

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



Mémoire de fin Cycle

*En vue d'obtention du diplôme de master en Sciences Financières et
Comptabilité*

Option : Finance d'entreprise

Sujet :

**Relation Banque-Entreprise dans le cadre de
financement des investissements**

Cas : BDL de Tizi-Ouzou.

Réalisé par :

M^{elle} MERABET Ahlem

M^{elle} RAHLI Kenza

Dirigé par :

Mme BENZEGANE Souhila

Devant le jury composé de :

Présidente : Mme SEKHER Kahina, MAA, UMMTO.

Examinatrice : Mme TAOUCHE Samia, MAA, UMMTO.

Rapporteur : Mme BENZEGANE Souhila, MAA, UMMTO.

Date de soutenance : 24/06/2024

Remerciements :

Avant tout, nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir accordé la santé le courage pour accomplir et terminer ce travail.

Nous tenons à exprimer nos sincères remerciements à notre promotrice, Mme BENZEGANE Souhila d'avoir accepté de diriger ce travail, pour ses conseils précieux et sa disponibilité.

Ainsi que les membres du jury pour leur aimable acceptation d'évaluer ce travail et de participer à notre soutenance.

Nous remercions également le personnel de la direction régionale d'exploitation de la Banque de Développement Local de Tizi-Ouzou pour leur accueil, tout particulièrement Mr.AMOUCHAS Med Idir qui nous a orientés et nous a aidés.

Nous tenons également à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce présent travail.

Ahlem & Kenza

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à :

Mes très chers parents Mohammed et Malika pour leur encouragement continu et leurs aides, en témoignage de mon profond amour et respect, je vous remercie infiniment pour votre éducation, vos sacrifices ainsi que votre soutien.

Mon cher frère et mes adorables sœurs.

Toutes mes amies, et particulièrement mon binôme Ahlem que j'apprécie beaucoup et avec qui j'ai eu un grand plaisir à partager cette expérience.

Kenza

Dédicace

*A la mémoire de mon père,
A ma mère, mes frères et mes sœurs de cœur,
Et enfin à mon binôme Kenza*

Ahlem

Sommaire

Liste des abréviations.....	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Introduction générale	1
CHAPITRE I : Les fondements théoriques de la relation Banque-Entreprise.....	4
Introduction	4
Section 1 : Concepts de base de la banque	4
Section 2 : Concepts de base de l'entreprise	15
Section 3 : Détermination de la relation Banque-Entreprise	24
Conclusion	30
CHAPITRE II : Financement des investissements des entreprises via le système bancaire	32
Introduction	32
Section 1 : La notion d'investissement et ses sources de financement	32
Section 2 : Crédit d'investissement, risques et préventions de risque de crédit.....	41
Section 3 : Montage et étude d'un dossier de demandeur de crédit	51
Conclusion	64
CHAPITRE III : Etude d'un dossier de crédit d'investissement d'une entreprise emprunteuse au niveau de la BDL	65
Introduction	65
Section 1 : Aperçu général sur l'organisme d'accueil BDL de Tizi-Ouzou.....	65
Section 2 : Montage et étude d'un dossier de demande de crédit d'investissement au niveau de la BDL	74
Section 3 : Analyse financière et impact de la relation Banque-Entreprise	84
Conclusion	95
Conclusion générale	96
Bibliographie.....	98
Annexes	102
Table des matières	112

Liste des abréviations

AAPI : Agence Algérienne de la Promotion de l'Investissement

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Micro crédit

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BDL : Banque de Développement Local

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BFR : Besoin en Fonds de Roulement

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BOAL : Bulletin Officiel des Annonces Légales

CA : Chiffre d'Affaires

CACOBATPH : Caisse Nationale des Congés Payés et du Chômage-Intempéries des Secteurs du Bâtiment, des Travaux Publics et de l'Hydraulique

CASNOS : Caisse d'Assurance Sociale pour les Non-Salariés

CBT : Concours Bancaires et Trésorerie

CD : Compact Disc

CGCI : Caisse de Garantie des Crédits d'investissements

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNAS : Caisse Nationale d'Assurance Salariés

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNRC : Centre National du Registre du Commerce

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CSA : Caution Solidaire des Associés

DCT : Dettes à Court Terme

DG : Direction Générale

DLMT : Dettes à Long et Moyen Terme

DRE : Directions Régionales d'Exploitation

DVD : Digital Versatile Disc

EPE : Entreprise Publique Economique

EPL : Entreprises Publiques Locales

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

FGAR : Fonds de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises

FR : Fonds de Roulement

GR : Groupement

IBS : Impôt sur Bénéfice des Sociétés

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

PDG : Président-Directeur Général

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PMI : Petite Moyenne Industries

PNB : Produit National Brut

PV : Procès-Verbal

SAE : Société Algérienne d'Expertise

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SC : Société de Capitaux

SNC : Société en Nom Collectif

SPA : Société Par Actions

TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle

TN : Trésorerie Nette

USB : Universel Serial Bus

VA : Valeur Ajoutée

VE : Valeurs d'Exploitation

VR : Valeurs Réalisables

Liste des tableaux

Tableau N° 01 : Classification des entreprises par taille : Avantages et limites.....	22
Tableau N° 02 : Tableau récapitulatif des pièces et documents qui accompagnent un dossier de crédit	52
Tableau N° 03 : Consistance et coût de l'investissement	79
Tableau N° 04 : Tableau prévisionnel des effectifs	80
Tableau N° 05 : Calcul de salaire moyen prévisionnel.....	80
Tableau N° 06 : Calcul des charges du personnel.....	81
Tableau N° 07 : Tableau d'amortissement prévisionnel du crédit.....	82
Tableau N° 08 : Évolution du chiffre d'affaire et de la valeur ajoutée entre 2020 et 2021	83
Tableau N° 09 : Évolution du chiffre d'affaire et de la valeur ajoutée entre 2021 et 2022	84
Tableau N° 10 : Bilan des emplois	85
Tableau N° 11 : Bilan des ressources	85
Tableau N° 12 : Calcul de l'équilibre financier	86
Tableau N° 13 : Les ratios de solvabilité	88
Tableau N° 14 : Les ratios de liquidité	89
Tableau N° 15 : Bilan prévisionnels des emplois	90
Tableau N° 16 : Bilan prévisionnels des ressources	90
Tableau N° 17 : Calcul de l'équilibre financier prévisionnel	91
Tableau N° 18 : Les ratios de solvabilités prévisionnels	92
Tableau N° 19 : Les ratios de liquidités prévisionnels	93

Liste des figures

Figure 01 : Finance directe-Finance indirecte.....	10
Figure 02 : Les fonctions de la banque centrale.....	11
Figure 03 : Organigramme de la Direction Régionale d'Exploitation.....	71
Figure 04 : Organigramme des agences (principale, de 1 ^{ère} Catégorie ou 2 ^{ème} Catégorie).....	73
Figure 05 : L'utilisation du crédit	76

Introduction générale

L'environnement économique est caractérisé par la présence d'agents économiques dont la situation financière varie. Certains de ces agents disposent d'une capacité de financement tandis que d'autres éprouvent un besoin de financement, générant ainsi un besoin d'échange de ressources monétaires pour une satisfaction mutuelle.

Dans cet environnement, les banques jouent le rôle d'intermédiaire en recevant des fonds des agents disposant de capacités de financement et les distribuent aux agents ayant des besoins de financement. Parmi les principaux agents qui interagissent avec les banques, on trouve les entreprises qui cherchent à obtenir les financements nécessaires à leur développement. Cette interaction crée une relation essentielle à la circulation efficace des ressources financières dans l'économie.

En Algérie comme dans d'autres pays, lorsqu'une entreprise exprime un besoin de financement pour des projets d'investissement ou des restructurations, elle se retrouve souvent face à l'insuffisance de ses capitaux propres. D'une part, les ressources d'autofinancement disponibles peuvent être insuffisantes pour répondre à ses besoins financiers. D'autre part, les associés peuvent ne pas être en mesure d'apporter les fonds nécessaires. Par conséquent, l'entreprise doit se tourner vers des sources de financement externes, notamment les crédits bancaires.

Le recours au financement bancaire devient alors une nécessité face à l'insuffisance des ressources internes de l'entreprise, et une condition essentielle pour sa continuité, son maintien et sa croissance à travers l'investissement qui est un engagement présent de ressources dans l'espoir de réaliser un profit futur.

En effet, les entreprises ont pour objectif de développer leurs activités en empruntant davantage, tandis que les banques cherchent à maximiser leurs profits et à réduire les risques associés au crédit qu'elles accordent. Pour ce faire, les banques ont mis en place des préventions pour se couvrir contre le risque de crédit. Toutefois, une étude sérieuse du dossier de l'emprunteur ainsi que l'analyse de son activité et de sa situation financière est un impératif à toute décision en matière d'octroi de crédit d'investissement.

Problématique de recherche :

L'accès au crédit pour financer les investissements n'est pas toujours facile pour les entreprises, car le crédit comporte des risques pour les banques, ce qui les amène à mettre en place des préventions pour se protéger de ces risques que la banque pourrait réduire si celle-ci entretient une relation de long terme avec l'entreprise . Cette situation donc soulève la problématique suivante :

La relation de long terme entre une entreprise et sa banque facilite-t-elle l'accès au crédit d'investissement ?

Pour mieux cerner cette problématique, il serait important de répondre aux questions ci-dessous :

- Quel est le processus suivi par la banque afin d'accorder un crédit d'investissement pour une entreprise ?
- Comment une entreprise peut-elle optimiser ses chances d'obtenir un crédit d'investissement auprès d'une banque algérienne ?

L'objectif du mémoire

L'objectif de ce mémoire est d'analyser la relation banque-entreprise, en mettant l'accent sur le financement des investissements. Il s'agira d'appréhender les fondements théoriques de cette relation, d'étudier les différents mécanismes de financement bancaire des investissements ainsi que les processus d'évaluation et d'octroi des crédits.

Démarche méthodologique

Afin de réaliser ce travail et de répondre aux questions posées, nous avons suivi une démarche méthodologique composée de deux phases :

La première phase s'appuie sur une approche théorique basée sur une recherche bibliographique et la consultation d'ouvrages, de revues, de mémoires de magister, de thèses de doctorat et de sites internet portant sur les banques et les entreprises, l'investissement et son financement.

La deuxième phase, quant à elle, est basée sur l'étude d'un dossier de crédit d'investissement émanant d'un ancien client de la direction régionale d'exploitation Banque de Développement Local de Tizi-Ouzou.

Structure du travail :

Ainsi, notre méthodologie de recherche nous a guidé à organiser ce présent travail en trois chapitres :

Le premier chapitre intitulé : « Les fondements théoriques de la relation Banque-Entreprise » expose les concepts de base sur la banque et sur l'entreprise, puis la détermination de la relation entre ces deux agents.

Le deuxième chapitre : « Financement des investissements des entreprises via le système bancaire », définit la notion d'investissement, le crédit d'investissement et les risques qui s'y rattachent et leur couverture ainsi que le montage et l'étude d'un dossier de demande de crédit d'investissement.

Le troisième chapitre : « Etude d'un dossier de crédit d'investissement d'une entreprise emprunteuse au niveau de la Banque de Développement Local » consacré à la présentation générale de l'organisme d'accueil direction régionale d'exploitation de la BDL, montage et étude du dossier d'un ancien client et enfin l'effet que peut avoir la relation banque-entreprise sur l'étude de dossier.

Chapitre I : Les fondements théoriques de la relation Banque-Entreprise

Introduction

L'interaction entre les banques et les entreprises constitue l'épine dorsale des systèmes financiers et économiques d'un pays. Elle est essentielle pour le bon fonctionnement de l'économie et elle influence directement sur la croissance des entreprises.

En effet, cette relation présente une importance fondamentale tant pour les banques que pour les entreprises. Elle a pour objectif principal d'une part, de fournir aux entreprises les services bancaires dont elles ont besoin pour gérer leurs opérations financières et atteindre leurs objectifs, et d'autre part, de générer des revenus via des frais et des intérêts pour les banques.

De ce fait, il nous est apparu opportun de consacrer ce premier chapitre à la présentation des fondements théoriques de la relation Banque-Entreprise. Ainsi, nous ne pouvons pas parler de cette dernière sans comprendre les principes fondamentaux des deux composantes de ce partenariat.

A cet égard, la première et la deuxième section sont dédiées à la présentation des concepts de base de la banque et de l'entreprise, ensuite la troisième section est réservée à la détermination de la relation banque-entreprise.

Section 1 : concepts de base de la banque

La banque occupe une place centrale dans le système financier, ce qui rend la compréhension de certains concepts de base essentielle pour une bonne appréhension du monde financier. A cet égard, nous nous concentrons dans cette section sur la présentation de la banque à travers sa définition, ses fonctions principales, ainsi que ses différents types.

1. Définition de la banque

La banque est un concept qui peut être analysé sous différents angles. Ces derniers seront présentés dans ce qui suit :

1.1.Étymologie du mot « banque »

Le mot « banque » est d'origine italienne, dérivant de mot « *banca* » qui signifie un banc, puis une table de changeur. Ce dernier était une personne qui pratiquait le commerce de l'argent, en échangeant par exemple des métaux contre la monnaie. Cette activité s'est développée

principalement dans le nord de l'Italie, où les changeurs s'installaient en extérieur sur un banc, et c'est à partir du 15^e siècle que le terme italien « *banca* » a pris le sens d'un établissement de crédit.¹

1.2.Définition juridique de la banque

Juridiquement, les banques sont des institutions financières faisant des opérations de banque telles que définies par la loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaires correspondantes. En France, l'article L.311-1 du code monétaire et financier donne la définition suivante : « *les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle ou la gestion de moyens de paiement* ». ²

Par ailleurs, la législation algérienne définit les banques comme étant des personnes morales habilitées à effectuer à titre de profession habituelle les opérations citées à l'article 66 de l'ordonnance 03-11 relative à la monnaie et au crédit du 26 août 2003 qui stipule : « *les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci* ». ³

1.3.Définition théorique de la banque

DUCLOS. T, définit la banque comme étant le « *Terme générique qualifiant une entreprise qui a une multiplicité d'activités et de services bancaire et financier. Traditionnellement, la banque collecte des ressources et distribue des crédits.* » ⁴

CHEHRIT. K quant à lui, définit la banque comme « *une entreprise qui fait profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôts ou autrement, des fonds qu'elle emploie*

¹ <https://dictionnaire.orthodidacte.com> , consulté le 11/02/2024 à 18h15.

