



Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Financières et Comptabilité



Mémoire de fin de cycle

**En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Financières et Comptabilité
Spécialité : Finance d'entreprise**

Thème :

Les modalités de traitement des demandes de crédit
d'investissement introduites par les entreprises auprès des
banques
Cas de la CNEP Banque, agence Tizi-Ouzou

Réalisé par :

- TIDJEDAM Makhoulf
- TICHERFATINE Kenza

Dirigé par :

- GUENDOUDI Mohammed

Devant les membres de jury

Président	CHERIGUI Djaafar	MCB	UMMTO
Rapporteur	GUENDOUDI Mohammed	MCB	UMMTO
Examineur	OUCIF FAIZA Kheir eddine	MCB	UMMTO

2022/2023

REMERCIEMENTS

Avant tout, nous exprimons notre gratitude envers dieu pour nous avoir accordé la volonté, le courage et la force nécessaires pour accomplir ce modeste travail.

Nous souhaitons également exprimer notre sincère reconnaissance envers notre encadrant Mr. Mohammed Guendouzi, pour sa disponibilité, ses précieux conseils et ses orientations.

Nous tenons à exprimer notre gratitude envers Mme. LABACI Nora et Mr OUMOUSSA Azeddine, nos encadrants qui nous ont apportés leurs aide et nous ont accompagnés tout au long de notre stage. De plus, nous aimerions remercier chaleureusement le personnel de la CNEP banque Direction de Réseau de Tizi-Ouzou pour nous avoir accueillis et permis d'effectuer notre stage pratique.

Nous souhaitons également adresser nos remerciements à l'ensemble de l'équipe pédagogique du département des sciences financières et comptabilité, en particulier à nos enseignants, ainsi qu'au personnel de la bibliothèque.

Enfin, nous sommes reconnaissants envers tous ceux qui nous ont soutenus, que ce soit de près ou de loin.

DÉDICACE

Je dédie ce modeste travail, En signe de reconnaissance et de respect :
A mes chers parents, qui ont été ma source constante de soutien, d'amour et
d'inspiration tout au long de ce voyage éducatif. Vos sacrifices, vos
encouragements infaillibles de votre foi en moi m'ont permis d'atteindre ce
moment crucial de ma vie.

A mes chers frères et sœurs, vous êtes les piliers de ma vie, ma source
inépuisable de soutien et de motivation. Ce mémoire de fin d'études est le
fruit de notre persévérance collective, de nos rires partagés et de nos
moments de complicité.

Je tiens également à exprimer ma gratitude à mes amis, qui ont partagé
avec moi les moments de joie, de stress et de réussite au cours de ces
années d'études. Votre amitié a apporté de la lumière à cette expérience
académique.

A mon binôme et ami Makhlouf ;
À tous ceux qui m'aiment et j'aime ;
À tous ceux qui m'ont aidé à réaliser ce travail.

Kenza TICHERFATINE

DÉDICACE

Je dédie ce modeste travail, En signe de reconnaissance et de respect :
A mes chers parents, qui ont été ma source constante de soutien, d'amour et
d'inspiration tout au long de ce voyage éducatif. Vos sacrifices, vos
encouragements infaillibles de votre foi en moi m'ont permis d'atteindre ce
moment crucial de ma vie.

A mes chers frères et sœurs, vous êtes les piliers de ma vie, ma source
inépuisable de soutien et de motivation. Ce mémoire de fin d'études est le
fruit de notre persévérance collective, de nos rires partagés et de nos
moments de complicité.

Je tiens également à exprimer ma gratitude à mes amis, qui ont partagé
avec moi les moments de joie, de stress et de réussite au cours de ces
années d'études. Votre amitié a apporté de la lumière à cette expérience
académique.

A ma binôme et amie Kenza;

À tous ceux qui m'aiment et que j'aime ;

À tous ceux qui m'ont aidé à réaliser ce travail.

Makhlouf TIDJEDAM

Sommaire

I. Remerciements

II. Dédicaces

III. Liste des abréviations

IV. Liste des tableaux

V. Liste des figures

VI. Sommaire

Introduction générale.....p01

Chapitre 01 : Aspects fondamentaux sur l'entreprise, la banque et l'investissement

Introduction.....p05

Section 01 : la notion de l'entreprise.....p05

Section 02 : la notion de banque.....p11

Section 03 : la notion d'investissement.....p16

Conclusion.....p21

Chapitre 02 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

Introductionp23

Section 01 :Aspects conceptuels sur le crédit d'investissement.....p23

Section 02 :Les risques liés au crédit et les garanties.....p32

Section 03 : processus de traitement d'un dossier de crédit d'investissement au niveau de la CNEP Banquep37

Conclusion.....p50

Chapitre 03 : étude d'un cas de crédit d'investissement au niveau du réseau commercial de la CNEP banque de Tizi-Ouzou

Introduction.....p52

Section 01 : Présentation générale de la CNEP banquep52

Section 02 : fiche d'étude d'un projet d'investissement.....p62

Section 03 : Démarches et procédures de recouvrementp79

Conclusion.....p86

Conclusion générale.....p88

VII. Bibliographie

VIII. Annexes

IX. Table des matières

Liste des abréviations

ANDI : Agence Nationale de Développement de L'investissement

BET : Bureau d'étude technique

CACOBATH : Caisse Nationale des Congés Payés et de Chômage intempéries des Secteurs

CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des non-salariés

CCA : Comité de Crédit Agence

CCPE : le chargé de clientèle professionnels et entreprises

CCR : Comité de Crédit Régional

CNAS : caisse national

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNRC :Centre National du Registre du Commerce

CREM : centrale des risques des entreprises et des ménages

CSDCA : la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie

CTC : contrôle technique de la construction

DGA-Crédit : directeur générale adjoint de crédit
du Bâtiments, des Travaux Publics et de l'Hydraulique.

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

HT : hors taxe

NIF : numéro d'identifiant fiscale

PTT :Postes, télégraphes et téléphones

PV : Procès Verbal

RCH : Risque de Change

RIB : le relevé d'identité Bancaire

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SAS : société par action simplifié

SICOMI : société immobilière pour le commerce et l'industrie

SPA : société par actions

TVA : taxe sur la valeur ajoutée

Liste des tableaux :

N°	Titre	Page
01	Liste des biens bénéficiant des avantages ANDI	64
02	Le détail de calcul du cout d'acquisition des équipements	66
03	Les prix appliqués sur le marché après une étude de marché	70
04	schéma d'investissement et de financement proposé par le client	71
05	Schéma d'investissement et de financement proposé par le département financement	71
06	le nouveau schéma de financement	73
07	les quotités de financement	73
08	le chiffre d'affaires prévisionnel par le client	74
09	l'évaluation des matières premières par le client	75
10	le CA prévisionnel estimé par l client	75
11	calcul du chiffre d'affaire	76
12	calcul de la CAF	77
13	tableau d'amortissement du crédit	84

Liste des figures :

N°	Titre	Page
01	classification des investissements selon leur nature	18
02	Les catégories de crédits d'exploitation	26
03	les modes de crédit d'investissement	30
04	Mécanisme de crédit bail	31
05	organigramme générale de la CNEP banque	57
06	organigramme générale d'une direction de réseau	61

INTRODUCTION

GÉNÉRALE

Introduction générale

Le progrès d'une économie dépend de la performance de ses entreprises. Ces entités, en raison de leur diversité, doivent gérer leurs besoins en investissement et en fonds de roulement, ce qui implique une stabilité dans leur financement. Ce financement peut provenir des ressources internes à l'entreprise, connu sous le nom d'autofinancement, ou être obtenu sur les marchés financiers, voire être fourni par des institutions financières telles que les banques.

Dans ce contexte, les banques jouent un rôle essentiel en tant qu'acteurs économiques indispensables. Elles sont chargées de soutenir et de favoriser le développement des activités tant des entreprises que des particuliers. Les banques facilitent l'intermédiation financière en collectant des fonds auprès d'individus ou d'entités ayant des excédents de ressources, pour ensuite les prêter à ceux qui ont besoin de ces ressources moyennant une rémunération. Ces bénéficiaires incluent des clients variés, tels que des entreprises, des ménages, et d'autres institutions financières.

Les banques fournissent des prêts à court terme pour soutenir les opérations courantes des entreprises, ainsi que des prêts à long terme destinés à financer des projets d'investissement. Ce type de financement est généralement appelé crédit d'investissement.

Dans ce contexte, l'octroi d'un crédit d'investissement fait l'objet d'une analyse approfondie qui tient compte de plusieurs paramètres. Le banquier évalue notamment le risque associé au remboursement ainsi que les garanties fournies par l'emprunteur. Ces éléments servent de critères essentiels pour évaluer la viabilité des projets d'investissement.

Il convient de souligner que le risque de non-remboursement de ce type de crédit est considéré comme l'un des plus graves et des plus anciens auxquels une banque est exposée dans le cadre de ses activités.

L'importance des garanties requises est directement liée à la durée du crédit demandé. Plus l'échéance du crédit est éloignée, plus les garanties exigées sont substantielles. Ces garanties servent à fournir une protection en exerçant une pression psychologique sur l'emprunteur, l'incitant ainsi à honorer ses engagements financiers.

En outre, en plus des garanties requises de la part de l'emprunteur, la banque vise à maximiser ses bénéfices tout en minimisant les risques. Cela nécessite une gestion prudente de ses prêts et une maîtrise adéquate du risque, afin d'éviter d'accorder des crédits de manière excessive.

Il faut noter qu'il n'est pas possible de les contrôler, ni d'avoir une visibilité sur les résultats futurs. Pour arriver à les maîtriser ou bien à les minimiser, les banques doivent avoir une politique claire et précise en matière de gestion du risque de crédit, et se doter d'outils d'aides à la décision fiables en matière d'octroi des crédits et de gestion des risques y afférent. Dans le but de limiter et minimiser ces risques de crédit, une étude est conçue avant l'opération même d'octroi. Cette étude devrait s'inscrire dans le cadre du système bancaire prescrit par l'État, chaque banque suivant les lois en vigueur dans son pays.

Introduction générale

- **Problématique :**

A partir de ce qui précède, notre problématique est formulée comme suit « **Quel est le rôle des banques algériennes en matière de financement des demandes de crédit d'investissement introduites par les entreprises ?** »

Afin de répondre à cette problématique nous jugeons utile d'avancer les questions secondaires suivantes :

- ✓ Quelle est la démarche à suivre pour l'étude et l'analyse que doit faire une banque pour accorder un crédit ?
- ✓ Quels sont les risques que la banque peut rencontrer dans le cadre de ce financement ?
- ✓ Quelles sont les précautions que doit prendre la banque pour limiter et faire face à ces risques ?

- **Hypothèses :**

Afin de répondre à cette problématique, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

H1 : La banque pourrait utiliser des modalités d'évaluation financière pour analyser la viabilité du projet d'investissement, la capacité de remboursement du client et le niveau de risque associés.

H2 : La banque exige des garanties, telles que des biens immobiliers ou des cautions pour réduire le risque de non remboursement.

- **Méthodologie de recherche :**

Pour mener à bien notre travail, nous avons opté pour une méthodologie à deux niveaux, une recherche documentaire en consultant des ouvrages, des revues et des ressources en ligne. De plus, nous avons effectué une étude pratique au sien de la direction du réseau de TIZI-OUZOU où nous avons examiné un dossier financé par cette banque.

- **Structure du mémoire :**

Afin de répondre à la problématique, nous avons organisé notre travail de la manière suivante : la première partie théorique comprenant deux chapitres. Dans le premier chapitre, nous aborderons les concepts fondamentaux liés a l'entreprise et la banque. Ensuite dans le deuxième chapitre, nous nous pencherons sur le crédit d'investissement, les risques qui y sont associés, les garanties et les processus de traitement de demande de crédit d'investissement. Enfin, dans le troisième chapitre, nous présenterons l'organisme où s'est déroulée notre étude pratique, à savoir la CNEP, et nous passerons à l'analyse d'un cas concret, à savoir l'étude d'un dossier de crédit d'investissement.

Introduction générale

- **Intérêt du sujet :**

Les crédits d'investissement jouent un rôle crucial dans le développement économique en stimulant les investissements, il s'agit donc de comprendre comment les demande de financement sont traitées par les banques.

- **Motivation du choix du thème :**

- ✓ Les crédits d'investissement sont essentiels pour stimuler la croissance économique en finançant des projets d'expansion de modernisation et d'innovation.
- ✓ Les projets d'investissement créant souvent des emplois, ce qui peut être un facteur de motivation pour les gouvernements et les entreprises.
- ✓ Les entreprises en besoin d'investir pour rester compétitives sur le marché, en améliorant leur efficacité et en développant de nouveaux produits.

CHAPITRE 1

ASPECTS

FONDAMENTAUX SUR

L'ENTREPRISE, LA

BANQUE ET

L'INVESTISSEMENT

Chapitre 1: Aspects fondamentaux sur l'entreprise, la banque et l'investissement

Introduction:

Depuis la phase de création, de développement et de croissance de l'entreprise, le fonctionnement de l'entreprise a toujours nécessité du financement, et pour cette raison, l'entreprise doit toujours choisir un mode de financement pouvant garantir ou améliorer son niveau de performance.

La banque est un intermédiaire essentiel entre les entreprises et les marchés de capitaux. En effet, la principale fonction des banques est consistée en la réserve de l'argent des titulaires de compte et l'utiliser en le prêtant à d'autres personnes.

L'investissement occupe une place cruciale dans le secteur bancaire en permettant aux banques de déployer des ressources financières, d'assurer la croissance économique et de générer des revenus.

Dans ce premier chapitre, nous allons essayer de faire le tour des questions concernant l'entreprise et son financement, la banque et l'investissement.

Section 1 : La notion de l'entreprise

L'entreprise est une entité économique qui regroupe des ressources humaines, matérielles et financières, en vue de produire des biens ou services pour satisfaire les besoins de marché.

1.1 Définition et création de l'entreprise :

1.1.1 Définition de l'entreprise :

Pierre LAUZEL (Comptabilité analytique et gestion - Editions SIREY) donne deux définitions de l'entreprise.

La première présente l'entreprise comme un ensemble coordonné d'organes, agencés selon des finalités spécifiques pour remplir certaines fonctions, en exécutant des opérations plus ou moins complexes et répétitives qui aboutissent à la livraison au marché d'objets ou prestations de services dont la vente est génératrice d'un résultats.

Dans la seconde, l'entreprise est considérée comme un groupement humain hiérarchisé qui met en œuvre des moyens intellectuels, physiques, financiers, pour extraire, transformer, transporter, distribuer des richesses ou produire des services, conformément à des objectifs définis par une direction, personnelle ou collégiale, en faisant intervenir, à des degrés divers, les motivations de profit et d'utilité sociale.

Chapitre 1: Aspects fondamentaux sur l'entreprise, la banque et l'investissement

Ces deux définitions, en apparence identique, diffèrent en réalité quant au fonds.

La première, de type académique, met en exergue la finalité première de l'entreprise : produire des biens et/ou des services pour les mettre à la disposition des consommateurs.

La seconde, contemporaine, attribue à l'entreprise une triple fonction sociale, économique et financière qui pose le problème de la conciliation de ses objectifs traditionnels de maximisation du profit et ceux, plus actuel, d'utilité sociale.¹

1.1.2 La création de l'entreprise

La création d'une entreprise est un processus qui peut être divisé en plusieurs étapes :

- Définir et évaluer votre idée d'entreprise : il est important de s'assurer que votre idée est viable et rentable. Pour cela, vous pouvez faire une étude de marché et construire votre business plan.²
- Choisir un statut juridique : vous devez choisir la forme juridique de votre entreprise (SARL, SPA, entreprise individuelle etc.) et le régime fiscal qui convient le mieux à votre activité.
- Trouver un lieu pour exercer votre activité : vous devez trouver un local pour exercer votre activité et le cas échéant, obtenir les autorisations nécessaires.
- Réaliser les démarches administratives. Vous devez réaliser les déclarations et immatriculations nécessaires pour créer votre entreprise. Vous pouvez contacter le guichet unique pour la création d'entreprise pour vous aider dans ces démarches.
- Obtenir des financements : vous pouvez rechercher des financements pour votre projet, par exemple en sollicitant des investisseurs ou en obtenant un prêt bancaire.
- Assurer votre entreprise : vous devez souscrire une assurance pour votre entreprise et ouvrir un compte bancaire professionnel.
- Vous faire connaître : vous pouvez vous faire connaître en souscrivant des abonnements internet, téléphone, électricité et en préparant les documents commerciaux.³

¹ Farouk bouyacoub « l'entreprise et le financement bancaire », Edition casbah, Alger, 2000, page 37.

²<https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/comment-creer-entreprise-etapes-a-suivre> consulté le 16/08/2023 à 13h05min.

³<https://www.economie.gouv.fr/entreprises/creation-entreprise-demarches-effectuer-> consulté le 16/08/2023 à 13h20min.

1.2 Le financement des entreprises :

Le financement des entreprises est l'ensemble des moyens utilisés pour couvrir ses besoins financiers, que ce soit pour ses opérations courantes, ses investissements, ou son développement. Il peut s'agir de capitaux propres, comme les investissements des actionnaires, ou de capitaux empruntés, comme les prêts bancaires. Le choix des méthodes de financement est important pour l'équilibre financier de l'entreprise et son potentiel de croissance.

1.2.1 Le financement interne :

1.2.1.1 L'autofinancement :

On appelle autofinancement l'opération qui consiste pour une entreprise à financer ses investissements sans faire appel à des capitaux extérieurs. Elle se finance donc avec ses propres capitaux.

L'autofinancement peut être constitué par les amortissements de l'exercice, le bénéfice du même exercice ou ceux des exercices précédents : les réserves (amortir c'est constater comptablement la dépréciation d'un outil de production ; l'amortissement étant déductible fiscalement, l'entreprise constate ainsi une charge sans sortie de fonds ce qui lui permettra de trouver des moyens supplémentaires pour financer ses investissements).

L'autofinancement est aux entreprises ce que l'épargne est aux particuliers. Il présente pour l'entreprise l'avantage de la rendre indépendante des tiers, mais il a pour inconvénient majeur de limiter bien souvent l'entreprise dans ses possibilités d'investissement.⁴

1.2.1.2 Cession d'éléments d'actifs :

La cession d'éléments d'actifs permet de collecter des fonds par la vente des investissements corporels (terrains), incorporels (fonds de commerce) et financement où la suppression d'une activité en faveur d'une autre plus importante où bien le financement de l'exploitation.⁵

1.2.1.3 L'augmentation des fonds propres comme financement interne :

L'entreprise peut se financer par l'émission de nouvelles actions payantes ou gratuites destinées à ses actionnaires existants et aussi par des prêts que les associés accordent à leur entreprise.

⁴ LUCBERNET-ROLLANDE « la banque et les entreprises », édition 25, DUNOD Paris, France, 2007 page 336.

⁵ Lazary « évaluation et financement d'entreprise », édition dar el othmania, ALGER, 2007, page 02

➤ **Emission d'actions payantes aux actionnaires existants**

« Les actions sont des titres de propriété qui représente une fraction du capital de la société émettrice, les actions sont émises soit au moment de la création de la société, on parle alors d'apport en fonds propres, soit lors d'une augmentation de capital, les actions sont considérées comme des instruments financiers à durée de vie indéfinie dont les flux futurs de revenus appelés dividendes sont inconnus, on parle de valeur à revenu incertain ».⁶

➤ **Emission d'actions gratuites aux anciens actionnaires**

Cette émission se fait dans le cadre de l'augmentation du capital par incorporation de réserve, dans le but de mettre en valeur la confiance des anciens actionnaires.

Le montant du bénéfice mis en réserve n'est pas destiné à la distribution de dividende mais au transfert de ce dernier au compte capital social, ce qui ne donne pas lieu à un flux de fond.

L'augmentation du capital par cette opération entraîne une diminution du cours de l'action d'où la distribution d'un droit d'attribution de la valeur de la baisse du cours, dans le but de protéger les actionnaires de la dilution de leur portefeuille.

La distribution gratuite d'actions est le résultat d'une accumulation des sommes non distribuées aux actionnaires mises en réserves, dans l'attente d'avoir un montant important à transférer au capital social, « certes c'est un financement par augmentation du capital mais ce processus d'épargne utilisé par les entreprises est considéré comme de l'autofinancement ».⁷

1.2.2 Lefinancement externe à l'entreprise :

Toutes entreprises ne peuvent pas faire appel au marché financier qui est réservé aux sociétés le plus importantes. Ces dernières peuvent, elles aussi, préférer s'adresser à leur banque pour financer certains investissements.

1.2.2.1 Le crédit bancaire classique :

Ce crédit peut être accordé à moyen terme ou à long terme.

➤ **Les crédits à moyen terme :**

« Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux ans / sept ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissables

⁶ CHARLES.A & REDOR.E « le financement des entreprises », (Ireéd) ECONOMICA 2009, page 15.

⁷ Dayan. A & ALI « Manuel de gestion », volume 2, Ellipse, paris, 1999, page 220.

Chapitre 1: Aspects fondamentaux sur l'entreprise, la banque et l'investissement

entre huit et dix 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 incidences sur le marché de la mise en place de cet équipement et prévoir la situation financière de l'entreprise, compte tenu de son nouvel outil de production et également de ses charges nouvelles. Ceci nécessite de dresser un plan prévisionnel de financement qui mettra en parallèle l'ensemble des charges et ressources de ses dettes et de là assurer un bon dénouement de l'opération de crédit.

L'analyse d'une demande de crédit à moyen terme repose principalement sur l'étude des éléments suivants :

- Situation économique ;
- Situation financière de l'entreprise avant l'opération, pendant et après l'opération ;
- Garanties offertes (personnelles ou/et réelles choisies en fonction des biens financés et de la situation de l'emprunteur).

➤ **Les crédits à long terme :**

D'une durée de sept à vingt ans, ils sont distribués par les institutions financières spécialisées. Pour ce type de financement, les banques ne jouent, la plupart du temps, qu'un rôle de relais.

Les institutions financières spécialisées assurent le financement de ces crédits sur ressources provenant principalement d'emprunts obligataires.⁸ Par ailleurs, il est utile de souligner qu'en Algérie, c'est les banques commerciales qui financent l'investissement dans une grande majorité des cas.

1.2.2.2 Le crédit-bail (leasing) :

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.⁹

❖ Les formes principales de crédit-bail :

➤ **Crédit-bail mobilier :**

⁸ LUCBERNET-ROLLANDE « la banque et les entreprises », édition 22, DUNOD Paris, France, 2002, page 260.

⁹ Idem, page 260

Chapitre 1: Aspects fondamentaux sur l'entreprise, la banque et l'investissement

Il concerne les biens d'équipement qui doivent être utilisés pour les besoins de l'entreprise ou sont utilisés à titre mixte et contribuent à la productivité de l'entreprise, elle ne s'applique pas aux fonds de commerce et aux logiciels informatiques.

Il est distribué par une société spécialisée filiale de la banque. L'aide de ces agences dépend de leur propre financement.¹⁰

➤ Crédit-bail immobilier :

Le crédit immobilier, ou un prêt immobilier, est un emprunt destiné à financer tout ou une partie de l'acquisition d'un bien immobilier, de l'opération de construction, ou des travaux sur un tel bien. Lorsque le crédit est adossé à la garantie sur la valeur du bien, on parle alors du crédit hypothécaire.

¹⁰ LUCBERNET-ROLLANDE « la banque et les entreprises », édition 22, DUNOD paris, France, 2002 page 261 262

Section 2 : La notion de banque

Les banques sont des institutions financières essentielles qui jouent un rôle fondamental dans l'économie mondiale.

2.1. Définitions de la banque

« Sont considérées comme banques, les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôts ou autrement, des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte, en opérations d'escompte, en opérations de crédit ou en opérations financières ». ¹¹

Une autre définition plus pragmatique considère que :

« La banque est un intermédiaire financier qui redistribue sous forme de crédits les fonds qu'il collecte auprès des agents économiques en vue de réaliser un profit ». ¹²

2.1.1. Définitions de la banque selon les lois

a) Définition basée sur la loi 86-12 du 19 août 1986

« Est réputée banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :

- Collecter auprès des tiers des fonds en dépôts quelles qu'en soient la durée et la forme ;
- Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
- Effectuer dans le respect de la législation et de réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;
- Assurer la gestion des moyens de paiements, procéder au placement, à la souscription, achat, et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle. » ¹³

b) Définition donnée par la loi du 12 janvier 1988 :

« La banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable ». ¹⁴

¹¹ Tahar hadj sadouk « les risques de l'entreprise et la banque », éd DAHLAB, Alger, 1997, page 10.

