ou plusieurs projets celui qui dégage la plus forte valeur actuelle nette.

- **L'indice de profitabilité (IP)**

La notion d'indice de profitabilité est directement liée à celle de la valeur actuelle nette. Il peut être obtenu par le rapport entre la valeur actuelle des cash-flows actualisés et le capital investi.

$$IP = \sum_{t=1}^{n} \frac{Ct(1+i)^{-t} - I}{I}$$

L'indice de profitabilité s'interprète facilement par référence à la valeur actuelle nette. Il peut être
- Supérieur à l'unité : IP>1, il signifie que la valeur actuelle nette est positive, projet rentable ;
- Égal à l'unité : IP=1, la valeur actuelle du projet est nulle ;
- Inférieur à l'unité : IP<1, la valeur actuelle est négative, le projet n'est pas rentable.

- **Le taux de rentabilité interne (TRI)**

Le taux de rendement interne est le taux d'actualisation **i0** pour lequel le total des valeurs actuelles des cash-flows d'exploitation d'un projet égal son capital investi. C'est donc le taux d'actualisation qui annule la valeur actuelle nette. Il se calcule de la manière suivante :

$$TRI = \sum_{t=1}^{n} Ct\,(1+i_0)^{-t} - I = 0$$

- **Délai de récupération de l'investissement (DR)**

C'est le taux nécessaire pour récupérer l'investissement initial. Autrement dit, c'est le délai de recouvrement du capital investi. Sa formule est la suivante :

$$I_0 = \sum_{t=1}^{n} Ct\,(1+i)^{-t}$$

D'où : DR = n : délai de récupération

L'investissement qui génère des flux constants son délai de récupération est calculé comme suit :

$$DR = I_0 / CF$$

2-2-2 : Analyse de la rentabilité après financement du projet

L'étude après financement a pour objectif de déterminer la rentabilité des capitaux engagés et l'impact de l'endettement sur la rentabilité des fonds propres. Elle sera, en outre, un outil de mise en place des conditions du crédit (taux, durée).

Cette étude, à la différence de l'analyse avant financement, intègre en sus des éléments avant financement :

- Le plan de financement ;
- L'échéancier de remboursement ;
- Les frais financiers, les intérêts intercalaires et leur amortissement ;
- Le remboursement de l'emprunt ainsi que les dividendes.

Tableau n°08 : Elaboration du tableau après financement

Rubrique	**Années**					
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**……..**
Ressource : **- CAF** **- VRI** **- Récupération du BFR** **- Apport personnels** **- Emprunt**						
Total ressources (A)						
Emplois : **- Investissement initial** **- Variation du BFR** **- Remboursement emprunt** **- Dividendes** **- Intérêts intercalaires**						
Total emplois (B)						
Flux de trésoreries (A) – (B)						
Flux de trésorerie cumulés						

Source : De La Bruslerie H. : Analyse financière information financière et diagnostic, édition Dunod, 2ème édition, Paris, 2002, p44.

L'analyse des flux après financement a pour objectif de déterminer la rentabilité des capitaux engagés dans l'investissement à savoir les fonds propres et les fonds empruntés

2-2-2-1 : Analyse de la Rentabilité des fonds propres

L'analyse de la rentabilité des fonds propres est plus importante pour les analystes car elle est plus réaliste (la rentabilité des actionnaires ignore les trésoreries annuelles générées durant toute la durée de vie du projet). La rentabilité des fonds propres fait intervenir dans son calcul les dividendes et la trésorerie cumulée finale, mais les dividendes et toutes les trésoreries annuelles[34]. Les critères utilisés sont les délais de récupération des fonds propres (DRFP), la valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP) et le taux de rentabilité interne des fonds propres (TRIFP).

- **Délais de récupération des fonds propres (DRFP) :**

C'est le délai nécessaire pour récupérer les fonds propres à partir de la rémunération des actionnaires (Dividendes + Flux nets de trésorerie).

$$DRFP = [Kp + DP + Tp]$$

- **La valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP) :**

C'est le gain final qui fait l'entreprise, autre mot dit c'est le gain définitif des actionnaires à la fin de projet.

La VANFP peut être calculé comme suit :

$$VANFP = \sum_{t=0}^{n} \frac{K_p + D_p + T_p}{(1+i)_p}$$

Kp : Capitaux propres investis l'année p.

Dp : Dividendes reçus l'année p.

Tp : Flux de trésorerie en année p

i : Taux d'actualisation

- **Taux de rentabilité des fonds propres (TRIFP) :**

C'est le taux d'actualisation qui annule la VANFP.

C'est **i** tel que **VANFP = 0**

34 Bellal D. (2006), op. cit, p 131.

2-2-2-2 : Analyse de la rentabilité de l'emprunt

L'emprunt peut être considéré comme étant un projet à part entière. A ce titre, en peut lui déterminer une valeur actuelle nette, un délai de récupération et un taux de rentabilité interne[35].

- **Le délai de récupération de l'emprunt (DRE) :** C'est le délai nécessaire pour récupérer les fonds empruntés à partir des flux de trésorerie nette et des flux de remboursement.
- **La valeur actuelle nette de l'emprunt (VANE) :** Elle représente la part du gain du projet qui revient aux différents emprunts. Elle peut être calculée comme suite :

VANE = VANFP - VAN

- **Le taux de rentabilité interne de l'emprunt (TRIE) :** Le taux de rentabilité de l'emprunt et le taux d'actualisation pour lequel la somme des flux actualisés est nulle.

❖ **Relation TRI, TRIFP et TRIE :**

TRIE < TRI => TRIFP > TRI => Effet de levier positif. Le promoteur a intérêt à emprunter.

TRIE >TRI => TRIFP < TRI => Effet de levier négatif. Le promoteur n'a pas intérêt à emprunter. Mais si l'emprunt est indispensable, on doit s'assurer que la VANFP est positive.

3 : Les risques du crédit et les moyens de prévention :

3-1 : Les risques du crédit :

Le risque est un élément indissociable et intimement lié aux opérations de crédit, cela quelle que soient la pertinence et la performance de l'étude de la demande de financement.
De ce fait, la notion du risque persiste et devient le principal souci de banquier bailleur de fonds, à défaut donc d'un risque nul, le banquier cherchera à réduire au maximum.

En effet, le risque relatif au demandeur de crédit se présente sous plusieurs facettes que le banquier devra identifier, cerner et gérer afin de s'en prémunir au mieux.

Ainsi, cela a rendu impératif la recherche et la mise en place des moyens de prévention et de protection[38], il serait donc judicieux d'aborder, dans un premier temps, les différents types de risques liés à l'opération de crédit, et dans la seconde, les moyens de prévention.

.

3-1-1 : Notion du risque :

La notion du risque est attachée à l'activité bancaire, et ces activités entrainent plusieurs types de risques que le banquier cherche à cerner et à maitriser. La gestion des risques exige préalablement la connaissance de leurs impacts et dommages éventuel pour continuer l'activité.

3-1-2 : Définition du risque :

« Le risque indique la possibilité de perdre ou de ne pas gagner. Il est mesuré par la variabilité du rendement d'un titre, d'un portefeuille ou d'un projet, il se distingue en théorie financière de l'incertitude, qui n'est pas mesurable ».[39]

Le terme « risque » désigne les inconvénients, les difficultés et les dangers plus en moins probables. Plus particulièrement, pour le banquier qui s'engage par un crédit (ou une garantie), le risque désigne l'impossibilité de la part de l'emprunteur d'effectuer le remboursement, ce qui entraine notamment la perte du capital prêté.[40]

38 Dali D.Z., Djabali S. (2015), op. cit, p 07.

39 Josette ; Pyrard. M, op, cit P 221.

40 Guy Caudamine ; Jean Montier ; op, cit, P 167

3-1-3 : L'origine du risque de crédit :

Le risque crédit est celui qui se manifeste lorsque le débiteur est incapable d'honorer ses engagements d'une manière partielle ou total.

L'origine du risque crédit est donc propre à l'entreprise, mais qui se transfèrent à la banque en raison des relations commerciales. Il importe au banquier de reconnaitre ses différents risques et de les analyser à l'occasion de chaque opération de crédit.

Cette origine prend deux formes :

3-1-3-1 : Les risques liés à l'entreprise elle-même :

Les risque qui peuvent provenir de l'entreprise elle-même tiennent essentiellement à :

- La moralité et la capacité technique de son dirigeant.
- Sa structure financière.
- Sa situation commerciale et industrielle.
- Son climat social.

3-1-3-2 : Les risques tenant à l'environnement externe :

Les risque provenant de l'environnement externe à l'entreprise sont liés généralement à :

- La conjoncture économique, politique et sociale.
- Le secteur d'activité dans lequel elle évolue.
- Les phénomènes naturels.