² ROUX Michel, « Management de la banque : Des nouveaux risques aux nouvelles formes de gouvernance », édition Vuibert, Paris, 2013, Page 17.

³ IGUERGAZIZ Wassila, « Evolution de la réglementation prudentielle et son impact sur la stabilité du système bancaire algérien », Thèse de doctorat en Sciences Économiques, UMMTO, 2019, Page 25.

⁴ DUCLOS Thierry, « Dictionnaire de la banque », 5^{ème} édition, édition Sefi, Québec, 2010, page 55.

pour son propre compte en opération d'escompte, en opération de crédit ou en opérations financières »⁵

Pour HADDAD. S et MOKHTARI. S « *La banque est une entreprise ou un établissement dont l'activité principale est de recevoir des dépôts d'argent de ses clients (particuliers ou entreprises), de leur proposer des services permettant de formaliser et rentabiliser la gestion de leur argent et de leur accorder des crédits pour le financement de leurs projets »⁶*

Selon BEITONE. A et ses collaborateurs DOLLO. C, GUIDONI. J, LEGARDEZ. A, « *Economiquement, les banques sont des intermédiaires financiers dotés du pouvoir de création monétaire c'est-à-dire de la possibilité de créditer le compte d'un de leurs clients sans que cette opération soit compensée par le débit du compte d'un autre agent ou un dépôt préalable. »⁷*

A partir de toutes ces définitions nous pouvons définir la banque comme étant une institution financière qui reçoit des fonds des agents disposant de capacité financière, puis les accorde aux agents ayant un besoin de financement sous forme de prêts, tout en offrant également d'autres services à ses clients.

De ce qui précède nous constatons donc que la banque est au centre de l'activité économique car elle occupe plusieurs fonctions. Ces dernières seront présentées dans le point suivant :

2. Les fonctions des banques

Les banques font diverses choses, mais leur principale fonction est de recueillir des fonds (appelés dépôts), de les assembler et de les prêter à ceux qui en ont besoin. Les banques sont des intermédiaires entre les déposants et les emprunteurs.⁸

⁵ CHEHRIT Kamal, « Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières », édition Grand Alger Livres, Alger, 2003, Page 142.

⁶ HADDAD.S, MOKHTARI.S, Collectif EPBI, « Comprendre la banque : organisation et fonctionnement », édition pages bleues internationales, Alger, 2015, page 15.

⁷ BEITONE Alain, DOLLO Christine, GUIDONI Jean-Pierre et LEGARDEZ Alain, « Dictionnaire des sciences économiques », édition Armand Colin, Paris, 1991, Page 20.

⁸ <https://www.imf.org>, Consulté le 16/02/24 à 19h16.

Actuellement, on peut distinguer six fonctions de la banque à savoir : la collecte des dépôts, la distribution des crédits, l'intermédiation, la gestion des moyens de paiement, la création de la monnaie, et le conseil.

2.1.La collecte des dépôts

La collecte des ressources c'est-à-dire la recherche de dépôts est l'une des fonctions principales de la banque. Ces dépôts collectés constituent pour ceux qui les déposent un avoir, une créance, et pour les banques une dette à l'égard des déposants. Ils sont effectués par des particuliers, des entreprises, des associations et des collectivités publiques.

Selon la loi algérienne, l'ordonnance n°01 03-11 relative à la monnaie et au crédit, Art.67 : « *Sont considérés comme fonds reçus du public les fonds recueillis de tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer* ». Toutefois, ne sont pas considérés comme fonds reçus du public ⁹:

- Les fonds remis ou laissés en compte par les actionnaires détenant au moins 5 % du capital, les administrateurs et les gérants ;
- Les fonds provenant de prêts participatifs.

Les banques utilisent ces dépôts pour accorder des crédits aux clients qui ont un besoin de financement.

2.2.La distribution des crédits

La distribution de crédits est un processus essentiel dans l'économie. Une opération de crédit constitue tout acte par lequel une personne, agissant à titre onéreux, met des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend de celle-ci, un engagement par signature telle qu'un aval, un cautionnement ou une garantie.¹⁰

La banque accorde à ses clients deux formes de crédit : Les crédits bancaires à court terme, qui servent à répondre à des besoins de liquidité immédiats et les crédits bancaires à moyen et long terme, qui sont destinés au financement des investissements.

⁹<http://www.droit-afrique.com> , consulté le 17/02/24 à 16h23.

¹⁰DUCLOS Thierry, Op.cit., page 127.

2.3.L'intermédiation

La banque joue un rôle d'intermédiaire financier, puisqu'elle collecte des fonds auprès des agents économiques qui ont des excédents de ressources, qu'elle distribue sous forme de crédits aux agents économiques à besoin de financement comme : les entreprises, les ménages, les administrations...etc.

Cette fonction d'intermédiation n'est pas récente puisqu'elle a été identifiée et formalisée dans les années 1960 mettant en avant le rôle essentiel que joue la banque en matière de transformation des échéances, qui consiste à recevoir des ressources à court terme des déposants qu'elle va ensuite prêter à long terme, sous forme de crédits, aux agents a besoin de financement.¹¹

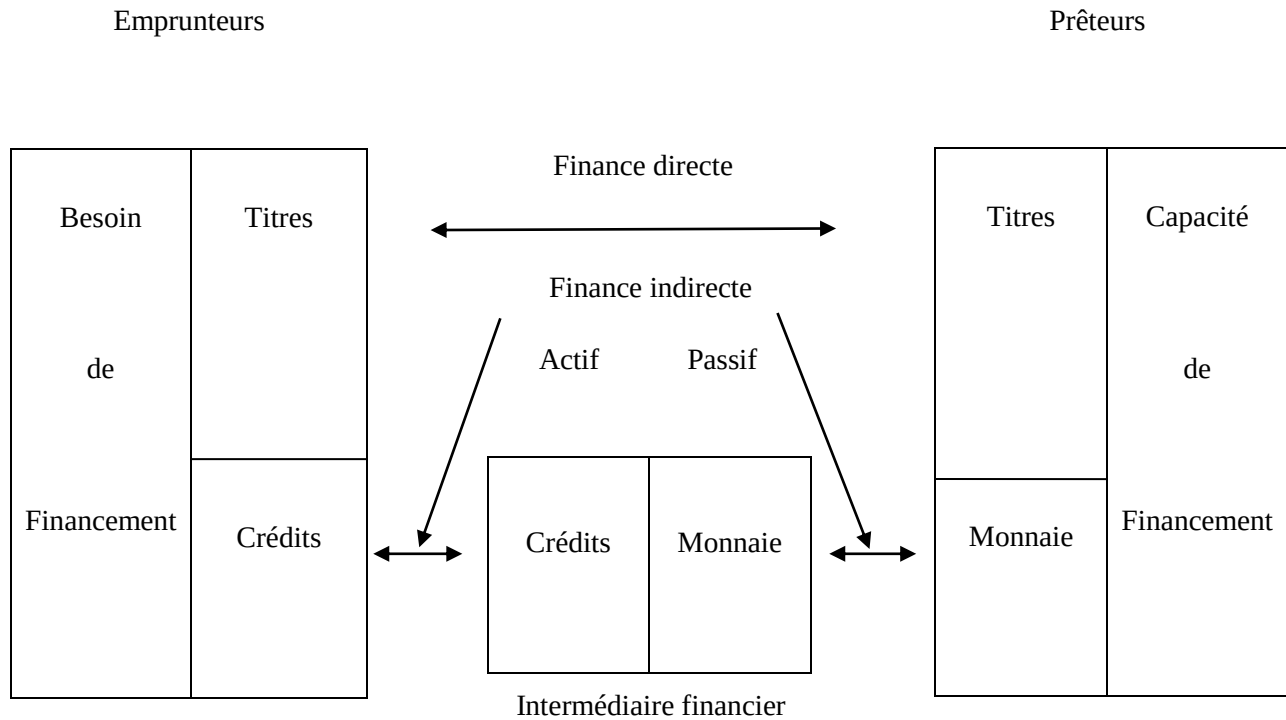
Il est important de noter que le financement des agents économiques notamment les grandes entreprises ne se fait pas uniquement par le recours au crédit bancaire. En effet, le financement de leurs besoins se fait aussi par le recours au marché financier, dès lors actuellement les banques jouent un rôle très important dans l'intermédiation entre les émetteurs et les souscripteurs de titres sur le marché financier.

Cette fonction d'intermédiation rend la banque un intervenant principal du processus de la finance indirecte. Cela est illustré dans la figure suivante ¹²:

¹¹DE COUSSEGUES Sylvie, « la banque structures, marché, gestion », 2^{ème} édition, édition Mementos Dalloz, Paris, 1996, page 5.

¹²DE COUSSEGUES Sylvie, « Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie », 4^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 2005, Page 2.

Figure 01 : Finance directe-Finance indirecte



Source : DE COUSSEGUES Sylvie, « Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie », 4^{ème} édition Dunod, Paris, 2005, Page 2.

2.4.La gestion des moyens de paiement

La gestion des moyens de paiement est l'une des fonctions principales des banques. En effet, les transactions monétaires peuvent se régler par des transferts de compte à compte notamment au moyen des chèques, virements ou autres instrument de paiement.¹³

Cette fonction permet donc aux particuliers d'utiliser les ressources qui parviennent sur leur compte bancaire (salaire, prestations et autres revenus) en émettant des chèques, en effectuant des retraits d'espèces, en réglant par carte bancaire ou en effectuant des virements.

¹³ VIGOUROUX Jean-Claude, BLANC Pierrette et PROST André, « Découvrir la banque par une approche économique et comptable », édition Dunod, Paris, 1991, Page 59.

2.5.La création de la monnaie

La monnaie existe sous deux formes : les pièces et les billets, que l'on appelle la monnaie fiduciaire, et les écritures sur les comptes bancaires, que l'on appelle la monnaie scripturale. Si la monnaie fiduciaire est émise par la Banque Centrale qui imprime les billets, la monnaie scripturale est créée par les banques commerciales. En effet, lorsque des agents économiques empruntent pour financer leurs activités, la banque crédite le compte de ces agents de la somme prêtée sans pour autant posséder réellement cette somme en monnaie fiduciaire (un jeu d'écriture comptable), on dit alors que les crédits font les dépôts. Toutefois, ce pouvoir de création monétaire des banques commerciales est limité par la politique monétaire et la réglementation bancaire afin de maintenir la stabilité financière.¹⁴

2.6.Le conseil

Dernière grande fonction assurée par les banques est le conseil. Dans cette fonction, il faut distinguer entre le conseil aux particuliers et le conseil aux entreprises. Les banques appelées banques d'investissement se concentrent principalement sur le conseil aux entreprises (introductions en bourse, placement d'obligations...).¹⁵

Par ailleurs, les clients de la banque peuvent être assistés par le conseiller bancaire dans la gestion de leur patrimoine financier, qui leur fournit des conseils sur les différentes possibilités de placements, et les informe sur les différents produits présents sur le marché.

Après avoir présenté les différentes fonctions de banque, il est nécessaire de comprendre ses typologies, ce qui sera présenté dans le point suivant :

3. Typologie des banques

Le système bancaire d'un pays est composé de la Banque Centrale et des Banques Commerciales.

3.1.Banque Centrale

La Banque Centrale se trouve au sommet du système financier d'un pays, est la « *Banque constituant le principal appareil de premier rang exécutif des autorités publiques dans le*

¹⁴ <https://abc-economie.banque-france.fr>, consulté le 19/02/2024 à 22h30.

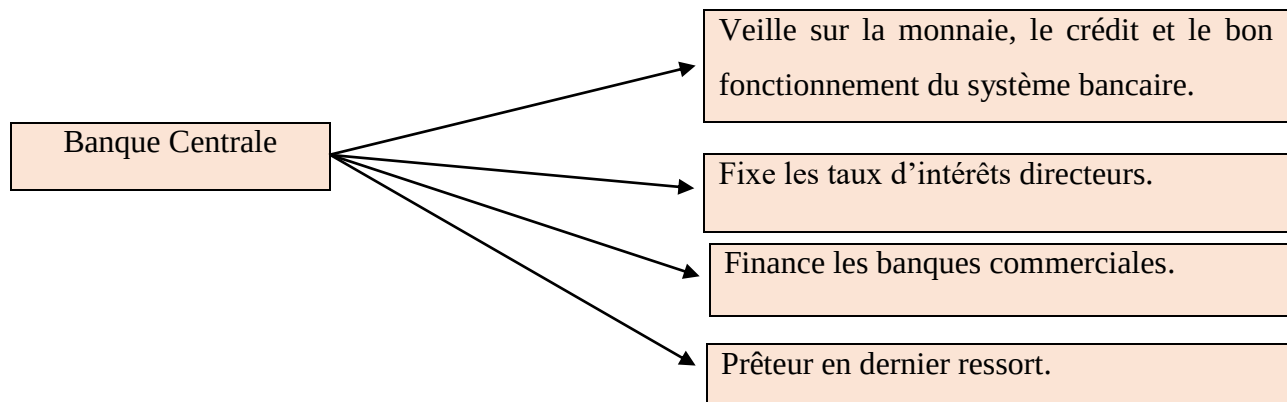
¹⁵ <https://www.lafinancepourtous.com>, consulté le 19/02/2024 à 17h.

domaine de la surveillance et de la gestion de la monnaie. Elle possède ainsi les privilèges d'émission des billets de banque et de gestion des réserves d'or et de devises du pays. »¹⁶

Autrement dit, la Banque Centrale d'un pays est une institution chargée par l'Etat de décider et d'appliquer la politique monétaire. Cette dernière désigne un ensemble de décisions et d'actions mises en œuvre par les autorités monétaires afin de réguler la quantité de monnaie qui circule dans l'économie.