¹² Idem page 11.

¹³ Article n°01 du Règlement 86-12 du 20 août 1986 portant sur le système bancaire.

c) Définition donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990 :

« Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion de ceux-ci. Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sa forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer. Constituer une opération de crédit, pour l'application de la présente loi tous actes à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'option d'achat notamment les crédits-bails sont considérés comme moyens de paiements tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé technique utilisé ».¹⁵

d) L'ordonnance n° 03/11 du 26/02/2003 :

Cette dernière relative à la monnaie et au crédit stipule que :

« Les banques sont considérées comme des personnes morales qui effectuent à titre de profession principale habituelle, l'opération portant sur la réception des moyens de paiement et de gestion de ceux-ci ».¹⁶

La banque est élément clé de la solidité de l'économie. Son économie et sa rentabilité sont cruciales pour la circulation, la mobilisation, l'affectation et la création de ressources financières, autrement dit pour la croissance et l'emploi. Elles financent les entreprises et les ménages, elles soutiennent plus solidement l'économie dans son ensemble.

2.2. Les différentes catégories de banque

2.2.1. Les banques de dépôts :

« Elles reçoivent du public des dépôts à vue ou à terme d'une durée inférieure à deux ans, elles accordent des crédits à court terme ».

Sont les établissements dont les activités principales consistent à effectuer des opérations de crédit et à recevoir des dépôts à vue du public (les dépôts auprès du propriétaire

¹⁴Loi n° 88-06 du 12 janvier 1988, article 2.

¹⁶Loi 90-10 du 14 avril 1990. Relative à la monnaie et au crédit

¹⁶L'ordonnance n°03/11 DU 26/02/2003 relative à la monnaie et au crédit.

Chapitre 1: Aspects fondamentaux sur l'entreprise, la banque et l'investissement

ont toujours un montant correspondant, ces dépôts ne sont pas payés par les banques algériennes) ou à terme

2.2.2. Les banques d'affaire :

« Elles ne peuvent utiliser que des fonds peuvent de leurs ressources propres ou de dépôts d'un terme supérieur à deux ans, elles prennent des participations dans des entreprises ».

Les banques d'affaires s'occupent de finance d'entreprises elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégiques et financiers ces banques d'affaires accompagnent aussi les entreprises sur des projets de fusions-acquisitions.

Elles peuvent également utiliser les fonds de dépôts stables dans la durée est égale au moins à deux ans.

2.2.3. Les banques d'investissement

« Elles reçoivent des dépôts à terme de plus de deux ans, elles accordent des crédits d'un terme au moins égal à deux ans ».

Les banques d'investissement sont également appelées banques à moyen et long terme.

Les banques d'investissement ont une activité basée sur les marchés financiers. Ces banques d'investissement achètent et vendent des actions, des obligations ou des produits dérivés sur les marchés financiers. Elles peuvent aussi s'occuper de levée de fonds pour des entreprises nouvellement cotées ou gérer des opérations.

2.3. Rôle de la banque :

2.3.1. L'intermédiation bancaire

Les banques jouent un rôle économique très important. Elles contribuent (de même que les marchés financiers) à orienter l'argent de ceux qui en sont le plus pourvus, vers ceux qui en ont besoin et qui présentent des garanties suffisantes de solvabilité. Elles ont un grand rôle dans la sélection des projets en fonction de perspectives économiques.

2.3.2. La collecte des dépôts

A chaque fois qu'elles le peuvent, les banques empruntent à leur clients deviennent ainsi leurs fournisseurs. On appelle cette opération, «la collecte de dépôts ».

On entend par dépôts, l'ensemble des disponibilités confiées par la clientèle au banquier. Ils peuvent être :

- Coût de dépôt à vue : placer son épargne à vue, c'est déposer des fonds avec la possibilité de les retirer à tout moment et sans préavis. La principale qualité de ce genre d'épargne est la disponibilité des fonds, tandis que son principal défaut est sa faible rentabilité.
- coût de dépôt à terme : contrairement au placement à vue, placer son épargne à terme, et s'engage à la laisser à la disposition du dépositaire pendant un certain délai, sauf à perdre toute ou partie des avantages prévus. La principale qualité de l'épargne à terme est sa rentabilité certaine, tandis que son principal défaut est son indisponibilité (bons de caisse, bons d'épargne, compte livre).

Il est imposé au banquier de restituer au déposant les fonds confiés après en avoir assuré la garde. Entre temps, il peut utiliser ces dépôts pour son propre compte.¹⁷

2.3.3. La création monétaire

La création de la monnaie provenant des crédits accordés à l'Etat permet notamment de faire face aux dépenses publiques engagées avant l'encaissement des recettes fiscales. « Si la collecte des fonds est insuffisante, les banques peuvent emprunter sur le marché compagnies d'assurance, des caisses de retraite et des organismes de placements collectifs en valeurs mobilières ».¹⁸

2.3.4. Distribution de crédit

« L'attribution de crédits est l'activité essentielle des banques grâce à cela, la banque peut faire fructifier l'argent ».¹⁹

Grace au crédit la banque enrichie sa trésorerie par des intérêts qui collecte.

¹⁷ BERNET-ROLLANDE « principes techniques bancaire », édition DOUNOD paris 2001, page 22 23.

¹⁸ BENHALIMMA.A « le système bancaire Algérie », édition DAHLAB Algérie 2000, page 56.

¹⁹ ANDREANI.C « les métiers de la banque et de la finance », Edition l'étudiant, 2004, page 29.

2.3.5. L'offre de service

La banque propose plusieurs services surtout les prestations d'assurance qui sont présentés par toutes les banques, et aussi comprend les opérations sur chèque ou carte, et la location de coffre.

Section 3 : La notion d'investissement

L'objet de cette section est de donner un aperçu sur l'investissement. Nous exposerons les différentes définitions données par les auteurs, la typologie d'investissement et projets d'investissement.

3.1. Définition de l'investissement :

L'investissement est une opération réalisée par les agents économiques afin d'obtenir des biens de production (machine, bâtiment...). Pour l'entreprise, l'investissement est une dépense destinée à maintenir ou accroître son potentiel productif. Il ne faut donc pas confondre un investissement et une consommation intermédiaire.²⁰

Ainsi, l'investissement en entreprise consiste à allouer des ressources à un projet industriel ou financier dans le but de créer de la valeur et de générer des flux de trésorerie sur plusieurs périodes pour améliorer la situation de l'entreprise. Il convient de noter que la notion d'investissement est très étendue.

3.1.1. Définition économique de l'investissement :

Il s'agit de « tout sacrifice des ressources fait aujourd'hui, dans l'espoir d'obtenir dans le futur, des résultats, certes étalés dans le temps mais d'un montant total supérieur à la dépense initiale ».²¹

L'investissement consiste à engager des ressources pour obtenir de nouveaux équipements de production, accroître leur efficacité ou injecter des fonds dans une entreprise dans le but de réaliser des gains financiers. La motivation principale derrière l'investissement réside dans la recherche de bénéfices potentiels.

3.1.2. Définition financière de l'investissement :

« L'investissement s'analyse comme l'affectation de monnaie, l'acquisition d'actif industriel ou financier. C'est une décision d'immobilisation des capitaux, c'est-à-dire engager une dépense immédiate dans le but d'en réaliser un gain sur plusieurs périodes successives ».²²

²⁰ CAPUL JEAN-YVES « l'économie et les sciences sociale A à Z », édition paris, France, page 164.

²¹ BOUGHABA.A « Analyse et évaluation de projet », édition Berti, ALGER 2005, page 01.

²² CONSO.PIERRE et HEMICI FAROUK, 10^{ème} édition, paris, France, 2002, page 372

3.1.3. Définition comptable :

« D'un point de vue comptable, l'investissement est considéré comme une dépense en capital qui engendre des avantages économiques futurs. L'investissement est enregistré au bilan de l'entreprise sous forme d'actifs, tels que des immobilisations corporelles (machines, équipements) ou des immobilisations financières (participations dans d'autres entreprises). Ces actifs sont évalués à leur coût d'acquisition et sont amortis ou dépréciés au fil du temps, en fonction de leur durée d'utilisation prévue et de leur valeur résiduelle ». ²³

3.2. Les typologies d'investissement :

Il existe différents types d'investissement en entreprise, chacun ayant ses propres caractéristiques et risques associés. Voici une liste des principaux types d'investissement :

3.2.1. Leur nature :

On peut distinguer trois types d'investissement par nature : ²⁴

✓ **Investissement matériel :**

Les investissements corporels englobent l'ensemble des biens physiques et des actifs qui contribuent à l'accroissement du capital d'une entreprise. Ils se répartissent en deux catégories principales :

- Les actifs immobilisés, qu'ils soient industriels ou commerciaux, tels que des usines, des entrepôts ou du matériel de bureau.
- Les actifs circulants : qui incluent les investissements en stocks.

✓ **Investissement incorporel :**

Cet investissement vise à renforcer la compétitivité des entreprises, en mettant l'accent sur des aspects autres que les prix, tels que la réputation de la marque et la qualité, afin d'accroître leur rentabilité. Il englobe divers actifs tels que les brevets, les licences, les actifs commerciaux, ainsi que les dépenses consacrées à la recherche, à l'innovation et aux études.

²³ BOUGHABA.A « Analyse et évaluation de projet », édition Berti, ALGER 2005, page 07.

²⁴ Nathalie Taverdet-Popiolek, « Guide du choix de l'investissement », édition D'organisation, Paris, 2006, p 130

Chapitre 1: Aspects fondamentaux sur l'entreprise, la banque et l'investissement

✓ **Investissement financier :**

C'est l'ensemble des actifs financiers possédés par l'entreprise, Il se caractérise par l'acquisition de droits de créances (dépôts, prêts...) ou de droits financiers (titres), Il permet une croissance externe par fusion, absorption ou prise de participation afin de prendre le contrôle d'une autre société ou d'effectuer un placement à long terme. Il peut aussi s'agir parfois d'investissements spéculatifs (achats et ventes de titres dans le but de réaliser des plus-values).

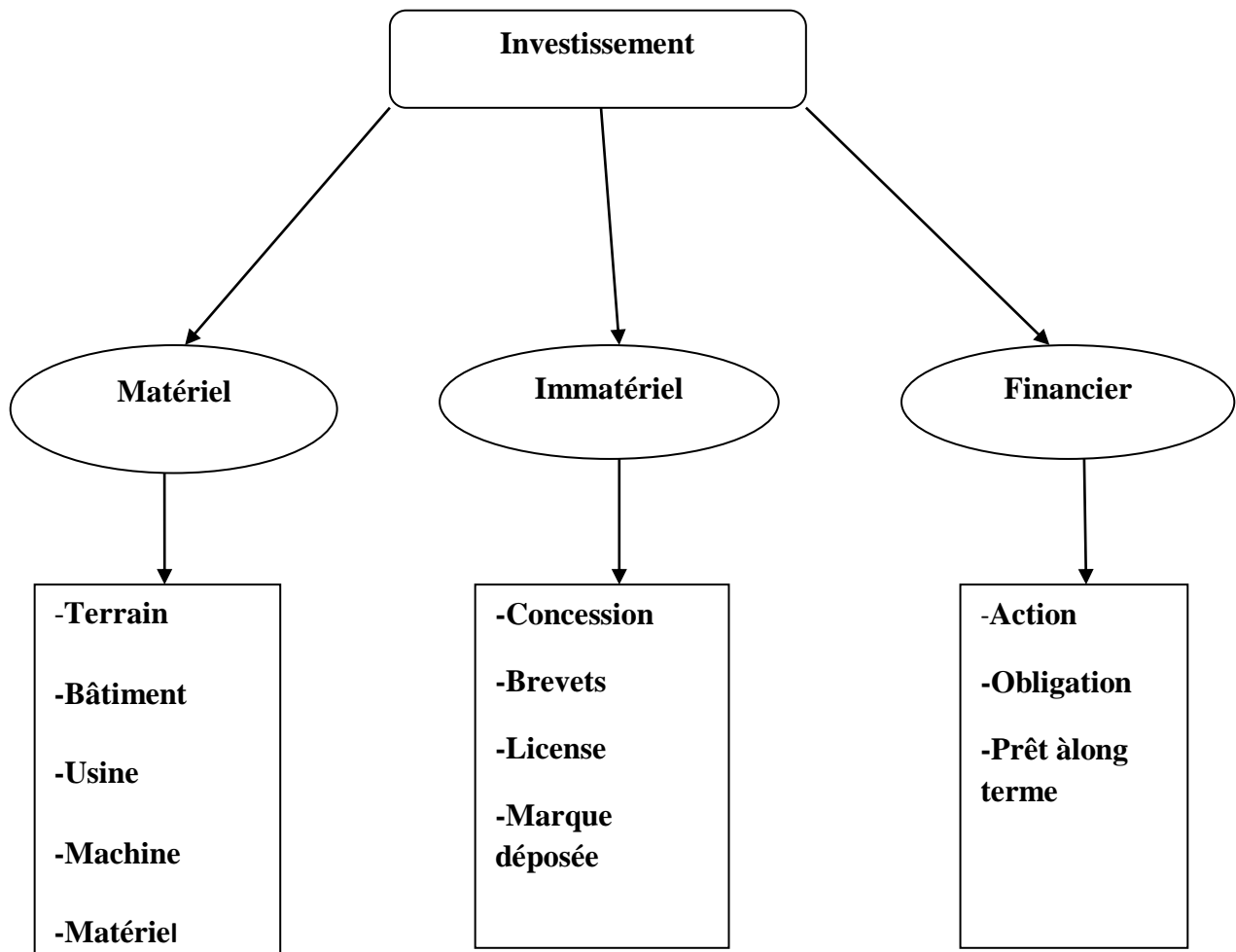
Il existe différentes formes de titres de placements

- Les actions ;
- Les obligations ;
- Les bons du trésor ;
- Les options ;
- Les contrats à court terme ;
- Les papiers commerciaux ;
- Les reconnaissances de dette, etc.

Ce sont des placements sur des actifs et des actions de sociétés.

La figure ci-après donne la synthèse de la classification des investissements selon leur nature :

Figure 1: classification des investissements selon leur nature



Source : TAVERDET-POPIOLEK N, « guide du choix d'investissement », édition, d'organisation, paris 2006,Page 4.

3.2.2. Leur objectif :

Plusieurs types sont retenus, à savoir :

✓ Investissement de remplacement :

L'investissement de remplacement aussi appelé investissement de renouvellement ou de maintien est utilisé pour faire face à l'usure physique (pas d'effet sur l'emploi). C'est l'investissement par lequel on substitue des équipements obsolètes. Les équipements neufs ont donc les mêmes caractéristiques techniques que les anciens (capacité de production, niveau des coûts de production, etc..).

Chapitre 1: Aspects fondamentaux sur l'entreprise, la banque et l'investissement

L'investissement de remplacement vise principalement à assurer la continuité de la production de l'entreprise en acquérant de nouveaux équipements pour remplacer les anciens. Ce choix maintient la productivité tout en évitant les coûts de maintenance.

En revanche, l'investissement de remplacement peut également servir à accroître la productivité. Il intervient lorsque la productivité diminue, et son objectif est d'augmenter la capacité de production en remplaçant une partie de travail par des améliorations technologique, ce qui permet de réduire les besoins en main-d'œuvre.

Si on ne réalise pas l'investissement de remplacement, cela entraîne une diminution de la valeur du capital fixe, ce qu'on appelle le désinvestissement.

La croissance est dite extensive lorsqu'elle dépend principalement des investissements visant à augmenter la capacité de production, tandis qu'elle est qualifiée d'intensive lorsqu'elle repose sur des investissements visant à accroître la productivité.

Les investissements visant à augmenter la capacité de production ont tendance à créer des emplois, tandis que les investissements visant à accroître la productivité ont plutôt tendance à en supprimer.

✓ **Investissement de capacité :**

Désigne les projets ayant pour vocation de permettre une augmentation des capacités de production de l'entreprise, ils peuvent répondre à des stratégies d'expansion (accroissement des quantités produites avec objectif de gain de part de marché).²⁵

✓ **Investissement de modernisation :**

Ces investissements visent à moderniser les équipements ou les processus de production de l'entreprise. Ils permettent d'améliorer l'efficacité et la qualité de la production.²⁶

3.2.3. Selon la finalité :

Il existe deux catégories d'investissement, à savoir :²⁷

✓ **Les investissements productifs :**

Ce sont tous les projets dont la production est destinée à être commercialisée (vendus) sur le marché. Parmi les projets productifs, on peut distinguer :

²⁵ Nathalie Taverdet-Popiolek, Guide du choix de l'investissement, éd. D'organisation, Paris, 2006, p 127

²⁶ <https://www.petite-entreprise.net/P-2749-88-G1-investissement-entreprise.html> consulté le 20/9/2023 à 20h.

²⁷ FRAIS.J : « Manuel d'évaluation des projets indiscrets », Edition Universitaires, Belgique, 1988, P22.

Chapitre 1: Aspects fondamentaux sur l'entreprise, la banque et l'investissement

- La substitution aux importations ;
- La modernisation de l'outil de production ;
- La mise en valeur des ressources naturelles ;
- L'exportation.

✓ Les investissements non directement productifs :

Présente une difficulté de qualification des avantages financiers qu'ils peuvent offrir.

Ce sont les investissements en relation avec :

- Les projets sociaux : enseignement, santé, éducation ;
- Les projets de réalisation d'infrastructure : routes, ponts, barrages ;
- Les projets d'appui à la production : formation, assistance, encadrement.

Conclusion :

Le financement d'une entreprise est un élément clé de sa réussite. Les banques sont souvent impliquées dans le financement des entreprises, mais il existe également d'autres sources de financement non bancaires, telles que l'autofinancement, les crédits interentreprises, l'affacturage et la titrisation à court terme.

Cependant, le financement bancaire reste un moyen important pour les entreprises de se développer et de prospérer

Un financement convenable d'une entreprise suppose la prise en compte de l'ensemble de ses besoins, dont la permanence ne peut être ignorée.

Les petites et moyennes entreprises peuvent rencontrer des difficultés à obtenir un financement bancaire, car les banques peuvent considérer qu'elles présentent un niveau de risque plus élevé.

En conclusion, le financement des entreprises est un sujet complexe qui nécessite une approche globale et une compréhension des besoins de chaque entreprise. Les banques ont un rôle important à jouer dans le financement des entreprises, mais il existe également d'autres sources de financement qui peuvent être explorées.

CHAPITRE II

RISQUES, GARANTIES ET LE PROCESSUS DE TRAITEMENT DES DOSSIERS DE CRÉDIT

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

Introduction :

Le crédit d'investissement est un type de crédit accordé par les banques aux entreprises ou aux particuliers pour financer des projets d'investissement. Il s'agit d'un outil financier essentiel pour stimuler la croissance économique et favoriser le développement des entreprises.

Cependant, l'octroi de crédit d'investissement comporte des risques pour les banques. Le risque de crédit est l'un des principaux risques auxquels les banques sont confrontées lorsqu'elles accordent des prêts. Il représente la possibilité que l'emprunteur ne soit pas en mesure de rembourser le prêt selon les termes convenus ce risque peut varier en fonction de différents paramètres, tels que la solvabilité de l'emprunteur et les conditions économiques.

Pour atténuer ce risque, les banques exigent souvent des garanties de la part des emprunteurs les garanties sont des actifs ou des biens qui servent de garantie en cas de défaut de paiement de l'emprunteur elles permettent aux banques de récupérer une partie ou la totalité du montant du prêt en cas de non remboursement les garanties peuvent prendre différentes formes, telles que des biens immobiliers des actions, des dépôts ou des cautions.

Les garanties sont un moyen pour les banques de se protéger contre le risque de crédit et de sécuriser leurs prêts. Elles permettent également aux banques de réduire le cout du crédit en offrant des conditions plus avantageuses aux emprunteurs qui fournissent des garanties solides.

Ce deuxième chapitre est subdivisé en trois sections : la première comprendre la définition du crédit, la deuxième se déroule sur la définition et les types de crédit d'investissement, et une dernière sur les risques liés au crédit et ces garanties.

Section 1 : Aspects conceptuels sur le crédit d'investissement

Le crédit est un concept financier fondamental qui permet aux individus et aux entreprises d'emprunter de l'argent pour répondre à leur besoins financiers. Le crédit permet aux emprunteurs d'obtenir des fonds en échange de la promesse de les rembourser ultérieurement, avec des intérêts.

1.1. Définition du crédit :

Faire crédit, c'est- faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service.

Cette définition met en exergue :

- Les trois supports de crédit : le temps, la promesse et la confiance ;
- La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du danger couru ;
- Le risque lié à l'opération de crédit : le danger de perte partielle ou totale.²⁸

1.2. Typologies de crédit :

Les types de crédit sont classés selon plusieurs catégories qui sont généralement définies en fonction de plusieurs critères tels que la durée du crédit, la forme du crédit, leur origine et leur objet ²⁹

➤ Selon la durée :

Selon ce critère on trouve :

- Les crédits à court terme ;
- Les crédits à moyen terme ;
- Les crédits à long terme.

➤ Selon la forme :

On distingue :

- Les crédits octroyés en monnaie nationale de ceux octroyés en monnaie étrangère ;

²⁸ Farouk bouyacoub « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, page 17.

²⁹ BENHALIMMA « pratique des techniques bancaire », DAHLAB, Alger, 1997, page 59.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

- Les crédits à amortissement constant, des crédits à annuité constante et de ceux remboursables in fine ;
- Les roll-over, des crédits permanents et de ceux octroyés sur ligne de crédit ;
- Les crédits en compte, des crédits sur contrat de prêt et de ceux obligataire.

➤ **Leur origine :**

Nous distinguons deux grandes sources de crédits :

Le marché intérieur constitué par la banque centrale ou alors les particuliers, les entreprises et les organismes financiers implantés dans ce pays. Concrètement, la dette intérieure naît des engagements pris par l'Etat à l'égard de la banque centrale.

Elle provient également de l'épargne nationale tant oisive que celle qui est prête à être investie. Elle se présente en définitive comme une simple transaction financière contre l'Etat et les agents économiques en action à l'intérieur du même pays.

Les crédits proviennent encore de l'extérieur : le crédit extérieur trouve son existence dans les fonds étrangers à l'économie nationale.

L'Etat s'adresse dans ce cas soit à d'autres pays tiers, soit aux organismes régionaux et internationaux, soit à des sociétés ou institutions bancaires privées. Il s'agit donc ici d'une transaction entre deux collectivités économiques différentes, d'un transfert de ressources d'une économie à une autre.

➤ **Selon leur objet :**

Les banques accordent des crédits aux entreprises soit au titre du financement de l'exploitation, soit au titre du financement des investissements.

1.2.1. Les crédits d'exploitation :

Les crédits d'exploitation sont des crédits permettant à l'entreprise de tourner, c'est-à-dire de financer ses productions, sa commercialisation.

Les crédits d'exploitation se subdivisent en crédits d'exploitation globaux et en crédits d'exploitation spécifiques.