3-1-4 : Les principaux risques liés à l'octroi du crédit :

Les risques bancaires sont multiples et ils ont diverses origines, de ce fait on peut distinguer les risque de l'activité bancaire des risque opérationnels qui englobent les risque de fraude, informatique, juridique … La mauvaise gestion de ces risques peut causer la pérennité de la firme bancaire et dans son existence.

Les différents risques concourus par le banquier lors d'une opération de crédit sont :

- Le risque de non remboursement ;
- Le risque d'immobilisation ;
- Le risque de taux d'intérêt ;
- Le risque de change.

3-1-4-1 : Le risque de non remboursement :

Le risque de non remboursement correspond au risque de perte définitive de la créance d'une banque sur son client. Celui-ci se précise quand la situation financière commence à se détériorer et/ou quand le client commence à faire preuve d'une mauvaise foi vis à vie de son bailleur de fonds. La conséquence de ses deux éléments sera l'incapacité ou le refus par le client dont il est redevable vis à vie de sa banque.

Les origines de risques de non remboursement peuvent être liée à la qualité de la clientèle de l'emprunteur (risque particulier), à la conjecture de marché ou de la branche d'activité dans la quelle opère l'entreprise (risque corporatif) ou à un ensemble de donné macro-économique défavorable (risque général).

3-1-4-2 : Le risque d'immobilisation :

Le risque d'immobilisation, lorsqu' il se réalise, met le banquier dans l'incapacité de faire face à des retraits de dépôts appartenant à ces clients car les fonds correspondant sont immobilisé dans des emplois à terme. Le risque d'immobilisation est accentué par le non remboursement des échéances à bonnes dates par les clients de la banque ou par une politique inadéquate de transformation des ressources à vue (dépôts) par le banquier en emplois à terme (tels les crédits).

Ce risque exclusif aux banques peut être maitrisé par une stratégie efficiente de collecte des ressources à vue conjugué à une politique cohérente de distributions des crédits.[41]

3-1-4-3 : Le risque de taux d'intérêt :

Le risque de taux est celui supporté par la banque qui détient des créances et/ou dettes à taux fixe du fait de l'évolution ultérieure des taux d'intérêt. Il se répercute sur la situation de la banque par deux voies :

- La première, la plus connue et la plus étudiée, est la liaison inverse taux d'intérêt-valeur d'un actif financier. Si on assimile un bilan bancaire à un portefeuille d'actifs financières, chaque actif réagit favorablement ou défavorablement aux variations de taux.
- La seconde conduit, au niveau du compte de résultats, à un désajustement durable de rendement des emplois et du coût des ressources.

41 Coussergues S. : Gestion de la banque, édition Dunod, Paris, 1992, pp.98-101.

3-1-4-4 : Le risque de change :

Ce risque fait son apparition lors du financement du commerce extérieur. Prenons exemple d'une banque qui accorde un prêt en devise ; sachant que le cours de cette devise est fluctuant par rapport à la monnaie nationale, on remarque :

- Une appréciation de la parité de cette devise par rapport à la monnaie nationale traduit un gain de change pour la banque ;
- Par contre une appréciation de la monnaie nationale traduirait une perte de change pour la banque.

3-2 : Les moyens de prévention du risque de crédit :

Nous avons déjà souligné que les risques de crédit sont très divers, et les conséquences que peuvent subir les banques peuvent être très lourdes, ceci a rendu impératif la recherche et la mise en place de moyens de prévention et de protection. Parmi les préventions contre les risques bancaires, on trouve :

3-2-1 : Le respect des règles prudentielles

Il s'agit des règles de gestion imposées par la banque d'Algérie aux banques et aux établissements financiers. Elles consistent à un système des normes obligatoires et harmonisée adoptée universellement dont le but est :

- Le renforcement de la structure financière des établissements des crédits ;
- L'amélioration de la sécurité des déposants ;
- La surveillance de l'évolution des risques des banques et la possibilité de comparer entre les établissements de crédits.

Les règles prudentielles les plus significatives sont :

- Ratio de divisions de risques ;
- Ratio de couverture de risques ;
- Ratio de trésorerie ou de liquidité bancaire ;
- Ratio de solvabilité ;
- Ratio de niveau et de qualité des engagements.

En outres que ses règles prudentielles en trouvent aussi généralement les garanties suivantes scindées en deux grandes catégories, à savoir les garanties personnelles et les garanties réelles.

3-2-2 : Les garanties personnelles :

Les garanties personnelles sont constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales qui promettent de satisfaire aux obligations du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas à échéance.

On distingue deux formes de garantie :

1- **Le cautionnement :**

Le cautionnement est définit par l'article 644 du code civil algérien comme étant : « un contrat par lequel une personne « la caution » s'engage vis-à-vis d'un créancier, à satisfaire aux obligations du débiteur principal, si celui-ci est défaillant à échéance ». Cet engagement est personnel car il donne au créancier un droit sur le patrimoine de la caution.

Toutefois, cette dernière n'est responsable que pour le montant pour lequel elle s'est portée garante.

Il existe deux types de cautionnement :

a- Le cautionnement simple :

Il dispose de deux exceptions :

- Le bénéfice de discussion ;
- Le bénéfice de division.

a-1 : Le bénéfice de discussion : Il permet à la caution poursuivie directement par le créancier de repousser les poursuites de ce dernier qui doit, au préalable, discuter le débiteur dans ses biens.

a-2 : Le bénéfice de division : Dans le cas de pluralité de cautions, la caution peut demander au créancier de diviser ses poursuites (Art 664 C.C), cependant, la caution n'est engagée que pour sa part.

b- Le cautionnement solidaire :

La caution solidaire ne dispose ni du bénéfice de division ni, de celui de discussion. La situation du créancier étant meilleure puisque ce dernier peut poursuivre indifféremment le débiteur ou la caution qui se trouve au même rang (puisqu'ils sont solidaires).

L'article 667 C.C dispose que les cautions judiciaires ou légales sont toujours solidaires de sorte que celles-ci ne peuvent invoquer ni le bénéfice de discussion, ni le bénéfice de division.

Remarque : Lors du recueil de la caution, la banque exige, généralement, la souscription d'actes de cautionnement solidaire et indivisible afin de se protéger contre ces moyens de défense.

2- **L'aval :**

L'aval est l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.

3-2-3 : Les garanties réelles

Ce sont des biens meubles ou immeubles affectés en garantie de remboursement d'un 0crédit. Ces biens peuvent être la propriété du débiteur lui-même comme ils peuvent être engagés par une tierce personne pour garantir la dette de celui-ci. Il existe deux principaux types de garanties réelles. Selon que le bien affecté soit immeuble ou meuble, on distingue entre l'hypothèque, le nantissement et le gage véhicule.

1- L'hypothèque :

Le contrat d'hypothèque est 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 préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe.

En effet, l'hypothèque est une sureté réelle, qui sans emporter dessaisissement actuel du propriétaire d'un immeuble, permet au créancier s'il n'est pas payé à l'échéance, de saisir cet immeuble et de le faire vendre et de se faire payer. L'hypothèque confère donc comme le nantissement le droit de saisir et de vendre, le droit de suite et le droit de préférence.

Il existe trois sortes d'hypothèque :

a- L'hypothèque conventionnelle : elle est conclue par une convention entre la Banque et le débiteur pour garantir le payement d'une créance.

b- L'hypothèque judiciaire : elle découle d'une décision de justice, après poursuite en justice, le créancier ayant obtenu un jugement peut prendre une inscription d'hypothèque sur l'immeuble du débiteur.

c- L'hypothèque légale : elle est imposée par la loi au profit de certains créanciers jouissant d'une protection légale.

L'hypothèque confère au créancier le droit de préférence et le droit de suite :

- **Droit de préférence :** en cas de vente de l'immeuble, le créancier sera payé en priorité sur le produit de la vente.
- **Droit de suite :** si l'immeuble est vendu, la garantie restera acquise au créancier tant que l'hypothèque sera valable.

2- Le nantissement :

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Il se diffère entre le gage et l'antithèse. Les formes de nantissements les plus utilisées sont

a- Nantissement du fonds de commerce ;
b- Nantissement du gage sur véhicule ;
c- Nantissement de marché public.
d- Nantissement du matériel et outillage ;
e- Nantissement des actifs financiers ;

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de passer en revue la procédure suivie par le banquier à l'occasion de l'étude d'un dossier de crédit d'investissement. Cette procédure se déroule en deux étapes : Une étude technico-économique et une étude de rentabilité. Elle vise à confronter le banquier et lui assurer que le projet et techniquement réalisable et financièrement rentable.

En évaluant le projet, le banquier décidera, compte tenu du risque à courir, si le projet peut être financé sans contrainte ou non. Il déterminera la structure de financement adaptée de façon à optimiser la rentabilité du projet et assurer les conditions appropriées pour le recouvrement de ses créances.

Chapitre III :

Etude d'un cas

1 : Présentation de la structure d'accueil :

1-1 : Présentation de la Société Générale Algérie :

La Société Générale Algérie a été créé en 1864 par appel public à l'épargne en vue de développer une activité de financement des investissements industriels et des infrastructures.