Les fonctions principales d'une Banque Centrale seront présentées dans la figure suivante :

Figure 02 : Les fonctions de la banque centrale



Source : HADDAD.S, MOKHTARI.S, op.cit., page 09.

La Banque Commerciale comme elle a été présentée plus haut a en charge de surveiller les Banques Commerciales.

3.2. Les Banques Commerciales

Les Banques Commerciales peuvent être classées selon plusieurs critères : selon les apporteurs de capitaux, selon l'organisation géographique et selon la nature de l'activité.

3.2.1. Selon les apporteurs de capitaux

Selon ce critère, on distingue : les banques publiques, banques privées et les banques mixtes.¹⁷

¹⁶ DUCLOS Thierry, Op.cit., page 56.

3.2.1.1. Les banques publiques

Il s'agit des banques dont le capital est détenu par l'Etat ou par des organismes publics. En Algérie les banques publiques détiennent la part de lion du marché bancaire algérien. Ces Banques sont : la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), la Banque de Développement Local (BDL), le Crédit Populaire d'Algérie (CPA), la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP).

3.2.1.2. Les banques privées

Une banque privée se distingue par ses services personnalisés, principalement dans la gestion des portefeuilles financiers et du patrimoine. Elle s'occupe généralement de gérer l'argent des particuliers disposant d'un patrimoine net très important. Contrairement aux banques publiques, le capital des banques privées est détenu généralement par des investisseurs privés.

3.2.1.3. Les banques mixtes

Une banque mixte est une institution où la participation publique et privée est combinée. Tant l'Etat que les actionnaires privés ont des droits de décision équivalente dans la gestion de cette banque.

3.2.2. Selon l'organisation géographique de la banque

Les banques peuvent être régionales, nationales ou internationales.

3.2.2.1. La banque régionale

Il existe deux types de banque régionale : les caisses régionales qui sont organisées en divisions régionales et qui ont la charge de gérer les agences locales, et les banques dont l'activité ne couvre qu'une seule région spécifique et sont inexistantes ailleurs.¹⁸

Les banques régionales permettent généralement :

- Une relation de proximité très forte avec le client ;

¹⁷AZROU Yasmina et BOUZERIA Lila, « Le financement bancaire des particuliers au service de crédit à la consommation », Mémoire de master en science de gestion, Spécialité management bancaire, UMMTO, 2020, Page 07.

¹⁸ HADDAD.S, MOKHTARI.S, Op.cit., page 10.

- Les circuits décisionnels sont courts ;
- Elles possèdent une très bonne connaissance du tissu économique ;
- Les capitaux collectés sont destinés pour la plupart au financement de l'économie régionale.

Ainsi, les transferts d'argent et les dépôts de chèques ne peuvent pas se faire dans une autre caisse, et parfois dans une autre agence, que celle où le compte est domicilié.

3.2.2.2.La banque nationale

La banque nationale possède un réseau d'agences sur le territoire national, qui est un lien différent du siège social de la banque. Ce réseau d'agences est un endroit ouvert au public qui reste le point-clé de la relation avec le client. Dans ce système, un client peut encaisser un chèque dans une ville alors que son compte se trouve dans une autre ville.¹⁹

3.2.2.3.La banque internationale

Une banque internationale est une banque qui dispose des filiales dans de nombreux pays. Elle a donc des activités à l'échelle internationale ou mondiale, et ses clients peuvent bénéficier de ses services dans les pays où elle est implantée et avec la même qualité que dans leur pays de résidence.²⁰

3.2.3. Selon la nature de l'activité

Selon ce critère, les banques sont classées en : banque de dépôt, banque d'investissement, banque universelle, banque islamique, banque en ligne et néo-banque.

3.2.3.1.Banque de dépôt

La banque de dépôt « *Est une banque à réseau mais pas obligatoirement une banque généraliste. Certains de ces établissements n'ont pas d'activité internationale (les caisses d'épargne), d'autres sont installées sur un segment de clientèle limité (le crédit coopératif).* »²¹

¹⁹ HADDAD.S, MOKHTARI.S, Op.cit. Page 09.

²⁰ <https://banque.pagesjaunes.fr/comprendre/banque-internationale> , consulté le 21/05/24 à 18h53.

²¹ DE COUSSEGUES Sylvie, op.cit., Page 15.

L'activité principale des banques de dépôt consiste à recevoir des dépôts de fonds et à octroyer des crédits à des particuliers, des professionnels et des entreprises.

3.2.3.2. Banque d'investissement ou banque d'affaire

*« On désigne en tant que banque d'investissement ou d'affaires les établissements qui sont spécialisés dans l'ingénierie financière des opérations d'investissement et de financement importantes et/ou qui développent une activité de prise de participation dans des entreprises dont l'activité, industrielle ou commerciale, n'est pas financière. »*²²

Une banque d'investissement appelée également banque d'affaires, propose donc des financements et l'accompagnement sur les marchés de capitaux de sa clientèle qui est composée de très grandes entreprises en dirigeant leur émission de titres et leurs différentes opérations financières.²³

3.2.3.3. Banque universelle

Les banques universelles sont des *« établissements de crédit qui offrent l'ensemble des services bancaires disponibles à toute leur clientèle. Cette palette de produits va du crédit classique à la fourniture à court ou long terme, de produits plus sophistiqués comme les facilités de garantie ou des échanges financiers. »*²⁴

Autrement dit, les banques universelles sont des banques qui exercent toutes les activités bancaires, c'est-à-dire qui n'ont pas de spécialité, c'est pour cela elles sont appelées également banques généralistes.

3.2.3.4. Banque islamique

Les banques islamiques représentent l'une des formes les plus récentes de banques dans les pays musulmans, mais du fait de la spécificité de leurs activités, et leur implantation limitée sont encore peu connues. Ainsi, leur objectif comme celui de toutes les autres banques est de faire des

²² HONORE Lionel et ROYER Yves, « Dictionnaire de la finance d'entreprise », édition Belin, Paris, 2003, Page 34.

²³ DE COUSSEGUES Sylvie, op.cit., Page 14.

²⁴ CROZET Yves, BELLETANTE Bernard, GOMEZ Pierre-Yves et LAURENT Bernard, « Dictionnaire de banque et bourse », édition Armand Colin, Paris, 1993, Page 43.

bénéfices dans le respect de la *Charria* qui interdit l'application d'un taux d'intérêt fixe et prédéterminé (*Riba*).²⁵

3.2.3.5. Banque en ligne et néo-banque

La banque en ligne est une banque qui opère exclusivement sur internet, et elle est généralement liée à une banque traditionnelle, offrant à ses clients la possibilité de gérer leurs comptes, effectuer des virements, des paiements, consulter leur solde et suivre leur transaction, sans recours à des agences physiques.

Les néo-banques quant à elles sont des institutions financières entièrement numériques, c'est-à-dire elles sont indépendantes des banques traditionnelles, offrant à leurs clients des solutions numériques et mobiles pour la gestion des paiements et les transferts d'argent.²⁶

Toutes les banques quel que soit leur type entretient des relations étroites avec leur clientèle, notamment les entreprises, qui sont considérées comme des clients importants. Ainsi, les concepts fondamentaux de l'entreprise seront présentés dans la section suivante :

Section 2 : Concepts de base de l'entreprise

L'entreprise est perçue comme un client important pour la banque, constituant l'une de ses principales sources de liquidités et de revenus. Pour mieux comprendre cette relation de partenariat, il est important de bien connaître les bases de ce qu'est une entreprise. Nous allons donc définir l'entreprise, ses principales fonctions, ainsi que ses classifications selon plusieurs formes et enfin que ses dimensions.

1. Définition de l'entreprise

Nous allons examiner la définition sous deux angles différents : d'une part, son origine étymologique, et d'autre part, une définition théorique.

1.1. Étymologie du mot « entreprise »

« Dérivé du verbe *entreprendre*, prendre entre ses mains, prendre un risque, relever un défi, oser un objectif, composé du préfixe *entre-*, du latin *inter*, *entre*, et du verbe *prendre*, du latin *prehendere*, prendre, saisir, s'emparer de. »²⁷

²⁵ TOUSSI Ali, « la banque dans un système financier islamique », édition L'Harmattan, Paris, 2010, Page 15.

²⁶ <https://skaleet.com/blog/banque-digitale-vs-neobanque-quelles-differences>, consulté le 22/05/24 à 20h50.

1.2. Définitions théoriques

L'entreprise est habituellement définie comme étant un agent économique dont la fonction principale est de produire des biens et des services destinés à la vente sur un marché en vue de dégager un profit. Plusieurs auteurs ont fourni leurs définitions et parmi-elles :

PERROUX François a défini l'entreprise comme étant : « *une forme de production par laquelle au sein d'un même patrimoine on combine les prix des divers facteurs de production apportés par des agents distincts du propriétaire de l'entreprise, en vue de vendre sur le marché un bien ou des services et pour obtenir un revenu monétaire qui résulte de la différence entre deux séries de prix.* »²⁸

Cette définition, bien qu'elle inclue les principales fonctions de l'entreprise, sa finalité, les moyens utilisés, son contrôle et la satisfaction de la demande, reste néanmoins quelque peu limitée car elle représente une vision traditionnelle de l'entreprise, issue de la théorie économique néoclassique. Cette dernière considère l'entreprise comme une simple "boîte noire", principalement en tant que productrice de biens et services et cherchant à maximiser le profit. En effet, cette théorie ne prend pas en compte les problèmes liés à l'environnement, à l'asymétrie informationnelle, à la théorie des contrats et à la complexité organisationnelle.²⁹

Par ailleurs, la théorie de l'agence avancée par Jensen et Meckling, est l'une des théories qui ont remis en cause cette définition de la firme comme boîte noire. Selon eux, l'entreprise est conçue comme une organisation composée de plusieurs individus entretenant des relations³⁰.

De plus, R. Coase et O. Williamson qui font partie des fondateurs de l'économie moderne, vont dans le même sens en considérant que l'environnement économique dans lequel l'entreprise opère est incertain et imparfait car il est caractérisé par une information imparfaite et une rationalité limitée. Dès lors, l'entreprise est selon eux un groupement de plusieurs individus activant dans cet environnement.³¹

²⁷ https://www.toupie.org/Dictionnaire/Entreprise_privée.htm#:~:text=Etymologie , consulté le 19/02/2024 à 10h00.

²⁸ RICHEL Xavier, « Economie d'entreprise », 2^{ème} édition, édition Hachette supérieur, Paris, 1994, Page 25-26.

²⁹ Idem.

³⁰ ASSOUS Nassima, « l'approche analytique d'une entreprise par la banque dans le cadre de l'analyse stratégique cas ENIEM », mémoire de magister, spécialité gestion d'entreprise, UMMTO, 2005, page 20

³¹ Idem.

Ainsi, l'auteur Pierre LAUZEL a proposé une définition contemporaine de l'entreprise. Selon lui 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.* »³²

De ce qui précède, nous pouvons dire que la définition de l'entreprise n'est jamais figée, elle évolue continuellement pour refléter les contextes socio-économiques et les théories de chaque époque.

2. Les fonctions de l'entreprise

L'entreprise est un organisme doté de plusieurs fonctions qui se différencient entre elles mais qui sont interdépendantes. C'est Henri Fayol qui a présenté une typologie des six grandes fonctions principales de l'entreprise qui sont : une fonction technique, une fonction commerciale, une fonction financière, une fonction de sécurité, une fonction comptable et une fonction administrative.³³

- La fonction technique qui concerne la production, la transformation des matières première et des produits semi-finis ;
- La fonction commerciale concerne l'achat des inputs et la vente de la production ;
- La fonction financière concerne la mobilisation et la gestion des ressources financières nécessaires à la réalisation de la production ;
- La fonction de sécurité porte sur la protection des biens et des personnes ;
- La fonction comptable est chargée d'établir les documents comptables et de fixer les prix de revient ;
- La fonction administrative qui est chargée d'organiser, de prévoir, de coordonner, de contrôler et de commander.

Par conséquent, pour qu'une entreprise fonctionne efficacement et atteigne ses objectifs, il est crucial que chaque fonction soit gérée de manière optimale et que leur interdépendance soit intégrée de manière stratégique.

³² BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Alger, 2000, Page 37.

³³ RICHET Xavier, op.cit., Page 34 .

Ainsi, après avoir identifié les fonctions de l'entreprise, nous allons examiner ses différents types.

3. Les principaux types d'entreprises

L'entreprise peut prendre plusieurs formes qui dépendent de critères bien définis, on peut les classer comme suit : classification économique, classification selon la forme juridique et classification selon la dimension.

3.1. Classification économique

Cette classification concerne le secteur et la branche d'activité.

3.1.1. Une classification selon le secteur d'activité

Cette classification détermine un groupement fondamental des activités économiques qui sont divisées en quatre secteurs à savoir : le secteur primaire, le secteur secondaire, le secteur tertiaire et le secteur quaternaire.³⁴

- **Le secteur primaire** : il regroupe les activités d'extraction ou d'utilisation de la nature (agriculture, pêche ...).
- **Le secteur secondaire** : il regroupe les activités de transformation des matières premières (bâtiment et travaux public, l'agroalimentaire, l'industrie du textile, l'électronique, l'industrie chimique, l'industrie pharmaceutique...)
- **Le secteur tertiaire** : il regroupe des entreprises prestataires de services (la banque, l'assurance, le commerce, le tourisme...)
- **Le secteur quaternaire** : ce dernier regroupe les activités liées à l'innovation, au numérique et à la communication (médias, activités de conseil et de recherche et développement).

3.1.2. Classification selon la branche d'activité

« La branche d'activité regroupe des unités de production homogènes, c'est-à-dire qui fabriquent les mêmes types de produits (ou rendent des services) qui appartiennent à la même catégorie »³⁵. On comprend que la branche d'activité regroupe les entreprises fabriquant la

³⁴ <https://www.vie-publique.fr/fiches/269995-les-grands-secteurs-de-production-primaire-secondaire-et-tertiaire>, consulté le 21/05/2024 à 18h00.