Les crédits d'exploitation globaux sont destinés à financer globalement les actifs circulants du bilan. On les appelle généralement « crédit par caisse », c'est-à-dire des crédits utilisables par débit d'un compte. Les crédits d'exploitation spécifiques sont des crédits

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

spécifiquement adaptés à certains actifs circulants et comportent, en général, une garantie réelle constituée par un actif circulant.³⁰

✓ **Les crédits d'exploitation globaux :**

Les différents types de crédits d'exploitation globaux sont :

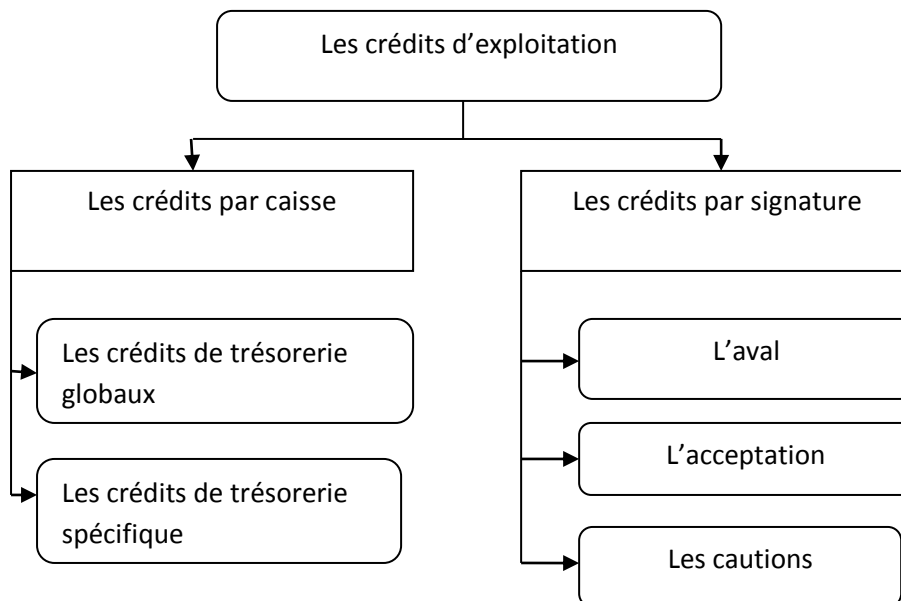
- La facilité de caisse ;
- Le découvert ;
- Le crédit de compagne ;
- Le crédit de relais.

✓ **Les crédits d'exploitation spécifiques :**

Les crédits d'exploitation spécifiques donnent lieu à des affectations en gage de certains actifs circulants, dans le cadre d'opérations spécifiques. Parmi ces crédits, on examinera essentiellement :

- L'avance sur marchandises ;
- L'avance sur marchés ;
- L'escompte commercial.

Figure 2: Les catégories de crédits d'exploitation



Source : Jean barreau et all, gestion financière, édition DUNOD, 13ème édition, 2004, P 15.

³⁰ BENHALIMA. Ammour : « pratique des techniques bancaires » Edition Dahlab 1997, p60.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

1.2.2. Crédit d'investissement

1.2.2.1. Définition du crédit d'investissement :

Le crédit d'investissement (ou crédit à moyen et long terme) finance l'actif immobilisé du bilan. C'est avec ces immobilisations que l'entreprise réalise sa mission sociale.

Il peut également s'agir, en agriculture, du financement de cheptels et/ou de plantations.

Le remboursement du crédit d'investissement est assuré essentiellement par les résultats dégagés par l'entreprise.

La durée d'un crédit d'investissement à moyen terme est de deux à sept ans. Au-delà commence le crédit d'investissement à long terme, crédit qui ne dépasse que rarement vingt ans.

Octroyer un crédit d'investissement c'est s'associer à l'entreprise pour une longue durée. Les facteurs humains et économiques revêtent alors une importance beaucoup plus grande que pour les crédits d'exploitation.³¹

➤ Définition donnée par la loi :

Selon l'article 112 de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, « le crédit est tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou permet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne et prend dans l'intérêt de celle-ci l'engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées aux crédits, les opérations de location assorties d'opération d'achats et notamment les crédits-bails ».³²

1.2.3. Typologies du crédit d'investissement :

1.2.3.1. Le crédit à moyen terme d'investissement

« Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux ans / sept ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissables entre huit et dix ans. ».³³

Ce type de crédit permet, en fait, de financer non seulement le matériel et l'outillage, mais aussi certaines constructions de faible coût dont ont besoin les sociétés industrielles.

³¹ Farouk bouyacoub « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000 page 251.

³² La loi 90/10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.

³³ Farouk bouyacoub « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000 page 252.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

L'octroi d'un crédit à moyen terme entraîne le paiement de commissions d'engagements au banquier, tandis que les intérêts sur le crédit ne sont décomptés qu'au tin- et à mesure de son utilisation.

Le crédit à moyen terme est généralement distribué par les banques de dépôts, les banques d'affaires ou encore les banques de crédits à moyen et long terme.

Dans notre pays, ce sont actuellement les banques de dépôts qui octroient des crédits à moyen terme. Elles le font sur des ressources constituées en grande partie de dépôts à vue.

a. Le crédit à moyen terme réescomptable :

Pour pouvoir financer des opérations de crédit d'une durée relativement longue avec des dépôts essentiellement à court terme, il faut résoudre un double problème : celui de donner aux banques de dépôts la possibilité de réescompter leurs crédits à moyen terme auprès de la Banque d'Algérie tout en évitant que ce type de crédit n'entraîne un recours trop systématique aux ressources de l'Institut d'Emission et ne pèse donc exagérément sur la monnaie.

b. Le crédit à moyen terme mobilisable :

Ce type de crédit devrait logiquement se substituer au crédit à moyen terme réescomptable. Pour récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédit à moyen terme, la banque pourrait mobiliser sa créance sur le Marché Monétaire. Mais cette possibilité n'existe pas encore en Algérie.

c. Le crédit à moyen terme direct :

Le crédit à moyen terme est dit direct lorsqu'il est nourri par la banque sur sa propre trésorerie. Les billets à ordre créés en représentation d'un tel crédit deviennent des reconnaissances de dettes et non des instruments de réescompte ou de mobilisation.

1.2.3.2. Les autres crédits d'investissement

On distingue deux d'autres crédits d'investissement :³⁴

1. Le crédit à long terme :

« Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette huit ans / vingt ans. Il finance des immobilisations lourdes, notamment les constructions.»

³⁴ Farouk bouyacoub « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, page 253 256.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

Les crédits à long terme se distribuent généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés : banques d'affaires, banques de crédits à moyen et long terme, etc. Le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunts, provenant notamment d'émissions obligataires.

2. Le crédit-bail (ou leasing)

Le crédit-bail est un contrat de location assorti d'une promesse de vente.

Crédit-bail est la traduction française de leasing. Cette technique particulière de financement des investissements est née aux Etats-Unis.

Les sociétés de crédit-bail sont inscrites comme banques ou établissements financiers.

On distingue le crédit-bail mobilier, qui porte sur du matériel, et le crédit-bail immobilier, qui concerne les immeubles.

- **Le crédit-bail mobilier**

Consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien. » Au terme d'un contrat, le locataire a la possibilité d'acquérir tout ou partie du bien loué, moyennant un prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.

- **Le crédit-bail immobilier**

Suite au succès remporté aux Etats-Unis par le crédit-bail mobilier il est rapidement apparu intéressant d'étendre ce procédé de financement aux immeubles à usage industriel et commercial.

« Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit Par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire,»

Cette opération permet au locataire (ou preneur) de devenir propriétaire, en fin de contrat, de tout ou partie du bien loué :

- Soit par cession en exécution d'une promesse unilatérale de vente;
- Soit par acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel a été édifié l'immeuble loué ;

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

- Soit par transfert de plein droit de la propriété des constructions édifiées sur le terrain appartenant au dit locataire.

➤ **Autres formes de crédit-bail**

- **Le leasing-back**

« Il permet à une entreprise de se procurer (le nouvelles en désinvestissant tout en gardant la jouissance du bien immeuble, par le biais d'une location.»

L'industriel vend son bien immeuble à une société de crédit-bail immobilier, mais la jouissance lui est laissée dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. La cession est alors totalement exempte de droits de mutation, le rachat en fin d'opération restant soumis au taux réduit.

- **Le leasing adossé**

C'est l'opération par laquelle l'industriel cède le matériel qu'il fabrique à une société de crédit-bail mobilier. Ce matériel lui est ensuite loué dans le cadre d'un contrat de crédit-bail.

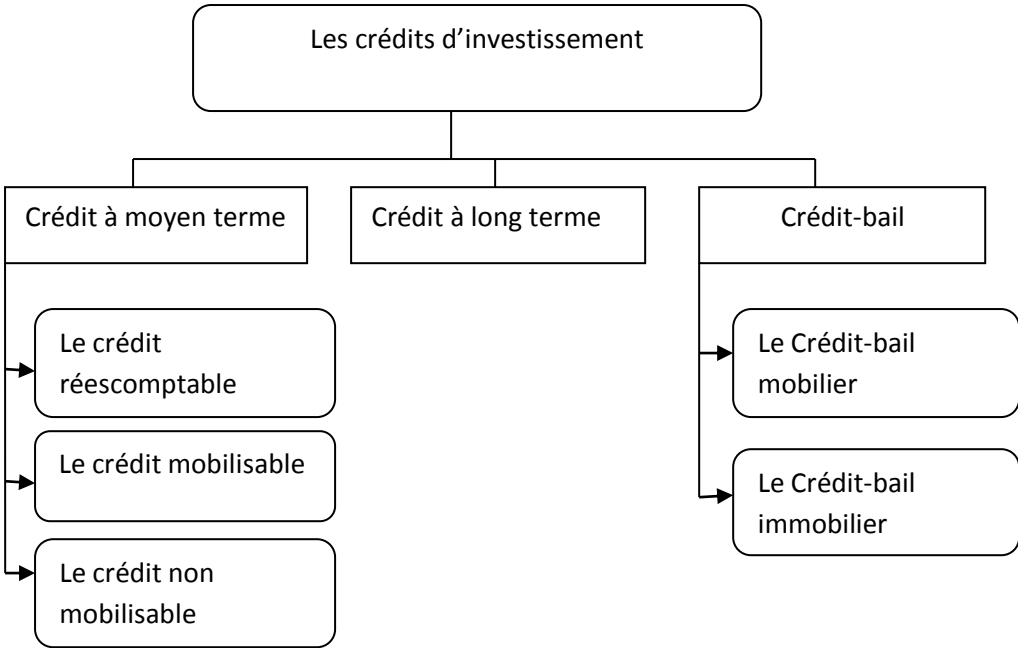
Ce type d'opération porte généralement sur un certain nombre de produits spécifiques, tels que les ordinateurs. Dans ce cas d'espèce, l'industriel devient locataire des ordinateurs qu'il a lui-même fabriqué, pour les louer à son tour à des tiers.

➤ **Le crédit-bail international (ou à l'exportation)**

« Il s'agit d'opérations dans lesquelles le propriétaire d'un bien et son locataire ne résident pas dans le même pays. Elles permettent d'éviter, par exemple, le recours à une société mère pour le financement du programme d'investissement d'une filiale domiciliée à l'étranger ».³⁵

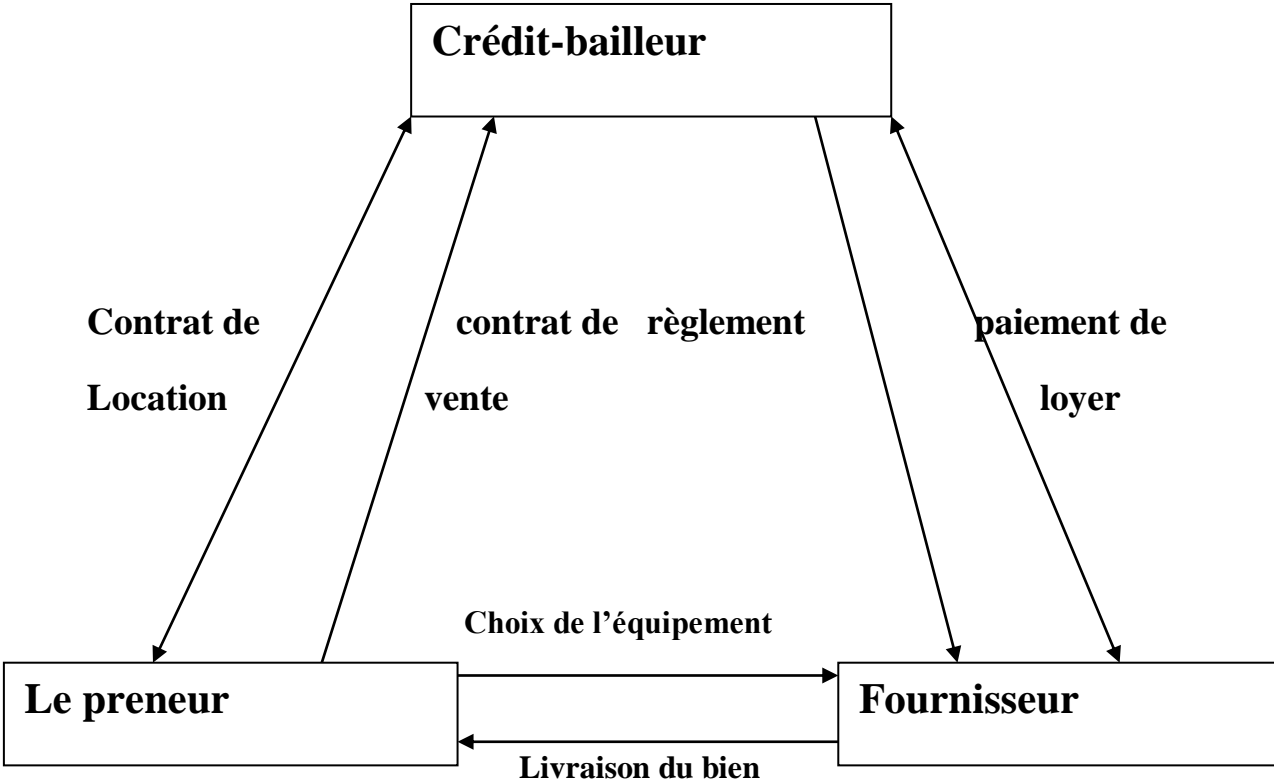
³⁵ Farouk bouyacoub « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, page 258.

Figure 3: les modes de crédit d'investissement



Source : établie par nous-même.

Figure 4: Mécanisme de crédit-bail.



Source :Le mémoire « les crédits d'investissements pour le financement des entreprises et la gestion des risques », réalisé par MORSLI TINHINANE et KOUIDER SAMIA.

Section 2 : Les risques liés au crédit et les garanties

Comme toute entreprise, un établissement de crédit fait face à plusieurs risques pouvant entraîner sa défaillance et sa faillite. Pour lutter contre ces risques, leur gestion devient critique.

2.1. Définition durisque

« Le risque crédit peut être défini comme la perte potentielle supportée par un agent économique suite à une modification de la qualité de crédit de l'une de ses contreparties, ou d'un portefeuille de contreparties, sur un horizon donné ». ³⁶

Le risque de crédit est la probabilité qu'un emprunteur ne soit pas en mesure de rembourser intégralement ou partiellement une dette contractée auprès d'une institution financière ou d'un prêteur. Cela peut se produire en raison de difficultés financières, de changements défavorables dans les circonstances économiques ou personnelles de l'emprunteur, d'une mauvaise gestion financière ou d'autres facteurs qui rendent le remboursement du prêt difficile voire impossible. Le risque de crédit peut entraîner des pertes financières pour le prêteur et affecter sa stabilité financière si un grand nombre d'emprunteurs rencontrent des difficultés de remboursement en même temps. Pour atténuer ce risque, les institutions financières utilisent des modèles de notation de crédit et d'autres approches pour prendre des décisions éclairées sur l'octroi de crédits.

2.2. Les typologiesdes risques de crédit

Plusieurs types de risques existent et chacun possède ses principes et ses méthodes de calcul.

2.2.1. Risque non remboursement

« en accordant des prêts, les banquiers courent le risque de voir leur confiance trahie dans le principe du remboursement, soit dans des fonds prêtés directement aux bénéficiaires de prêts, soit dans des capitaux déposés dans leur propriétés et utilisés pour honorer des engagements. Dans presque tous les cas, le risque de non paiement est le plus sérieux, le banquier prête de l'argent qui ne lui appartient pas. Par conséquent, il est lui-même débiteur envers le déposant. Le risque de non-paiement des honoraires est créé par l'insolvabilité du client, qui peut avoir plusieurs causes :

³⁶ YAOK« les accords de Bâle et la gestion du risque de crédit », version préliminaire, mars 2003.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

- Le risque tient au débiteur lui-même : en fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise, des capacités techniques ou de la moralité des dirigeants. Ceci résulte d'une mauvaise appréciation par les dirigeants de l'entreprise de ses risques industriels, commerciaux ou financiers.
- Le risque est lié au secteur d'activité du bénéficiaire par exemple, le risque de variation du prix des matières premières. De la concurrence internationale ou de grèves.
- Le risque découle d'une crise générale, affectant l'économie d'un ou plusieurs pays selon le cas, et le banquier doit prélever sur ses bénéfices la provision nécessaire pour couvrir le risque.³⁷

2.2.2. Risque d'immobilisation

C'est un risque inhérent aux activités traditionnelles d'intermédiation, la durée d'utilisation étant toujours plus longue que celle de la ressource, notamment lorsqu'il s'agit des dépôts des clients. L'incapacité d'une banque à faire face à la demande importante et imprévue de retrait de fonds de ses clients ou d'autres établissements de crédit est considérée comme liquide, l'effet de contagion de la liquidité d'une institution à travers le secteur. La réglementation bancaire encadre ce risque grâce au rapport de liquidité.

2.2.3. Le risque du marché

Les activités des banques sur le marché sont soumises aux fluctuations de ses indicateurs, notamment le taux d'intérêt et le taux de change.³⁸

➤ Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt, lié aux variations des taux d'intérêt, ce risque peut affecter la valeur des obligations, des prêts et d'autres instruments financiers à taux fixe.

➤ Le risque de change

Cette position global n'est pas un bon indicateur du risque support par la banque puisque toutes les devises sont confondues, elle est n'est au moins calcul quand la réglementation des changes interdit aux banques de prendre une position globale de change, ce qui signifie que toutes les banques doivent avoir une position nulle.

³⁷G. AUSSET et J.MARGERIN « investissement et financement » sedifor, paris p 86.

³⁸ IDEM page 206.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

- Le calcul de risque de change : ce risque est calculé comme suit :

$$\text{RCH} = \text{créance indivise} - \text{dettes endives}$$

2.2.4. Le risque de solvabilité

Il concerne la survie de la firme bancaire, et il est placé en dernier car il résulte généralement d'un ou plusieurs des risques mentionnés ci-dessus, et la banque ne peut le prévenir. On note également que les faillites bancaires commencent souvent par des crises de liquidité car une fois que le marché commence à se méfier d'une institution sur la base d'informations de pertes élevées, vérifiées ou non, cette dernière ne peut plus se refinancer.

2.3. Les garanties

« On appelle « suretés » les garanties qui ont pour de protéger les créanciers contre les risques de crédits, notamment celui de l'insolvabilité de leur débiteurs. Ces garanties doivent être estimées à leur juste valeur. Selon divers procédés, soit un droit de préférence sur les biens de celui qui promet. Soit un droit de gage sur les immeubles appartenant à celui qui s'engage ». ³⁹

On peut distinguer les garanties personnelles des garanties réelles.

2.3.1. Les garanties personnelles

La sûreté personnelle est un engagement souscrit par un tiers, personne physique ou morale, de payer en lieu et place du débiteur défaillant.

Généralement, les sûretés personnelles se réalisent sous les formes juridiques de **cautionnement et Laval**.

2.3.1.1. Le cautionnement

« Le cautionnement est le contrat par lequel une personne appelée caution promet à un créancier de satisfaire à l'obligation d'un débiteur, dans les délais et conditions convenus, si celui-ci ne la remplit pas lui-même ». ⁴⁰

On distingue deux modalités de cautionnement ⁴¹

³⁹ LUCBERNET-ROLLANDE « principe de techniques bancaire », édition 25, DUNOD, paris, France, 2007 page 183.

⁴⁰ Tahar hadj sadouk « les risques de l'entreprise et de la banque », Edition DAHLAB, Msila, 2007, page 116.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

- **Le cautionnement simple** : le cautionnement simple donne droit au bénéfice de discussion et à celui de division. Le bénéfice de discussion : la caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement. Le bénéfice de division : au cas où il y aurait plusieurs cautions chacune ne serait engagée que pour sa part.
- **le cautionnement solidaire** : la caution peut être assignée en paiement en même temps que le débiteur principal, auquel cas le créancier choisit la caution qu'il estime la plus solvable ou poursuit les deux ensemble. Lorsque plusieurs personnes sont caution solidaires, elles se portent solidairement caution du créancier et chacune répond de l'ensemble. Par conséquent, en cas de solidarités, le garant ne peut invoquer les intérêts discutés ou partagés. A défaut d'accord exprès, le garant ne garantit que le capital. Pour l'obliger à payer des intérêts, l'acte doit faire référence à ces intérêts et indiquer le taux de ces intérêts. En payant, le garant subroge automatiquement les droits, actions et privilèges du créancier.

2.3.1.2. L'aval :

L'aval est une forme particulière de cautionnement, donné sur un effet de commerce ou un billet à ordre, et qui engage l'avaliste à exécuter l'engagement du débiteur principal, en cas de défaillance de celui-ci. Il peut être donné à l'appui de l'obligation du souscripteur d'un billet à ordre, du tiré ou du tireur d'une traite, d'un endosseur d'effet de commerce. Il peut être également donné, par acte séparé. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.⁴²

2.3.2. Les garanties réelles

L'affectation d'un bien en garantie d'un crédit constitue une sûreté réelle. Il peut s'agir d'un bien meuble ou d'un bien immeuble.

2.3.2.1. Les garanties mobilières

a. Le nantissement

« Le nantissement est un contrat par lequel des biens sont affectés à un créancier pour garantir le paiement de sa créance ».⁴³

⁴¹ LUCBERNET-ROLLANDE « principe de techniques bancaire », 25^{ème} édition, DUNOD, paris, France, 2007 page 129.

⁴² Tahar hadj sadouk « les risques de l'entreprise et de la banque », Edition DAHLAB, Msila, 2007, page 124.

⁴³ Farouk bouyacoub « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, page 227.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance.

Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage. S'il s'agit des revenus d'un immeuble, on appelle cela l'antichrèse.⁴⁴

Il s'agit essentiellement des nantissements : nantissement d'équipement, nantissements de marchés, nantissements de marchandises, nantissement de fonds de commerce, nantissement de titres, nantissement de véhicules, etc.

Ces contrats sont généralement signés par acte notarié. Des procédures de publication doivent être effectuées. Ces procédures, comme l'enregistrement des sociétés, sont généralement peu coûteuses.

b. Le gage

Cela signifie que le bien meuble désigné en garantie est du matériel roulant. Le crédit immobilier automobile est une activité régie par le code civil. Il s'agit d'une procédure effectuée en publiant une annonce de contrat de gage avec la province contre tout changement possible de carte grise et en émettant un reçu d'enregistrement de gage.⁴⁵

2.3.2.2. Les garanties immobilières

a. Hypothèque

Elle est définie par l'article 882 du code, comme suit :

« ...le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet d'être remboursé, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe... ».

L'hypothèque, peut-être prise sous la forme conventionnelle, légale ou judiciaire.

- Hypothèque conventionnelle : elle est inscrite à la suite de la signature d'un contrat (ex. contrat de prêt pour acquérir un immeuble).
- Hypothèque légale : elle est prévue par la loi (ex. le mineur sur les biens du tuteur).
- Hypothèque judiciaire : elle résulte d'un jugement (ex. créancier inquiet voulant conforter sa créance au vu de la situation préoccupante du débiteur).⁴⁶

⁴⁴ LUCBERNET-ROLLANDE « le principe des techniques bancaires », DUNOD, Paris, France, page 130.

⁴⁵ Algérie centrale des risques entreprises et ménages règlement de la banque d'Algérie N°12-01 du 20 février 2012.

⁴⁶ LUCBERNET-ROLLANDE « le principe des techniques bancaires », DUNOD, Paris, France, page 131.

Section 3 : Les modalités de traitement des dossiers de demande de crédits des promoteurs et entreprises au niveau de la CNEP Banque.

3.1. L'accueil du prospect ou du client : ⁴⁷

3.1.1. L'espace accueil :

Il est important d'identifier au niveau de l'agence un espace adéquat à l'accueil de la clientèle professionnelle et entreprise. Qui permet de mettre à l'aise le prospect ou le client, et un bon déroulement de l'entretien. Cet espace peut être le box du chargé de la clientèle, un bureau assez privatif, ou tout autre espace approprié.

3.1.2. L'entretien client :

Cet entretien a pour but de mieux connaître son prospect ou client, identifier ses besoins et ses attentes, afin de lui apporter les meilleures solutions possibles, et le produit lui correspondant.

A cet effet, le chargé de clientèle professionnels et entreprises (CCPE) doit faire preuve d'un grand sens d'écoute et de compréhension, et reformuler les besoins pour s'assurer auprès du client de les avoir bien cernés.