Installée à Londres dès 1871, la Société Générale a développé rapidement son dispositif international grâce à l'extension du réseau de la Sogenal a des pays du centre de l'Europe « Allemagne, Autriche, Susse, Luxembourg », à son implantation en Afrique du nord (1909-1911) et plus tard, aux États-Unis D'Amérique (1940).

Elle a contribué à la diffusion de nouvelles techniques de financement (crédit moyen terme mobilisable, engagement par signature, crédit-bail).

Après avoir installé un bureau de liaison à Alger en 1987, la SG a décidé d'accroitre son engagement en Algérie par la création au premier semestre 2000 d'une banque de plein exercice détenue à 100% par le groupe SG son capital a été porté en juin 2004 à 1.597.840.000 DA. En 2001 la SG a absorbé la Sogenal et elle n'a pas cessé de croitre jusqu'à devenir la troisième banque de financement de zone Euro à l'international, elle est présente dans 76 pays sur tous les continents.

1-1-2 : La politique des ressources humaines :

Elle est considérée comme un élément clé dans toute organisation, les ressources humaines au sein de la Société Générale Algérie sont au cœur de sa stratégie et de son développement qui repose notamment sur les valeurs partagées au sein du groupe Société Générale, à savoir :

- Le professionnalisme ;
- L'esprit d'équipe ;
- L'innovation ;

Elle est orientée sur une stratégie de croissance durable, la direction de Ressources humaines développe une approche basée sur un recrutement sélectif, un accompagnement à l'intégration, un suivi et une gestion de carrière adossé à des programmes de formation qui allient efficacité et expertise.

1-1-3 : Présentation de l'agence Société Générale Algérie (SGA), Agence (502) Akbou :

L'agence 502 est sise sur la route de national n°26 Guendouza - Akbou, Wilaya de Bejaia. Elle a commencé à exercer le 23 mai 2007 après que la banque d'Algérie lui ait accordé son agrément.

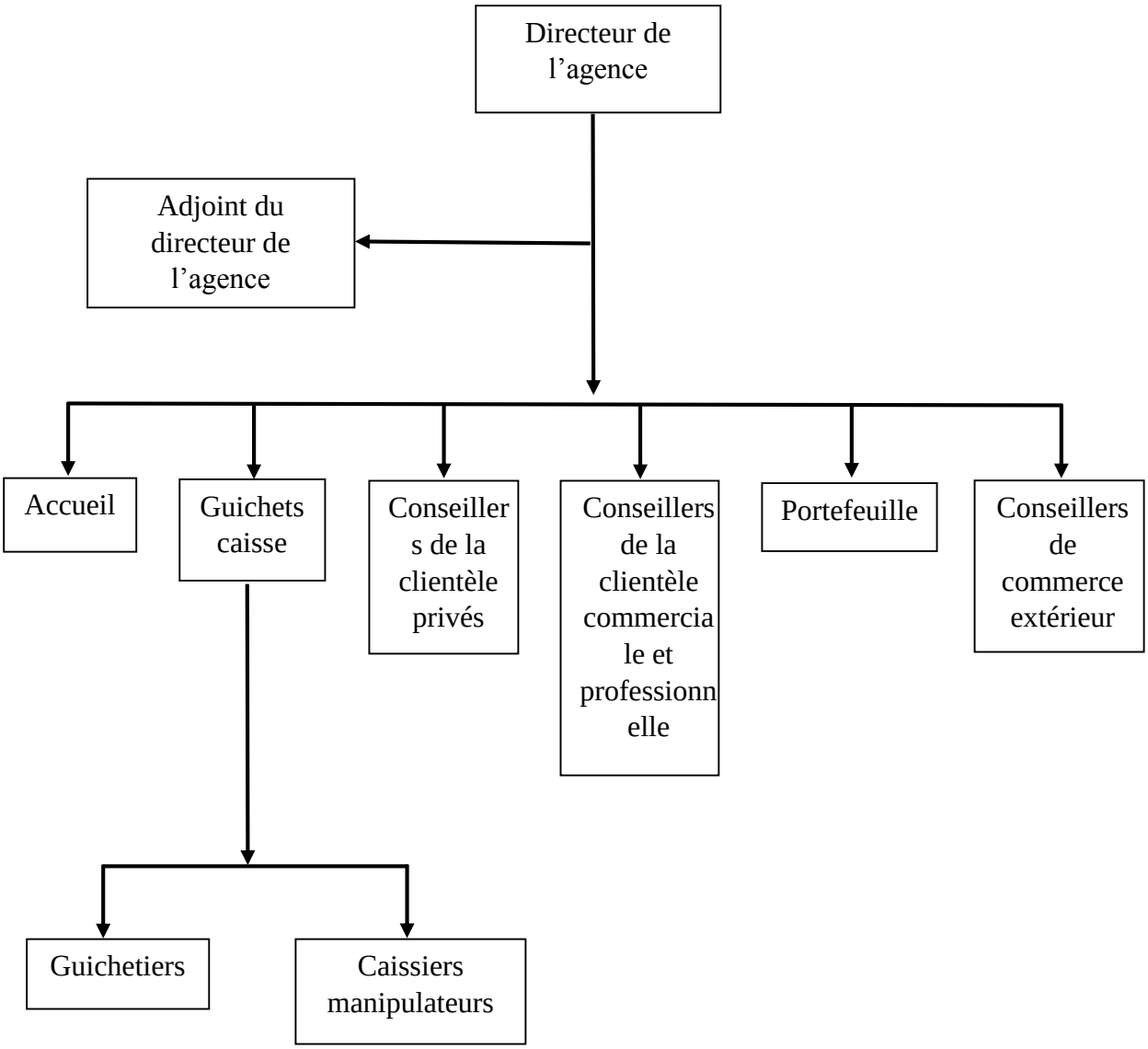
La SGA 502 effectue toutes les opérations de caisse (retraie, dépôt, virement…etc.), les opérations de crédit (pour entreprise et particuliers) et les opérations de commerce extérieur.

Et pour ce, l'agence dispose des moyens matériels comme l'outil informatique conséquent (la messagerie et le western union qui permet d'effectuer les règlements instantanément).

Au cours de cette présentation, nous n'allons pas omettre de parler des moyens humains. En effet, l'entreprise est constituée de dix-huit (18) employés qui sont plutôt jeunes et dotés d'une expérience et savoir-faire, ils sont répartis comme suit :

- Le directeur de l'agence ;
- Le directeur adjoint ;
- Trois (3) conseillers de la clientèle commerciale et professionnelle « CLICOM-CLIPRO » ;
- Deux (2) conseillers de la clientèle privés « CL1PR1 » ;
- Trois (3) employés de caisse ;
- Deux (2) employés de guichet ;
- Deux (2) hôtesses d'accueil ;
- Deux (2) employés au portefeuille.

1-1-4 : Organigramme de l'agence SGA 502 Akbou :



Source : société Générale Algérie Agence 502 d'Akbou

1-1-4-1 : **Organigramme du service crédit :**

A-constitution du service :

Il est constitué de quatre sections principales à savoir :

- La section pour clientèle professionnelle ;
- La section pour clientèle commerciale ;
- La section pour la clientèle privée ;
- La section pour les opérations des crédits du commerce extérieur ;

Le service crédit est composé de charger d'étude dont la principale mission est l'étude et l'analyse des dossiers au comité crédit comme il est l'organe de gestion et d'exécution.

Il est chargé de l'aspect administratif des dossiers de crédits (réception et suivi).

1-1-5 : La relation fonctionnelle et hiérarchique de l'agence :

A- Fonctionnelle :

Le service de crédit est lié fonctionnellement avec les autres services de l'agence en vue de compléter les informations concernent le client (mouvement confié, la date d'entrer en relation).

B- Hiérarchique :

On parle de relation hiérarchique du point de vue de l'établissement et prise de décision, quant aux dossiers de crédit déposé au service pour étude.

Le trajet du dossier se fait comme suit :

Charger du dossier ⟶ Responsable d'agence ⟶ Direction Régionale ⟶ Direction Générale (service banque étude, service risques) ⟶ BHFM (paris)

Chacune de ses structures dispose à son niveau d'un comité qui a pour mission de statuer sur toutes les demandes de crédits, à condition que celle-ci ne dépassent pas sa délégation. C'est-à-dire le montant que le comité est autorisé à consentir, sinon il se limitera à émettre un avis et le dossier sera adresser à l'unité supérieure pour le contrôle et la décision.

2 : Présentation et étude d'un dossier :

Cette section est consacrée à l'étude d'une simulation d'un cas qui concerne une demande de mise en place d'un crédit d'investissement. Dans ce cas, l'entreprise a sollicité un crédit-bail (leasing). Au cours de ce dernier, nous présenterons la procédure générale d'une opération de crédit-bail au sein de la Société Générale Algérie agence 502 Akbou-Bejaia, Algérie.