³⁵ BRIASUTTI Jean-Pierre et BRAQUET Laurent, « comprendre l'entreprise », édition Ellipses, Paris, 2013, Page 8.

même catégorie de produits. Ces entreprises utilisent les mêmes matières premières et une même technique. Par exemple, toutes les entreprises fabriquant des yaourts appartiennent à la même branche d'activité.³⁶

Pour expliquer la différence entre une branche d'activité et le secteur d'activité on prend l'exemple d'une entreprise laitière qui a comme activité principale la fabrication de lait et activité secondaire la production de yaourt.

Ainsi, cette entreprise sera classée dans le secteur secondaire uniquement par rapport à l'activité principale, dans le cas des classifications en branche d'activité elle sera classée dans la branche des entreprises qui fabriquent le lait, mais aussi, dans la branche des entreprises qui fabriquent le yaourt. De ce fait une entreprise qui fabrique plusieurs types de produits sera classée dans plusieurs branches.³⁷

3.2. Classification selon la forme juridique

À travers ce point, nous allons explorer les formes juridiques que peut prendre l'entreprise. Il existe plusieurs formes : L'entreprise individuelle, la société de capitaux, la société de personnes, les sociétés mixtes et enfin le groupement.

3.2.1. L'entreprise individuelle

La création de l'entreprise individuelle ne nécessite pas d'associés puisque avec cette forme juridique, l'entrepreneur engage seul. De plus, l'entreprise individuelle est facile à créer en raison de peu de contraintes juridiques à respecter. De ce fait, le patrimoine de l'entreprise est celui de son fondateur, ce qui signifie que le remboursement des dettes de l'entreprise peut s'étendre aux biens personnels de l'entrepreneur.³⁸

³⁶ <https://infonet.fr/lexique/definitions/branche-dactivite/#:~:text=Une%20branche%20d'activit%C3%A9%20est,branches%20d'activit%C3%A9s%20sont%20norm%C3%A9es>, consulté 21/05/2024 à 22h00.

³⁷ Idem.

³⁸ BATAILLE Laure, « L'essentiel sur l'entreprise Droit. Economie. Gestion », édition Ellipses, Paris, 2009, Pages 9,10.

3.2.2. La société de capitaux (SC)

C'est une société qui s'intéresse aux apports en numéraire³⁹ que vont apporter les associés qu'à leur personne. Elle est composée au minimum de sept (07) associés qui peuvent être des personnes morales ou des personnes physiques, sans qu'il n'y ait de maximum. Les associés ne sont pas assimilés à des commerçants, ils peuvent s'associer tout en ayant une capacité juridique. Le capital d'une société anonyme est divisé en titres de propriété appelés actions. La responsabilité des dettes de l'entreprise est à concurrence des apports des associés, ainsi que la répartition des bénéfices.⁴⁰

3.2.3. La société en nom collectif (SNC)

La société en nom collectif est une société de personnes qui attache plus d'importance à la personne associée qu'aux capitaux apportés. Elle est constituée au moins de deux (02) associés qui peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales, sans qu'un maximum ne soit fixé. Les associés ont la qualité de commerçant et le capital social est divisé en parts sociales et un minimum n'est pas exigé et tous types d'apports sont autorisés (en numéraires, en nature ou en industrie⁴¹). Les associés sont indéfiniment responsables des dettes de l'entreprise. Tandis que la répartition des bénéfices se fait proportionnellement aux apports de chacun.⁴²

3.2.4. L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) est constituée d'un seul associé qui est une personne physique ou morale. La responsabilité de l'associé est limitée au montant de son apport. Elle est considérée comme une société mixte car elle a des caractéristiques appartenant à la fois à la société de capitaux et à la société de personnes.⁴³

3.2.5. La société à responsabilité limitée (SARL)

La société à responsabilité limitée (SARL) est composée de plus de deux (02) associés avec un maximum de cent (100) associés. La responsabilité des associés est limitée au montant de

³⁹ Les apports sont uniquement en numéraires. Les associés ne peuvent pas apporter des apports en industries.

⁴⁰ BATAILLE Laure, op.cit. Pages 14,15.

⁴¹ Idem., Pages 22,23.

⁴² Idem., Page 24.

⁴³ Idem. Pages 24, 25, 26.

leurs apports. Elle est considérée comme une société mixte car elle a des caractéristiques appartenant à la fois à la société de capitaux et à la société de personnes ⁴⁴

3.2.6. Le groupement (GR)

Composé de deux ou plusieurs personnes morales pour une durée déterminée, le groupement a pour but de mettre en œuvre tous les moyens propres de ces personnes morales en vue de faciliter le développement de l'activité économique de ses membres. Administrés par une ou plusieurs personnes, les membres du regroupement sont solidaires et sont tenus des dettes sur leurs patrimoines personnels sauf convention contraire des tiers contractants. ⁴⁵

3.3. Classification par taille

La classification des entreprises par taille, de petite à grande, est faite selon le nombre d'effectif, ainsi que du montant du chiffre d'affaires annuel qui retrace le volume des ventes de l'entreprise, par valeur ajoutée ou bien le montant des capitaux propres. ⁴⁶ . Chacun de ces critères présente à la fois des avantages et des limites, comme il sera illustré dans le tableau ci-dessous.

⁴⁴ BATAILLE Laure. Op.cit., Pages 24, 25, 26.

⁴⁵ Idem., Page 27.

⁴⁶ RICHEL Xavier, Op.cit., Page 14, 15.

Tableau N°01 : classification des entreprises par taille : avantages et limites

Classement	Avantages	Limites
Par effectif	- Permet d'identifier des effets de seuil (obligations juridiques différentes). - Simple à utiliser.	- Se limite au quantitatif, ne prend pas en compte les qualifications. - Pas de corrélation entre effectif et capital et importance variable suivant les secteurs d'activité.
Par chiffre d'affaires (CA)	- L'étude du CA permet une analyse spatio-temporelle (sous réserve d'inflation). - Intéressant pour étudier des entreprises de même secteur.	- Pas de lien entre CA et résultat. Il faut donc ajouter le résultat aux critères de taille. - Ne permet pas de comparer des entreprises de domaines différents.
Par valeur ajouté	- Mesure la richesse créée par l'entreprise. - Permet de mesurer la productivité. - Peut-être agrégée pour calculer le PIB et le PNB.	- Varie avec le degré d'intégration. - Influencée par l'organisation de la production. - Modifiée par l'externalisation de certaines fonctions.
Par montant des capitaux propres	- Mesure la surface financière de l'entreprise. - Possibilités d'accès au marché financier.	- Comparaisons difficiles entre secteurs d'activités différents.

Source : AURIAC Jean-Marc, « économie d'entreprise : connaissance de l'entreprise », édition Technipius, Paris, 1995, page 49.

Bien que, tous ces critères soient utilisés pour la détermination de la taille de l'entreprise, le nombre d'individus qu'occupent l'entreprise (les effectifs) est le critère le plus utilisé.⁴⁷ Selon ce critère, on distingue : micro-entreprises, les petites et moyennes entreprises et les grandes entreprises.⁴⁸

- **Micro-entreprises** : sont des entreprises qui emploient moins de 10 salariés.
- **Les petites et moyennes entreprises** : sont des entreprises qui emploient entre 10 salariés et 149 salariés.
- **Les grandes entreprises** : sont des entreprises qui emploient plus de 250 salariés.

Il est important de préciser que le classement des entreprises varie d'un pays à l'autre en fonction des politiques et des réglementations qui leur sont propres.

Les classifications d'entreprises offrent des repères précieux dans le paysage économique, qu'elles se basent sur la taille, le secteur d'activité ou d'autres critères.

4. Les dimensions de l'entreprise moderne

Les entreprises évoluent dans un monde en constante évolution, influencées par des aspects économiques, sociaux, technologiques et réglementaires. Aujourd'hui, l'entreprise se crée, vit et se développe grâce à une interaction constante avec cet environnement, qu'elle influence et dont elle est influencée. Les dimensions de l'entreprise moderne regroupent la dimension économique, la dimension financière et la dimension humaine.⁴⁹

4.1. Dimension économique

L'entreprise doit créer des produits ou services qui ont une valeur sur le marché. Elle doit aussi être rentable pour pouvoir continuer à exister et pour cela, elle doit se doter des moyens de production appropriée. Ces moyens se différencient selon leur durée et leurs fonctions (le terrain, des équipements et les matières premières ...etc.)

⁴⁷ RICHET Xavier, Op.cit., Page 14.

⁴⁸ BRIASUTTI Jean-Pierre et BRAQUET Laurent, Op.cit., Page 10.

⁴⁹ BOUYACOUB Farouk, Op.cit., Page 39, 40.

4.2.Dimension financière

Les ressources financières sont cruciales pour l'entreprise. Elles lui permettent non seulement d'acquérir les moyens de production, mais, aussi de financer ses activités, d'investir dans de nouveaux projets, et de se développer.

4.3.Dimension humaine

Ce facteur est considéré comme l'un des éléments indispensables à la réussite de l'entreprise. En effet, bien qu'il soit parfois difficile d'évaluer leur compétence technique, les dirigeants et les autres salariés de l'entreprise jouent un rôle crucial et la réussite de l'entreprise dépend en grande partie sur leur capacité à être sérieux, visionnaires et compétents dans leur domaine.

Après avoir expliqué respectivement dans la première et la deuxième section la banque et l'entreprise qui sont deux acteurs majeurs de la vie économique d'un pays, la troisième section sera consacrée à la présentation de la relation entre ses deux partenaires.

Section 3 : Détermination de la relation Banque-Entreprise

La relation entre les banques et les entreprises est un aspect crucial dans le monde financier. En effet, les banques permettent aux entreprises d'accéder aux ressources financières nécessaires à leur croissance et leur développement et les entreprises constituent des clients importants pour les banques et une source de gains considérables en matière d'intérêts et de commissions. A cet effet, nous avons consacré cette section à une meilleure compréhension de cette relation.

1. Eléments théoriques de la relation Banque- Entreprise

Pour une meilleure compréhension des éléments théoriques de la relation entre une banque et une entreprise, nous allons d'abord la définir puis l'expliquer selon la théorie d'agence.

1.1.Définition de la relation Banque-Entreprise

Au sens large, la naissance de la relation Banque-Client est subordonnée à la signature entre ces deux parties d'un contrat à travers lequel le client (l'entreprise) est un consommateur des prestations et des produits de la banque.⁵⁰

Selon HONORE Lionel et ROYER Yves, la nature de la relation entre une banque et une entreprise dépend de paramètres tels que l'histoire de la relation, les rapports entre les dirigeants de l'entreprise et leurs interlocuteurs dans la banque, le nombre de partenaires bancaires de l'entreprise ainsi que la santé financière de celle-ci. Cette relation revêt une importance significative, car les banques demeurent parmi les principaux soutiens financiers des entreprises.⁵¹

Par ailleurs, selon Diamond « *La relation qu'une banque noue avec un client, déposant comme emprunteur, s'analyse comme une relation d'agence.* »⁵²

A cet égard, nous pouvons expliquer la relation Banque-Entreprise selon la théorie d'agence qui sera présenté dans le point suivant :

1.2.La relation Banque-Entreprise selon la théorie d'agence

La théorie de l'agence appelée également théorie principal-agent est développée par Jensen et Meckling qui mettent en lumière le concept fondamental de la relation d'agence, comme étant une relation de délégation dans laquelle un agent (ou un groupe d'agents) engage un autre agent (ou un autre groupe d'agents) pour réaliser à sa place une mission qui implique de lui déléguer une partie du pouvoir. Celui qui délègue est appelé le principal et celui qui reçoit cette délégation est appelé agent.⁵³

Cette relation est donc caractérisée par un contrat établi entre le principal et l'agent qui fonctionne dans un environnement caractérisé par l'incertitude qui correspond à des situations dans lesquelles les variables de l'environnement ne peuvent être anticipées. À cela il faut ajouter

⁵⁰ SI AMARA Said « Les comptes et les garanties bancaires », édition Imal, Tizi-Ouzou, 2022, Page 9.

⁵¹ HONORE Lionel et ROYER Yves, Op.cit., Page 162.

⁵² DE COUSSEGUES Sylvie, Op.cit., Page 73.

⁵³ BRIASUTTI Jean-Pierre et BRAQUET Laurent, op.cit., Page 58.

l'asymétrie de l'information qui est l'impossibilité d'accéder à la totalité de l'information à cause de la diversification des intérêts et l'opportunisme des individus de l'entreprise⁵⁴.

La nature de la relation qu'entretiennent les banques avec les entreprises est donc considérée comme une relation d'agence, dans laquelle le créancier (la banque) confie une partie de sa richesse (le crédit) au débiteur (l'entreprise) qui s'engage à lui rembourser le capital emprunté et des charges d'intérêts aux conditions fixées dans un contrat établi au préalable entre les deux parties⁵⁵.

On peut, en outre, déduire une divergence d'intérêt entre créanciers et débiteurs. Les premiers souhaitent le remboursement du capital emprunté et les seconds veulent maximiser la rentabilité de celui-ci, et en termes d'asymétrie informationnelle, l'emprunteur détient plus d'informations que le prêteur et peut ainsi cacher ou ne pas révéler certaines informations.⁵⁶

Pour établir et entretenir une relation fructueuse, il est essentiel de comprendre les attentes de l'entreprise à l'égard de sa banque.

2. Les attentes de l'entreprise vis-à-vis sa banque

Les attentes de l'entreprise envers sa banque sont multiples et variées. Parmi ces attentes on peut citer : la fidélité et la réactivité du conseiller bancaire, la relation humaine et les outils numériques, le paiement en temps réel et enfin l'accompagnement et le soutien.⁵⁷

2.1.Fidélité et réactivité du conseiller bancaire

Les besoins des entreprises ne sont évidemment pas les mêmes, et ils diffèrent selon la taille et le secteur de l'entreprise. Mais certaines attentes communes se détachent. La disponibilité, la réactivité et la fidélité du conseiller restent des critères fondamentaux. Ne pas avoir de réponse rapide, c'est parfois manquer une opportunité ou une affaire, et c'est toujours l'occasion d'une insatisfaction majeure vis-à-vis de son conseiller.