Enfin, le CCPE doit s'assurer que le client est éligible aux crédits offerts par la CNEP-banque, en s'assurant que le domaine d'activité du client entre dans la gamme des produits de la banque, et qu'il dispose des autorisations et agréments nécessaires.

3.1.3. La proposition des produits :

Une fois les besoins cernés, le CCPE propose au prospect ou au client les produits correspondants, en détaillant les modalités d'octroi, et les conditions de banque en vigueur, tout en stimulant son intérêt pour la CNEP-banque, en mettant en exergue la qualité de service que la banque offre à ses clients.

3.1.4. L'invitation à l'ouverture d'un compte :

Une fois l'intérêt suscité, le CNEP invite le prospect (si ce n'est pas déjà un client domicilié) à ouvrir un compte courant auprès de l'agence, et y domicilier son chiffre d'affaire, tout en lui remettant la liste des documents à fournir pour l'ouverture du compte.

⁴⁷Note relative au traitement des demandes des crédits aux entreprises au niveau du réseau commercial/ CNEP banque.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

Si le prospect dispose des documents nécessaires, il ya lieu des procéder à l'ouverture du compte immédiatement.

3.1.5. La communication des coordonnées :

Bien évidemment le CCPE doit conserver les coordonnées du prospect, et surtout lui communiquer les siens (téléphone, fax, email etc.)

3.2. L'entrée en relation avec le client :⁴⁸

3.2.1. L'ouverture du compte :

Elle concrétise l'entrée en relation de la banque avec le client, et en sus de l'ouverture du compte courant au profit du client, le CCPE doit s'assurer de la validation de sa commande de chéquier, et lui remettre le relevé d'identité Bancaire (RIB)

3.2.2. Le fonctionnement du compte :

Le CCPE doit expliquer au client toutes les modalités de fonctionnement du compte, ainsi que les instruments du paiement mis a sa disposition par la CNEP-banque

- Paiement par chèque.
- Paiement par chèque de banque.
- Paiement par virement via la télécompensation.
- Paiement d'effet de commerce via télécompensation.
- Encaissement de chèque au profit du client via télécompensation.
- Encaissement d'effet de commerce au profit du client via télécompensation.

3.2.3. Le suivi du compte client :

Dans le cadre de la constitution et de la gestion d'un portefeuille clientèle. Le CCPE doit veiller à mettre en place un planning de consultation et d'analyse des comptes de ses clients, et en assurer le suivi. Cela permet de mettre à jour la fiche client (chiffre d'affaire confié, fréquence des mouvements, rotation client/fournisseur, gestion de trésorerie.....), et de détecter d'éventuels évènements à risque, ou d'opportunités de proposer d'autres produits.

⁴⁸Note relative au traitement des demandes des crédits aux entreprises au niveau du réseau commercial/ CNEP banque.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

3.3. La constitution du dossier de crédit :

3.3.1. Les documents constitutifs du dossier :

Chaque document contenu dans la liste des documents constitutifs du dossier, jointe à la présente en annexe 01, sert à l'appréciation d'un risque donné, le CCPE la remet au client, en s'assurant de la bonne compréhension par ce dernier de chaque point de la liste.

3.3.2. La demande de crédit :

Le CCPE remet au client le formulaire de demande de crédit, ci-joint en annexe 2, tout en expliquant les champs à remplir, et que la personne habilitée à le signer doit être mandatée pour contacter des crédits par le salut de l'entreprise, ou par l'assemblée générale de l'entreprise.

3.3.3. L'autorisation de consultation de la centrale des risques :

Il s'agit du formulaire en annexe 03, par lequel l'entreprise autorise la banque à consulter la centrale des risques CREM.

Cette autorisation doit être établie pour l'entreprise qui sollicite le crédit, et les entreprises qui y sont actionnaires ou détentrices de parts sociales.

Si l'entreprise qui sollicite le crédit et/ou les entreprises actionnaires ou détentrices de parts sociales, sont bénéficiaires d'autres crédits, elles doivent fournir des attestations de mise à jour, et des attestations de solvabilité, et l'échéancier de remboursement.

3.3.4. La liste des BET et experts conventionnés :

Le CCPE remet au client la liste actualisée des BET et experts conventionnés avec la CNEP-banque, transmise par le réseau de rattachement, afin de lui permettre de choisir un BET ou un expert pour l'établissement du rapport d'expertise demandé avec le dossier de crédit.

3.3.5. La fiche de renseignement sur une transaction immobilière :

Dans le cas où le projet porte sur l'acquisition d'un bien immobilier, le CCPE remet au client la fiche de renseignement sur une transaction immobilière, ci-joint en annexe 04, tout en lui expliquant comment renseigner chaque champ.

3.3.6. Les explications complémentaires :

Le CCPE doit s'assurer que le client a bien assimilé chaque point de la liste constitutive du dossier de demande de crédit, et comment remplir correctement chaque imprimé. Il doit aussi préciser que le dossier doit être fourni en trois (03) exemplaires.

3.3.7. Le conseil et l'accompagnement :

Le CCPE doit assurer au client sa disponibilité pour toute information complémentaire, conseil et assistance, tout au long de la constitution du dossier de crédit.

3.3.8. Le procès-verbal d'entretien

Le procès-verbal d'entretien avec le client, le CCPE doit établir un procès-verbal d'entretien, selon modèle ci-joint en annexe 05, qui doit être systématiquement consulté avant l'entretien suivant, pour assurer la meilleure qualité de service possible au client.

3.4. La réception du dossier de crédit :

3.4.1. Le dépouillement du dossier :

A la réception du dossier de demande de crédit, et en présence du client, le CCPE procède au dépouillement du dossier, et au classement des documents dans l'ordre chronologique de la liste constitutive du dossier (annexe 01).

3.4.2. Les agréments et autorisations :

Les premiers documents que le CCPE doit contrôler sont les agréments et /ou autorisations nécessaires à l'exercice de l'activité objet du projet à financer, en s'assurant de leurs validités et authenticité par rapport aux originaux.

3.4.3. La check-list :

L'annexe 01 portant les documents constitutifs du dossier de demande de crédit a été conçu en check-list, que le CCPE doit cocher en contrôlant chaque document du dossier de crédit, afin de s'assurer que l'ensemble des pièces exigées ont été fournies, tout en vérifiant et authentifiant chaque document.

3.4.4. L'authentification des documents :

Chaque copie contenue dans le dossier de demande de crédit doit être authentifiée par rapport à son original, à cet effet, le CPPE doit, après contrôle des documents, apposer la mention « copie conforme à l'original ». ainsi que sa griffe et signature.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

- **Dossier comportant des insuffisances ou des pièces manquantes.**

3.4.5. Le procès-verbal de dossier incomplet :

Dans ce cas de figure, le CCPE établit en deux (02) exemplaires le procès-verbal de dossier incomplet, ci-joint en annexe 06, ou il doit recenser l'ensemble des insuffisances relevées ou les pièces manquantes, ce PV doit être cosigné par le CCPE et le client, et chacun garde une copie. Le PV de dossier incomplet sera le document de référence lors du prochain passage du client avec le dossier complété.

3.4.6. La restitution du dossier :

Une fois le PV de dossier incomplet établi, le CCPE restitue le dossier au client aucun dossier incomplet ne doit être conservé au niveau de l'agence.

- **Dossier recevable**

3.4.7. Les frais de gestion de dossier :

A la constatation que le dossier est recevable, le CCPE communique le montant des frais de gestion de dossier de crédit, en fonction du montant du crédit sollicité, et invite le client à procéder au paiement une copie du reçu de paiement doit être jointe dans chaque exemplaire du dossier de demande de crédit.

3.4.8. L'inscription au registre de dépôt des dossiers de crédit :

La CCPE doit enregistrer le dépôt de dossier de demande de crédit sur un registre ouvert à cet effet, en respectant l'ordre chronologique, et mentionnant la date de dépôt.

3.4.8. La délivrance du récépissé de dépôt :

Le CCPE délivre au client, le jour même, un récépissé de dépôt de dossier de demande de financement, selon modèle joint en annexe 07, qui doit comporter la même date et le même numéro d'ordre chronologique que celui du registre de dépôt des dossiers de crédit. Une copie du récépissé de dépôt doit être jointe à chaque exemplaire du dossier de demande de crédit.

3.4.9. La remise du dossier au responsable du front-office :

Le jour même de réception du dossier de demande de crédit, le CCPE le remet au responsable du front-office, qui doit apposer un visa de réception, avec date, sur le registre de dépôt des dossiers de demande de client.

3.4.10. La prise de rendez-vous pour la visite sur site :

Deux (02) jours ouvrables après le dépôt du dossier de demande de crédit, le CCPE doit se concerter avec l'analyse de crédit en charge du dossier, pour prendre rendez-vous auprès du client, afin d'effectuer une visite sur site.

3.5. Le contrôle en continue :

3.5.1. Le contrôle de recevabilité du dossier :

Le responsable du front office, et dans un délai de 24 heures, doit opérer un contrôle de recevabilité du dossier, à la fois sur la forme (pièces constitutives), que sur le fonds (validité des documents), s'il est relevé des insuffisances ou anomalies, elles doivent être immédiatement notifiées, par écrit, au client, avec un délai de deux (02) jours pour les lever, passé ce délai le dossier doit lui être restitué.

3.5.2. La remise du dossier au back-office :

Si le dossier est recevable, le responsable du front-office le remet au responsable du back-office, qui doit apposer un visa de réception, avec date, sur le registre de dépôt des dossiers de demande de crédit.

3.6. Le second contrôle de recevabilité :

3.6.1. Le second contrôle de recevabilité du dossier :

Le responsable du back-office, et dans un délai de 24 heures, doit opérer un second contrôle de recevabilité du dossier, à la fois sur la forme (pièces constitutifs), que sur le fonds (validité des documents). S'il est relevé des insuffisances ou anomalies, elles doivent être immédiatement communiquer au responsable de font-office, pour notification, par écrit, au client, avec un délai de deux (02) jours pour les lever, passé ce délai le dossier doit lui être restitué.

3.6.2. La remise du dossier à l'analyste de crédit :

Une fois le dossier recevable, le responsable du back-office le remet, pour traitement, à un analyste de crédit.

3.7. Traitement du dossier de demande de crédit :

3.7.1. Le dépouillement du dossier :

A la réception du dossier de demande de crédit, l'analyste de crédit procède au dépouillement du dossier, et au reclassement des documents dans l'ordre chronologique de la liste constitutive du dossier (annexe 01), pour confirmer la recevabilité du dossier.

3.7.2. La consultation de la CREM :

L'analyste crédit vérifie l'existence de l'autorisation de consultation de la centrale des risques des entreprises et des ménages, qu'elle est bien renseignée, et signée par la personne habilitée, et procède immédiatement à la consultation de la CREM.

Les autorisations et les consultations doivent portées sur l'entreprise qui sollicite le crédit, et les entreprises qui y sont actionnaires ou détentrices de parts sociales.

A la réception de la réponse de la CREM, l'analyste de crédit doit :

- S'assurer de la cohérence entre les engagements déclarés par les autres banques à la centrale des risques de la banque d'Algérie, et ceux mentionnés par le client sur le formulaire de demande de crédit, ainsi qu'avec ceux mentionnés sur les états financiers de l'entreprise.
- S'assurer de l'inexistence de créances classées, dans le cas contraire, en informer le CCPE, qui doit demander au client les explications et justificatifs nécessaires.
- S'assurer de l'existence dans le dossier des attestations de mise à jour de remboursement des crédits répertoriés, et des attestations de solvabilité, et échéancier de remboursement pour l'ensemble des engagements déclarés.

3.7.3. La consultation de la centrale des impayés :⁴⁹

L'analyste crédit procède aussi à la consultation de la centrale des Impayés, au moyen de l'application dédiée à cet effet, pour l'entreprise qui sollicite le crédit, son gérant et ses associés.

Cette consultation fait ressortir si le client est sous une interdiction d'émettre des chèques, ainsi que la période de l'interdiction, auquel cas, l'analyste de crédit en informe le CCPE, qui doit demander au client de fournir les explications et justificatifs nécessaires

⁴⁹Note relative au traitement des demandes des crédits aux entreprises au niveau du réseau commercial/ CNEP banque.

3.7.4. L'authentification des documents fiscaux et parafiscaux et registre de commerce:

L'analyste de crédit établit les lettres de demande d'authentification des documents fiscaux et parafiscaux, selon le modèle en annexe 08, et les transmet aux administrations concernées (Administration des impôts, CNAS, CASNOS, CACOBATH).

Le numéro d'identification fiscale (NIF) peut être authentifié à travers le portail internet suivant : <http://nif.mfdgi.gov.dz>

Le registre de commerce peut être authentifié par le CNRC, ou en consultant le site internet : <https://sidjilcom.enre.dz/web/cnrc/repertoire-des-commerçants>.

Si l'un des documents s'avère non authentique, le dossier de demande de crédit doit être immédiatement rejeté, et le directeur d'agence doit en informer son réseau de rattachement, et les services de la DGA-Crédit (DFE, DFP), avec les références et coordonnées du client, afin de le black-listé, tout en conservant les originaux des documents au niveau de l'agence.

3.7.5. L'examen et l'analyse du dossier:

L'analyste de crédit poursuit l'examen et l'analyse du dossier de demande de crédit, sans attendre les réponses des consultations des points 7.2- 7.3- 7.4, en procédant comme suit :

3.7.6. Examen du dossier administratif et juridique :

L'analyse de crédit doit :

- . Examiner la demande de financement, en vérifiant la cohérence de son contenu, avec les autres pièces du dossier. Notamment son objet, le montant sollicité par rapport à l'étude technico-économique, les crédits auprès d'autres banque par rapport à la réponse de la CREM ...etc. à défaut invité le client à rectifier les discordances.
- Examiner les documents d'état civil du gérant, en vérifiant leur validité, et s'assurer qu'il est bien Mandaté pour contracter des crédits au nom de l'entreprise. À défaut inviter le client à compléter les documents.
- . Examiner le curriculum vitae du gérant, cogérants et associés, et les justificatifs correspondant à l'activité projetée, Pour apprécier leurs qualifications et compétences managériales, et leurs expériences dans ce domaine d'activité.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

- Examiner le statut de l'entreprise, dans le cas d'une personne morale, et s'assurer que le projet entre dans le cadre de son objet social, et identifier les actionnaires ou les associés, ainsi que l'étendue des pouvoirs du gérant.
- Examiner le registre de commerce, en s'assurant que le code de l'activité objet de la demande de crédit y figure.
- Examiner les documents fiscaux et parafiscaux, en s'assurant que l'entreprise est à Jour vis-à-vis des administrations fiscales et parafiscales, ou à défaut, l'existence d'un échéancier de paiement. Le cas échéant, Examiner la décision ANDI, et identifier les avantages fiscaux accordés, et la liste des constructions, des équipements et services concernés.
- Examiner le justificatif du siège social et/ou de l'implantation du projet de l'entreprise, qu'il soit un titre de propriété, une concession ou un contrat de location, en vérifiant que le document est enregistré et publié, qu'il est au nom du demandeur de crédit, que la durée du bail de location couvre la durée du crédit sollicité pour le bien abritant le projet, et à défaut, exiger son renouvellement à bonne date Et dans le cas d'une concession, vérifier que l'acte de concession est en adéquation avec le projet présenté, et qu'il est accompagné du cahier de charge.
- Examiner le certificat négatif d'hypothèque, en s'assurant qu'il date de moins de trois (03) mois, que la désignation du propriétaire et du bien correspondent à celle portée sur le titre de propriété, et que le bien n'est pas greffée d'hypothèque.
- Examiner la promesse de vente notariée ou la fiche de renseignement sur transaction immobilière, en vérifiant l'identification de l'acheteur et du vendeur, de la désignation du bien immobilier, de la durée de l'engagement de vente, et du prix de cession déclaré La promesse de vente notariée doit être obligatoirement enregistrée et publiée, et figure sur le certificat négatif d'hypothèque. Pour les activités règlementées, examiner les autorisations et/ou agréments, leurs délais de validités, et leurs conditions.

3.7.6.1. Examen du dossier Technique :

L'analyste de crédit doit :

- Examiner le permis de construire, le cas échéant, en s'assurant qu'il est en cours de validité, que les travaux ont été lancés avant la période d'une année à compter de sa date de délivrance, qu'il est au nom du demandeur de crédit, qu'il porte bien sur les travaux objet de la demande de crédit, et qu'il est conforme aux éventuelles autorisations.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

- Le cas échéant, examiner le permis de démolir, en s'assurant qu'il est en cours de validité, qu'il porte bien sur la bâtisse désignée sur le titre de Propriété, et qu'il est au nom du propriétaire de la bâtisse ou du demandeur du crédit.
- Le cas échéant, examiner le certificat de classification et de qualification Ainsi que les références de l'entreprise de réalisation, en s'assurant de l'identification de cette dernière, et de la validité du certificat.

Dans le cas où le demandeur du crédit est une entreprise de bâtiment et de travaux publics, l'examen du certificat permet d'apprécier les moyens humains, techniques et financiers de l'entreprise, et sa capacité à être compétitif et à décrocher des marchés.

- Examen du devis descriptif, quantitatif et estimatif, établi par un bureau d'études, ou du marché de réalisation, en s'assurant qu'il porte sur le projet objet du crédit, que la consistance des travaux correspond à celle du projet, avec séparation entre les lots de logements et les autres lots, et le cas échéant, que la TVA appliquée aux lots de logements est au taux réduit (9% actuellement), et celle appliquée aux autres lots est au taux normal (19% actuellement).
- Examen du rapport d'expertise établi par un bureau d'études ou un expert conventionné par la CNEP-Banque, et s'assurer que la consistance des travaux projetés sur terrain Correspond bien à celle du projet, que les travaux déjà réalisés sont conforme au permis de construire, et apprécier le taux d'avancement physique du projet, les moyens déployés sur chantier, et l'estimation financière des travaux réalisés et à réaliser par rapport au devis ou au marché, la valeur vénale du bien et le délai nécessaire pour l'entrée en exploitation, l'appréciation de l'implantation du projet et toute difficulté constatée sur site.
- Le cas échéant, examiner la convention CTC, en s'assurant qu'elle porte bien sur le projet objet de crédit, et que le descriptif et consistance du projet correspondent à celle du permis de construire.
- Le cas échéant, examiner la contrat passé avec le bureau d'études chargé du suivi, en s'assurant qu'il porte bien sur le projet objet de crédit, et que le descriptif et consistance du projet correspondent à celle du permis de construire.

3.7.6.2. Examen du dossier Financier :

L'analyste de crédit doit :

- Examiner l'étude technico économique, en s'assurant qu'elle porte sur le Projet objet du financement, que la consistance du Projet correspond à celle du permis de construire, que les estimations du tableau d'investissement correspondent aux devis et/ou marchés et contrats présentés.

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

Apprécier la présentation du projet, l'organisation de l'entreprise, l'analyse du marché qu'elle contient, et le réseau de distribution prévu par le porteur du projet.

- Examen des états financiers de l'entreprise, des trois (03) derniers exercices pour les entreprises en activité, ou du bilan d'ouverture pour les entreprises nouvellement créées, ainsi que les états financiers prévisionnels, contenus dans l'étude techno économique. En appréciant les éléments suivants :
- Le niveau du Capital social, qui est le gage de pérennité de entreprise, en le comparant au niveau d'endettement, au coût global du projet, et au niveau du capital social des autres entreprises locales du même secteur d'activité.
- Le chiffre d'affaires réalisé par rapport au résultat net, pour apprécier l'efficacité opérationnelle de l'entreprise, et sa maîtrise des charges et frais généraux, ainsi que le chiffre d'affaires prévisionnel, sa composition et son importance par rapport aux capacités de production.
- Dans le cas d'une promotion immobilière, apprécier la marge commerciale que le projet dégage, en considérant l'ensemble des dépenses liées au projet par rapport aux recettes des ventes prévues.

3.7.7. L'identification des points d'interrogation :⁵⁰

À la fin de l'examen et de l'analyse du dossier de demande de crédit, l'analyste de crédit identifie les points d'interrogation, et les éléments à clarifier, et établit une liste des questions à poser et des informations à compléter,

3.7.8. La prise de rendez-vous avec le client :

L'analyste de crédit demande au CCPE de fixer un rendez-vous avec le client pour une visite sur site.

3.7.9. La visite sur site :

À la date du rendez-vous, l'analyste du crédit accompagné par le CCPE se rendent sur site, où ils doivent poser l'ensemble des questions identifiées au point 7.6, et recueillir toutes les informations contenues dans le Modèle du compte rendu de visite et du rapport commercial, ci-joint en annexe 9 et 10.

⁵⁰Note relative au traitement des demandes des crédits aux entreprises au niveau du réseau commercial/ CNEP banque.

3.7.10. L'établissement du compte rendu de visite :

Au retour à l'agence, l'analyste de crédit établit et le CCPE établissent le rapport commercial et le compte rendu de visite, selon les modèles en annexes 09 & 10, et les cosignent ensemble

3.7.11. L'établissement de la fiche de synthèse agence :

À la lumière de l'ensemble des éléments qui précède, l'Analyste de crédit établit la fiche de synthèse agence, selon le modèle en annexe 11, en veillant particulièrement à être factuel et exhaustif, notamment sur la partie de la note économique, qui doit comporter les éléments suivants :

- L'analyse du porteur du projet : l'analyste de crédit doit préciser :
 - Sa Notoriété, sa réputation au niveau local, et ses motivations pour le projet
 - Ses expériences professionnelles, ses moyens et ressources personnels (moyens financiers, justificatifs de l'apport personnel dans le financement du projet), .etc.
- L'analyse du marché et du portefeuille clientèle : l'analyste de crédit doit préciser
 - La taille du marché ciblé (local, régional, national ou international), les perspectives de son évolution, et les parts de marché déjà détenue par le demandeur du crédit, ou celles visées.
 - Les concurrents existants au niveau du marché ciblé, leurs poids et parts de marché.
 - La clientèle ciblée par le demandeur du crédit, le volume de ce segment de clientèle et sa solvabilité.
- L'analyse commerciale : L'analyste de crédit doit préciser :
 - La gamme de produit à commercialiser, sa qualité, son degré d'obsolescence, et les produits de substitution possibles.
 - Le prix de vente à appliquer, son positionnement par rapport à la concurrence, et aux ressources financières de la clientèle ciblée, et les délais de paiement accordés.
 - La politique de promotion retenue (prospectus, affichage, réseaux sociaux, B2B, .etc.).

Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit

- Le mode de distribution retenue (direct, circuit court, circuit long), en le comparant à celui de la concurrence, et en précisant l'existence ou pas d'un service après-vente.
- L'analyse des ressources de l'entreprise : l'analyste de crédit doit préciser :
 - Les ressources humaines : le nombre, la qualification, la productivité, et la masse salariale.
 - Les ressources matérielles : l'actif immeuble de l'entreprise, le parc de matériel roulant, l'emplacement des points de vente, l'accessibilité de l'unité de production aux infrastructures de transport, et la capacité de production.
 - Les ressources financières : les liquidités à court terme, la maîtrise de la trésorerie, et les capacités financières des associés.
- L'opportunité commerciale : en conclusion, l'analyste de crédit doit émettre un avis sur l'opportunité commerciale du projet objet de la demande de crédit, et les risques éventuels qu'il présente.

3.8. Le comité de crédit agence : ⁵¹

3.8.1. Examen du dossier par le CCA :

L'analyste de crédit introduit la fiche de Synthèse agence au CCA, et présente le dossier. Le CCA doit statuer sur la recevabilité du dossier, l'opportunité commerciale du projet, et les risques éventuels qu'il présente.

3.8.2. Établissement du PV de réunion du CCA :

Une fois les avis du président et des membres du CCA recueillis, l'analyste de crédit établit le PV de réunion et le fait signer par l'ensemble des membres.

3.9. La transmission du dossier :

3.9.1. Le contrôle des consultations :

Avant de transmettre le dossier à la direction du réseau de rattachement, l'analyste de crédit doit s'assurer du recueil des réponses des consultations de la CREM et de la centrale des impayés, pour l'ensemble des demandes de consultation émises (entreprise, gérant, associés etc.)

⁵¹Note relative au traitement des demandes des crédits aux entreprises au niveau du réseau commercial/ CNEP banque.