2-1 : Constitution du dossier :

Le dossier présenté par l'entreprise, en vue de bénéficier d'un crédit-bail doit comprendre les documents suivants :

- Lettre de demande de crédit du client ;
- Copie du registre de commerce ;
- Extrait de rôle ;
- Mise à jour CNAS/CASNOS ;
- Facture pro-forma ;
- Relevé de compte 12 dernier mois
- Plan de charge prévisionnelle ;
- Carte fiscale.

2-1-1 : Identification du client :

Les données concernant le client (le demandeur du crédit), ont été fournies par ce dernier à la demande du banquier. Celles-ci sont résumées dans le tableau ci-dessous.

Le client est un jeune âgé de 30ans, ayant un diplôme d'étude supérieur en comptabilité et audit obtenu à l'université de Bejaïa.

Il a travaillé comme gérant au sein de l'entreprise familiale de construction immobilière pendant une durée de 4ans, sont patrimoine personnel n'est constituer que d'un bien immobilier (villa en R+2) au niveau de la localité d'Iheddaden, dans la wilaya de Bejaïa, elle a été évalué par un expert pour une valeur de 30 000 000.00 DA.

Tableau n°9 : Identification du demandeur de crédit

Client	X
Profil	Entrepreneur
Métier	Production de produit en aluminium
Segment	106 231
Adresse	Iheddaden-Bejaia
Forme juridique	SARL
Date de création	01 juillet 2020

Source : réaliser par nos soins.

2-1-2 : Informations sur l'équipement :

L'entreprise a sollicité la banque pour un leasing lui permettant d'acquérir un matériel de fabrication de barquette en aluminium alimentaire, un matériel de fabrication de rouleaux en aluminium alimentaire et un moyen de transport HYUNDAI. Les principales informations concernant le matériel sont les suivantes :

Tableau n°10 : Informations sur l'équipement

Client X	
Type de matériel	machine industriel machine industriel Véhicules utilitaire
Description de matériel	Machine production barquette aluminium (A1) Machine production rouleaux aluminium (A2) Matériel de transport (A3)
Fournisseur	BMI industrie BMI industrie Hyundai
Montant de l'équipement total HT	16 902 385.50 DA 3 320 914.46 DA 4 362 611.40 DA
Durée de la location	5 ans

Source : réaliser par nos soins

Après avoir présenté toutes les informations concernant le demandeur de crédit, nous allons passer à l'étude du dossier du client en se basant sur les informations concernant son activité, mais surtout sur les données financières qui déterminent le risque financier.

2-1-3 : Présentation de l'affaire :

L'étude économique du projet permettra au banquier de savoir si le projet est économiquement viable. Cette partie sera consacrée à la présentation du projet, ses caractéristiques, sa finalité et l'activité visée. D'autres éléments seront abordés tels que la nature du projet et ses différents impact :

L'entreprise SARL PerfectAlu est en phase de création depuis le 01 juillet 2020, activant dans le domaine de la production de barquettes et de rouleaux en aluminium alimentaire.

Le propriétaire de la SARL a eu l'idée d'aller présenter son projet a la SGA 502 Akbou et dès la présentation de son projet a la banque, monsieur X a ouvert un compte commercial qui s'est concrétisé en date du 02/08/2020, qu'il a alimenté avec une somme de 9 000 000 DA, qu'il a justifié avec des papiers de vente d'un terrain dont il a hérite auprès de sa famille. Par ailleurs, monsieur X nous a confirmé la centralisation de la totalité de son capital dans nos livres (signature de nouveau contrat).

L'entreprise veut exercer dans un créneau caractérisé par une forte demande, le besoin en matière de fourniture de barquette et de rouleaux en aluminium alimentaires à des clients privés est très important.

Actuellement monsieur X veut livrer sa marchandise en premier lieu au niveau local pour les commerce d'alimentation et de restauration, puis il nous a informé qu'il compte fournir les catering qui travaille avec les grandes entreprise.

Cet investissement permettra de crée plus de 10 emplois directe et 100 emplois indirect, d'assurer un meilleur programme d'approvisionnement du marché national, ainsi que de réduire les importations et favoriser la production national en qualité et en quantité d'une part et une meilleure maîtrise des coûts d'autre part.

2-2 : Etude technico-économique de dossier :

Durant son étude, le banquier exige de l'entreprise la réalisation des études suivantes :

2-2-1 : Etude de marché :

Le projet vise à la satisfaction de la demande, le marché actuel est très favorable dans le sens que la demande n'est pas couverte car l'offre est encore très insuffisante vu qu'il n'y a que de producteur au niveau national, et l'état fait recours à l'importation pour satisfaire la demande.

Il y a lieu de bien saisir l'opportunité pour combler le vide existant, ainsi que faire baisser la facture d'importation. Aussi, la région est attractive en période estivale et le marché ciblé est national. Les partenaires recherchés sont les commerçants, les cantines et les foyers des établissements publics et privés.

2-2-2 : Etude commerciale :

Le matériel demander par la SARL PerfectAlu est un matériel professionnel don les capacités de production sont les suivant :

- La machine de production de barquette en aluminium alimentaire :

Capacité de production : 900 B/h qui nous donne une production mensuelle de 158 400 barquettes par mois.
Poids de la barquette : 50 gramme
Main d'œuvre directe : 6 emplois

- La machine de production de rouleaux en aluminium alimentaire :

Capacité de production : 160 R/j qui nous donne une production mensuelle de 3520 rouleaux par mois.
Poids du rouleau : 1 kg
Main d'œuvre directe : 4 emplois

- La matière première :

Le prix de la matière première utilisé dans la production de ces produit et de 400 DA/kg, elle est produite au niveau national et elle est aussi importer.

Dans le cadre de cette étude prévisionnelle nous allons démontrer les chiffres nécessaires à cette étude, entre les besoins en matière premières, charges directe et indirecte ainsi que les diverses autres charges dans les données des tableaux ci-dessous :

Tableau n° 11 : Chiffre d'affaire prévisionnel :

Libellé	1er année	2éme année	3émé année	4éme année	5émé année
A1	10 800 000.00	16 200 000.00	21 600 000.00	27 000 000.00	32 400 000.00
A2	8 640 000.00	12 960 000.00	17 280 000.00	21 600 000.00	25 920 000.00
TOTAL	19 440 000.00	29 160 000.00	38 880 000.00	48 600 000.00	58 320 000.00

2-2-3 : Coût d'exploitation :

- **Matière première :**

Usuellement, pour ce type d'activité le coût des matières consommées est estimé à un peu plus de 50 % du chiffre d'affaire réalisé.

Tableau n°12 : Matière première consommée :

Libellé	1er année	2éme année	3émé année	4éme année	5émé année
A1	5 760 000.00	8 640 000.00	11 520 000.00	14 400 000.00	17 280 000.00
A2	5 760 000.00	8 640 000.00	11 520 000.00	14 400 000.00	17 280 000.00
TOTAL	11 520 000.00	17 280 000.00	23 040 000.00	28 800 000.00	34 560 000.00

- **Matières et fournitures consommées** :

Le coût des matières et fournitures consommées (carburant, électricité, eau, emballage) est estimé à 1,5% du chiffre d'affaire réalisé

Tableau n°13 : Les matières et fournitures consommées

Libellé	1er année	2éme année	3émé année	4éme année	5émé année
A1	162 000.00	243 000.00	324 000.00	405 000.00	486 000.00
A2	129 600.00	194 400.00	259 200.00	324 000.00	388 800.00
TOTAL	291 600.00	437 400.00	583 200.00	729 000.00	874 800.00

- **Les services :**

Ils représentent généralement 2% du chiffre d'affaire généré (entretien, réparation, …)

Tableau n°14 : Les services

Libellé	1er année	2éme année	3émé année	4éme année	5émé année
A1	216 000.00	324 000.00	432 000.00	540 000.00	648 000.00
A2	172 800.00	259 200.00	345 600.00	432 000.00	518 400.00
TOTAL	388 800.00	583 200.00	777 600.00	972 000.00	1 166 400.00

- **Les frais divers :**

Les frais divers représentent 2,5% du chiffre d'affaire généré :

Tableau n°15 : Les frais divers

Libellé	1er année	2éme année	3émé année	4éme année	5émé année
A1	270 000.00	405 000.00	540 000.00	675 000.00	810 000.00
A2	216 000.00	324 000.00	432 000.00	540 000.00	648 000.00
TOTAL	486 000.00	729 000.00	972 000.00	1 215 000.00	1 458 000.00

2-2-4 : Les amortissements :

L'entreprise à décider d'utiliser la méthode progressive pour l'amortissement de son matériel, car elle compte travailler sur des monté en compétence à un régime de croisière, donc l'entreprise n'utiliseras pas les capacités total du matériel à acquérir.