⁵⁴ASSOUS Nassima, op.cit. Page 20.

⁵⁵ BERKAL Safia, « les Relation Banques/Entreprise Publiques : Portées et limites », mémoire de magister en science économique, spécialité gestion des entreprise, UMMTO, 2012, Page 57.

⁵⁶ Idem.

⁵⁷ <https://www.capital.fr/votre-argent/les-attentes-des-entreprises-vis-a-vis-de-leur-banque-1339717> , consulté le 29/02/2024 à 16h.

Autre fondement d'une relation saine et dynamique entre un conseiller bancaire et une entreprise est la compréhension des activités des entreprises, et l'identification de leurs besoins liés aux différents marchés. Il est impossible de trouver des solutions business innovantes et adaptées sans comprendre le marché, les enjeux et les contraintes, dans lesquels l'entreprise cliente évolue. Quant aux tarifs des services, elles se doivent d'être raisonnables et transparentes.

2.2. Relation humaine et outils numériques

Comme pour les autres clients de la banque, les chefs d'entreprise veulent avoir accès à des outils numériques qui peuvent leur faciliter l'interaction avec la banque, mais sans pour autant digitaliser le relationnel avec leur conseiller via des assistants virtuels. La relation humaine reste favorisée, car un nombre important de chefs d'entreprise considèrent leur banquier comme un véritable *business partner*, la qualité de la relation est alors primordiale.

2.3. Paiement en temps réel

La banque devient de plus en plus une plateforme de services, au-delà de ses fonctions historiques en intégrant une offre élargie parfois non bancaire (outils de paiement, de comptabilité). Ainsi, le paiement en temps réel désigne un processus où les transactions financières sont traitées instantanément et les fonds sont transférés immédiatement d'un compte à un autre compte.

Cela, est un critère important dans le choix de pérenniser la relation avec la banque ou d'en changer. En effet, les chefs d'entreprises sont prêts à se tourner vers un nouveau partenaire financier si celui-ci leur donnait accès à des services performants de paiement en temps réel.

2.4. Accompagnement et soutien

Le patron d'une entreprise veut que sa banque, et en particulier son conseiller, l'aide à développer son activité en tant que tiers de confiance. Une confiance qui repose sur la stabilité de la relation, mais aussi sur l'accompagnement et le soutien en cas de besoin, notamment lors de demande de crédit ou de problèmes de trésorerie.

Dès lors, comprendre les attentes de l'entreprise envers sa banque permet d'établir une relation à long terme. Cette relation englobe à la fois des avantages et des inconvénients.

3. Les avantages et les inconvénients de la relation banque-entreprise

Selon EBER Nicolas, il est difficile de donner une définition formelle et claire de la relation de long terme entre la banque et l'entreprise. Mais d'une façon générale, il définit cette relation comme étant : « *une relation de crédit de long terme entre une banque et une firme comme une répétition dans le temps d'offres et de demandes de crédit émanant respectivement de la banque et de la firme pour le financement des projets d'investissement successifs de cette dernière.* »⁵⁸. Cependant, le lien à long terme entre agents économiques comporte à la fois des avantages et des inconvénients.

3.1. Les avantages de la relation à long terme entre la banque et l'entreprise

Une relation de longue durée entre les banques et les entreprises comporte les avantages suivants : la réduction de l'intensité du rationnement du crédit, l'amélioration de l'efficacité de l'intermédiation bancaire et le renforcement des incitations des entreprises par des effets de réputation, l'amélioration de partage des risques.⁵⁹

3.1.1. La réduction de l'intensité du rationnement du crédit

La notion de rationnement du crédit est définie comme étant une situation où l'on rejette à certains acteurs leurs demandes de crédit pour financer un projet même si l'emprunteur est prêt à payer des taux d'intérêt élevés.

Selon l'économiste Robert Roosa en 1951, dans la théorie de la disponibilité du crédit « *Le degré de rationnement serait inversement proportionnel à la « qualité » de la relation existant entre l'emprunteur et la banque. Les relations de long terme sont donc présentées comme un moyen d'assurer les emprunteurs contre le rationnement du crédit* »⁶⁰

En d'autres termes, les relations de long terme sont vues comme un moyen permettant de diminuer le risque de rationnement du crédit pour les emprunteurs et elles offrent à la banque l'avantage de collecter et d'accumuler des informations qui lui permettent de se renseigner sur la rentabilité et la solvabilité de ses emprunteurs, et donc de réduire l'asymétrie informationnelle.

⁵⁸ EBER Nicolas, « Les relations de long terme banque-entreprise », édition Vuibert, Paris, octobre 1999, page 3.

⁵⁹ EBER Nicolas, Revue d'économie politique 2001/2 (Vol. 111), Cairn.info, Pages 195 à 246, disponible <https://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2001-2-page-195.htm#re6no6>, consulté le 01/03/24 à 22h.

⁶⁰ Idem.

3.1.2. L'amélioration de l'efficience de l'intermédiation bancaire en réduisant les coûts d'information

La relation à long terme entre une banque et une entreprise permet une meilleure connaissance mutuelle, ce qui diminue les coûts liés à la collecte et au traitement de l'information pour la banque et réduit les frais associés à la vérification et à l'évaluation des demandes de prêts.

3.1.3. Le renforcement des incitations des entreprises par des effets de réputation

Lorsqu'une entreprise entretient une relation de long terme avec une banque, elle est encouragée à rembourser ses prêts à temps afin de maintenir une réputation favorable. Ainsi, une bonne réputation permet à l'entreprise de bénéficier d'une image saine auprès de l'établissement de crédit ce qui facilitera l'accès futur au crédit et permettra de négocier des conditions plus favorables. Cela incite donc l'entreprise à respecter ses engagements financiers sans que la banque n'ait à prendre des mesures coercitives coûteuses.

3.1.4. L'amélioration de partage des risques

FRANKLIN Allen et DOUGLAS Gale considèrent que « *la capacité des banques à s'engager dans des relations de long terme caractérise leur compétence à réaliser un partage des risques inter temporels alors que les marchés financiers n'assurent que le partage des risques intersectoriels.* ». Donc pour eux, les relations de long terme constituent fondamentalement une assurance implicite contre des événements futurs imprévisibles.⁶¹

Par ailleurs, la volatilité des marchés financiers et leur difficulté à décrypter les informations incitent l'entreprise à s'adresser à une banque afin d'avoir une certaine sécurité face aux risques qui peuvent survenir dans le futur.

3.2. Les inconvénients de la relation à long terme entre la banque et l'entreprise

Les inconvénients de la relation Banque-Entreprise sont la distorsion de concurrence sur les marchés bancaires et le contrôle moins strict de la banque vis-à-vis de l'entreprise.

⁶¹EBER Nicolas, Op.cit.

3.2.1. La distorsion de concurrence sur les marchés bancaires

Les distorsions de la concurrence surviennent lorsqu'une banque ayant une relation à long terme avec une entreprise peut avoir accès à plus d'informations privilégiées au détriment des autres concurrents. Cela, constitue un désavantage pour l'entreprise car la banque, sachant qu'elle détient un monopole vis-à-vis de l'entreprise, peut-être tentée d'augmenter les taux d'intérêt que l'entreprise est susceptible d'accepter de payer. Dans ce cas, elle se verra offrir des conditions de crédit moins compétitives que celles disponibles sur les marchés bancaires.⁶²

3.2.2. Un contrôle moins strict de la banque vis-à-vis de l'entreprise

Afin de vouloir honorer la confiance de l'entreprise vis-à-vis de la banque et pour éviter de la voir partir vers ses concurrents, le conseiller peut être amené à accorder des crédits supplémentaires en plus de ceux déjà en cours, alors que l'entreprise peut ne pas avoir la capacité financière requise. Dès lors, l'entreprise peut se retrouver dans une situation de surendettement qui pourrait mettre en danger sa santé financière et faire courir à la banque le risque de perdre la créance.

Par ailleurs, les contrôles sont moins réguliers et moins importants dans une relation qui dure depuis des années entre la banque et l'entreprise. En effet, lors des demandes de financement par le client, ou bien dans la relation quotidienne, le conseiller va porter son attention sur certaines choses de manière limitée, contrairement à une relation nouvelle avec une entreprise. En conséquence, les contrôles sont plus négligents de la part des banques et de leurs collaborateurs, cela peut amener à des situations de défaillance.⁶³

Conclusion

Nous pouvons tirer comme conclusion de ce chapitre, que la banque et l'entreprise sont deux agents qui jouent un rôle fondamental dans l'économie d'un pays. D'une part, la banque collecte les fonds du public et les distribue sous forme des crédits accordés à sa clientèle notamment les entreprises, et d'autre part les entreprises commerciales ou industrielles ont pour but de réaliser des bénéfices en proposant des biens ou des services sur le marché et répondre ainsi aux besoins de ses consommateurs.

⁶² EBER Nicolas, Op.cit.

⁶³ CANETTI Enzo, « La relation banque-entreprise et les garanties de crédit. Economies et finances », mémoire de master, spécialité Monnaie, Banque, Finance et Assurance, L'université d'Artois, 2022, pages 17,18.

Par ailleurs, le lien entre ses deux agents est souvent défini comme une relation d'agence caractérisée par un contrat établi entre eux, dans lequel la banque confie une partie de ses fonds qui est le crédit à l'entreprise que celle-ci utilise pour créer de la richesse.

Enfin, la relation Banque-Entreprise demeure une composante essentielle et un pilier indispensable pour assurer la stabilité financière d'un pays, et stimule directement les investissements en fournissant aux entreprises les ressources financières dont elles ont besoin pour leur croissance à long terme.

Chapitre II : Le financement des investissements des entreprises via le système bancaire.

Introduction

L'investissement constitue une étape cruciale pour l'avenir d'une entreprise en lui permettant de réaliser des bénéfices et de poursuivre sa croissance. Il constitue, de ce fait, un outil important de compétitivité au niveau national comme au niveau international.

Pour réaliser leurs projets d'investissement, les entreprises sont souvent en besoin de financement, alors qu'en parallèle d'autres agents économiques, notamment les banques se trouvent dans une situation inverse avec une capacité de financement. C'est ici que le partenariat entre la banque et l'entreprise revêt une importance particulière dans la facilitation de réalisation des investissements, en offrant aux firmes l'accès aux fonds nécessaires à leur développement.

Après avoir pris connaissance des principes fondamentaux de la banque et de l'entreprise, ainsi que la relation entre ces deux agents économiques dans le premier chapitre, nous entamerons le deuxième chapitre consacré au financement des investissements par les banques. De ce fait, la première section porte sur la notion d'investissement et ses sources de financement, la seconde section est dédiée au crédit d'investissements, risques et préventions de crédit, enfin la troisième section sur le montage et l'étude d'un dossier de demandeur de crédit.

Section 1 : La notion d'investissement et ses sources de financement

L'objet de cette section est d'expliquer d'une part la notion d' « investissement » en mettant en avant sa définition et sa typologie, et d'autre part les différentes modalités de financement qui s'offrent aux entreprises afin de financer leurs investissements.

1. Définition de l'investissement

Au sens large, l'investissement peut être défini comme « *une utilisation des fonds de l'entreprise aujourd'hui, dans le but d'obtenir dans l'avenir des recettes anticipées, dont l'essence même est d'être aléatoire.* »¹

Selon BOLUSSET Carole (2007), le terme « investissement » est souvent utilisé dans la vie de tous les jours pour désigner des actions ou des engagements qui vont au-delà de l'aspect

¹ AYTAC Beysul et MANDOU Cyrille, « Investissement et financement de l'entreprise », édition De Boeck supérieur, Bruxelles, 2015, page 14.

économique traditionnel de l'investissement. Ainsi, pour une entreprise l'investissement n'est pas un placement financier, mais il s'agit d'un investissement productif (ou technique).²

1.1.L'investissement et le placement financier

Dans le langage courant de l'investissement, il y a souvent une confusion entre ce que les économistes considèrent comme un investissement et ce que les gens envisagent dans leur vie quotidienne.

Par exemple, choisir une action en bourse et investir sur le marché pour faire fructifier au mieux l'épargne est souvent perçu comme un investissement, alors qu'il s'agit en réalité d'un placement financier. De même pour les mouvements de capitaux internationaux comme les investissements de portefeuille sont des placements financiers et non des investissements au sens économique.

1.2.Un investissement productif

Les économistes distinguent le placement financier de l'investissement productif par le fait que ce dernier consiste à créer ou à acquérir un bien ou un service qui va servir plusieurs fois au cours du processus de production. Ce bien ou ce service est considéré comme un produit durable avec une durée de vie supérieure à une année, ce qui le distingue des consommations intermédiaires comme : les produits transformés, incorporés ou détruits dans le processus de production.

Par exemple, une entreprise de taxi effectue un investissement productif en achetant des nouveaux véhicules qui seront utilisés à plusieurs reprises dont la durée de vie dépasse un an. Ces véhicules permettront à l'entreprise de fonctionner et ne seront pas détruits immédiatement.

Cependant, au fil du temps et avec l'usage, ce bien ou ce service subit inévitablement une perte de valeur ou lorsque sa technologie devient obsolète. Pour pallier ce problème de perte de valeur de l'investissement, l'entreprise pratique l'amortissement.

²BOLUSSET Carole, « L'investissement », édition Bréal, Paris, 2007, Page 10.

1.3.L'investissement est un engagement durable de capitaux

Selon GALESNE Alain « *faire un investissement consiste pour une firme à engager durablement des capitaux sous diverses formes dans l'espoir de maintenir ou d'améliorer sa situation économique* ». ³

Cette définition reflète assez fidèlement les caractéristiques de l'investissement qui sont : le caractère durable des fonds et le caractère de l'engagement pour le futur.