3.9.2. Transmission du dossier au réseau de rattachement :

L'analyste de crédit transmet, avec un bordereau d'envoi détaillé, deux (02) exemplaires du dossier de demande de crédit, accompagnés du PV d'entretien client, du Compte rendu de visite, le rapport commercial, de la Fiche de synthèse Agence, et du PV de réunion CCA,

3.9.3. Transmission des authentications :

Les authentications des documents, auprès des différentes administrations, reçues avant le point 9.2 doivent être transmises avec le dossier de demande de crédit, et celles reçues après le point 9.2 doivent être transmises, des réceptions et avec un bordereau d'envoi, au réseau de rattachement.

Conclusion :

En conclusion, le crédit d'investissement comporte des risques importants pour les banques et les investisseurs, notamment le risque de marché, le risque de liquidité, le risque de taux et le risque de change. Pour minimiser ces risques, les banques exigent souvent des garanties réelles liées au crédit d'investissement, telles que des hypothèques, des nantissements, des cautions et des garanties personnelles. En somme, la gestion des risques de crédit d'investissement est un enjeu majeur pour les banques et les investisseurs, qui doivent mettre en place des stratégies de protection efficaces pour minimiser les risques et maximiser les bénéfices.

CHAPITRE III

**ETUDE DE CAS D'UN CRÉDIT
D'INVESTISSEMENT AU
NIVEAU DE LA CNEP-
BANQUE**

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Introduction :

Depuis la création de la CNEP banque n'a cessé de se développer. En diversifiant la gamme de produits et en proposant des services adaptés aux attentes des clients. Bénéficiaire de multiples repositionnements stratégique malgré la concurrence intense des banques sœurs (publiques et privées).

La CNEP-Banque joue donc un rôle important dans le financement de l'économie algérienne, en particulier dans le secteur du logement et de l'immobilier, ainsi que dans le financement des entreprises intervenant en amont du secteur du bâtiment.

La CNEP banque encourage l'utilisation du crédit d'investissement par les entreprises en adoptant une stratégie d'ouverture sur le financement des projets d'investissement.

La banque offre un accompagnement personnalisé dans la réalisation des projets. En outre, la CNEP banque a mis en place des outils de gestion pour suivre l'évolution de l'activité.

Enfin, elle gère les risques de crédits d'investissement accordés par la banque en adoptant une approche de gestion des risques.

Section 1 : Présentation générale de la CNEP- banque

Pour traiter un cas pratique, nous présenterons d'abord l'établissement qui accepté de nous accueillir comme stagiaire.

1.1. Historique de la CNEP-banque :

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance banque, par abréviation « CNEP banque », est un établissement public doté de la personnalité civile et une autonomie financière. Elle a été créée par la loi N°64-227 du 10/08/1964 sur la base du réseau de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie (CSDCA). Son siège social à Alger.

Selon les termes de la loi N°64-227 du 10/08/1964, les missions dévolues à la CNEP-banque sont :

- ✓ La collecte de l'épargne ;
- ✓ Le financement de l'habitat social.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

La première agence de la CNEP-banque a officiellement ouvert ses portes le 1^{er} Mars 1967 à Tlemcen.

La CNEP-banque a connu plusieurs mutations dans un souci de redressement et d'élargissement de son champ d'action, les principaux changements sont repris ci après.

➤ **Première période (1964-1970) : collecte de l'épargne**

Cette période était celle de la mise en place du livret d'épargne. Les deux attributions principales assignées à la caisse d'épargne de l'époque étaient :

- ✓ La collecte de l'épargne ;
- ✓ L'octroi du crédit pour l'achat de logement (prêts sociaux).

➤ **Seconde période (1971-1979) : encouragement du financement de l'habitat**

Durant cette période, l'effort était surtout consacré à l'encouragement du financement de l'habitat et au développement de la présence de la caisse sur le marché d'épargne.

Au mois d'avril 1971, une instruction a chargé la CNEP de financer les programmes de réalisation de logements en utilisant les fonds du trésor public. Dès lors, l'épargne des ménages va connaître un essor prodigieux. A la fin de l'année 1975 furent vendus les premiers logements au profit des titulaires de livrets d'épargne.

En 1979, le réseau de la CNEP comptait quarante (46) Agence et bureaux de collecte.

➤ **La décennie 1980 : la CNEP au service de la promotion immobilière**

De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP. Il s'agit des crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants. La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs.

➤ **La CNEP après 1997 :**

A partir de 1997, la CNEP est passée du statut de caisse à celui de banque, sa nouvelle dénomination est désormais la « CNEP banque ». cette dernière s'est vue élargir son champs

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

d'action aux produits autrefois l'apanage des banques primaires et ce par décision N°01/97 du 09/06/1997 émanant du la ministère des finances.

Suite à cette décision ministérielle, la CNEP est érigée sous la forme d'une société par actions (SPA). Le capital social de la CNEP banque est fixé à 14 milliards de dinars divisé en 14000 actions de 1000DA chacune. La CNEP banque a été immatriculée au registre de commerce en date du 24/12/2000 sous le numéro 00138291300, aussi tous les dirigeants ont été agréés par le gouverneur de la banque d'Algérie.

Outre ses 209 Agences d'exploitation, la CNEP banque a signé depuis longtemps une convention avec les PTT (actuellement Algérie poste) pour la distribution de ses produits via le réseau postal.

➤ **Le 31 mai 2005 : financement des investissements dans l'immobilier**

L'assemblée générale extraordinaire a décidé, le 31/05/2005, de donner la possibilité à la CNEP banque de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction, notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif, industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, éducatives et culturelles.

➤ **Le 17 juillet 2008 : repositionnement stratégique de la CNEP banque**

L'assemblée générale ordinaire du 17 juillet 2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers :

- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel ;
- ✓ Pour le financement de la promotion immobilière, sont autorisés :
 - Le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux intégrant des locaux commerciaux ou professionnels ;
 - Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement des terrains destinés à la réalisation de logements
- ✓ Le financement des entreprises.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

1.2. Organisation de la CNEP banque :

La CNEP banque est gérée par un conseil d'administration qui comprend outre le président directeur général nommé par décret et choisi en fonction de sa compétence en matière économique et financière. Cinq administrateurs qui représentent les divers ministères intéressés à sa gestion, soit :

- Le ministère de l'intérieur ;
- Le ministère de l'économie et des finances ;
- Le ministère des travaux publics ;
- Le ministère des affaires sociales ;
- Le ministère des postes et télécommunications

Le conseil d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour la gestion de l'administration et de l'instruction dans le cadre des activités statutaires de cette dernière et des plans financiers nationaux :

- Il décide de son organisation générale et arrête les règlements intérieurs sur proposition du président directeur général ;
- Il décide des actions judiciaires à introduire

La gestion courante de la CNEP banque et l'exécution des décisions du conseil d'administration sont confiées à un président directeur général nommé par décret. Ce dernier assure le fonctionnement de la CNEP banque comme il assure d'autres fonctions fixées au préalable.

Le contrôle du fonctionnement de l'institution est assuré par un commissaire aux comptes agréé par le ministère de l'économie et des finances. Les activités commerciales et administratives de ses agences sont encadrées par quatorze directions de réseaux, à compétence géographique déterminée sur la base d'un découpage du territoire national et l'implantation des agences.

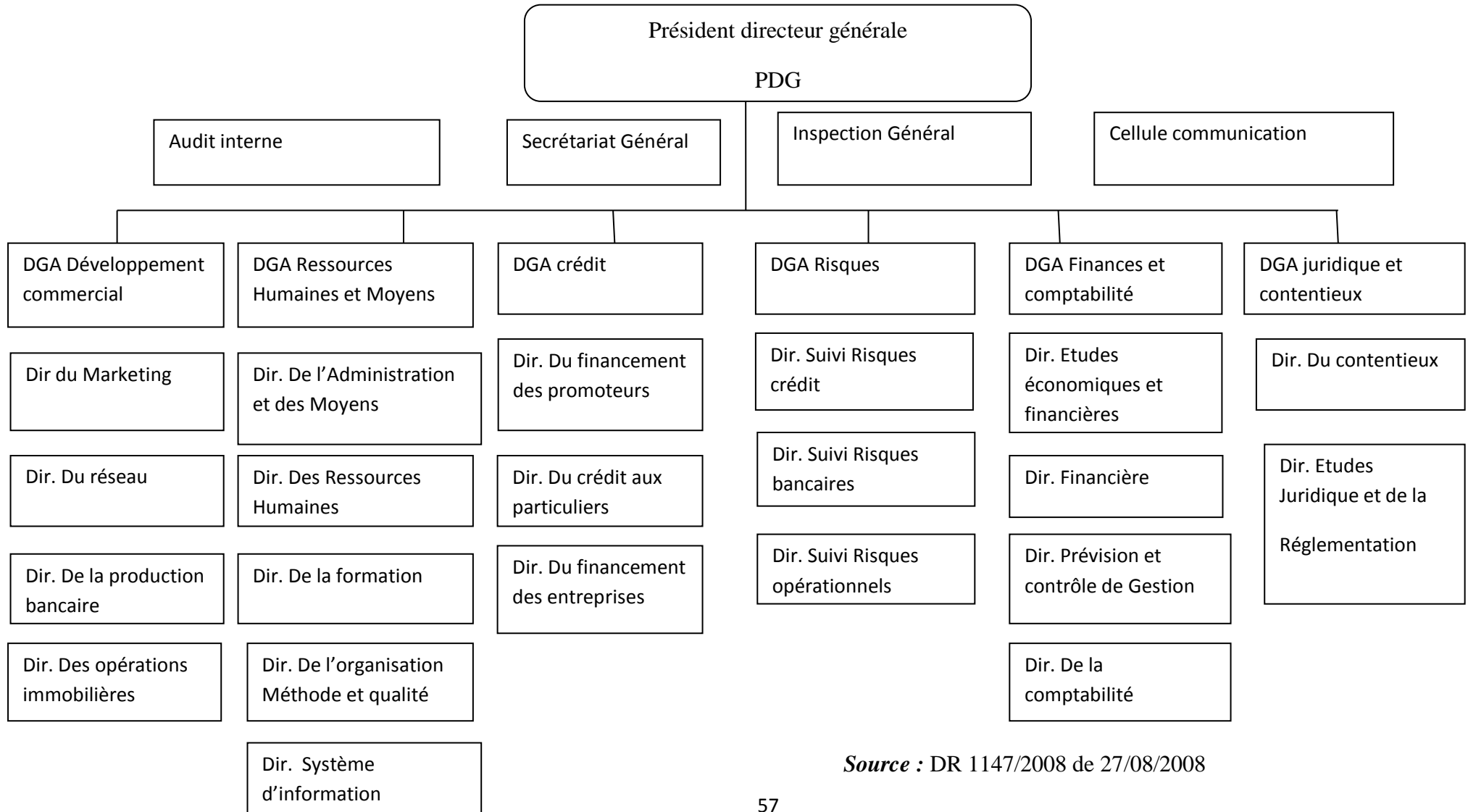
L'autorité de la direction générale s'exerce par l'intermédiaire de sept directions générales adjointes (crédit, administration, recouvrement, système d'information, développement, finance et comptabilité, contrôle) auxquelles sont rattachées des directions centrales.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

L'organigramme de la CNEP banque peut être représenté par le schéma repris dans la page suivantes.

Organigramme Générale de la CNEP banque

Figure 5: organigramme générale de la CNEP banque



Source : DR 1147/2008 de 27/08/2008

1.3. Missions et opérations de la CNEP banque

1.3.1. Les missions de la CNEP Banque :

Les missions de la CNEP banque portent essentiellement sur :

- La collecte de l'épargne ;
- Le financement de l'habitat ;
- La promotion de l'immobilier ;
- Le financement de l'investissement.

1.3.2. La collecte de l'épargne :

La collecte de l'épargne des ménages s'effectue par l'intermédiaire de deux réseaux :

- ✔ le réseau propre à la CNEP banque réparti à travers tout le territoire national ;
- ✔ le réseau postal composé de 3204 points de collectes répartis sur les 48 wilayas.

Outre les livrets d'épargne (livret d'épargne logement et livret d'épargne populaire), la CNEP banque offre d'autres produits d'épargne à ses clients :

- ✔ les dépôts à terme logements pour les personnes morales ;
- ✔ les bons de caisses ;
- ✔ les dépôts à terme banque pour les personnes physiques ;
- ✔ les comptes chèques aux particuliers ;
- ✔ les comptes courants ou commerciaux pour les commerçants.

1.3.2.1. Le financement de l'habitat :

Les prêts accordés par la CNEP banque servent principalement à :

- ✔ la construction, l'extension, la surélévation ou l'aménagement d'un bien immobilier (épargnant ou non épargnant) ;
- ✔ la construction par des tiers (promotion immobilière privée ou publique) ;
- ✔ l'achat, l'aménagement ou la construction de locaux à usage commercial ;
- ✔ l'acquisition de logements neufs auprès des promoteurs publics ou privés ;
- ✔ la cession de biens entre particuliers ;
- ✔ la location habitation ;
- ✔ l'acquisition de terrains destinés à la construction.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

1.3.2.2. La promotion de l'immobilier :

Outre le financement des particuliers, la CNEP banque intervient aussi en amont dans le cadre du financement des promoteurs immobiliers publics et privés ayant des projets et destinés à la vente ou à la location. Elle intervient aussi dans le financement de l'acquisition des terrains destinés à la promotion immobilière.

1.4. Les opérations de la CNEP banque :

Aujourd'hui, la CNEP banque n'est plus une caisse d'épargne. C'est une banque à part entière, cela suppose donc que les types d'opérations qu'elle accomplit sont ceux relevant de son statut de banque de 1997 et qui consistent à :

- ✓ recevoir et gérer des fonds quel que soit leur durée et leur forme ;
- ✓ émettre des emprunts à court, moyen et long terme, sous toutes formes ;
- ✓ consentir des prêts sous toutes formes dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- ✓ participer à des emprunts ainsi qu'à toute souscription ;
- ✓ donner toute acceptation, caution et garantie de toute nature ;
- ✓ effectuer toutes les opérations sur les valeurs mobilières conformément aux conditions légales et réglementaires ;
- ✓ les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires au sien de la banque.

1.5. Présentation du réseau de Tizi Ouzou :

La direction du réseau est une structure hiérarchique et de soutien aux agences implantées au niveau de sa circonscription territoriale, définie par voie réglementaire, elle exerce au niveau régional toute fonction déléguée par la direction générale.

Le document portant organisation générale de la CNEP banque retrace ainsi les missions de la direction du réseau :

- ✓ Gérer, développer et rentabiliser le fonds de commerce de la banque ;
- ✓ Veiller à l'application stricte du dispositif réglementaire global de la banque ;
- ✓ Diffuser et vulgariser les textes réglementaires reçus des directions centrales ;
- ✓ Servir de feed back d'information aux structures centrales quant aux difficultés rencontrées dans l'application de textes ;

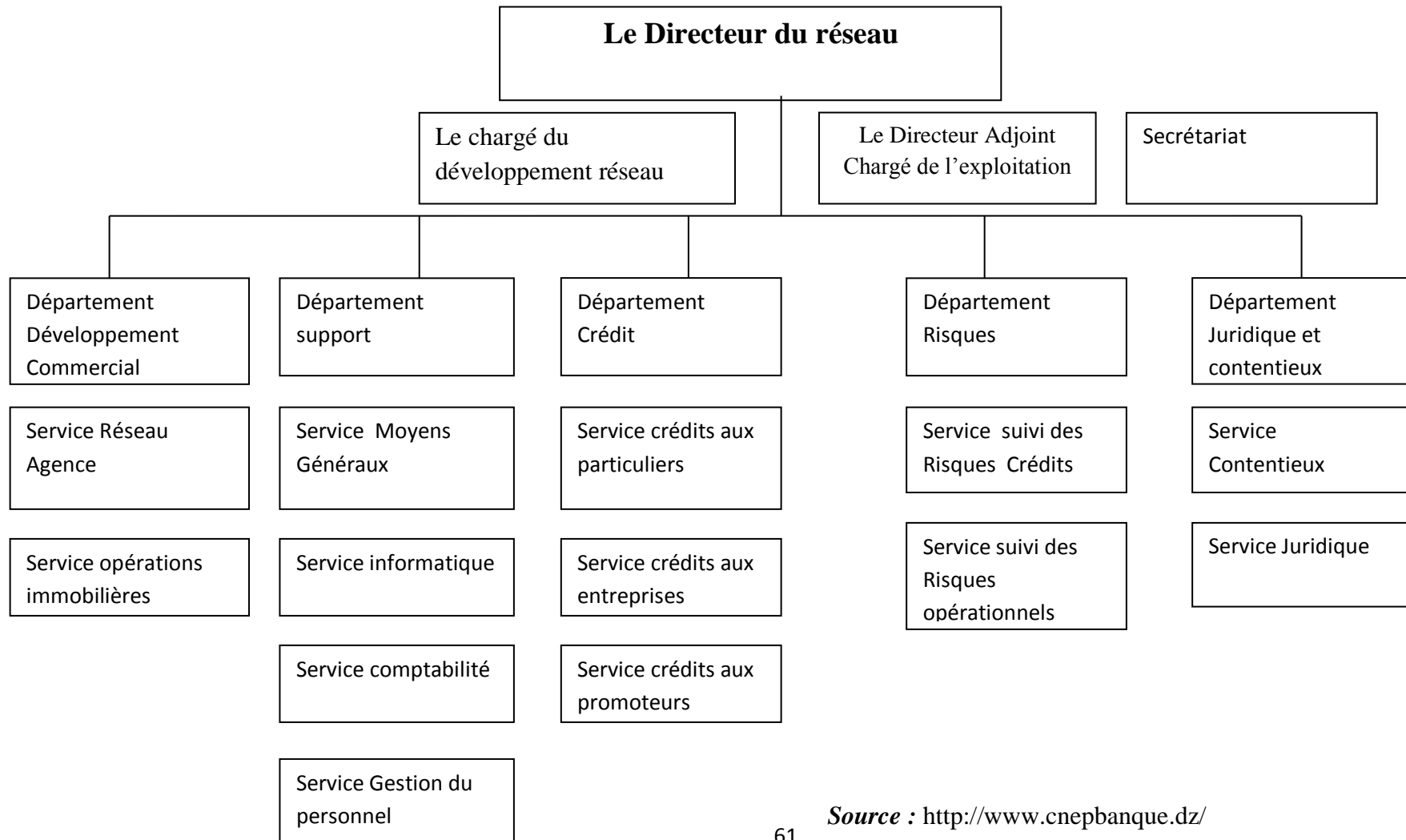
Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

- ✓ Veiller à l'application stricte de la politique de contrôle de la banque et à la prise en charge effective des remarques ou réserves émises par les organes de contrôle de la banque.

La direction du réseau est structurée en cinq départements. L'organisation générale d'une direction du réseau est reprise dans l'organigramme de la page suivante.

Organigramme Général d'une Direction de Réseau

Figure 6: organigramme générale d'une direction de réseau



Source : <http://www.cnepbanque.dz/>

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

La Direction du Réseau de TIZI OUZOU a été créée en 1993. Elle compte 15 Agences réparties sur les territoires de 03 wilayas : Boumerdès (1 agence), Tizi-Ouzou (09 Agences), Bouira (05 Agences).

En termes d'effectif le Réseau compte près de 300 employés (siège Réseau et Agences) dont 40% sont des cadres. L'effectif du réseau de Tizi Ouzou est aussi jeune et plus de 35% des cadres sont de formation universitaire.

S'agissant de la collecte de l'épargne, le Réseau de Tizi Ouzou figure parmi les trois premiers Réseaux à l'échelle Nationale alors que pour le placement des crédits il est à la 04ème place.

La Direction Du réseau compte investir dans l'ouverture de nouvelles agences dans les régions à forte densité de population et qui représentent un intérêt certain en matière de collecte de l'épargne et de placement des crédits. C'est ainsi que dans le cadre du plan de développement du réseau à moyen terme, l'ouverture d'agences dans les localités de Mekla, Azeffoun, Tigzirt est prévue.

Section 2 :Fiche d'étude d'un projet d'investissement

Pour mettre en évidence le processus de traitement des dossiers de demande de crédit, nous avons effectués une étude d'un dossier de demande de crédit d'un client qui a sollicité un financement d'un projet d'investissement (clinique dentaire). Ci-dessus la fiche d'étude du projet.

2.1. Présentation de la relation :

2.1.1. Présentation du client :

Raison social/nom et prénom : EURL clinique dentaire

Gérant : client X

Date de naissance : 08/09/1982

Registre de commerce : 16/00-0062691B27

Siège social : commune et wilaya de Tizi-Ouzou

Date de création : 14/07/2019

Capital social : 100 000.00 DA

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Statut juridique : personne morale EURL clinique dentaire

Activité : chirurgie dentaire/ clinique de médecine dentaire

Agrément : arrêté n^o34 du 19/03/2019 portant autorisation d'ouverture de cabinet de chirurgie dentaire

NIF : 0018240145569274

2.1.2. Situation fiscale et parafiscale bancaire :

Situation fiscal : Néant

Situation parafiscale : A jour

Situation des impayés : ne figure pas

Situation de centrale des risques : ne figure pas

2.1.3.Relations bancaire :

2.1.3.1.Concernant monsieur client x :

Monsieur client x a déjà bénéficié d'un crédit aux particuliers pour l'achat d'un local commercial (Objet de l'aménagement sollicité), au niveau de l'agence Abaneramdane , la fiche de recouvrement le 08/01/2020 du client est détaillé comme suit

- Prêt :
- Nature du crédit : achat d'un local commercial
- Montant du crédit : 25 346 000 DA
- Date d'octroi : 14/03/2018
- Montant de l'échéance : 266 387.96 DA
- Durée du crédit : 15 ans
- Taux d'intérêt : 5.75% / 7%
- Capital restant : 24 243 003.58 DA
- Impayé a ce jour : 00.00 DA (situation à jours)

Monsieur client x est titulaire d'un compte chèque ouvert pour la gestion de crédit au particulier accordé, il est mouvementé par des retraits et des versement, le solde fin de période est de 2 386 543.23 DA le 31/11/2019

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Il est titulaire aussi d'un compte épargne, solde fin de période est de 8 298 956.90 DA le 31/11/2019 (il est directeur d'un pôle dentaire Paris)

La situation de remboursement du crédit au particulier est à jour

Remarque : Il est à signaler que local est hypothéqué au profit de la CNEP-Banque

2.1.3.2. Concernant l'EURL Clinique Dentaire :

Le client est titulaire d'un compte courant dédié aux besoins de l'activité de la EURL, ouvert le 30/04/2019, le solde du compte au 31/11/2019 est 38 596.00 DA avec des mouvements au crédit de 4 952 100.86 DA et des mouvements au débit à hauteur de 4 913 504.86 DA

2.2. Présentation du projet :

2.2.1. Projet objet de financement :

Il s'agit d'une création d'une clinique de médecine dentaire sans hospitalisation. Ce projet s'inscrit dans le secteur sanitaire.

La relation sollicite un financement combiné entre l'acquisition d'équipements et les travaux d'aménagement.

La clinique sera composée, telle décrite dans l'étude techno-économique de :

05 salles de soins équipées de 5 fauteuils dentaires.

02 salles d'attente pour les patients.

Un hall pour la réception et le renseignement des patients.

Un bureau pour les réunions des médecins dentaire.

Une cuisine équipée

2.2.2. Caractéristiques techniques du projet :

Le ministère de la santé a établi la décision N⁰25 du 19/03/2019, portant l'autorisation de réalisation d'un Etablissement privé de santé non hospitalier spécialisé dans la chirurgie dentaire.

L'EURL est dénommée « **Clinique Dentaire** ». Elle sera spécialisée dans la chirurgie dentaire, l'Orthodontie, la prothèse dentaire et la pathologie et chirurgie buccale.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Capacité nominale de production : la décision prévoit l'installation de 5 fauteuils dentaires.

L'entrée en activité : 14/07/2019 selon le registre de commerce.

Nombre de postes prévu à créer : 13 suivant l'étude technico-économique.

2.2.3. Équipement à acquérir :

La relation prévoit d'acquérir les équipements nécessaires pour le fonctionnement de la clinique, elle bénéficie en effet des avantages du dispositif ANDI.