1- Les informations concernant l'amortissement de la machine de production de barquette d'aluminium alimentaire :

- Montant brut en hors taxe : 14 203 685.30 DA
- Les taux d'amortissement : n1 : 1/15 ; n2 : 2/15 ; n3 : 3/15 ; n4 : 4/15 ; n5 : 5/15
- Période : 5ans

2- Les informations concernant l'amortissement de la machine de production de rouleaux d'aluminium :

- Montant brut en hors taxe : 2 790 684.42 DA
- Les taux d'amortissement : n1 : 1/15 ; n2 : 2/15 ; n3 : 3/15 ; n4 : 4/15 ; n5 : 5/15
- Période : 5ans

3- les informations concernant l'amortissement du matériel de transport :

- Montant brut en hors taxe : 3 666 060.00 DA
- Les taux d'amortissement : n1 : 1/15 ; n2 : 2/15 ; n3 : 3/15 ; n4 : 4/15 ; n5 : 5/15
- Période : 5ans

Tableau n°16 : amortissement de la machine de production de barquette en aluminium :

- Amortissement progressif :

Date	Valeur d'origine	Amortissement	VNC
1	14 204 685.30	946 979.02	13 257 706.30
2	14 204 685.30	1 893 958.04	11 363 748.30
3	14 204 685.30	2 840 937.06	8 522 811.20
4	14 204 685.30	3 787 916.08	4 734 895.10
5	14 204 685.30	4 734 895.10	00.00

Tableau n°17 : amortissement de la machine de production de rouleaux d'aluminium :

- Amortissement progressif :

Date	Valeur d'origine	Amortissement	VNC
1	2 790 684.42	186 045.63	2 604 638.79
2	2 790 684.42	372 091.26	2 232 547.53
3	2 790 684.42	558 136.88	1 674 410.65
4	2 790 684.42	744 182.51	930 228.14
5	2 790 684.42	930 228.14	00.00

Tableau n°18 : amortissement du matériel de transport (véhicule utilitaire) :

- Amortissement progressif :

Date	Valeur d'origine	Amortissement	VNC
1	3 666 060.00	244 404.00	3 421 656.00
2	3 666 060.00	488 808.00	2 932 848.00
3	3 666 060.00	733 212.00	2 199 636.00
4	3 666 060.00	977 616.00	1 222 020.00
5	3 666 060.00	1 222 020.00	00.00

2-2-5 : Le plan de financement de l'emprunt :

Le coût total du projet étant de 24 585 911.40 DA (HT), le client souhaite disposer d'un contrat de leasing à hauteur de 70 % du coût du projet sur une durée de 60 mois avec 12 mois de différé pour un loyer mensuel HT de 286 835.63 DA.

2-2-6 : Le tableau des échéances prévisionnel mensuel :

Les informations relatives aux échéances sont représentées dans le tableau suivant :

Tableau n°19 : Tableau des échéances :

Date	Loyer HT	TVA	Loyer TTC
1er loyer majoré 30%	7 375 773.42	1 401 396.95	8 777 170.37
Loyer mensuel	286 835.63	54 498.77	341 334.40
Loyer mensuel	286 835.63	54 498.77	341 334.40
Loyer mensuel	286 835.63	54 498.77	341 334.40
Loyer mensuel	286 835.63	54 498.77	341 334.40
Loyer mensuel	286 835.63	54 498.77	341 334.40

2-2-7 : Garanties proposées :

En couverture d'éventuels risques pouvant surgir de l'évolution de l'entreprise elle-même et/ou de son environnement économique ; monsieur X propose le gage du matériel.

2-3 : Analyse de la rentabilité financière du projet :

Dans les cas générale les entreprise sollicitant des crédits sont déjà en activité, alors on étudie les documents comptables et financiers établis par l'entreprise, afin d'établir un diagnostic financier qui nous permettra de porter un jugement sur sa performance, sa situation financière et ses risques.

Car dans une analyse financière, on doit distinguer entre ce qui est réalisé par l'entreprise et ce qu'elle compte réaliser d'où la nécessité d'une analyse rétrospective et d'une analyse prévisionnelle.

1- **L'analyse rétrospective :** Vise à mesurer l'évolution de la situation de l'entreprise et ses performances au cours des exercices précédents.

2- **L'analyse prévisionnelle :** Vise à prendre connaissances des projets de l'entreprise pour connaître particulièrement ses résultats prévisionnels.

Dans notre cas nous soulevant la création d'une nouvelle entreprise, donc nous ne pouvant pas faire l'analyse rétrospective qui consiste à analyser les bilans des trois dernières année afin de connaître la structure et le niveau de liquidité, de solvabilité et de rentabilité de l'entreprise.

Ce qui nous met dans l'obligation de passer directement à l'analyse prévisionnelle.

2-3-1 : Analyse des données prévisionnelles :

Une étude prévisionnelle est nécessaire pour se faire une idée sur les ressources qui seront dégagées au cours des exercices à venir de cette entreprise. Nous précisons que l'étude se fera sur 5 ans d'exploitation, cette période correspond à la durée que mettra l'entreprise à rembourser le crédit-bail dans le cas d'un accord.

Pour se faire nous allons calculer les soldes intermédiaires de gestion prévisionnelle sous forme d'un tableau, qui est le suivant :

Tableau n°20 : Les soldes intermédiaires de gestion prévisionnelle :

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5
Vente de marchandise	19 440 000.00	29 160 000.00	38 880 000.00	48 600 000.00	58 320 000.00
Marchandise consommée	11 520 000.00	17 280 000.00	23 040 000.00	28 800 000.00	34 560 000.00
Production de l'exercice	7 920 000.00	11 880 000.00	15 840 000.00	19 800 000.00	23 760 000.00
Marge brute	7 920 000.00	11 880 000.00	15 840 000.00	19 800 000.00	23 760 000.00
Variation de stock	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Services extérieur	291 600.00	437 400.00	583 200.00	729 000.00	874 800.00
Valeur ajouté	7 628 400.00	11 442 600.00	15 256 800.00	19 071 000.00	22 885 200.00
Valeur ajouté	7 628 400.00	11 442 600.00	15 256 800.00	19 071 000.00	22 885 200.00
Produit divers	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Frais de personnel	3 120 000.00	3 600 000.00	4 080 000.00	4 560 000.00	4 560 000.00
Autres charge externe	388 800.00	583 200.00	777 600.00	972 000.00	1 166 400.00
Autre impôt	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Droit de timbre	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Frais financier	291 600.00	437 400.00	583 200.00	729 000.00	874 800.00
Autres frais financier	486 000.00	729 000.00	972 000.00	1 215 000.00	1 458 000.00
Amortissement	1 377 428.65	2 754 857.30	4 132 285.94	5 509 714.59	6 887 143.24
Résultat ordinaire	1 964 571.35	3 338 142.70	4 711 714.06	6 085 285.41	7 938 856.76
Produit hors exploitation	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Charges hors exploitation	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Résultat extraordinaire	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Résultat d'exploitation résultat hors exploitation	1 964 571.35	3 338 142.70	4 711 714.06	6 085 285.41	7 938 856.76
Résultat de l'exercice	1 964 571.35	3 338 142.70	4 711 714.06	6 085 285.41	7 938 856.76
IBS	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Résultat net de l'exercice	1 964 571.35	3 338 142.70	4 711 714.06	6 085 285.41	7 938 856.76
CAF	3 342 000.00	6 093 000.00	8 844 000.00	11 595 000.00	14 826 000.00

Source : réaliser par nos soins

L'étude prévisionnelle annonce une bonne évolution pour notre client, le chiffre d'affaires et le résultat net ainsi que la CAF sont en augmentation régulière et en même rythme pendant les cinq années.

❖ **Conclusion de l'étude :**

A l'issue de notre étude, il ressort que la demande de financement introduite par le client s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de consolidation des capacités de production et de distribution de ces produits au niveau local, sous l'effet des nouvelles opportunités qui s'offrent sur le marché.

Les acquisitions de ces immobilisations que l'entreprise projette de faire en crédit-bail vont lui permettre de couvrir le marché et tirer un meilleur profit de son activité et ce en dégageant des cash-flows supérieurs.

Suite à ces conclusions, un avis favorable a été accordé à l'entreprise pour le financement de ce matériel de production et de transport.

❖ **Conclusion de SGA :**

L'étude du dossier au niveau de SGA est assurée par la direction de crédit, juridique et commercial. Ces trois structures sont chargées d'élaborer respectivement un rapport financier, un rapport juridique et un rapport commercial et le présenter au comité des engagements.

Nous présentons ci-après ces trois rapports :

- **Rapport commercial :** Le délégué commercial chargé du dossier, a donné un avis favorable, vu que la demande de financement s'inscrit dans un cadre conforme aux règles de gestion interne de SGA.

- **Rapport juridique :** Le juriste chargé du dossier, a donné un avis favorable, sans aucune remarque sur le plan légal.