Par ailleurs, depuis longtemps, les comptables classent les dépenses de l'entreprise dans le cadre d'un exercice en deux catégories : les dépenses en capital et les dépenses courantes.

Les dépenses immobilisées pour une durée supérieure à l'exercice sont considérées comme des dépenses en capital, tandis que celles immobilisées pour une durée inférieure à un exercice sont classées comme des dépenses courantes. Dès lors, en termes comptables, les investissements correspondent spécifiquement aux dépenses en capital. ⁴

Après avoir défini l'investissement qui consiste, en général, une dépense immédiate destinée à générer des revenus futurs, il est nécessaire de connaître ses différents types, afin de mieux comprendre les choix et les stratégies disponibles. Cela sera présenté dans le point suivant :

2. Typologie des investissements

Les investissements peuvent être décomposés en deux grandes catégories : l'investissement matériel et l'investissement immatériel.

2.1. L'investissement matériel

L'investissement matériel désigne l'acquisition de biens physiques dans le but de générer des revenus ou d'accroître la valeur de l'entreprise. On distingue trois formes d'investissement matériel en fonction de l'objectif de l'entreprise : l'investissement de remplacement, de productivité et l'investissement de capacité. ⁵

³ GALESNE Alain, « Les décisions financières de l'entreprise », édition Bordas, Paris, 1981, Page 57.

⁴ Idem.

⁵ BOLUSSET Carole, Op.cit. Page 13.

2.1.1. L'investissement de remplacement

L'investissement de remplacement (ou de renouvellement), désigne les projets dont l'objectif prioritaire est de permettre un renouvellement des équipements en place. Il est réalisé donc par l'entreprise pour compenser la dépréciation des équipements installés entraînée par l'usure ou l'obsolescence.⁶ Cet investissement correspond à l'amortissement car il ne vise pas à augmenter le stock de capital existant.

A titre d'exemple, une entreprise spécialisée dans la confection féminine, si les machines à coudre ne fonctionnent plus ou ne peuvent pas s'adapter aux nouvelles formes demandées par ses clientes, l'entreprise doit acheter de nouvelles machines pour remplacer les anciennes.

2.1.2. L'investissement de productivité

Lorsque l'entreprise vise à améliorer son efficacité, mesurée par le rapport entre la production obtenue et les facteurs de production utilisés, elle envisage l'acquisition de nouvelles machines plus performantes, intégrant des innovations technologiques qui lui permettra d'augmenter sa vitesse et d'améliorer sa qualité de production.

Dans l'exemple de l'entreprise de confection qui souhaite répondre à une demande plus exigeante tout en réduisant les coûts, peut envisager d'investir dans des machines à coudre intégrant les dernières fonctionnalités, ce qui permettra aux employés de produire davantage de pièces en moins de temps.

Par ailleurs, cet investissement de productivité peut être mauvais pour l'emploi, lorsque les machines, plus efficaces, prennent la place des travailleurs.

2.1.3. L'investissement de capacité

L'entreprise réalise un investissement de capacité dans le but d'augmenter le volume de production, en achetant des équipements ou des machines qui permettent de produire davantage. Il y aura donc une hausse de son capital fixe.

A l'inverse de l'investissement de productivité, cet investissement est favorable à l'emploi, car l'achat de nouveaux biens de production implique l'embauche de nouveaux travailleurs.

⁶ KOEHL Jacky, « Les choix d'investissement », édition Dunod, Paris, 2003, Page 12.

A titre d'illustration, si la demande des clients de l'entreprise de confection augmente, et ses machines à coudre sont déjà utilisées au maximum de leur capacité, il est nécessaire d'acquérir plus de machines pour augmenter le nombre de pièces confectionnées. Ainsi, une nouvelle machine à coudre implique l'arrivée d'un nouvel employé.

2.2.L'investissement immatériel

L'investissement immatériel représente des dépenses effectuées par l'entreprise qui ne prennent pas la forme d'un bien physique. Ces dépenses sont orientées vers de nouveaux objectifs qui visent à augmenter la production, à l'améliorer ou à la différencier (niveau tactique) ou bien visent à acquérir des nouvelles connaissances (niveau stratégique).

Cette catégorie d'investissement comprend des activités ou des outils technologiques, informatiques, organisationnels et commerciaux. On peut citer ainsi quatre types d'investissement immatériel : Recherche-Développement, les dépenses de formation, l'achat de logiciels et les actions commerciales.⁷

2.2.1. Recherche-développement et innovation

Les deux premiers types d'investissement immatériel, souvent considérés comme essentiels en raison de leur importance, sont la recherche-développement (dépense de recherche appliquée ou fondamentale) et l'innovation.

Ainsi, selon l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) : « *La recherche et développement représentent l'ensemble des travaux entrepris systématiquement dans le but d'accroître la somme de connaissances scientifiques et techniques dont dispose une organisation humaine donnée ainsi que l'utilisation des résultats de ces travaux pour amener au stade de l'exploitation des nouveaux produits, matériaux, dispositifs, systèmes et procédés.* »⁸

De cette manière, trois types d'activités sont regroupés sous cette rubrique :

- La recherche fondamentale, qui analyse des propriétés, des structures de phénomènes physiques et naturels afin de les organiser en lois générales à travers des schémas explicatifs et des théories interprétatives.

⁷BOLUSSET Carole, op.cit. Page 16.

⁸Idem.

- La recherche appliquée, qui est réalisée pour deux raisons principales : identifier les applications possibles des résultats de la recherche fondamentale ou pour trouver des nouvelles solutions afin d'atteindre un objectif spécifique défini à l'avance.
- Le développement, appelé expérimental, regroupe l'ensemble des travaux systématiques basés sur des connaissances issues de la recherche pratique, dans le but de produire de nouveaux matériaux, systèmes ou services, ou afin d'apporter des améliorations substantielles à ceux déjà existants.⁹

2.2.2. Les dépenses de formation

Les dépenses de formation représentent un investissement en gestion des connaissances, qui permet aux employés d'acquérir les compétences indispensables à l'utilisation de nouvelles technologies. Cette formation est considérée comme une formation continue tout au long de la vie active, car elle intervient après la formation initiale. Elle vise donc à améliorer la valeur de travail dans une entreprise.

Cependant, l'entreprise ne peut pas toujours garantir les résultats de cet investissement, car les employés formés ne sont généralement pas obligés de rester dans l'entreprise qui a financé leur formation.

2.2.3. Les achats de logiciels

L'achat de logiciels est classé dans la catégorie des investissements immatériels et représente un actif incorporel pour une entreprise, car sa valeur réside principalement dans le contenu du logiciel lui-même, les idées, les fonctionnalités et les capacités qu'il offre, plutôt que dans son support physique (CD, DVD, clé USB...).

Par exemple, si une entreprise achète des logiciels comptables pour établir la paie de ses employés, ce qui compte le plus, c'est leur facilité d'utilisation et leur pertinence par rapport à l'activité, alors que le type de support que prendront ses logiciels n'est pas aussi important que ces deux critères.

⁹ BOLUSSET Carole, op.cit. Page 17.

Par ailleurs, les changements rapides dans le domaine des applications informatiques obligent les entreprises à faire des efforts significatifs pour investir dans les logiciels, assurant ainsi leur compétitivité et l'amélioration de leur efficacité.

2.2.4. Les actions commerciales

Le quatrième type d'investissement immatériel concerne les actions commerciales de l'entreprise, qui font généralement référence à toutes les activités et les stratégies mises en place pour promouvoir et commercialiser ses produits ou ses services, afin d'attirer les clients et de stimuler les ventes. Cet investissement inclut notamment les dépenses en publicité et en marketing. Ces dépenses visent à renforcer le potentiel commercial de l'entreprise grâce à des études de marché, l'anticipation des besoins, des actions de communication et de promotion, ainsi qu'à l'implantation commerciale.

Afin de concrétiser ses projets d'investissement, l'entreprise a besoin de trouver des sources de financement appropriées. Plus de détails seront fournis dans le point suivant :

3. Les sources de financement des investissements

Une fois la décision d'investissement prise et les objectifs fixés, l'entrepreneur cherche à obtenir le financement dont il a besoin pour réaliser son investissement. Pour cela, on distingue deux formes de financement : le financement interne et le financement externe direct ou indirect.¹⁰

3.1. Le financement interne : l'autofinancement

Pour ne pas se tourner vers l'extérieur pour financer son investissement, l'entreprise peut utiliser ses propres ressources liées aux profits antérieurs et à l'épargne qui s'en est dégagée. Il s'agit d'un financement interne et plus exactement d'autofinancement.

3.1.1. Les variables influençant l'autofinancement

En comptabilité, l'autofinancement de l'entreprise se calcule en ajoutant les bénéfices après impôts aux dotations aux amortissements et en soustrayant les dividendes distribués aux actionnaires.

¹⁰ BOLUSSET Carole, op.cit. Page 49, 51.

A cet égard, plus les bénéfices de l'entreprise et les amortissements augmentent, et plus le montant des dividendes distribués aux actionnaires est faible, l'entreprise pourra utiliser cette source interne de financement.

L'autofinancement dépend donc des capitaux propres existants de l'entreprise, de sa rentabilité, de son épargne et de ses amortissements.

3.1.2. Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement

L'autofinancement présente des avantages très importants pour l'entreprise, mais n'est pas toujours la meilleure solution pour financer les investissements car il présente également des inconvénients.

3.1.2.1. Les avantages de l'autofinancement

L'entreprise bénéficie d'un avantage significatif grâce à sa capacité à s'autofinancer, car elle ne devient pas dépendante d'un tiers, que ce soit en amont (pour l'accès au financement) ou en aval (n'a pas à justifier la rentabilité de l'investissement). De plus, elle évite les dettes et l'obligation de remboursement, ce qui diminue le risque financier.

Dans le cas de l'autofinancement le coût financier est nul. Ainsi, plus le coût de l'investissement est réduit, plus les bénéfices augmentent, ce qui renforce la rentabilité globale de l'entreprise.

Bien que la capacité d'autofinancement présente des avantages, mais il comporte également certains inconvénients qu'il faut prendre en compte.

3.1.2.2. Les inconvénients de l'autofinancement

On ne peut pas considérer l'autofinancement comme une meilleure utilisation des fonds dont dispose l'entreprise. Ainsi, la disponibilité des ressources propres ne signifie pas nécessairement que l'entreprise procédera à l'autofinancement, car la décision dépendra du calcul de la rentabilité et de la profitabilité de l'investissement ainsi que la différence entre taux d'intérêt prêteur et taux d'intérêt emprunteur.

Autrement dit, si ces ressources génèrent plus de bénéfices lorsqu'elles sont placées plutôt que lorsqu'elles sont investies, l'entreprise pourrait opter pour le placement plutôt que l'autofinancement.

De ce fait, l'autofinancement limite l'entreprise dans ses possibilités d'investir dans de nouveaux projets, cela peut donc conduire à chercher d'autres sources de financement. On parle alors de financement externe.

3.2. Le financement externe : direct ou indirect

Si l'entreprise ne peut pas ou ne veut pas faire appel au financement interne, elle doit donc trouver ailleurs des capitaux pour financer ses investissements, soit par le financement externe direct (marché financier), ou indirect (emprunt bancaire).

3.2.1. Le financement direct : le recours aux marchés financiers

Le marché financier est un lieu où s'échangent différents produits financiers, parmi ceux-ci les plus connus sont les actions et les obligations, et il permet une allocation efficace des ressources dans le temps et dans l'espace.¹¹

De ce fait, le financement direct des investissements sur le marché financier peut se faire de deux manières principales : soit par émission d'actions ou par émission d'obligations. Ainsi, l'entreprise peut accroître son capital en émettant de nouvelles actions ou en augmentant le nombre de parts sociales. Trois types d'augmentation de capital peuvent être distingués : celle qui est réservée aux anciens actionnaires (actionnaires actuels), celle qui est aussi ouverte aux nouveaux actionnaires, et enfin celle qui se fait en contrepartie d'un apport en nature. Dans tous les cas, le montant des capitaux propres de l'entreprise va augmenter du montant des actions émises. On peut dire que l'action est un titre de propriété de l'entreprise.

L'entreprise peut également choisir de se financer par l'émission d'obligations qui est considéré un titre de créance, ce qui, contrairement à l'émission d'actions, augmentera son niveau d'endettement. L'émission d'obligation est donc un emprunt à long terme divisé en parts d'un certain montant qui vont être achetées par de nombreux prêteurs. Ainsi, les détenteurs d'obligations deviennent des créanciers de l'entreprise, et reçoivent des coupons qui représentent le taux d'intérêt de cet emprunt obligataire.¹²

¹¹ LE SAOUT Erwan, « Introduction aux marchés financiers », édition Economica, Paris, 2006, Page 5.

¹² BOLUSSET Carole, op.cit. Page 54,56.

L'entreprise peut également trouver à l'extérieur les capitaux nécessaires à son investissement par le recours à l'emprunt bancaire. On parle donc de financement indirect.

3.2.2. Le financement indirect : les emprunts bancaires

La solution la plus couramment utilisée, notamment par les PME (petites et moyennes entreprises) pour financer leurs investissements, est le financement indirect, également appelé financement intermédié, où la banque joue le rôle d'un intermédiaire financier entre les prêteurs (les agents disposant de capacité de financement) et les emprunteurs (agents ayant besoin de financement, comme les entreprises).

En effet, les banques ont la possibilité d'offrir aux entreprises différentes alternatives de financement pour leurs investissements, telles que les crédits à moyen terme et les crédits à long terme. Ainsi, nous approfondirons ce concept de crédit d'investissement dans la prochaine section, tout en abordant également le risque de crédit et les préventions liées ce crédit.

Section 2 : Crédit d'investissement, risques et prévention de risque de crédit

Le crédit représente le lien entre une banque et une entreprise. La banque accorde le prêt et l'entreprise s'engage à rembourser durant une période définie selon les modalités convenues. Cette relation est initialement basée sur la confiance entre ces deux partenaires, cependant, cette confiance est toujours accompagnée d'un risque de non-remboursement de l'emprunt.