Le montant des équipements communiqués dans l'étude technico-économique est mentionné en HT après vérification, nous avons constaté que plusieurs équipements ne figurent pas dans la liste ANDI, c'est pour cela que nous recalculé le montant global des équipements en appliquant la tva sur le matériel qui ne figure pas sur la liste.

Aussi, il est à signaler que les deux factures pro forma (groupe électrogène n^o0750/19 et groupe électrogène n^o0850) sont incluses dans l'étude technico-économique alors que le client a acheté un seul groupe électrogène d'un montant de 1344537,82 HT).

2.2.4. Liste des biens bénéficiant des avantages ANDI sont :

Tableau 1: Liste des biens bénéficiant des avantages ANDI

Equipements	quantité	Montant HT	Montant total
Fauteuil stem s200+aspiration	4	1512605,05	6050420,20
RVG cs 5200 castream + kit étrier	4	344537,82	1378151,28
Radio panoramique cs 8100 3D 8*9 S/C	1	5294117,65	5294117,65
Aspiration chirurg mobile ASP-JET6+kit	1	226890,76	226890,76
Réseau système anti incendie	-	324000,00	324000,00
Réseau d'électricité	-	303750,00	303750,00
Réseau téléphonique et informatique	-	110720,00	110720,00
Radio murale cs 2100 STD+ déclencheur	5	235294,12	1176470,60
Réseau vidéo surveillance		507450,00	507450,00
Réseau système d'alarmo		165512,00	165512,00
Total			15537482,49

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

2.2.5. Le détail de calcul du cout d'acquisition des équipements est le suivant :

Tableau 2: Le détail de calcul du cout d'acquisition des équipements

équipement	Quantité	Montant HT	Montant TTC	Montant total
Fauteuil stern s200 + aspiration	4	1512605,05	-	6 050 420.02
RVG cs 5200 castream+ kit étrier	4	344537,82	-	1 378 151.28
Radio mural cs 2100 STD+ déclencheur	5	235294,12	-	1 176 470.60
Radio panoramique cs 8100 3D 8*9 S/C	1	5294117,65	-	5 294 117.65
Aspiration chirurg mobile ASP-JET6+kit	1	226890,76	-	226 890.76
Orion 40ds scialitique avec bras multimédia	1	1 033 613,45	1 230 000.01	1 230 000.01
Fauteuil kyn gris mémoire de forme 72	1	1 050 420 .17	1 250 000.00	1 250 000.0.
Carte d'instruments mobile avec cordon seringue cordon turbine, micromoteur et ultrasons satelec	1	1 260 504.20	1 500 000.00	1 500 000.00
Siege operateur ERGO-SEAT	1	70 588.24	84 000.01	84 000.01
Table pont	1	92 436.98	110 000.01	110 000.01
Compresseur DURR DENTAL	1	672 268.91	800 000.00	800 000.00
Réseau système anti incendie	-	324 000.00	-	324 000.00
Réseau d'électricité	-	303 750.00	-	303 750.00
Réseau téléphonique et informatique	-	110 720.00	-	110 720.00
Réseau vidéo surveillance	-	507 450.00	-	507 450.00
Réseau système d'alarme	-	165 512.00	-	165 512.00
Coffre-fort digital TGG80 45S	1	86 000.00	102 340.00	102 340.00
Matériel dentaire pro-forma FP19/00333	-	3 659 355.54	4 354 633.09	4 354 633.09
Scanner pro-forma FP19/00340	-	2 184 873.95	2 600 000.00	2 600 000.00
Hydraulique groupe électrogènes FP0850/19	-	1 344 537.82	-	1 344 537.82
total	-	-	-	28 912 993.43

Source:fiche d'étude remise par la CNEP banque.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Le total des équipements est de **28 912 993.43**

2.2.6. Travaux d'aménagement :

L'estimation du bien à aménager est de 13 555 827.28 DA

2.2.6.1. Etat d'avancement du projet :

Les travaux d'aménagement du local ont commencé depuis 04/03/2019

Suivant le rapport d'évaluation réalisé par le BET le 12/11/2019, les caractéristiques du local sont :

- Typologie : sous-sol d'un bâtiment
- Surface : 303.00 M²
- Zone et sous zone : zone n° 02, sous zone 1
- Accessibilité : accessible par un escalier sur une route secondaire
- Qualité du local : local commercial en voie de finition
- Vétusté/entretien : local neuf
- Valeur vénal du local : 36 917 287.23

Suivant le devis descriptif quantitatif et estimatif établie par BET le 12/10/2019 des travaux d'aménagement

- Le montant des travaux déjà réalisés est estimé à : 11 221 397.00 DA
- Le montant des travaux restant à réaliser est estimé à : 2 058 224.00 DA
- Taux d'avancement des travaux réalisés : 95.60%

2.3. Analyse de la viabilité du projet :

2.3.1. Présentation du promoteur :

Client est chirurgien-dentiste agréé exerçant à titre ponctuel au centre hospitalier ANDRE Grégoire

Diplômes/formation (joint du dossier)

- Chirurgien-dentiste en 2003 en Algérie.
- Certificat d'aptitude professionnel de prothésiste dentaire en 2006, paris.
- Certificat d'accomplissement de stage de formation commerciale sur scanora 3D en 2009 délivré par INSTRUMENTARIUM Dental France.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

- Certificat d'étude supérieur d'Odontologie chirurgicale (2011-2015) université paris Diderot.
- Certificat délivré par Siorana Dental Academy dans le CEREC and in LAB training for user (10920) en 2013.
- Diplôme d'université « Implantologie Orale et Biomécanique en 2016, université de technologie de Troyes ».
- Attestation de formation auprès de l'organisme académie du sourire dans la dentisterie Esthétique en 2016.
- Certificat d'études supérieures de chirurgie dentaire d'odontologie chirurgicale, médecine buccale, mention odontologie chirurgicale en 2017, université paris 7.
- Certificat de formation SIRO laser Blue en 2017 délivré par dentsply Sirona.
- Attestation de participation a la formation GREFFES OSSEUSES par bloc osseux allergénique délivrée par CID Formation en 2017.

Plusieurs d'autres formations sont mentionnées dans son CV, comme il est mentionné qu'il est directeur du pole dentaire COSEM paris.

Il est président de l'association des chirurgiens-dentistes d'Algérie en 2015.

Le gérant dispose d'un parcours professionnel riche lui permettant d'accumuler une grande expérience, de profondes connaissances et une grande maitrise dans le domaine de la chirurgie dentaire ce qui garantira la qualité du service à offrir. Ceci nous amène à une évaluation du risque management qui semble bien maitrisé.

2.3.2. Réputation et motivation pour le projet :

Ce projet est porteur sur le plan économique comme sur le plan social, non seulement cette clinique donnera un appui quant la qualité et la variété des services qui seront offerts concernant les soins dentaires, mais aussi elle contribuera à la création de déférents postes de travail (chirurgiens dentaires, assistants et techniciens de laboratoire). Ansi elle pourra satisfaire la demande actuelle et répondra aux exigences des patients, à travers la bonne maitrise et la bonne gestion des ressources mises en place.

Ce projet va booster le secteur sanitaire dans la wilaya de Tizi-Ouzou et même au niveau national dans le cas ou la clinique assurera une bonne réputation quant aux personnels qualifiés qui seront employés et à qualités supérieure du service qui sera offerte (rapidité de traitement, bonne prise en charge).

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

De plus, cette clinique exercera différentes spécialité dont l'implantologie dentaire, l'utilisation des radio panoramique qui offre une haute qualité d'image, la réalisation des facettes, des couronnes et des prothèses, avec un personnel hautement qualifiés, des équipements dotés d'une haute technologie ce qui garantira la satisfaction des besoins clients

2.3.3. Étude de marché :

- **Le marché :**

Ce marché a un fort potentiel de croissance au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, cette clinique sera la première clinique privée moderne exerçant des spécialités basées sur l'utilisation d'un matériel sophistiqué. En conséquence, cette dernière sera en position monopole.

- **Le produit/service :**

La clinique prévoit d'offrir une variété de prestation de services :

- ✓ Les implants
- ✓ Les facettes
- ✓ Les soins dentaires divers
- ✓ Les couronnes
- ✓ Les cornes beau
- ✓ Extraction de dents
- ✓ Détartrage
- ✓ Radiologie panoramique
- ✓ Les traitements
- ✓ Le blanchements
- ✓ Les prothèses adjacentes

- **Les fournisseurs :**

Les fournisseurs des équipements sont des entreprises locales exerçant import/export.

- **Les prix :**

La relation a décidé de s'aligner aux prix appliqués sur le marché, après une étude de marché faite (contrat des cabinets), les prix communiqués dans la fiche techno-économique offrent un avantage concurrentiel quant au rapport qualité/prix

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Tableau 3:Les prix appliqués sur le marché après une étude de marché

Désignation	Prix
Les implants	130 000 DA
Les facettes	50 000 DA
Les soins dentaires divers	1000 DA
Les couronnes	25 000 DA
Les cornes beau	8000 DA
Extraction de dents	1 200 DA
Détartrage	2 000 DA
Radiologie panoramique	1 500 DA
Les traitements	3 000 DA
Les blanchiments	30 000 DA
Les prothèses adjointes	40 000 DA

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

- **la concurrence :**

La clinique est entourée de la clinique EL DJOUHER qui est un repère de soins médicaux, ainsi que le nouvel hôpital privé MAHMOUDI qui est très fréquent. Ce qui lui procure une bonne position stratégique ainsi qu'une publicité gratuite.

La clinique dentaire est la première clinique de chirurgie dentaire privée concurrencée par la qualité de service dans le secteur public reste inférieur

Suite a la réponse de la direction de la santé de Tizi-Ouzou reçu indiquant le nombre de chirurgien dentaire exerçant au niveau de la ville de Tizi-Ouzou , il existe è cabinets de chirurgiens-dentistes spécialistes.

Après étude de marché, on conclut que le projet est viable ainsi porteur.

- **Moyens et ressources personnelles :**

Suivant le contrat de location notarié N° 1295478.du 15/08/2018, M client X est le propriétaire du la location bénéficiant d'un crédit au particulier auprès de l'agence CNEP-banque BEN M' HIDI.

Le cabinet est en location, pour une durée de 09 ans renouvelable à partir du 15/08/2018

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

M client X est titulaire d'un compte courant au nom de l'EURL, un compte chèque personnel et un compte épargne dont le délai est mentionné plus haut (rubrique relation bancaire).

Le gérant exerce le métier de chirurgien-dentiste depuis 2003, il est notamment directeur du pôle dentaire COSEM de paris depuis 2007 à nos jours

Comme patrimoine personnel le gérant possède :

- Un terrain agricole de 3 hectares à bordj Bou Arreridj
- Un appartement de 80 m2 à tizi ousou
- Un local de 1000m2 à Karim Belkacem tiziouzou
- Un pavillon en France d'une valeur de 450 000.00 EUR
- Un appartement d'une valeur de 350 000 00 EUR

2.4.Schéma d'investissement et de financement proposé par le client :

Suivant la demande de financement, le client sollicite un CMT de 32 938 300 22 DA pour une acquisition des équipements et les travaux d'aménagements

Tableau 4: schéma d'investissement et de financement proposé par le client

U : DA

investissements	montant	%	financement	montant	%
Aménagement	13 276 621.00	27%	Fonds propres	16 787 184.04	34%
Equipements	36 445 863.26	73%	Crédit à moyen terme	32 938 300.22	66%
Total	49 725 484.26	100%	total	49 725 484.26	100%

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

2.5.Schéma d'investissement et de financement proposé par le département financement :

Le schéma de financement se présente comme suit :

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Tableau 5: Schéma d'investissement et de financement proposé par le département financement

U : DA

investissements	montant	%	financement	montant	%
Aménagement	13 2790 621.00	31%	Fonds propres	16 877 045.77	40%
Equipements	28 912 993.43	69%	Crédit à moyen terme	25 315 568.66	60%
Total	42 192 614.00	100%	total	42 192 614.43	100%

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

La limite du crédit à accorder pour un client de la banque dans le cas d'un primo investissement est de 60% du cout global du projet en effet, 60% du prix global est égale à **25 315 568.66 DA**.

Il est à signaler que le cout global du projet s'élève à **42 192 614.43** suivant notre estimation, la différence de notre estimation à celle du client s'explique par :

- Le montant de la TVA des équipements que le client n'a pas pris en considération (sur équipements qui ne figure pas dans la liste ANDI).
- Le montant du groupe électrogène supprimé (facture pro-forma n⁰0750/19 d'un montant de 1 638 655 46 HT qui ne fera plus objet de financement suivant les déclarations du client au niveau de l'agence).
- Le montant de la radio panoramique CS 8100 3D 8*9 avec cephalo qui ne fera plus objet de financement suivant notre constatation le jour de la visite sur le site (une seule radio panoramique acquise) et la confirmation du responsable de la clinique suite à un entretien téléphonique portant sur la facture pro-forma FP 19/00333 ainsi que le PV entretien client confirmant l'acquisition de tous les fauteuils et les radios.

Sachant que le client sollicite **32 938 300.00 DA** dans la demande de financement, il a fourni une demande le **25/06/2019** (jointe au dossier) pour l'acquisition d'un seul groupe électrogène (facture n⁰0850/19) qui s'élève à **1 344 537.82 Da HT** sur fonds propres (chèque de banque CNEP est joint au dossier)

Suite à un entretien téléphonique effectué par l'agence, le client a expliqué qu'il était obligé d'acquérir des équipements réservés à crédit (non-paiement des fournisseurs), en effet, suivant le rapport du BET, le client a installé les radios et les fauteuils acquis suite à des avances faites pour les fournisseurs par chèque de banque CNEP (bons de livraison BL

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

19/00576 d'un montant de 3 507 563.04 DA et chèque de banque CPA (bon de livraison BL 19/01084 d'un montant de 4 000 000 DA).

Le rapport de visite de l'agence décrit l'installation des équipements acquis l'installation du groupe électrogène et l'avancement des travaux qui sont presque achevés suite au reportage photographique.

Nous avons demandé au client de nous remettre tous les bons de livraison des équipements installés nous avons alors reçu 2 bons de livraison qui portant sur 5 fauteuils et 5 radios murales ainsi qu'une radio panoramique et un chèque pour le paiement du groupe électrogène .

Nous avons alors décidé de considérer l'aménagement l'ensemble des avances sur les équipements ainsi que le groupe électrogène comme **apport personnel**

Le montant du crédit accorder sera de **16 463 467.80 Da**

Le nouveau schéma de financement se présente comme suit

Tableau 6: le nouveau schéma de financement

investissement	montant	%	financement	montant	%
aménagement	13 279 621.00	31%	Fonds propres	25 729 145.63	61%
équipements	28 912 993.43	69%	Crédit à moyen terme	15 463 467.80	39%
total	42 192 614.43	100%	total	42 192 614.43	100 %

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

Répartition des quotités de financement :

Nous proposons les quotités suivantes

Tableau 7: les quotités de financement

désignation	montant	Apport du promoteur	%	Concours bancaire	%
aménagement	13 276 621.00	13 279 621.00	100%	-	0%
équipements	28 912 993.43	12 449 525.63	43%	16 463 467.80	57%
total	42 192 614.43	25 729 146.63	61%	16 463 461.80	39%

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

NB : les travaux d'aménagement ont été réalisés à 95 60% suivant le rapport du BET ZOUBA

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

2.6. Étude de la rentabilité du projet :

✓ **Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel par le client**

Le client a estimé le chiffre d'affaires suivant les hypothèses ci-après

- ❖ Le temps de travail prévu par Mr client X est 22 jours par mois et 10 mois par ans
- ❖ Une estimation du nombre de patient équivaut à 195 patients par jour dont le détail se trouve dans le tableau en dessous après vérification des chiffres présentés dans l'étude technico-économique, nous avons constaté que la rubrique « cornes beau » contient une erreur dans le calcul, c'est pour cette raison que nous avons effectué nos propres calculs suivants les hypothèses du client

✓ **Le détail du calcul du chiffre d'affaires est comme-suit :**

Tableau 8: le chiffre d'affaires prévisionnel par le client.

Désignation	quantité	Temps nécessaire	prix
Les implants	4	40mn-1h	130 000.00
Les facettes	6	15mn	50 000.00
Les soins dentaires divers	40	10mn	1000.00
Les couronnes	25	15-30mn	25 000.00
Les cornes beau	20	15-20mn	8 000.00
Extraction de dents	20	5-10mn	1 200.00
Détartrage	10	10-20mn	2 000.00
Radiologie panoramique	40	-	1 500.00
Les traitements	20	5-10mn	3 000.00
Les blanchiments	5	30mn-1h	30 000.00
Les prothèses adjointes	5	-	40 000.00
total	195		291 700.00

désignation	CA par jour	CA par mois- 22jours	CA par ans- 10mois
Les implants	520 000.00	11 440 000.00	114 400 000.00
Les facettes	300 000.00	6 600 000.00	66 000 000.00
Les soins dentaires divers	40 000.00	880 000.00	8 800 000.00
Les couronnes	625 000.00	13 750 000.00	137 500 000.00
Les cornes beau	160 000.00	3 520 000.00	35 200 000.00
Extraction de dents	24 000.00	528 000.00	5 280 000.00

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Détartrage	20 000.00	440 000.00	4 400 000.00
Radiologie panoramique	60 000.00	1 320 000.00	13 200 000.00
Les traitements	60 000.00	1 320 000.00	13 200 000.00
Le blanchiments	150 000.00	3 300 000.00	33 000 000.00
Les prothèses adjointes	200 000.00	4 400 000.00	44 000 000.00
total	2 159 000.00	47 498 000.00	474 980 000.00

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

✓ Estimation des matières premières par le client :

Tableau 9 :l'évaluation des matières premières par le client

U : DA

Désignation	quantité	prix
Les implants	4	45 000.00
Les facettes	6	21 300.00
Les soins dentaires divers	20	700.00
Les couronnes	40	600.00
Les cornes beau	25	14 500.00
Extraction de dents	20	3 500.00
Détartrage	10	900.00
Radiologie panoramique	40	600.00
Les traitements	20	900.00
Le blanchiments	5	12 000.00
Les prothèses adjointes	5	13 000.00
total		113 000.00

Désignation	MP par jour	MP par mois/22jours	MP par ans/10 mois
Les implants	180 000.00	3 960 000.00	39 600 000.00
Les facettes	127 800.00	2 811 600.00	28 116 000.00
Les soins dentaires divers	14 000.00	308 000.00	3 080 000.00
Les couronnes	24 000.00	528 000.00	5 280 000.00
Les cornes beau	362 500.00	7 975 000.00	79 750 000.00
Extraction de dents	70 000.00	1 540 000.00	15 400 000.00
Détartrage	9 000.00	198 000.00	1 980 000.00
Radiologie panoramique	24 000.00	528 000.00	5 280 000.00
Les traitements	18 000.00	396 000.00	3 960 000.00
Le blanchiments	60 000.00	1 320 000.00	13 200 000.00
Les prothèses adjointes	65 000.00	1 430 000.00	14 300 000.00
total	954 300.00	20 994 600.00	209 946 000.00

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

✓ **Le chiffre d'affaires prévisionnel des 5 années estimé par le client :**

Le chiffre d'affaires prévisionnel suit une évolution de 5% chaque année

Tableau 10: le CA prévisionnel estimé par l client

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CA	474 980 000.00	498 729 000.00	523 665 450.00	549 848 722.50	577 341 158.63
% d'évolution	-	5%	5%	5%	5%

✓ **Estimation du chiffre d'affaires par le département financement :**

Pour notre estimation du chiffre d'affaires prévisionnel de la première année, nous avons retenu les hypothèses suivantes

- Le temps de travail prévu par Mr client X est de 22 jours par mois et 10 mois par ans (même hypothèse que l'étude technico).
- Nous avons retenu 20% du nombre de patient à examiner par jour communiqués dans l'étude technico, ce qui nous donne une estimation de 39 patient/jour pour les cinq fauteuils, une moyenne de 7 patients/j par cabinet.
- Une évolution de 5% du chiffre d'affaires chaque année.

✓ **Le détail du calcul du chiffre d'affaires est le suivant :**

Tableau 11: calcul du chiffre d'affaire

désignation	Nombre de patient/j	Nombre de patient/j	Patient/mois	Prix unitaire	Chiffre d'affaires annuel
Les implants	4	1	18	130 000.00	22 880 000.00
Les facettes	6	1	27	50 000.00	13 200 000.00
Les soins dentaires divers	40	8	176	1 000.00	1 760 000.00
Les couronnes	25	5	110	25 000.00	27 500 000.00
Les cornes beau	20	4	88	8 000.00	7 040 000.00
Extraction de dents	20	4	88	1 200.00	1 056 000.00
Détartrage	10	2	44	2 000.00	880 000.00
Radiologie	40	8	176	1 500.00	2 640 000.00

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

panoramique					
Les traitements	20	4	88	3 000.00	2 640 000.00
Le blanchiments	5	1	22	30 000.00	6 600 000.00
Les prothèses adjointes	5	1	22	40 000.00	8 800 000.00
total	195	39			94 996 000.00

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

Pour une meilleure maîtrise des risques, nous allons encore stresser le chiffre d'affaires obtenu pour notre étude, nous avons retenu pour la première année d'entrée en exploitation **40%** du chiffre d'affaires ci-dessus détaillé, ce qui nous donne une estimation de **37 998 400.00** DA par année donc un chiffre d'affaires de **7 599 680.00** DA par fauteuil annuellement équivalent à **759 968.00** DA par mois par fauteuil.

Remarque : Le nombre de patient par jour retenu est arrondi pour les deux rubriques les implants et les facettes.

✓ **Les consommations de l'exercice :**

Elles représentent 40% du chiffre d'affaires

✓ **Le détail du calcul de la CAF est le suivant :**

Tableau 12: calcul de la CAF

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Chiffre d'affaires	37 998 400	39 898 320	41 893 236	43 987 897.8	46 187 292.6	48 496 657.3
Consommations de l'exercice	14 773 520	15 512 195	16 287 805	17 102 197	17 957 394	18 650 204
Valeur ajoutée	23 224 880	24 386 124	25 605 430	26 885 700	28 229 697	29 846 453
EBE	13 423 152.0	14 094 309.6	14 799 025.0	15 538 975	16 272 302.6	17 016 249
Résultat net	5 701 168.83	6 242 134.11	6 943 254.78	7 695 361.54	8 456 468.39	9 217 575.18
CAF	11 483 767.52	12 024 732.8	12 725 853.47	13 487 960.2	14 250 168.07	15 012 375.84
Cumul CAF	11 483 767.52	23 508 500.3	36 234 353.78	49 012 314.1	63 262 482.17	78 274 858.01

Source : fiche d'étude remise par la CNEP banque.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Suivant le scénario retenu on conclut que le projet est rentable dès la première année dégageant un résultat net positif de **5 701 168.83 DA**.

Le remboursement de l'emprunt va être assuré dès la 2^{ème} année avec un cumul de CAF de **23 508 500.3 DA**.

✓ **Hypothèses de calcul :**

- Impôts et taxes 2% du chiffre d'affaires
- Amortissement des équipements un montant de 5 782 598.69 DA/ans pour une durée de 5 ans
- Frais financiers taux d'intérêt 5.25%
- Frais personnels/frais divers/services extérieurs suivant l'étude technico-économique.

✓ **Avis de la chargée du dossier :**

Compte tenu de ce qui précède

- La rentabilité prévisionnelle du projet qui est appréciable
- L'expérience et la compétence remarquable du client dans le domaine de son activité
- Le client est solvable suivant sa situation de recouvrement du crédit au particulier
- Le besoin existant d'une prestation des services de chirurgie dentaire de qualité, en assurant un rapport qualité/prix appréciable
- L'implantation du projet.

Nous sommes d'avis favorable pour participer au financement de ce projet selon les conditions ci-après :

Montant du crédit : 16 463 467.80 soit 39% du cout total du projet ;

Durée de crédit : six(06) ans dont une (01) année de différé ;

Taux d'intérêt : 5.25%

Garanties à exiger :

- Garantie financière
- Nantissement des équipements
- Actualisation du bordereau d'hypothèque

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Section 3 : Démarches et procédures de recouvrement des créances :

Le recouvrement des créances est une préoccupation permanente de toute banque, entreprise, ou société commerciale, du fait qu'il constitue un paramètre déterminant de la bonne santé de toute organisation ou institution.