- **Rapport d'analyse :** L'analyste chargé de l'analyse du dossier, a donné avis favorable, vu que l'examen des indicateurs financiers de l'entreprise atteste de la solvabilité et que les perspectives d'évolution de sa situation financière sont favorables.

2-3-2 : Calcul et analyse des critères d'évaluation :

Après l'analyse des données prévisionnelles, il nous faudra les soumettre à certains tests en vue de faire sortir la rentabilité propre de l'investissement. Pour cela, il est primordial de maîtriser la notion d'actualisation ; le but de cette opération étant de crédibiliser la comparaison entre des flux qui ne sont pas enregistrés au cours de la même période. Ensuite, on pourra procéder au calcul des indicateurs de liquidité et de rentabilité de l'investissement.

- **La notion d'actualisation :** L'actualisation est une technique qui consiste à trouver la valeur immédiate des flux futurs que générera le projet. Elle fait intervenir le taux d'actualisation qui peut être défini comme étant le prix de la renonciation à la liquidité.
- **Indicateurs de rentabilité de l'investissement :** Il s'agit principalement des indicateurs suivants :

A- Calcul de la VAN :

Désignation	**1er année**	**2éme année**	**3éme année**	**4éme année**	**5éme année**
Cash-flow	3 342 000.00	6 093 000.00	8 844 000.00	11 595 000.00	14 826 000.00
Coef 8,5%	0,922	0,849	0,783	0,722	0,665
Cash-flow actualisé	3 080 184,33	5 175 731,06	6 924 039,22	8 366 653,83	9 859 963,45
Cash-flow cumulées	3 080 184,33	8 255 915,39	15 179 954,6	23 546 608,4	33 406 571,9

I_0 : capital initial investie = 24 585 911.40 DA

VAN = $\sum cash - flow - I$

VAN = 33 406 571.90 - 24 585 911.40

VAN = 8 820 660,49 DA

- L'utilisation du critère de la VAN permet de donner une réponse sur l'acceptation des projets rentables, est vu que la VAN est positif dans ce projet, donc il est rentable.

- Il permet de choisir entre deux ou plusieurs projets celui qui dégage la plus forte valeur actuelle nette.

B- Calcul de l'Indice de profitabilité IP :

La notion d'indice de profitabilité est directement liée à celle de la valeur actuelle nette. Il peut être obtenu par le rapport entre la valeur actuelle des cash-flows actualisés et le capital investi.

IP = $\sum cash - flow/Io$

IP = 33 406 571.90 / 24 585 911.40

IP = 1,359

L'indice de profitabilité s'interprète par référence à la valeur actuelle nette. Si cet indice est supérieur à l'unité : IP>1, il signifie que la valeur actuelle nette est positive, donc le projet est rentable.

On ne retient donc que les projets dont l'indice de profitabilité est supérieur à l'unité. Dans notre cas IP = 1,359 ce qui veut dire que IP>1, alors il est rentable.

Lorsqu'il s'agit de choisir entre deux ou plusieurs projets, il convient de retenir le projet à fort indice.

C- Calcul du TRI :

Le taux de rendement interne est le taux d'actualisation **io** pour lequel le total des valeurs actuelles des cash-flows d'exploitation d'un projet égal son capital investi. C'est donc le taux d'actualisation qui annule la valeur actuelle nette.

TRI = $\sum cash - flow - I = 0$

TRI = $\sum_{t=1}^{n} ct\,(1 + i0) - t - I = 0$

TRI = 33406571, 89 $(1+i_0)^{-5}$ – 24 585 911.40 = 0

TRI = 33406571, 89 $(1+i_0)^{-5}$ = 24 585 911.40

TRI = 18, 66%

D- Calcul du DR :

C'est le taux nécessaire pour récupérer l'investissement initial. Autrement dit, c'est le délai de recouvrement du capital investi. La durée ou le montant des remboursements atteint I_0 : 24 585 911.40 DA.

Libellé	Majoration de 30%	1er année	2éme année	3éme année	4éme année	5éme année
Montant de remboursement	8777170.37	4444173,96	4444173,96	4444173,96	4444173,96	4444173,96
Cumule de remboursement	8777170.37	13221344.3	17665518.3	22109692.2	26553866.2	30998040.2

$$DR=\frac{24\ 585\ 911.40-22\ 109\ 692.20}{26\ 553\ 866.20-22\ 109\ 692.20}=\frac{2\ 476\ 219.2}{4\ 444\ 174}=0.557 \text{ an}$$

0.557 an = 6 mois et 21j

D'où : **DR = 3 ans 6 mois et 21 jours**

2-3-3 : Elaboration de l'échéancier de remboursement :

Au niveau de la SGA, le calcul des loyers se fait à l'aide du logiciel informatique conçu spécialement pour traiter des opérations de crédit-bail.

Tableau n° 21 : Echéancier du premier dépôt, versement de 30% majoration.

Libellé	Date d'échéance	Loyer HT	TVA	Echéance	Reste à rembourser
Versement majoré de 30%	11/11/2020	7 375 773.42	1 401 396.95	8 777 170.37	17 210 138.00

Source : réaliser par nos soins

Tableau n° 22 : Echéancier de remboursement de la première année

1er année	Date d'échéance	Loyer HT	Intérêt	TVA	Echéance	Reste à rembourser
1 Mois	31/01/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	16 923 302.40
2 Mois	28/02/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	16 636 466.70
3 Mois	31/03/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	16 349 631.10
4 Mois	31/04/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	16 062 795.50
5 Mois	31/05/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	15 775 959.80
6 Mois	31/06/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	15 489 124.20
7 Mois	31/07/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	15 202 288.60
8 Mois	31/08/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	14 915 453.00
9 Mois	31/09/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	14 628 617.30
10 Mois	31/10/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	14 341 781.70
11 Mois	31/11/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	14 054 946.10
12 Mois	31/12/2022	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	13 768 110.40

Source : réaliser par nos soins

Tableau n° 23 : Echéancier de remboursement de la deuxième année

2éme année	Date d'échéance	Loyer HT	Intérêt	TVA	Echéance	Reste à rembourser
1 Mois	31/01/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	13 481 274.80
2 Mois	28/02/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	13 194 439.18
3 Mois	31/03/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	12 907 603.55
4 Mois	31/04/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	12 620 767.92
5 Mois	31/05/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	12 333 932.29
6 Mois	31/06/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	12 047 096.66
7 Mois	31/07/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	11 760 261.03
8 Mois	31/08/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	11 473 425.40
9 Mois	31/09/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	11 186 589.77
10 Mois	31/10/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	10 899 754.14
11 Mois	31/11/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	10 612 918.51
12 Mois	31/12/2023	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	10 326 082.88

Source : réaliser par nos soins

Tableau n° 24 : Echéancier de remboursement de la troisième année

3éme année	Date d'échéance	Loyer HT	Intérêt	TVA	Echéance	Reste à rembourser
1 Mois	31/01/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	10 039 247.25
2 Mois	28/02/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	9 752 411.62
3 Mois	31/03/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	9 465 575.99
4 Mois	31/04/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	9 178 740.36
5 Mois	31/05/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	8 891 904.73
6 Mois	31/06/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	8 605 069.10
7 Mois	31/07/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	8 318 233.47
8 Mois	31/08/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	8 031 397.84
9 Mois	31/09/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	7 744 562.21
10 Mois	31/10/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	7 457 726.58
11 Mois	31/11/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	7 170 890.95
12 Mois	31/12/2024	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	6 884 055.32

Source : réaliser par nos soins

Tableau n° 25 : Echéancier de remboursement de la quatrième année

4éme année	Date d'échéance	Loyer HT	Intérêt	TVA	Echéance	Reste à rembourser
1 Mois	31/01/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	6 597 219.69
2 Mois	28/02/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	6 310 384.06
3 Mois	31/03/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	6 023 548.43
4 Mois	31/04/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	5 736 712.80
5 Mois	31/05/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	5 449 877.17
6 Mois	31/06/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	5 163 041.54
7 Mois	31/07/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	4 876 205.91
8 Mois	31/08/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	4 589 370.28
9 Mois	31/09/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	4 302 534.65
10 Mois	31/10/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	4 015 699.02
11 Mois	31/11/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	3 728 863.39
12 Mois	31/12/2025	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	3 442 027.76

Source : réaliser par nos soins

Tableau n° 26 : Echéancier de remboursement de la cinquième année

5éme année	Date d'échéance	Loyer HT	Intérêt	TVA	Echéance	Reste à rembourser
1 Mois	31/01/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	3 155 192.13
2 Mois	28/02/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	2 868 356.50
3 Mois	31/03/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	2 581 520.87
4 Mois	31/04/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	2 294 685.24
5 Mois	31/05/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	2 007 849.61
6 Mois	31/06/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	1 721 013.98
7 Mois	31/07/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	1 434 178.35
8 Mois	31/08/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	1 147 342.72
9 Mois	31/09/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	860 507.09
10 Mois	31/10/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	573 671.49
11 Mois	31/11/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	286 835.63
12 Mois	31/12/2026	286 835.63	24 381.03	59 131.17	370 347.83	00.00
Total générale		17 210 138.00	1 462 861.73	3 547 869.95	22 220 869.68	00.00

Source : réaliser par nos soins

Conclusion

Au cours de ce chapitre nous avons essayé de travailler sur une simulation d'un cas avec des données réel concernant le matériel que veut acquérir cette entreprise. Car nous n'avons pas pu faire notre stage pratique convenablement au sein de la SGA Akbou.