Il existe plusieurs types de crédit bancaire spécifique à chaque forme d'emprunt. Dans cette section, nous examinerons l'un de ces types, qui est le crédit d'investissement, nous aborderons aussi le risque de crédit, ses types et les méthodes de préventions de ce risque.

1. Conceptualisation de la notion de crédit d'investissement

Pour comprendre pleinement qu'est-ce qu'un crédit d'investissement, il est essentiel de définir d'abord le crédit.

1.1. La définition d'un crédit

Etymologiquement, le mot crédit vient du latin « *credere* » qui signifie « *confiance inspirée par quelqu'un ou quelque chose* »¹³. De ce fait, accorder un crédit c'est faire confiance à celui qui emprunte de rembourser le prêt.

Ainsi, plusieurs auteurs ont fourni leurs définitions, telles que celles-ci :

« *Un crédit est un contrat de prêt qui stipule le montant emprunté et l'échéancier de son remboursement. Pour le créancier, il constitue une suite de flux financiers. Le premier est négatif et correspond au décaissement du prêt, c'est-à-dire au versement du capital à l'emprunteur. Les suivants sont positifs : le créancier encaisse des échéances qui incluent du remboursement du capital et des intérêts. Le crédit est une anticipation de recettes futures, une forme de pari sur la réussite du projet de l'emprunteur.* »¹⁴

Autrement dit, « *Un crédit est un contrat de prêt. Ce contrat précise le montant de l'emprunt et l'échéancier de remboursement. Il correspond à une séquence de flux financiers où le premier est négatif et le suivant positif correspondent aux remboursements successifs* »¹⁵

De ces définitions, on constate que le crédit est un contrat qui définit la relation entre le prêteur et l'emprunteur. D'une part, pour le prêteur le crédit est un décaissement initial du prêt (flux négatif) suivi de flux financiers positifs correspondant aux remboursements, d'autre part pour l'emprunteur, c'est l'inverse : il reçoit initialement des fonds (flux positif) et effectue ensuite des remboursements (flux négatif) pour rembourser le prêt.

En outre, le crédit est généralement associé aux fonds que les particuliers ou les entreprises empruntent à diverses fins, telles que la consommation ou le financement de projets. De ce fait, on peut identifier plusieurs types de crédit spécifique à chacune de ces fins. Toutefois, notre étude se concentrera sur le crédit associé aux financements de l'investissement appelé crédit d'investissement.

¹³ MICHEL Mathieu, « L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », édition Revue Banque, Paris, 1995, Page 21.

¹⁴ KHAROUBI Cécile et PHILIPPE Thomas, « analyse du risque de crédit : banque et marchés », 2^{ème} Edition, édition Revue Banque, Paris, 2016, Pages 23,24.

¹⁵ GOURIEROUX Christian et TIOMO André, « risque de crédit une approche avancée », édition Economica, Paris, 2007, Pages 53,54

1.2. Définition du crédit d'investissement

Le crédit d'investissement est défini comme suit :

« 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. »¹⁶

Ou bien *« Le crédit d'investissement est un crédit affecté, accordé par une banque à une entreprise, pour un usage bien défini. Il s'agit, pour l'entreprise, d'investir dans son outil de travail, soit par renouvellement du matériel obsolète, soit par acquisition de nouveau matériel destiné à ses lignes de production, par exemple pour fabriquer un nouveau produit, ou pour accélérer la cadence d'une chaîne automatique. Le but de l'entreprise est d'améliorer sa performance, donc sa pérennité. »¹⁷*

En se basant sur ces deux définitions, on comprend que le crédit d'investissement est un type de financement conçu pour soutenir les différents projets d'investissement des entreprises, tels que l'achat d'équipements, l'expansion des installations ou le développement de nouvelles technologies. En termes comptables, tous les actifs non courants de l'entreprise ayant une durée de plus d'une année.

De plus, ces définitions démontrent que le but de ce crédit est d'assurer la pérennité de l'entreprise, d'accroître sa compétitivité et donc d'améliorer sa croissance. La durée du prêt diffère selon le type de crédit d'investissement octroyé, ce que nous allons détailler dans le point suivant.

1.3. Les types de crédit d'investissement

On distingue trois types de crédits d'investissement que les banques peuvent proposer aux entreprises. Ces crédits sont : le crédit d'investissement à moyen terme, le crédit à long terme et le crédit-bail.

¹⁶ BOUYACOU B Farouk op.cit. Page 251.

¹⁷ <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-credit-investissement-1334.php>, consulté le 23/04/24 à 9h32.

1.3.1. Les crédits d'investissement à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont d'une durée de deux à sept ans et financent les investissements non courants des entreprises : machines, matériels de transport, matériels informatiques. Il est important de signaler que l'utilisation de ce type de crédit ne se limite pas à cela et peut également financer des projets de construction à faible coût.

Ce type de crédit est généralement accordé par les banques de dépôt, la banque d'affaires ou les banques de crédit à moyens et longterm. En Algérie, c'est les banques de dépôt qui accorde ce crédit, sur la base de ressource constituée en grande partie de dépôts à vue.¹⁸

1.3.2. Les crédits d'investissement à long terme

Le crédit à long terme est d'une durée de huit ans à vingt ans, il finance des immobilisations lourdes, notamment des constructions, il est distribué généralement sous forme de prêt par des établissements spécialisés : banques d'affaires, banques de crédits à moyen et long terme.¹⁹

1.3.3. Le crédit-bail

Le crédit-bail, également connu sous le nom de *leasing* est un contrat de location d'un bien meuble ou immeuble, avec la possibilité d'acheter ce bien à la fin du contrat. Ce contrat implique trois parties : le vendeur du bien, le locataire (celui qui bénéficie de l'utilisation du bien) et la société de financement qui facilite la transaction en fournissant les fonds nécessaires à l'acquisition de ce bien (société de crédit-bail)²⁰.

Le choix entre les différents types de crédit d'investissement doit être basé sur les besoins de l'entreprise ainsi que sa capacité à rembourser. Toutefois, même si le crédit implique une relation de confiance entre le prêteur et l'emprunteur, cela n'élimine pas le risque. Comme dans toute relation de confiance, il y a toujours des risques associés. Ces derniers sont de plusieurs types (risque opérationnel, risque du marché,...etc.), mais dans le cadre des crédits d'investissement, nous allons mettre l'accent sur le risque de crédit qui est considéré, par les banques, comme le principal risque.

¹⁸BOUYACOU B Farouk, Op.cit., Page 252.

¹⁹Idem., Page 243.

²⁰Idem., Pages 253, 254.

2. Généralités sur le risque de crédit

Les généralités sur le risque mettent en avant sa définition, l'aperçu sur l'historique de la réglementation, les types de risque de crédit ainsi que les préventions de risque de crédit.

2.1. Définition du risque crédit

Le risque de crédit appelé aussi risque de contrepartie, risque de défaut ou risque de signature est défini par plusieurs auteurs comme étant :

« De façon tout à fait générale, le risque de contrepartie - ou de crédit ou encore de signature, ces différentes expressions étant équivalentes - est le risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle est détenue une créance ou un engagement de hors bilan assimilable. Dans une première approche, le risque de crédit est donc le risque de subir une perte dans l'hypothèse où la contrepartie se révélerait dans l'incapacité de faire face à ses engagements. »²¹

Ou bien *« Le risque de crédit est le risque de perte inhérent au défaut d'un emprunteur par rapport au remboursement de ses dettes (obligations, prêts bancaires, créances commerciales...). »²²*

Ou encore *« Il s'agit d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle et qui correspond à la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu. De ce fait, la banque subit une perte en capital (créance remboursée) et en revenu (intérêts non perçus), perte qui est considérablement plus importante que le profit réalisé sur cette même contrepartie non défaillante. »²³*

Ces définitions se rejoignent pour décrire le risque de crédit comme étant le fait que l'emprunteur ne puisse pas rembourser sa dette et donc ne respecte pas ses engagements financiers, ce qui entraîne une perte pour le prêteur du capital initial prêté ainsi que des intérêts à percevoir. Ce type de risque est considéré comme l'un des plus anciens pour les banques et demeure, encore aujourd'hui, l'un des plus préoccupants malgré la prise en compte d'autres types de risques.²⁴ Pour

²¹ CALVET Henri, « Etablissements de crédit appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », édition Economica, Paris, 1997, Page 78.

²² GOURIEROUX Christian et TIOMO André, op.cit., Page 11.

²³ DE COUSSEGUES Sylvie et BOURDEAUX Goutier, « Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie », 6^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 2010, Page 121.

²⁴ DIETSCH Michel et PETEY Joël, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », édition Revue Banque, Paris, 2003, Page 15.

mieux comprendre l'évolution de ce concept, il est fondamental de se pencher sur l'historique de la réglementation qui l'entoure.

2.2. Aperçu sur l'historique de la réglementation

Durant les années 1930, le système bancaire et financier se fragilise dû aux crises financières qui sont apparues. Cette fragilité a été accentuée par la faiblesse relative des fonds propres des banques, en particulier des grandes banques internationales les plus exposées aux risques les plus élevés en raison de la déréglementation financière et la concurrence accrue entre-elles et cela a entraîné une forte érosion de leurs marges, contribuant mécaniquement à la faiblesse de leurs fonds propres.²⁵

Face à ces événements et aux menaces qui pèsent sur la stabilité du système bancaire et financier, le comité de réglementation bancaire a proposé à la communauté bancaire un accord sur un nouveau minimum de fonds propres pour les banques internationales. C'est ainsi qu'est né l'Accord de Bâle I en 1988, introduisant de nouvelles exigences renforcées en matière de fonds propres des banques, notamment les ratios de capital.²⁶

Le ratio introduit est un ratio de solvabilité (appelé ratio Cooke du nom de l'instigateur du comité), qui prend en considération les risques de crédit.²⁷ Ce ratio se mesure en comparant le niveau des engagements d'une banque (crédits et autres placements) au montant de ses fonds propres (capital apporté par les actionnaires et profits de la banque) et il doit être égal à 8 %, ce qui signifie que pour prêter un total de 100 millions d'euros une banque devait avoir au minimum 8 millions d'euros de fonds propres pour être considérée comme solvable.²⁸

Cependant, malgré l'instauration du Ratio Cooke, les années 1990 ont été marquées par des événements majeurs comme la crise asiatique et la crise mexicaine révélant des lacunes dans les réglementations existantes, et mettant en lumière des déficiences dans la gestion des risques de marché²⁹. Cela a incité à la mise en place d'un nouvel accord, l'accord de Bâle II. Ce dernier visait

²⁵ DIETSCH Michel et PETEY Joël, Op.cit. Page 15.

²⁶ Idem.

²⁷ BRUNEL Vivien et ROGER Benoit, « le risque de crédit des modèles au pilotage de la banque », édition Economica, Paris, 2014, Pages 256,257.

²⁸ <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers/acteurs-de-la-finance/comite-de-bale/bale-iii/ratio-de-solvabilite-bancaire/>, consulté le 13/05/24 à 18h32.

²⁹ Idem.

à corriger les insuffisances de Bâle I en introduisant une approche plus sophistiquée des risques dans la régulation bancaire en renforçant les exigences minimales de fonds propres en incluant d'autres risques tels que le risque de marché et le risque opérationnel.

Ainsi, après avoir retracé l'évolution de ce concept, nous allons consacrer le prochain point à l'examen des différents types de risques de crédit.

2.3.Types de risque de crédit

Les types de risques de crédit peuvent être distingués selon : Crédit classique, transaction sur les produits dérivés ou une décote d'actif financier.³⁰

- **Crédit classique** : Dans le cas d'un crédit classique, le risque de crédit apparaît quand le remboursement ne s'effectue pas le jour d'échéance ou lorsqu'il y a un paiement partiel de la dette ou encore lors du report des remboursements.
- **Transaction sur les produits dérivés** : On peut prendre exemple des instruments financiers tels que les swaps³¹ qui sont généralement utilisés pour contrer les risques financiers, le risque de défaut n'est pas lié à eux-mêmes, mais plutôt au risque de défaut de l'une des contreparties.
- **Une décote d'actif financier** : Résulte d'un risque perçu de non-remboursement ou de baisse de valeur future d'un actif financier.

Le risque de crédit peut prendre de nombreuses formes et pour s'en protéger, les banques prennent des mesures préventives.

3. Préventions de risque de crédit

Prévenir, c'est prendre des mesures à l'avance pour éviter qu'un événement indésirable ne se produise. Par conséquent, plusieurs moyens ont été mis en place pour parvenir à anticiper le risque de crédit selon si le risque est pris en considération de façon individuelle ou de façon globale.³²

³⁰ GOURIEROUX Christian et TIOMO André, Op.cit., Pages 12, 13, 14.

³¹ Le swap est un produit dérivé, il représente un contrat entre deux parties, qui s'échange des flux financiers, contre un autre flux, selon un échéancier fixé à l'avance. Il existe différents types de swaps : taux, devises, actions, matières premières, créances diverses.

³² DE COUSSEGUES Sylvie et BOURDEAUX Goutier, Op.cit., Page 191.

3.1. La prévention individuelle du risque de crédit

La prévention individuelle du risque de crédit vise à rendre acceptable le risque présenté par une contrepartie spécifique en prenant des mesures appropriées lors de la mise en place du crédit ou ultérieurement. Ces mesures sont : la prise de garantie, le partage de risque, les clauses contractuelles et les dérivés de crédit.³³

3.1.1. La prise de garanties

La définition d'une garantie est « *Obligation qui incombe à une personne soit d'assurer à une autre la jouissance d'une chose ou d'un droit, soit de la protéger contre un dommage auquel elle est exposée, ou de l'indemniser quand elle a effectivement subi le dommage ; responsabilité incombant à l'un des cocontractants.* ». De là, on comprend qu'une garantie est une obligation d'assurer l'usage d'un bien ou d'un droit, de le protéger contre les dommages, ou de l'indemniser si un dommage survient. Une garantie a pour rôle d' « *anticiper et couvrir un risque futur possible de non-recouvrement du crédit* »³⁴. Ainsi, la garantie sert à immuniser le prêteur dans le cas de défaillance de l'emprunteur. Elle peut être de différentes formes qui sont : la garantie réelle et la garantie personnelle.