Les procédures de recouvrement d'une créance au sein de la CNEP Banque citées dans la décision réglementaire n°1250/2010 dont l'objet est « Modalités de prise en charge du précontentieux et du contentieux (tous litiges confondus) » sont réparties en 03 phases :

1. La phase amiable
2. La phase précontentieuse
3. La phase contentieuse

3.1. Procédures de recouvrement des créances :

3.1.1. Le règlement a l'amiable :

Cette procédure porte sur l'octroi d'un certain nombre de facilités aux clients en retard de remboursement pour leur permettre de régulariser leur situation.

Cette procédure contribue certes à réduire le niveau des impayés et à freiner la dégradation du portefeuille de créances détenues sur les clients au titre des crédits aux particuliers, mais le constat qui a été fait montrait que les résultats obtenus demeuraient insuffisants, au regard du nombre important de dossiers traités en contentieux.

Pour accélérer le processus d'assainissement de ce portefeuille de créances impayées, la direction générale de la banque a habilité les directeurs d'agences, à décider de l'exonération du paiement des pénalités pour tout les clients en retard de remboursement qui régularisent leurs impayés dans le cadre du règlement a l'amiable.

Quand le règlement a l'amiable n'est pas possible les procédures suivent une hiérarchie partant de l'agence à la D.J.E.R.C en passant par le réseau.

Le règlement à l'amiable est engagé par l'agence initiatrice du contrat en invitant le client à se présenter à l'agence. Cette procédure est entamée après le non remboursement de client d'une échéance.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

▪ **De la lettre de rappel :**

Il s'agit d'un courrier rédigé en langue nationale, adressé par le directeur d'agence par voie recommandée et contre accusé de réception, à tout client enregistrant un impayé, lui rappelant en des termes ordinaire le constat de l'impayé 48 heures après sa survenance, et l'invitant à apurer sa situation sous huitaine.

Lorsque l'action est dirigée en direction d'un promoteur immobilier ou d'une PME/PMI, la lettre de rappel est réalisée en deux temps :

- La première fois, avant même le constat de l'impayé (1 mois avant), sous la forme d'un écrit rappelant la date au cours de laquelle le paiement de l'échéance doit être effectué, sans qu'il ne soit nécessaire d'indiquer à cette relation et à ce stade de traitement, que des mesures coercitives seraient engagées à son encontre en cas de non respect de la date d'échéance.
- La deuxième fois, 48 heures au plus tard, après le constat de l'impayé, exécutée cette fois-ci en des termes plus insistants et exigeant un règlement sous huitaine.

Cette correspondance vise à :

- rappeler au client ses engagements contractuels envers la CNEP-Banque,
- rappeler également le retard accusé dans le règlement de la mensualité échue du prêt qui lui a été accordé
- l'inviter à régulariser sa situation conformément au tableau d'amortissement qui lui a été notifié.

3.1.2. La phase précontentieuse :

Cette procédure est engagée en parallèle à l'introduction du dossier de débiteur au service contentieux au niveau de réseau.

Dans la phase précontentieuse, on distingue deux (02) mesures, mesure conservatoire et mesure de validation.

- **Mesure conservatoire :** consiste en l'accomplissement par l'agence de procédures judiciaires visant à obtenir la saisie à titre conservatoire et provisoire, de biens appartenant au débiteur de la CNEP-Banque. Ces mesures conservatoires sont prévues par le code de procédure civile et la loi sur la monnaie et le crédit.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

- De la mise en demeure : il s'agit d'une lettre rédigée en langue nationale, transmise par le directeur d'agence au client défaillant (toutes catégories de crédit confondues), au moyen d'une notification exécutée par exploit d'huissier et sans recours aux services des avocats ,acte devant suivre immédiatement l'expiration du délais imparti au client de la lettre de rappel.
- La mise en demeure est une formalité préalable pour ester en justice le client défaillant, mais aussi justifie la demande de payement des réparations civiles (pénalités de retard).
- Le délai accordé aux termes de la lettre de mise en demeure est fixé à vingt jours calendaires.
- De la saisie arrêt sur comptes :

Dans le cas ou le client défaillant (toutes catégories de crédit confondues) ne procède pas au règlement de l'impayé à l'issue de l'expiration du délai imparti par la lettre de mise en demeure il incombe au directeur d'agence de saisir immédiatement et par le canal du réseau de rattachement, les services centraux en charge de la gestion du volet afférent aux saisies arrêt, aux fins de solliciter la diffusion (à destination des sièges sociaux des banques en exercice ainsi que des liquidateurs des banques en cessation d'activité), d'une saisie arrêt (dans la limite de la créance détenue) sur tout éventuel compte ouvert par le client débiteur, ou par caution lorsque celle-ci existe.

Dans le cas ou le directeur d'agence détient des informations sur l'existence d'un compte bancaire ouvert au nom du client défaillant auprès de son guichet ou ailleurs, Il se doit d'introduire auprès du président du tribunal compétent et par le biais du chef du service du contentieux qui lui est rattaché, une requête visant l'obtention d'une ordonnance de saisie sur le compte identifié, les services centraux en charge (au niveau de la banque) du volet des saisies arrêt, doivent être informés par courrier de la réalisation d'une telle mesure.

Dans tous les cas de figure la saisie arrêt est enclenchée dans la limite de l'impayé constaté « majoré de tous frais et accessoires » et ce au jour de sa rédaction, elle doit néanmoins contenir une mention expresse mettant en avant le caractère provisoire de l'estimation, laquelle doit être actualisée à l'occasion des procédures de validation.

Il appartient par ailleurs au chef de service du contentieux au niveau de l'agence, de préparer à l'avance, le fond complet du dossier à fournir au juge appelé du sort à réserver à la procédure de saisie arrêt.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

- De l'injonction de payer :

En temps que la saisie arrêt, le directeur d'agence et par le biais du chef de service contentieux exerçant sous son autorité, est tenu d'introduire auprès du président du Tribunal compétent, et sans recours aux services des avocats, une requête rédigée en langue nationale et en double exemplaire, visant l'obtention d'une ordonnance d'injonction de payer à même d'obliger le client ainsi que la caution (auquel cas) au règlement des sommes dues.

- Mesures de validation : Est une étape introductive à la phase contentieuse, elle est prise en charge par le service contentieux au niveau de la direction régionale ; Ces mesures consistent à solliciter un juge d'instruction en présentant les pièces justificatives de défaillance de débiteur de la banque.

3.1.3.La phase contentieuse :

Dans le cas de non aboutissement du règlement à l'amiable par le débiteur, et après l'envoi de la lettre de rappel, mise en demeure, saisie-arrêt, la CNEP-Banque passe à la troisième étape qui est la phase contentieuse.

- De la sommation

Les actions enclenchées au titre de la saisie arrêt sur comptes, et de l'injonction de payer, sont accompagnées, lorsque le crédit consenti par la banque est ouvert par une garantie, par la réalisation des procédures applicables aux sommations, et dont l'accomplissement est exigé préalablement à la mise en œuvre de la garantie recueillie.

Dans le cas où la garantie à mettre en œuvre consiste en une hypothèque conventionnelle, un nantissement ou un gage, le directeur d'agence est tenu et par le biais du chef du service du contentieux, de notifier par exploit d'huissier et sans recours aux avocats, une lettre de sommation au client défaillant ainsi qu'à toute caution, auquel cas, (toutes catégories de crédits confondues).

Pour rappel, le délai imparti pour la régularisation de l'impayé après sommation est de 20 jours lorsqu'il s'agit de mettre en jeu des hypothèques conventionnelles, des nantissements ou des gages.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Lorsque la garantie consiste en une hypothèque légale, la procédure de sommation doit être réalisée en deux temps :

- Une première sommation de payer (délai imparti au client 30 jours).
- Une deuxième sommation (délai imparti au client 15 jours).

En cas de persistance de la situation de non paiement, le dossier dument appuyé de tout procès verbal de carence (document à récupérer en toute diligence) doit être confié dans sa totalité à l'un des avocats conventionnés avec l'agence domiciliataire, aux fins de mise en œuvre de la garantie.

La remise doit s'effectuer sur la base d'une lettre de constitution identifiant chaque pièce confiée et indiquant son état (original, duplicata, copie légalisée...etc.).

A charge de l'avocat ainsi désigné d'entreprendre l'ensemble des démarches et des formalités requises en la matière, et agir en tant que détenteur d'un mandat général.

3.2. Le tableau d'amortissement de client x :

Ci-joint le tableau d'amortissement du crédit du client X, où on trouve le montant de mobilisations, les montants des échéances, et la date d'échéance

Date de valeur : 24 aout 2021

Date d'échéance : 24 février 2027

Taux d'intérêt : 5.25%

Montant du crédit : 20 846 991.67 DZD

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Tableau 13 : tableau d'amortissement du crédit

Date d'échéance	Impayés	Montant total	Principale	Intérêt	TVA sur Intérêt	Commission	Capitalisation INT	Capitalisation CHG	Capital restant du
24 AUG 21		-12,158,300.80	-12,184,050.49	0.00	0.00	25,749.69	0.00	0.00	-12,184,050.49
30 SEP 21		-2,352,763.04	-2,352,941.18	0.00	0.00	178.14	0.00	0.00	-14,536,991.67
24 NOV 21		0.00	0.00	195,037.97	37,057.21	0.00	-195,037.97	-37,057.21	-14,769,086.85
24 FEB 22		0.00	0.00	198,151.92	37,648.86	0.00	-198,151.92	-37,648.86	-15,004,887.63
24 MAY 22		0.00	0.00	194,750.94	37,002.68	0.00	-194,750.94	-37,002.68	-15,236,641.25
24 AUG 22		0.00	0.00	204,424.94	38,840.74	0.00	-204,424.94	-38,840.74	-15,479,906.93
24 NOV 22		0.00	0.00	207,688.75	39,460.86	0.00	-207,688.75	-39,460.86	-15,727,056.54
19 FEB 23		-6,308,180.02	-6,310,000.00	0.00	0.00	1,819.98	0.00	0.00	-22,037,056.54
24 FEB 23		0.00	0.00	295,663.84	56,176.13	0.00	-295,663.84	-56,176.13	-22,388,896.51
24 MAY 23		1,571,240.14	1,221,553.56	293,854.27	55,832.31	0.00	0.00	0.00	-21,167,342.95
24 AUG 23		1,571,240.14	1,240,632.70	277,821.38	52,786.06	0.00	0.00	0.00	-19,926,710.25
24 NOV 23		1,571,240.14	1,260,009.84	261,538.07	49,692.23	0.00	0.00	0.00	-18,666,700.41
24 FEB 24		1,571,240.14	1,279,689.62	245,000.44	46,550.08	0.00	0.00	0.00	-17,387,010.79
24 MAY 24		1,571,240.14	1,299,676.76	228,204.52	43,358.86	0.00	0.00	0.00	-16,087,334.03
24 AUG 24		1,571,240.14	1,319,976.09	211,146.26	40,117.79	0.00	0.00	0.00	-14,767,357.94
24 NOV 24		1,571,240.14	1,340,592.47	193,821.57	36,826.10	0.00	0.00	0.00	-13,426,765.47
24 FEB 25		1,571,240.14	1,361,530.84	176,226.30	33,483.00	0.00	0.00	0.00	-12,065,234.63
24 MAY 25		1,571,240.14	1,382,796.26	158,356.20	30,087.68	0.00	0.00	0.00	-10,682,438.37
24 AUG 25		1,571,240.14	1,404,393.81	140,207.00	26,639.33	0.00	0.00	0.00	-9,278,044.56
24 NOV 25		1,571,240.14	1,426,328.69	121,774.33	23,137.12	0.00	0.00	0.00	-7,851,715.87
24 FEB 26		1,571,240.14	1,448,606.15	103,053.77	19,580.22	0.00	0.00	0.00	-6,403,109.72
24 MAY 26		1,571,240.14	1,471,231.57	84,040.82	15,967.76	-0.01	0.00	0.00	-4,931,878.15
24 AUG 26		1,571,240.14	1,494,210.37	64,730.90	12,298.87	0.00	0.00	0.00	-3,437,667.78
24 NOV 26		1,571,240.14	1,517,548.07	45,119.39	8,572.68	0.00	0.00	0.00	-1,920,119.71
24 FEB 27		1,950,109.58	1,920,119.71	25,201.57	4,788.30	0.00	0.00	0.00	0.00

Source : tableau d'amortissement remis la CNEP banque.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Pendant la période de différé du 24 août 2021 au 24 février 2023. La banque a mobilisé la première mobilisation le 24/08/2021 d'un montant de 12 158 300.80 DZD, la deuxième le 30/09/2021 d'un montant de 2 352 763.04 DZD, la troisième mobilisation avec un montant de 6 308 180.02 DZD, on ajoutant les intérêts intercalaire qui sont mobilisé au crédit.

La première échéance a commencé le 24 mai 2023, d'après le tableau amortissement aucun impayé n'est affiché.

Le client x est actuellement en pleine conformité avec ses obligations de paiement, ce qui démontre un niveau élevé d'engagement envers les termes de son contrat. Son historique de paiements reflète un comportement exemplaire, avec un respect scrupuleux de toutes les échéances passées. Il est important de noter qu'aucun retard ou impayé n'a été signalé, ce qui renforce encore davantage la fiabilité de ce client.

Cependant, afin de maintenir cette situation positive, il est essentiel de maintenir une communication ouverte et proactive avec le client x. il est recommandé de conformer régulièrement les échéances à venir pour s'assurer qu'il les a bien enregistrées et qu'il en mesure de les respecter.

Il convient également de souligner que la mise en place d'un suivi régulier est nécessaire pour garantir que le client x continue de respecter ses engagements financiers. Ce suivi peut inclure des rappels de paiement préventifs, des confirmations de paiement, et une assistance proactive pour résoudre tout problème éventuel.

En maintenant cette approche attentive, la banque peut non seulement protéger ses propres intérêts, mais aussi renforcer la confiance et la satisfaction du client, contribuant ainsi à une relation commerciale à long terme et mutuellement bénéfique.

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Conclusion:

La CNEP banque joue un rôle crucial dans le développement financier de l'Algérie en soutenant l'épargne et la croissance économique du pays.

La réalisation de cette étude de cas au sein de la CNEP banque nous a offert l'opportunité d'appliquer nos connaissances acquises à l'université dans un environnement réel, développer une compréhension approfondie du secteur bancaire, de ses opérations et de ses réglementations.

Dans ce chapitre pratique, notre objectif a été de présenter brièvement l'entité qui accueille les demandes de crédit, ainsi que d'examiner le processus d'octroi de crédit d'investissement et les critères d'admissibilité établis par la CNEP banque, après avoir analysé les résultats, nous avons constaté que la CNEP banque impose effectivement des conditions spécifiques pour l'approbation de crédits d'investissement à ses clients. De plus, nous avons observé que la banque suit une procédure détaillée depuis l'accueil initial du client jusqu'au paiement de la dernière échéance du prêt.

CONCLUSION

GÉNÉRALE

Conclusion générale

Notre analyse de la situation nous a éclairés sur les conditions requises pour l'octroi d'un crédit d'investissement. Nous avons constaté que la banque accorde ce type de crédit aux entreprises uniquement après avoir mené une évaluation financière approfondie, garantissant ainsi leur solvabilité.

Un crédit d'investissement est souscrit dans le but de financer les besoins en fonds de roulement ou les divers types d'investissement, qu'ils soient liés à des actifs tangibles, intangibles ou financiers. Il s'agit généralement d'un prêt à moyen ou long terme avec une durée fixe préétablie. Le remboursement du crédit suit un plan convenu à l'avance.

Pour rester compétitive, une entreprise doit constamment investir, le processus de prise de décision en matière d'investissement revêt donc une grande importance dans la gestion d'une société. La décision d'investissement est stratégique, car elle a un impact à long terme sur l'avenir de l'entreprise. Une erreur dans ce domaine peut avoir des conséquences graves, à la fois sur le plan financier en raison des coûts élevés associés aux investissements, et sur le plan de la compétitivité, car un choix erroné peut entraîner un retard par rapport à la concurrence, difficile à rattraper.

Lorsqu'une banque octroie des prêts aux entreprises ou aux particuliers, elle requiert des garanties pour se protéger des risques financiers tout au long de la durée du prêt. Le banquier doit surveiller attentivement l'évolution de l'activité de l'emprunteur afin de réduire ces risques. En somme, d'après notre expérience, on peut affirmer que la banque joue un rôle crucial dans la croissance des entreprises et peut être considérée comme le moteur de l'économie.

D'après notre recherche réalisée, on confirme que la banque utilise des modalités d'évaluation financière pour analyser la viabilité de projet d'investissement, la capacité de remboursement du client et le niveau de risque associé, et exige des garanties telles que les bien immobilier ou des cautions pour réduire le risque de non remboursement.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages :

1. ALI, d. & Co. manuel de gestion Vol. 2 ellipse, Paris, France, 1999.
2. AMELON.J.L. L'essentiel a connaitre en gestion financière, MAXIMA, Paris, France, 2002.
3. BENHALIMMA.A. la pratique des techniques bancaire éd. Dahlab, Alger, 1997..
4. BERNET, L. Principe et technique bancaire, Paris, France, 2007.
5. BRUNO Moschetto, le credit a la consomation . DUF Paris, France, 1992.
6. BRUSELERIEH, Analyse financière (éd. 4). DUNOD, PARIS:, 2010.
7. CONSO.PIERRE et HEMICI FAROUK « gestion financier de l'entreprise », 10ème édition Paris, France, 2002.
8. FARAISJ, manuel d'évaluation des mojets indiscrets. Belgique universitaires. 1988.
9. Farouk Bouyacoub, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition casdah, Alger, 2000.
10. François, D. pratique et technique bancaires.: DUNOD. paris, France, 1996.
11. Frédéric, L. .banque et marchés du crédit. PUF, Paris, France, 1997.
12. IE, H. D. . Analyse financière et risque de crédit. DUNOD Paris, France, 1999.
13. J. Margerin, G. e. investissement et financement, Sedifor Paris France, 1987.
14. Lazary. évaluation et financement d'entreprise, Dar El Othmania, Alger, 2007.
15. LUCBERNET-ROLLANDE « la banque et les entreprises », édition 25, DUNOD, Paris, France, 2007.
16. LUCBERNET-ROLLANDE « la banque et les entreprises », édition 1, DUNOD Paris, France, 2001.
17. Nathalie Taverdet-Popiolek, « Guide du choix de l'investissement », édition D'organisation, Paris, 2006.
18. Rachid, A. regulation risques et controle bancaires, éd. Bibliopolis. Alger, 2004.
19. RICHARD.A, B. Le choix d'investissement, economica.Paris,1995
20. SNAY.M, M. management stratégique. L'ADRE G.PARIS, 2004.
21. Tahar Hadj Sadouk« les risques de l'entreprise et la banque », édition Dahlab, Msila, 2007.
22. Taverdet-Popiolek, N. guide du choix d'investissement.éd. organisation, Paris, France, 2006.

23. YOAK. les accords de bale et la gestion du risque de crédit. version préliminaire.
2003

Lois :

1. loi du. (1988, janvier 12).
2. loi du janvier 1988. (s.d.).
3. Jora. (1986, aout 20). règlement 86-12.

Documents :

1. Note relative au traitement des demandes des crédits aux entreprises au niveau du réseau commercial/ CNEP banque.

Sites Internet :

<https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/comment-creer-entreprise-etapes-a-suivre>

<https://www.economie.gouv.fr/entreprises/creation-entreprise-demarches-effectuer->

<http://www.cnepbanque.dz/>

ANNEXES

Annexe 1

INVESTISSEUR :	
PROJET :	
DOSSIER JURIDIQUE:	
• Demande de financement (modèle CNEP -Banque : signée et cachetée par la personne habilitée à engager la société)	
• Copie de la pièce d'identité de la personne habilitée à engager la société	
• Acte de naissance pour les personnes physiques (N°12)	
• Qualifications et parcours professionnels du gérant (Copies des diplômes et attestations, le cas échéant)	
• Statuts juridiques pour les personnes morales, précisant l'étendue des pouvoirs du gérant (et statuts modificatifs , le cas échéant)	
• PV de délibération désignant le gestionnaire à contracter des emprunts bancaires si cette clause n'est pas prévue dans les statuts	
• Copie du registre de commerce	
• Copie de la carte d'immatriculation fiscale	
• Certificat d'existence aux impôts pour les nouvelles entreprises	
• Copie de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et parafiscaux de l'ANDI, le cas échéant	
• Titre de propriété ou de concession (publié et enregistré), ou contrat de location du bien immobilier abritant le projet et/ou du siège social	
• Justificatif original de la situation apurée vis-à-vis de l'administration fiscale et parafiscale (Impôts, CNAS, CASNOS, CACOBATH) encours de validité	
• Certificat négatif d'hypothèque datant de moins de trois (03) mois	
• Promesse de vente notariée ou une fiche de transaction immobilière sous seing privé signée par les deux parties (Imprimé CNEP - Banque)	
• Toute autorisation d'exploitation et/ou agrément d'exercice de l'activité délivrée par les autorités de tutelles pour les activités réglementées	
• Autorisation de consultation de la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie	
DOSSIER TECHNIQUE:	
• Permis de construire en cours de validité pour les réalisations	
• Permis de démolir pour l'acquisition du terrain avec bâtisse à démolir	
• Certificat de classification et de qualification de l'entreprise (hôtellerie, BTPH...etc)	
• Devis descriptif, quantitatif et estimatif des travaux, établi par un bureau d'études ou le marché de réalisation, le cas échéant	
• Planning de réalisation étalé sur le délai prévu pour la réalisation	
<ul style="list-style-type: none"> • Rapport d'évaluation financière des biens immobiliers et terrains établi par un BET conventionné avec la CNEP -Banque faisant ressortir: <ul style="list-style-type: none"> ○ La valeur vénale du bien immobilier ○ Estimation du coût du projet par rubrique..... ○ Travaux déjà réalisés, restant à réaliser et le taux d'avancement physique et financier ○ Le délai prévisionnel d'achèvement..... ○ Se prononcer par rapport la conformité des travaux éventuellement réalisés avec les plans visés par la DUCH et le permis de construire..... ○ Autres informations utiles..... 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
• Copies des contrats signés avec l'entreprise de réalisation (précisant le planning de réalisation), le CTC et le bureau d'études et de suivi	
• Tout justificatif des dépenses déjà réalisées dans le cadre du projet (Situations de travaux déjà réalisés, factures : CTC, Etudes, suivi...)	
DOSSIER FINANCIER:	
• Etude technico-économique détaillée (description du projet, analyse du marché, analyse commerciale, analyse technique, analyse des coûts, étude de la rentabilité du projet et plan de financement)	
• Etats financiers prévisionnels couvrant la durée du crédit, comportant la signature et le cachet des personnes habilitées	
• Plan de charges (marchés, lettres de commandes, etc.), le cas échéant	
• Justificatifs des marchés réalisés, le cas échéant	
• Etats financiers des trois (03) exercices précédents dûment visés par l'administration fiscale, dans le cas d'une entreprise déjà en activité	
• Rapport du Commissaire aux Comptes des trois (03) derniers exercices (personnes morales)	
• Bilan d'ouverture pour les entreprises en démarrage	
• Factures Pro forma et/ou contrats commerciaux récents pour les équipements à acquérir	
• Justificatif de paiement des frais d'étude de dossier	
• Attestations de solvabilité pour les clients ayant des comptes auprès des banques de la place	
• Présentation du patrimoine des gérants de la société, mouvements confiés auprès des confrères..	

DEMANDE DE CREDIT AUX ENTREPRISES ET/OU PROMOTEURS

I- Identification du signataire de la demande :

- Nom & Prénom :
.....
- Date & lieu de naissance :
.....
- Adresse
:.....
- En qualité de :
.....
- Téléphone :.....
Fax. :.....
- e-mail
:.....

II- Identification du bénéficiaire du crédit demandé :

- Raison sociale :
- Siège social :
- Activité :

III- Crédits en cours en faveur du bénéficiaire du crédit demandé :

- **A la CNEP-Banque :**

Nature du crédit	Agence domiciliataire	Autorisation (DA)	Encours (DA)	Remboursement à jour	
				Oui	Non
Crédits aux particuliers					
Crédits d'investissement					
Crédit d'exploitation					
Crédits aux promoteurs					
Crédits par signature					
Autres					

• **Auprès d'autres banques :**

Nature du crédit	Nom de la Banque et agence domiciliataire	Autorisation (DA)	Encours (DA)	Remboursement à jour	
				Oui	Non
Crédits aux particuliers					
Crédits d'investissement					
Crédit d'exploitation					
Crédits aux promoteurs					
Crédits par signature					
Leasing					
Autres					

I- Informations relatives au projet d'investissement :

- Intitulé du projet :
- Localisation du projet :
- Durée prévue de réalisation du projet :
- Coût global du projet :
- Nature de l'investissement/Projet :

Création Extension Autres

à préciser :

.....