Ce léger passage et nos connaissance acquises précédemment nous a permis de cerner l'ensemble des connaissances concernant le crédit-bail et la procédure de traitement de ce mode de financement.

La principale conclusion tirée est que cette formule de financement est plus sécurisante pour la banque puisqu'elle devient propriétaire du bien financé en outre, et qu'elle est plus intéressante pour le client car sa participation financière et moins importante que dans les autres formes de crédit.

Conclusion générale

Conclusion générale

Dans ce mémoire, qu'est le fruit de nos cinq années d'études au sein de l'université de Bejaïa et de l'effort de nos valeureux enseignants qui nous ont accompagné pendant cette période ainsi que de notre léger passage au sein de l'agence SGA 502 d'akbou – Bejaia. Ce léger passage est dû à cette crise sanitaire qui a touché le monde entier, ce qui nous a mis dans l'obligation de travailler avec l'usage de nos compétences précédemment acquises.

Au début de notre travaille nous avons essayé de développer les différents produits et services proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit, ainsi que la méthodologie suivi dans l'étude des dossiers de crédit en vue de sélectionner judicieusement ses débiteurs.

Pour y parvenir, nous avons d'abord passer en revue les différents types de crédits proposés par les institutions bancaires, puis nous avons évoqué les méthodes d'analyse qui doivent être adoptées pour l'étude des demandes de crédit, afin de faciliter la prise de décision engendrant des risques et sollicitant des moyens de prévention.

À l'issue de notre travail, il ressort que, l'étude de la décision d'octroi de crédit bancaire est particulièrement importante. A cet effet, le banquier doit choisir la structure de financement la plus adaptée à sa clientèle en identifiant les besoins financiers réels de l'entreprise. Par conséquent, il est tenu de mener une étude portant sur la viabilité et la rentabilité du projet avec une analyse bien précise de tous les critères de rentabilité, afin de déterminer la solvabilité de l'investissement.

Pour ce faire, il exigera de ce dernier la présentation des documents comptables tels que les bilans et les tableaux des comptes de résultats ainsi que tout document jugé nécessaire pour mener son étude. Ensuite, il procède au diagnostic économique et financier de l'affaire qui lui permet de traduire la réalité des données comptables et de comprendre leur évolution afin d'apprécier la solvabilité et la capacité de remboursement de l'emprunteur ainsi que, la viabilité et la rentabilité des projets d'investissement envisagés.

Cette analyse chiffrée associée à des éléments subjectifs, tels que la parfaite connaissance de la situation de l'emprunteur et la confiance qu'il inspire au banquier parachève l'étude du dossier de crédit par un avis.

Nous tenons à rappeler que la notion de crédit est inséparable de la notion du risque. A tout moment, des événements imprévus pourraient compromettre l'opération et remettre en cause le remboursement des fonds prêtés. Donc, la banque prend toujours des risques mais, elle les transforme et elle les incorpore aux produits bancaires.

Sa protection est assurée par la prise de garanties quoique celles-ci sont accessoires et ne la mettant pas à l'abri d'événements imprévisibles. Toutefois, quelque soient les garanties offertes, le banquier ne doit pas perdre de vue qu'une bonne garantie n'est qu'une précaution supplémentaire et ne doit, en aucun cas, être considérée comme facteur stimulant le banquier dans ses décisions. La décision doit reposer sur la qualité du dossier et non l'existence de garanties.

Enfin, l'octroi des crédits par les banques devrait être rationnelle et conforme aux normes da la réglementation prudentielle et un suivi permanent des engagements doit être opéré afin de se prémunir contre d'éventuels détournements de l'objet du crédit.

Bibliographie

➢ **Ouvrage :**

- Provost. J : Les mots de l'économie, édition marketing, Paris, 1986.
- Josette ; Pyrard. M : Dictionnaire de finance, édition Vuibert, 2eme édition, Paris, 2001.
- Demorgue. M : La monnaie, système financier et théorie monétaire, Economica, Paris, 1987.
- « La banque et l'entreprise ». La revue banque.
- « Financement bancaire des entreprise ».
- Fascicule BDL 1999.
- Les quatre (04) P de Mc Carthy font partie d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3ème cycle de l'Université du Minnesota, définissant les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne.
- Chiha K. : Finance d'entreprise, édition Houma, Alger, 2012.
- Bruslerie H. : Analyse financière et risque de crédit, édition Dunod, Paris, 1999.
- Pariente S. : Analyse financière et évaluation d'entreprise, édition Pearson Education, Paris, 2006, p18.
- Bruslerie H. (1999), op. cit, p 137.
- Marion A. : Analyse financière, édition DUNOD, Paris, 2007.
- Caby J, Koehl J. : Analyse financière, édition Darieos, Paris, 2006.

➢ **Mémoires :**

- Belkacemi. M, Fedila. S : Le financement bancaire d'un investissement, mémoire de Master en sciences de gestion, option : CCA, université de Bejaia, 20010.
- Lalouche. K; Maalem. D. : Les opérations de crédit bancaire et financement des investissements cas BNA, Mémoire de Licence en Science Economique, option MBF, Université de Bejaia, Promotion 2008.
- Behadi S., Boudraham K. : L'étude d'octroi d'un crédit d'investissement, mémoire de Master en sciences de gestion, option : Finance d'entreprise, 2017.
- Bellal D. : Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaire, mémoire de fin d'études, Ecole Supérieure de Banque, 2006.
- Bou-Abdallah D. : Le banquier algérien et le crédit, mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2013.

- Boukhzar S.,Benbakir N. : Etude du processus de l'octroi d'un crédit d'investissement, mémoire de Master en sciences de gestion, option : finance d'entreprise, université de Bejaia, 2017.
- Madjour M. : Etude des conditions d'octroi du crédit, mémoire de fin d'études, Ecole Supérieure de Banque, 2005.

➢ **Site internet :**

- **Mémoire en ligne**
- **www.zebank.fr**
- **Google scholar**

Liste des tableaux

Numéro	Intitulé	Page
01	Calcul de la CAF par la méthode soustractive	37
02	Calcul de la CAF par la méthode additive	37
03	Les ratios d'activité	38
04	Les ratios de rentabilité	39
05	Les ratios de liquidité	40
06	Les ratios de solvabilité	41
07	Elaboration du tableau avant financement	43
08	Elaboration du tableau après financement	46
09	Identification du demandeur de crédit	59
10	Informations sur l'équipement	61
11	Chiffre d'affaire prévisionnel	63
12	Marchandise consommée	63
13	Les matières et fournitures consommées	63
14	Les services	63
15	Les frais divers	64
16	amortissement de la machine de production de barquette en aluminium	66
17	amortissement de la machine de production de rouleaux d'aluminium	66
18	amortissement du matériel de transport (véhicule utilitaire)	66
19	Tableau des échéances	67
20	Les soldes intermédiaires de gestion prévisionnelle	68
21	Echéancier du premier dépôt, versement de 30%, majoration.	72
22	Echéancier de remboursement de la première année	73
23	Echéancier de remboursement de la deuxième année	73
24	Echéancier de remboursement de la troisième année	74
25	Echéancier de remboursement de la quatrième année	74
26	Echéancier de remboursement de la cinquième année	75

Table des matières

Introduction Générale……1

Chapitre I : La Banque et le crédit……3

1 : Généralité sur les banques et les crédits……..……..3

1-1 : Notion de banque……..3

1.1.1 : Histoire de la Banque…….....3

1.1.2 : Généralités sur les banques……...4

1.1.3 : Définition de la banque……4

1.1.4 : Classification des banques……...5

1.1.4.1 : Les banques de dépôts……..6

1.1.4.2 : Les banques d'affaires……..6

1.1.4.3 : Les banques mixtes……..6

1.1.5 : L'activité des banques……6

1.1.5.1 : La collecte des ressources auprès de la clientèle…….……7

1.1.5.2 : L'offre de services……...7

1.1.5.3 : La gestion des liquidités……..7

1.1.5.4 : L'octroi de crédits à la clientèle ……7

1-2 : Notion de crédit…….…….....8

1-2-1 : Définition du crédit et son objectif……8

1-2-1-1 : Définition du crédit……..8

1-2-1-2 : L'objectif du crédit……...9

1-2-2 : Les caractéristiques du crédit bancaire……...9

1-2-2-1 : La confiance……9

1-2-2-2 : La durée……9

1-2-2-3 : La rémunération……...9

1-2-2-4 : Le risque……...9

1-2-3 : Les conditions d'éligibilité……..9

2 : Typologies des crédits……..……10

2-1 : Les crédits d'exploitation……10

2-1-1 : Les crédits d'exploitation par caisse (directs) ……10

2-1-1-1 : Les crédits en blanc par caisse…….……..11

2-1-1-2 : Les crédits par caisse assortis de sûretés réelles……12
2-1-2 : Les crédits d'exploitation par signature (indirect)……13
2-1-2-1 : L'acceptation……...13
2-1-2-2 : L'aval……..13
2-1-2-3 : Les cautions……13
2-1-2-4 : Les crédits documentaires……..14