- Nature des biens à financer:

Terrain Constructions Equipements

Autres (à préciser).....

II- Informations relatives au crédit sollicité :

- Montant du crédit (en DA) :
- Durée de remboursement du crédit : mois
Différé de remboursement :mois

I- Garanties proposées (*) :

1 :

.....
.....
...

2 :

.....
.....
...

3 :

.....
.....
...

() A indiquer la nature de la garantie proposée (hypothèque, nantissement, caution, ...), ses caractéristiques et ses références (superficie, déjà hypothéquée ou non, référence du titre foncier, ...) et sa valeur estimative.*

Informations complémentaire

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Je soussigné, atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque les renseignements et justificatifs complémentaires jugés utiles et/ou nécessaires.

Fait à, le

Signature⁵²

⁵² La demande doit être revêtue de la griffe du signataire et du cachet de la société

Annexe 3



DIRECTION DU CONTROLE DES ENGAGEMENTS AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES

Cadre réservé à la CNEP -Banque :

Structure :	Code Structure	Tél :	Fax :
Date d'envoi :			
Type Crédit sollicité :		Durée sollicitée :	(Mois)
Montant du Crédit :		(DA)	
Le chargé du crédit :		Signature du Directeur :	

Cadre réservé au demandeur de Crédit :

Je soussigné (e) M . Mme :

Né (e) le / / (jj/mm/aaaa) à :

Agissant au nom de la Société ⁽¹⁾ :

Créée le : / / (jj/mm/aaaa) à :

Agissant en qualité de ⁽²⁾ :

Forme juridique ⁽³⁾ :

Activité principale :

Adresse du siège social :

Clé Banque d'Algérie ⁽⁴⁾ :

(NIF) Numéro d'Identification Fiscale ⁽⁵⁾ :

Registre du commerce N° :

Raison sociale, Nom(s) et Prénom(s) actionnaire (s) ou associé (s) ⁽⁶⁾

A : Date de naissance : / / Lieu

B : Date de naissance : / / Lieu

Nom et Prénom Co -Gérant : Date de naissance : / / Lieu

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

Fait à : le
(Cachet et signature et de l'entreprise)

- (1) Indiquer la raison sociale / le sigle l'entreprise ou la mention « moi-même » pour une personne physique ;
- (2) Indiquer la fonction du mandataire dans la société ;
- (3) Forme juridique de l'entreprise (SARL, EURL, SNC, SPA ...etc.)
- (4) Matricule de l'Entreprise auprès de la Centrale des Risques (à indiquer s'il est connu).
- (5) Numéro d'Identification Fiscale (15 caractères).
- (6) Si existe (ent).

Annexe 4

FICHE DE RENSEIGNEMENTS SUR UNE TRANSACTION IMMOBILIERE

LE VENDEUR	
Nom et Prénom	:
Né (e) le	: / / à
Agissant au nom de la société	:
Créée le	: / / à
Agissant en qualité de ⁵³	:
Forme juridique de la société	:
Activité principale	:
Adresse du siège social	:
Numéro d'Identification Fiscale	:
Registre du commerce N°	:
En vertu du mandat que lui est conféré par acte n° _____ du _____ établi par : _____	
▪ Devant Maître _____ Notaire _____	
▪ Les services consulaires d'Algérie en _____	
L'ACHETEUR	
Nom et Prénom	:
Né (e) le	: / / à
Agissant au nom de la société	:
Créée le	: / / à
Agissant en qualité de ⁵⁴	:
Forme juridique de la société	:
Activité principale	:
Adresse du siège social	:
Numéro d'Identification Fiscale	:
Registre du commerce N°	:
DESIGNATION DU BIEN IMMOBILIER OBJET DE LA TRANSACTION	
Type du bien (*)	: Bâtiment <input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Terrain <input type="checkbox"/>
Consistance	:
Adresse	:
	Commune : _____ Wilaya : _____
Superficie Terrain	: _____ m ² .
Superficie Bâtie	: _____ m ² .
Autres accessoires du bien	:
(*) Cochez la case correspondante.	
LE PRIX	
Le prix de cession fixé par les deux parties d'un commun accord est de :	
La somme (en chiffres)	_____
(en lettres)	_____
Ce prix est ferme et non révisable pendant toute la durée de validité de cette offre.	

¹Indiquer la fonction du mandataire dans la société.

²Idem.

DUREE DE VALIDITE

La durée de validité de cette offre est de jours, à compter de la date de signature de la présente fiche.

ORIGINE DE LA PROPRIETE

Le bien sus désigné, objet de la présente fiche de renseignements, a été acquis en vertu d'un acte de propriété établi par en date du, publié à la conservation foncière de sous le numéro , volume

REALISATION DE LA VENTE

Le vendeur et l'acheteur s'obligent à concrétiser la vente par acte authentique, devant un notaire désigné par eux même.

DECLARATIONS COMMUNES

L'acheteur déclare qu'il a l'intention de contracter un prêt auprès de la CNEP-Banque, pour financer l'acquisition du bien objet de la vente.

Le vendeur déclare :

1. Ne pas vendre le bien en question, à un tiers pendant toute la durée de validité de la présente offre.
2. Que l'état hypothécaire requis préalablement à la réalisation de la présente vente ne révèle pas d'inscription de privilège ou d'hypothèque.

Fait à, le

LE VENDEUR

Précédé par la mention manuscrite
« Lu et approuvé »

L'ACHETEUR

Précédé par la mention manuscrite
« Lu et approuvé »

Visa du Chargé de clientèle

Annexe 5

PV d'entretien client

Date de réunion :	Heure :	Lieu :
Réunion organisée à l'initiative de		
Objet		
Participants :		
<u>Discussions :</u>		
<u>Conclusions :</u>		
Mesures à prendre	Personnes responsables	Délai à respecter

Signatures:

--

Annexe 6

PV de constat de dossier incomplet

Date:	Heure :	Lieu :
Identification client :		
Nature du crédit sollicité :		
Montant du crédit sollicité :		
<u>Pièces manquantes :</u> - - - - -		
<u>Pièces comprenant des anomalies :</u> - - -		
<u>Observations du client :</u> 		
Date prévue pour le complément ou la levée des réserves :		
Signature du client :	Signature du chargé de la clientèle :	
À établir en deux exemplaires, un pour le client, et un pour l'agence.		

Annexe 7

Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque

Agence de Code.....

**RECEPISSE DE DEPOT DU DOSSIER DE CREDIT
INVESTISSEMENT/PROMOTION IMMOBILIERE**

N° :.....

Nom & Prénom ou Raison Sociale :

Objet du crédit sollicité :
.....

Montant du crédit sollicité :
.....

Date de dépôt :

Cachet et Visa de la structure concernée

Les frais d'études ne sont pas remboursables

Annexe 8

Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque
Direction du Réseau

Agence

.....,le

**À Monsieur le Directeur de (CNAS,
CASNOS, Inspection des impôts ...)**

Objet : Demande d'authentification de documents.

« Attestation de mise à jour CNAS, CASNOS, CACOBATH, extrait de rôle
»

Nous avons l'honneur de vous solliciter à l'effet de nous prêter assistance en nous confirmant l'authenticité du document dont copie jointe, établi par votre structure, présenté par, recensé sous le numéro, exerçant l'activité de

Cette information nous permettra d'étudier convenablement la demande de crédit formulée par cet investisseur.

Nous apprécions fortement votre aide en nous assurant une réponse par Fax au numéro suivant :

Veillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

Signature

Agence :

Réseau :

COMPTE RENDU DE VISITE

RAPPORT COMMERCIAL

Nom de l'entreprise		Siège social	
Activité		Nom du Gérant	
Projet		NIF	
Montant du CA		Nbre d'effectifs	

1. Produit :

Quelle est la gamme de produits à commercialiser ?	
Quelles sont les particularités technologiques du produit ?	
Quels sont les possibles substituts du produit ?	
Le produit est-il de qualité ?	
Quel est le degré d'obsolescence du produit ?	
Le produit est-il soumis à un agrément ? si oui, précisez-le ?	

2. Prix:

Quels sont les prix de vente à appliquer pour chaque type de produit/ prestation de service ?	
Quelle est la politique de vente adoptée par l'entreprise (politique de pénétration ou politique d'écrouissage) ?	

3. Marché :

Comment évolue le marché : porteur, stagnant, déclin ?	
Quelle est la part de marché détenue par l'entreprise et les parts qu'elle pourra détenir dans le futur (leader, niche, marginale) ?	
Le marché est-t-il saisonnier ?	
Quel est le lieu d'implantation du marché visé (régional, national ou alors international) ?	
L'offre actuelle satisfait-elle la demande exprimée ?	
S'agit-il d'un secteur protégé ou encouragé par les pouvoirs publics ?	
Pour la promotion immobilière : le projet est-t-il bien implanté ? (centre-ville, équipements publics ...)	

4. Concurrents :

Y a-t-il des concurrents dans la région ? Si oui, lesquels ?	
Quels sont les emplacements de ces concurrents par rapport à l'implantation du projet ?	
Quelle est la qualité des produits/services des concurrents ?	
Quels sont les prix pratiqués par les concurrents ?	

5. Clients

Quels sont les principaux clients : détaillants, grossistes, secteur privé ou public, international ?	
L'entreprise accorde-t-elle des délais à ses clients ? si oui, quels sont les mode et délais de règlement ?	
Les délais accordés sont-ils respectés par ses clients ?	
La clientèle est-elle concentrée ou divisée ? (division du risque) ?	
Quel est le degré de dépendance vis-à-vis de ses clients ?	

6. Fournisseurs :

Les fournisseurs sont-ils nombreux, concentrés ?	
Quels sont les modes et durée de règlement ?	
Sont-ils en Algérie ou à l'étranger ? (sécurité des approvisionnements)	
L'entreprise fait-elle appel à la sous-traitance ? si oui, est-elle de qualité ?	
Quel est le degré de dépendance vis-à-vis de ses fournisseurs ?	
L'entreprise de réalisation jouit-elle d'une bonne réputation ? dispose-elle de capacités suffisantes ?	

7. Promotion :

Quels moyens publicitaires et de promotion utilisés et/ou à utiliser ?	
Comment stimuler les clients ?	

8. Distribution :

Quel est le mode de distribution ?	
Quel est le réseau de distribution ?	

9. Moyens de production (immeubles et meubles) :

L'emplacement des locaux est –il bon ?	
Quels sont les équipements/outils de l'entreprise ?	
Quel est leur superficie ? est –elle adaptée à l'activité ?	
L'entreprise est- elle locataire ou propriétaire de ses biens ?	
Quelle est la capacité de production des équipements ? ou le taux d'occupation des chambres pour le secteur de l'hôtellerie ?	
Les équipements utilisés permettent –il une bonne productivité ?	

10. Dirigeants :

Quelle est la réputation du dirigeant sur la place en tant que professionnel ?	
Quel est le patrimoine personnel du dirigeant ?	
Comment est envisagée la succession du dirigeant ?	

Annexe 11

FICHE DE SYNTHÈSE Relation :

Réseau :

Agence :

Analyste de crédit :

Promoteur :

Projet :

Le financement sollicité par le promoteur

- Objet du financement :
- Montant sollicité :DA.....% du coût global du projet
- Durée de remboursement sollicitée :(années).
- Garanties proposées :

I - PRESENTATION DE L'AFFAIRE

- Nom ou raison sociale:.....
- Forme juridique :.....
- Date de création:.....
- Siège social:.....
- Adresse du projet:.....
- Activité(s):.....
- Description produits et services offerts:.....
- Capital social:.....
- Répartition du capital:.....
- Dirigeants:.....
- Agrément (autorisation ou permis) :..... Délivré (e) le :.....
- N° Registre de commerce :.....
- NIF :.....
- N° acte de naissance : (pour les personnes physiques)

Situation fiscale, parafiscale et bancaire :

Situation fiscale (du .../.../...)	Situation parafiscale (au .../.../...)	Situation des impayés (du .../.../...)	Situation des risques (du .../.../...)

Relations bancaires :

Banque	Nature du crédit (1)	Montant		Remboursement à jour	
		Autorisation (2)	Encours (3)	Oui	Non

(1) *Crédit d'investissement ; crédit d'exploitation par caisse ; crédit d'exploitation par signature ; ...*

(2) *Montant de l'autorisation initiale de crédit*

(3) *Le capital restant dû à la date de préparation de la fiche pour crédit amortissable ou le niveau d'utilisation pour autorisation de crédit d'exploitation*

II – RENSEIGNEMENTS SUR LE PROMOTEUR⁵⁵

- Nom et prénom :
- Date de naissance :
- Adresse personnelle :
- Références professionnelles :
- Patrimoine financier (personnel) :
- Historique d'entrée en relation :
- Affaire(s) dont est associé le promoteur :
- Affaire(s) gérées par le promoteur :

III – LE PROJET

- Le projet : *(présentation synthétique du projet objet de la demande de financement)*
- État d'avancement : *(date de démarrage des travaux, avancement des travaux par rubrique : terrassement, infrastructure ...)*
- Caractéristiques techniques : *(références des autorisations nécessaires pour la réalisation du projet et son entrée en activité : une autorisation des petites voiries...)*
- Nombre de postes d'emplois à créer :
- Détail du matériel existant :

⁵⁵ Les renseignements sur le gérant dans le cas d'une personne morale

IV – LE PROGRAMME D'INVESTISSEMENT ET DE FINANCEMENT PROPOSE PAR LE PROMOTEUR

Coût de l'investissement			Schéma de financement		
Rubriques	Montant	%	Apport du promoteur	Concours bancaires	Autres
Frais préliminaires					
Bien immobilier					
Aménagements					
Equipements					
Besoin en Fond de roulement					
TOTAL					

VI – NOTE ECONOMIQUE⁵⁶

- L'analyse du promoteur : sa réputation et motivations pour le projet (moralité, respect des engagements..), ses expériences professionnelles, ses moyens et ressources personnels (moyens financiers, justificatifs de l'apport personnel dans le financement du projet), son âge...
- L'analyse du marché et du portefeuille clientèle (*marché, concurrents, clients*)
- L'analyse commerciale (*produit, prix, promotion, distribution*)
- L'analyse des ressources de l'entreprise (*emplacement des locaux, actifs de l'entreprise, productivité des équipements*)
- Etat des lieux
- Et tout renseignement jugé utile.

VII- AVIS DE L'ANALISTE DU CREDIT:

.....

VIII- AVIS DU COMITE CREDIT AGENCE (*sur le promoteur, le projet ainsi que la viabilité et l'opportunité commerciale du projet dans la localité*)

.....

⁵⁶ Cette note s'effectue sur la base des entretiens avec le promoteur, des informations collectées auprès des tiers et le rapport de visite sur le site du projet à établir.

TABLE DE MATIERES

Remercîments.....	
Dédicaces.....	
Liste des abréviations.....	
Liste des tableaux.....	
Liste des figures	
Sommaire.....	
Introduction générale	01
Chapitre 1 : La notion de base sur l'entreprise, la banque et l'investissement	
Introduction	05
Section 1 : La notion de l'entreprise	05
1.1. Définition et création de l'entreprise	05
1.1.1. Définition de l'entreprise	05
1.1.2. La création de l'entreprise	06
1.2. Le financement des entreprises	07
1.2.1. Le financement interne	07
1.2.2. Le financement externe à l'entreprise	08
Section 2 : La notion de la banque	10
2.1. Définitions de la banque	10
2.1.1. Définitions de la banque selon les lois	11
2.2. Les différentes catégories de banque	12
2.2.1. Les banques de dépôts	12
2.2.2. Les banques d'affaire	12
2.2.3. Les banques d'investissement	13
2.3. Rôle de la banque	13
2.3.1. L'intermédiation bancaire	13
2.3.2. La collecte des dépôts	13
2.3.3. La création monétaire	14
2.3.4. Distribution de crédit	14
2.3.5. L'offre de service	14
Section 3 : La notion sur l'investissement	15
3.1. Définition de l'investissement	15
3.1.1. Définition économique de l'investissement	15
3.1.2. Définition financier d'investissement	15
3.1.3. Définition comptable	16
3.2. Les typologies d'investissement	16
3.2.1. Leur nature	16
3.2.2. Leur objectif	19
3.2.3. Selon la finalité	20
Conclusion	21
Chapitre 2 : Risques, garanties et le processus de traitement des dossiers de crédit	
Introduction	23
Section 1 : Généralité sur le crédit et le crédit d'investissement	23
1.1. Définition du crédit	23
1.2. Typologies de crédit	24
1.2.1. Les crédits d'exploitation	25
1.2.2. Crédit d'investissement	26
1.2.3. Typologies du crédit d'investissement	27
Section 2 : Les risques liés au crédit et les garanties	32
2.1. Définition de risque	32
2.2. Les typologies des risques de crédit	32

2.2.1. Risque non remboursement	32
2.2.2. Risque d'immobilisation	33
2.2.3. Le risque du marché	33
2.2.4. Le risque de solvabilité	34
2.3. Les garanties	34
2.3.1. Les garanties personnelles	34
2.3.2. Les garanties réelles	35
Section 3 : Les modalités de traitement des dossiers de demande de crédits des promoteurs et entreprises au niveau de la CNEP Banque.....	37
3.1. L'accueil du prospect ou du client	37
3.1.1. L'espace accueil	37
3.1.2. L'entretien client	37
3.1.3. La proposition des produits	37
3.1.4. L'invitation à l'ouverture d'un compte	37
3.1.5. La communication des coordonnées	38
3.2. L'entrée en relation avec le client	38
3.2.1. L'ouverture du compte	38
3.2.2. Le fonctionnement du compte	38
3.2.3. Le suivi du compte client	38
3.3. La constitution du dossier de crédit	39
3.3.1. Les documents constitutifs du dossier	39
3.3.2. La demande de crédit	39
3.3.3. L'autorisation de consultation de la centrale des risques	39
3.3.4. La liste des BET et experts conventionnés	39
3.3.5. La fiche de renseignement sur une transaction immobilière	39
3.3.6. Les explications complémentaires	40
3.3.7. Le conseil et l'accompagnement	40
3.3.8. Le procès-verbal d'entretien	40
3.4. La réception du dossier de crédit	40
3.4.1. Le dépouillement du dossier	40
3.4.2. Les agréments et autorisations	40
3.4.3. La check-list	40
3.4.4. L'authentification des documents	40
3.4.5. Le procès-verbal de dossier incomplet	41
3.4.6. La restitution du dossier	41
3.4.7. Les frais de gestion de dossier	41
3.4.8. L'inscription au registre de dépôt des dossiers de crédit	41
3.4.8. La délivrance du récépissé de dépôt	41
3.4.9. La remise du dossier au responsable du front-office	41
3.4.10. La prise de rendez-vous pour la visite sur site	42
3.5. Le contrôle en continue	42
3.5.1. Le contrôle de recevabilité du dossier	42
3.5.2. La remise du dossier au back-office	42
3.6. Le second contrôle de recevabilité	42
3.6.1. Le second contrôle de recevabilité du dossier	42
3.6.2. La remise du dossier à l'analyste de crédit	42
3.7. Traitement du dossier de demande de crédit	43
3.7.1. Le dépouillement du dossier	43
3.7.2. La consultation de la CREM	43
3.7.3. La consultation de la centrale des impayés	43
3.7.4. L'authentification des documents fiscaux et parafiscaux et registre de commerce	44

3.7.5. L'examen et l'analyse du dossier	44
3.7.6. Examen du dossier administratif et juridique	44
3.7.7. L'identification des points d'interrogation	47
3.7.8. La prise de rendez-vous avec le client	47
3.7.9. La visite sur site	47
3.7.10. L'établissement du compte rendu de visite	48
3.7.11. L'établissement de la fiche de synthèse agence	48
3.8. Le comité de crédit agence	49
3.8.1. Examen du dossier par le CCA	49
3.8.2. Établissement du PV de réunion du CCA	49
3.9. La transmission du dossier	49
3.9.1. Le contrôle des consultations	49
3.9.2. Transmission du dossier au réseau de rattachement	50
3.9.3. Transmission des authentications	50
Conclusion	50

Chapitre 3 : Etude d'un cas de crédit d'investissement au niveau de la CNEP banque

Introduction	52
Section 1 : Présentation générale de la CNEP- banque	52
1.1. Historique de la CNEP-banque	52
1.2. Organisation de la CNEP banque	55
1.3. Missions et opérations de la CNEP banque	58
1.3.1. Les missions de la CNEP Banque	58
1.3.2. La collecte de l'épargne	58
1.4. Les opérations de la CNEP banque	59
1.5. Présentation du réseau de Tizi Ouzou	59
Section 2 : Fiche d'étude d'un projet d'investissement	62
2.1. Présentation de la relation	62
2.1.1. Présentation du client	62
2.1.2. Situation fiscale et parafiscale bancaire	63
2.1.3. Relations bancaire	63
2.2. Présentation du projet	64
2.2.1. Projet objet de financement	64
2.2.2. Caractéristiques techniques du projet	64
2.2.3. Équipement à acquérir	65
2.2.4. Liste des biens bénéficiant des avantages ANDI	65
2.2.5. Le détail de calcul du cout d'acquisition des équipements	66
2.2.6. Travaux d'aménagement	67
2.3. Analyse de la viabilité du projet	67
2.3.1. Présentation du promoteur	67
2.3.2. Réputation et motivation pour le projet	68
2.3.3. Étude de marché	69
2.4. Schéma d'investissement et de financement proposé par le client	71
2.5. Schéma d'investissement et de financement proposé par le département financement	71
2.6. Étude de la rentabilité du projet	73
Section 3 : Démarches et procédures de recouvrement des créances	79
3.1. Procédures de recouvrement des créances	79
3.1.1. Le règlement a l'amiable	79
3.1.2. La phase précontentieuse	80
3.1.3. La phase contentieuse	82
3.2. Le tableau d'amortissement de client x	83

Conclusion	86
Conclusion générale	88
Bibliographie	
Annexes	
Table de matières	

Résumé :

Le financement des investissements de l'entreprise peut être assuré par les propres moyens de l'entreprise ou par le marché financier, ou bien par les institutions financières notamment les banques.

Les banques jouent un rôle essentiel en proposant des produits financiers, notamment le crédit d'investissement pour aider les entreprises à se développer. Et pour l'accorder nécessite une analyse minutieuse de sa situation financière afin de minimiser les risques pour la banque. Cette évaluation financière est essentielle pour garantir que l'entreprise emprunteuse est en mesure de rembourser le crédit sans compromettre sa propre stabilité financière. Chaque projet d'investissement nécessite certaines procédures spécifiques et de critères de décision.

Le traitement d'un projet d'investissement implique une évaluation approfondie de la solvabilité de l'emprunteur et de la rentabilité du projet. Cette étude permet au banquier de prendre une décision éclairée sur l'acceptation ou le rejet de demande de crédit.

Si l'emprunteur n'a pas respecté ses obligations de remboursements la banque passera à un processus qui est le recouvrement afin de récupérer les fonds impayés tout en minimisant les pertes.

Mots clés : L'investissement, Crédit, Risque, Garanties, recouvrement, traitement des dossiers.

Abstract :

Financing a company's investments can be provided by the company's own resources or by the financial market, or by financial institutions such as banks.

Banks play an essential role in offering financial products, notably investment credit, to help companies develop. Granting such credit requires careful analysis of the company's financial situation, to minimize the risks to the bank. This financial assessment is essential to ensure that the borrowing company is in a position to repay the loan without compromising its own financial stability. Each investment project requires specific procedures and decision criteria.

Processing an investment project involves a thorough assessment of the borrower's creditworthiness and the project's profitability. This study enables the banker to make an informed decision on whether or not to accept the loan application.

If the borrower fails to meet his or her repayment obligations, the bank moves on to the collection process, with the aim of recovering unpaid funds while minimizing losses.

Key words : Investment, Credit, Risk, Guarantees, Collection, Processing.