2-2 : Les crédits d'investissement……14
2-2-1 : Définition des crédits d'investissements……14
2-2-1-1 : Les crédits à moyen terme (CMT) ……14
a) : Les crédits à moyen terme réescomptable……...15
b) : Les crédits à moyen terme mobilisables……..15
c) : Les crédits à moyen terme direct……16
2-2-1-2 : Les crédits à long terme (CLT)……...17
2-2-1-3 : Le crédit-bail……...17
2-2-1-3-1 : Définition……..17
2-2-1-3-2 : Les formes principales de crédit-bail……...17
a) Le crédit-bail mobilier……...……17
b) Le crédit-bail immobilier……...……17
2-2-1-3-3 : Les caractéristiques de crédit-bail……17
a) Solennel……17
b) Synallagmatique……17
c) A titre onéreux……...……18
d) Commutatif……18
e) De gré à gré……...……18
f) Successif……18
2-2-1-3-4 : Le mécanisme de crédit-bail……18
a) Mécanisme de crédit-bail mobilier……18
b) Mécanisme de crédit-bail immobilier……18
2-2-1-3-5-Les avantages du crédit-bail……..19
b) Avantage au crédit bailleur……19
c) Avantages pour le preneur……19
2-2-1-3-6 : Les inconvénients du crédit-bail……..20
2-2-1-4: Les crédits spécifiques……...20

a) les crédits à l'emploi de jeunes……..20
b) Les crédits aux promoteurs……...21
c) Les crédits aux anciens « Moudjahidines » et « Enfants de Chouhadas »……....22
Conclusion……22

Chapitre 2 : Montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement…...23
1 : Constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement……..23
1-1 : Demande écrite de l'entreprise…….23
1-2 : Les documents administratifs et juridiques……..24
1-3 : Les documents comptables et financiers……..24
1-4 : Les documents commerciaux……...25
1-5 : Les documents fiscaux et parafiscaux……..25

2 : Etude d'un dossier de crédit d'investissement……...……25
2-1 : Etude de la viabilité du projet……..25
2-1-1 : Présentation de l'activité et des promoteurs…….26
A) Présentation de l'activité…….26
B) Présentation du promoteur……...26
2-1-2 : Présentation du projet……26
2-1-3 : L'analyse du marché…….27
2-1-4 : L'analyse commerciale…….27
A) le produit……..27
B) le prix……...27
C) la distribution……...27
D) la promotion…….27
2-1-5 : L'analyse technique……...28
2-1-5-1 : Le processus de production…….28
2-1-5-2 : Les caractéristiques des moyens de production……..28
2-1-5-3 : Les besoins de l'entreprise……..28
2-1-5-4 : L'implantation de l'unité de production…….28
2-1-5-5 : Le planning de réalisation……...29
2-1-5-6 : Coûts et financement de projet…….....29
2-1-6 : Analyse financière du projet…….....29

2-1-6-1 : Critères d'analyse intervenant dans la prise de décision……..30
A) Analyse économique……..30
B) L'analyse de l'équilibre financier……..30
2-1-7 : Analyse de la rentabilité de l'entreprise……34
2-1-7-1 : L'analyse de compte de résultat……...34
2-1-7-2 : La capacité d'autofinancement…….....36
2-1-7-3 : Calcul et appréciation des ratios……...38
A) Les ratios d'activité……...38
B) Les ratios de rentabilité……..39
C) Les ratios de liquidité……40
D) Les ratios de solvabilité…….....41
E) Les ratios de gestion……...41
2-2 : Analyse de la rentabilité du projet……....42
2-2-1 : Rentabilité intrinsèque du projet…….....42
2-2-1-1 : Elaboration du tableau avant financement……...43
2-2-1-2 : Les critères de rentabilité d'un investissement……44
2-2-2 : Analyse de la rentabilité après financement du projet……..47
2-2-2-1 : Analyse de la Rentabilité des fonds propres……48
2-2-2-2 : Analyse de la rentabilité de l'emprunt……48

3 : Les risques du crédit et les moyens de prévention……..49
3-1 : Les risque du crédit……...……....49
3-1-1 : Notion du risque……49
3-1-2 : Définition du risque……...49
3-1-3 : L'origine du risque de crédit……50
3-1-3-1 : Les risques liés à l'entreprise elle-même…….....50
3-1-3-2 : Les risques tenant à l'environnement externe……..50
3-1-4 : Les principaux risques liés à l'octroi du crédit……50
3-1-4-1 : Le risque de non remboursement……51
3-1-4-2 : Le risque d'immobilisation……..51
3-1-4-3 : Le risque de taux d'intérêt……....51
3-1-4-4 : Le risque de change……52
3-2 : Les moyens de prévention du risque de crédit……52
3.2.1. Le respect des règles prudentielles……52

3-2-2 : Les garanties personnelles……..53
1- Le cautionnement……53
c- Le cautionnement simple……...53
d- Le cautionnement solidaire……54
2- L'aval……...……...54
3-2-3 : Les garanties réelles……54
1- L'hypothèque……..54
a- L'hypothèque conventionnelle……..55
b- L'hypothèque judiciaire…….55
c- L'hypothèque légale……..55
2- Le nantissement……..55
Conclusion…… …….55

Chapitre 3 : étude d'un cas……...56
1 : Présentation de la structure d'accueil……..56
1-2 : Présentation de la Société Générale Algérie…….56
1-1-2 : La politique des ressources humaines……...56
1-1-3 : Présentation de l'agence Société Générale Algérie (SGA), Agence (502) Akbou…...57
1-1-4 : Organigramme de l'agence SGA 502 Akbou……...58
1-1-4-1 : Organigramme du service crédit……59
1-1-5 : La relation fonctionnelle et hiérarchique de l'agence……...59

2 : Présentation et étude d'un dossier……...60
2-1 : Constitution du dossier……60
2-1-1 : Identification du client……..60
2-1-2 : Informations sur l'équipement……..61
2-1-3 : Présentation de l'affaire……61
2-2 : Etude technico-économique de dossier……62
2-2-1 : Etude de marché…….62
2-2-2 : Etude commerciale……62
2-2-3 : Coût d'exploitation……63
2-2-4 : Les amortissements……...64
2-2-5 : Le plan de financement de l'emprunt……65

2-2-6 : Le tableau des échéances prévisionnel mensuel……...66
2-2-7 : Garanties proposées……..66
2-3 : Données financières de l'entreprise…….66

1- L'analyse rétrospective.....66
2- L'analyse prévisionnelle……...66

2-3-1 : Analyse des données prévisionnelles……68

- Conclusion de l'étude……69
- Conclusion de SGA……...69

2-3-2 : Calcul et analyse des critères d'évaluation……70
2-3-3 : Elaboration de l'échéancier de remboursement……72

Conclusion……75

Conclusion générale……..76

Références Bibliographiques…….....78
Liste Des Tableaux…….79
Table Des Matières……….80
Résumé …….

Résumé :

En leurs qualités de bailleur de fonds, les établissements bancaires s'imposent sur l'échiquier économique comme partenaire inéluctable et indispensable des entités économique, ils doivent parfaitement connaître leurs clients, les étudies et les analyser à travers une analyse subjective et objective, ainsi que la rentabilité de leurs projets jugé viable et doivent s'entourer d'un maximum de précautions, afin d'assurer le remboursement de ses fonds prêtés et de minimiser les risques à encourir. Toutefois, cette notion de risque, qui constitue le maître-mot des dirigeants de la banque, reste inséparable de la fonction crédit. Ceci dit, le banquier doit savoir que pour faire le plus possible de bénéfices, il doit récolter un maximum d'engagements et de garanties tout en sachant que le profit est contraire au besoin de sécurité. L'octroi de crédits par les banques joue un rôle essentiel dans la relance économique d'un pays est c'est un acte de gestion d'une portée considérable aux égards et enjeux économiques et financiers qu'il génère, tant sur le plan de création de richesses et d'emplois que sur le plan du développement économique. C'est ainsi que les banques doivent faire l'objet d'un savoir-faire et d'une maîtrise globale des processus de gestion bancaire adoptés aux normes internationales.

Mots clés :

Crédit, banque, investissement, risque, SGA, financement, viabilité, rentabilité.