3.1.1.1. La garantie réelle

La garantie réelle concerne les biens donnés mis en garantie, ils prennent la forme d'hypothèque pour les biens immobiliers.³⁵, de nantissements pour les biens mobiliers (tels que les créances ou les comptes d'instruments financiers), ou de gages dans le cas où le bien corporel est donné en garantie avec ou sans dépossession du débiteur.

3.1.1.2. La garantie personnelle

La garantie personnelle implique l'engagement d'un tiers, on distingue parmi les garanties personnelles, le cautionnement, qui est l'engagement d'un tiers physique ou moral – la caution-vis-à-vis d'un prêteur, à payer à la place de l'emprunteur dans le cas de défaillance de ce dernier.³⁶

³³DE COUSSEGUES Sylvie et BOURDEAUX Goutier, op.cit., Pages 191, 192, 193,194.

³⁴MICHEL Mathieu, Op.cit., page 181.

³⁵ BERNET-ROLLANDE Luc, « Principes de technique bancaire », 23^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 2004, Page 131.

³⁶ CERLES Alain, « le cautionnement et la banque », édition Revue Banque, Paris, 2004, Page 25.

Parmi les types de cautions, il y a la caution simple et la caution solidaire. Dans ce premier cas, la personne engagée ne sera appelée à payer que si l'emprunteur est insolvable et si celui-ci n'a pas été poursuivi au préalable pour le paiement de sa dette. Quant à la caution solidaire, qui est plus risquée, le prêteur peut directement demander à la caution solidaire de régler la dette, sans passer par l'emprunteur.³⁷

3.1.2. Le partage de risque

Il s'agit de partager le risque de crédit avec d'autres établissements de crédit à travers notamment le cofinancement ou des engagements de garanties.

- Le cofinancement signifie que plusieurs banques se mettent en accord de financer une contrepartie ;
- Les engagements de garanties signifient qu'une banque prêteuse reçoit une garantie d'un tiers spécialisé sans implication directe dans le financement lui-même.

3.1.3. Les clauses contractuelles

Les clauses sont représentées dans les contrats de crédit ont pour objectif d'empêcher que le comportement de l'emprunteur fasse accroître le risque. Elles peuvent être des clauses positives ou des clauses négatives. Les clauses positives obligent souvent l'emprunteur à prendre des mesures spécifiques pour réduire les risques, comme faire auditer ses comptes régulièrement ou encore respecter les ratios financiers. Les clauses négatives, quant à elles, imposent à l'emprunteur certaines restrictions ou obligations telles que limiter les cessions d'actifs ou interdire les paiements de dividendes.

3.1.4. Les dérivés de crédit

Les dérivés de crédit sont issus des innovations financières des années quatre-vingt-dix, elles permettent aux banques de transférer le risque associé à une créance, sans retirer cette dernière de leur bilan. De ce fait, ces produits financiers offrent une véritable gestion de risque de contrepartie car elle permet de dissocier le coût du risque de contrepartie et du coût de financement de la créance.

³⁷ BERNET-ROLLANDE Luc, op.cit., Pages 128, 129.

3.2. La prévention globale du risque de crédit

Le risque global de contrepartie s'applique au portefeuille d'actifs à risque de contrepartie. Cette approche globale concerne la division et le plafonnement du risque de contrepartie, ainsi que de la titrisation.³⁸

3.2.1. Division et plafonnement du risque de contrepartie

La division des risques est une stratégie importante afin de minimiser les pertes. En effet, concentrer tous les crédits dans un même secteur d'activité ou dans une même zone géographique peut s'avérer très risqué pour la banque en cas de crise de ce secteur ou de cette zone géographique.

Afin d'éviter ce risque, les banques diversifient leurs activités de prêt sur différents secteurs d'activités ou zones géographiques. Plus les risques sont répartis entre un grand nombre de contreparties plus la probabilité de perte est faible.

Le plafonnement des risques, quant à lui, consiste à fixer des limites sur les montants de prêts que les banques peuvent accorder en fonction de la probabilité de défaut des emprunteurs, le type de crédit ou la zone géographique.

Cela permet aux banques de mieux gérer leurs risques en les répartissant sur différentes catégories. Mais, cette approche peut être trop rigide car si le risque associé à un emprunteur augmente après l'octroi du prêt, la banque peut se retrouver limitée et sera obligée de demander des garanties supplémentaires à la contrepartie ou de provisionner les créances, ce qui va affecter sa rentabilité. Pour éviter cela, les banques recherchent d'autres moyens plus flexibles pour gérer les risques, comme l'utilisation de produits dérivés.

3.2.2. La titrisation

La titrisation est la transformation des créances détenues par une banque en titres. Elle présente un avantage en matière de gestion du risque de crédit pour la banque. En effet, elle permet de diversifier le portefeuille de risques de la banque en transférant une partie de son exposition au risque à d'autres parties.³⁹

³⁸ DE COUSSEGUES Sylvie et BOURDEAUX Goutier, Op.cit. , Pages 194, 195, 196.

³⁹ <https://lemagdelaconso.ouest-france.fr/dossier-453-titrisation.html>, consulté le 13/05/24 à 22h34.

Cependant, il est important de reconnaître que la titrisation comporte également des risques. Par conséquent, une gestion prudente et une surveillance étroite sont essentielles pour atténuer les risques associés à la titrisation et garantir sa contribution positive à la prévention du risque de crédit pour les institutions bancaires.⁴⁰

En effet, investir, est un engagement vers l'inconnu, un acte qui comporte des risques et leur prévention demeure une priorité essentielle dans l'octroi de crédit. Cependant, elle ne peut pas surpasser l'importance fondamentale de la solvabilité de l'emprunteur. Afin que le banquier accepte d'accorder un crédit à l'investisseur, il est nécessaire de passer par un processus d'évaluation de la viabilité du projet d'investissement ainsi que la rentabilité de l'emprunteur. Ce point sera abordé dans la section qui suit.

Section 3 : Montage et étude d'un dossier de demandeur de crédit

L'analyse financière des documents remis par le demandeur de crédit permet de porter un jugement sur sa solvabilité et sa capacité de remboursement ce qui influence la décision du banquier en matière d'octroi de crédit.

A cet égard, cette section est dédiée à la présentation du montage d'un dossier de crédit comme première étape, puis à l'étude technico-économique du projet d'investissement et à l'analyse de la situation financière de l'emprunteur.

1. Montage du dossier de crédit

La demande de crédit présentée par le client doit contenir un certain nombre de pièces et de documents nécessaires pour une bonne analyse financière et pour une juste évaluation du risque. En effet, le dossier de crédit de client nécessite une mise à jour régulière, comprenant tous les documents pertinents tels que les bilans, les comptes de résultat, les attestations fiscales et parafiscales, ...etc.⁴¹

⁴⁰ DE COUSSEGUES Sylvie et BOURDEAUX Goutier, Op.cit., Pages 194,195.

⁴¹ BOUYAKOUB Farouk, Op.cit., Page 131.

1.1. Les documents et les pièces constitutives de dossier de crédit

Le tableau qui suit résume les pièces et les documents nécessaires à une bonne étude de crédit d'investissement.

Tableau N° 1 : Tableau récapitulatif des pièces et documents qui accompagnent un dossier de crédit.

Nomenclature des pièces et documents		Type de crédit
Confectionnés par l'Agence	Remis par le client	Crédit d'investissement
<i>PIECES ET DOCUMENTS DE BASE</i>		
-Demande de crédit (canevas) -Compte Rendu de conversation -Compte Rendu de visite -Fiche identité entreprise	-Demande écrite du client	Obligatoire
	-Bilans et comptes annexes (Ou situation intermédiaire)	Obligatoire
	-Attestation Fiscale ou parafiscale	Obligatoire
		Obligatoire
		Obligatoire
		Obligatoire
<i>PIECES ET DOCUMENTS COMPLEMENTAIRES</i>		
	-Plan de financement	Obligatoire
	-Bilan de départ	Obligatoire
	-Tableau d'amortissements	Obligatoire
	-Devis et factures pro-forma	Obligatoire
	-Etat des bâtiments	Obligatoire*
	-Etat des équipements	Obligatoire*
	-Acte de propriété	Obligatoire
	-Bilans prévisionnels	Obligatoire

Source : BOUYAKOUB Farouk, op.cit., Page 149.

(*) Ces documents ne peuvent être exigés lorsque la demande de financement porte sur la création d'une nouvelle entreprise.

Le client qui sollicite un crédit est tenu donc de soumettre sa demande par écrit et inclure les documents de base, sauf s'ils sont déjà dans son dossier depuis plus d'un an, et doit également compléter sa demande en fournissant tout autre document ou pièce jugée nécessaire par le banquier pour étudier sa demande. Ainsi, le nombre et la nature des documents demandés par la banque dépendent de l'importance ou du type de crédit sollicité.

1.2.Vérifications préalables

Des vérifications initiales seront réalisées, par le banquier, sur les volets juridique et statistique.⁴²

1.2.1. Le volet juridique

- **Documents de base** : constituent l'extrait de registre de commerce qui est une preuve de l'existence juridique de l'entreprise et sa date de naissance, et les statuts qui définissent les règles de fonctionnement de la société.
- **Éléments à vérifier** : l'adresse du siège social où exerce effectivement l'entreprise, vérification des locaux industriels et administratifs s'ils appartiennent à l'entreprise ou ils s'agissent d'une location, ainsi que la durée de vie des entreprises commerciales qui ne peut en tout état de cause dépasser 99 ans, les personnes habilitées à faire fonctionner les comptes, le libellé de l'activité de l'extrait de registre de commerce et l'objet social des statuts sont-ils identiques ? Les actes constitutifs et les modifications ont-ils été publiés au Bulletin Officiel d'Annonce Légales ? Et enfin, essayer d'obtenir des renseignements sur l'entreprise et ses dirigeants d'au moins trois sources différentes.

1.2.2. Le volet statistique

Le volet statistique comprend : la fiche de mouvement, le papier financier, les situations fiscale et parafiscale.

- **La fiche de mouvement** : Décrit le fonctionnement du compte et enregistre l'ensemble des mouvements transitant par le compte. Dans les vérifications préalables, il s'agit de comparer l'évolution des mouvements par rapport au chiffre d'affaires à partir de la documentation comptable remise par le client.

⁴² BOUYAKOUB Farouk, op.cit., Pages 132 ,134.

- **Le papier financier** : A ce stade, il s'agit d'analyser le papier financier afin d'évaluer la part des créances impayées, la diversification des clients de l'entreprise et leur solvabilité, ainsi que sa capacité à faire face aux créances irrécouvrables et à gérer les impayés.
- **La situation fiscale et parafiscale** : vérification de l'existence des dettes fiscales et parafiscales. Si elles existent, il est nécessaire de vérifier l'existence d'un calendrier de remboursement établi par le créancier. Evaluation de leur impact sur la trésorerie de l'entreprise et sa capacité à continuer à faire face à ses besoins d'exploitation.

Après les vérifications des documents présentés par le client demandeur de crédit, il est essentiel de confirmer la faisabilité de projet d'investissement, de ce fait, une étude technico-économique doit être réalisée. Cela sera traité dans le point qui suit :

2. L'étude technico-économique d'un projet d'investissement

Avant l'analyse de la rentabilité financière d'un projet d'investissement, une analyse de viabilité, appelée étude technico-économique doit être menée. Autrement dit, l'étude technico-économique est un préalable à toute appréciation de la rentabilité d'un projet. Cette étude est élaborée par des bureaux d'études spécialisés ou de comptabilité et doit porter sur différents aspects liés au marché, aux considérations commerciales ainsi qu'aux données techniques.⁴³

2.1.L'étude du marché

« L'étude du marché est une analyse quantitative et qualitative d'un marché, c'est à dire l'offre et la demande réelles ou potentielles d'un produit ou d'un service afin de permettre l'élaboration de décisions commerciales »⁴⁴

L'étude du marché est considérée donc comme un préalable impératif à tout investissement, il s'agit de s'assurer qu'un marché existe pour le produit ou le service que compte commercialiser l'entreprise. Autrement dit, lorsque l'entreprise produit un bien ou un service destiné à être vendu sur le marché, il est nécessaire de faire une analyse de tous les faits se rapportant aux transferts et à la vente du bien ou du service en question, afin de connaître le marché auquel la production envisagée sera destinée. Cette étude de marché portera sur :

⁴³HAMDI Kamel, « Analyse des projets et leur financement », édition Imprimerie Es-Salem, Blida, 2000, Page 27.

⁴⁴Idem., Page 28.

- **L'analyse de la demande passée et présente** : par la recherche d'informations qualitatives et quantitatives. Les informations qualitatives permettent de comprendre le comportement de l'acheteur ou du consommateur, de connaître l'adaptation du produit au marché et l'attitude de la concurrence. Les informations quantitatives, quant à elles, porteront autant sur les qualités physiques que sur le prix.
- **L'appréciation de la demande future** : les méthodes appliquées pour estimer la demande future d'un bien ou d'un service varient en fonction du type de bien, du degré de précision que l'on souhaite acquérir, les moyens et le temps disponible pour l'étude...etc. Ainsi, ces méthodes permettent de connaître les perspectives d'évolution de la demande.
- **L'appréciation de l'offre** : les estimations de l'offre du produit constituent une question de jugement, car elles dépendent de la disponibilité du produit, qui est elle-même influencée par la production intérieure ou les importations. De plus, l'offre d'un produit sur un marché spécifique dépend de la politique gouvernementale d'importation. L'objectif de cette étude est de prévoir le volume de marchandises ou de services pouvant être vendus sur le marché. Ainsi, ce volume dépend des paramètres suivants :
 - La taille, la structure et l'évolution du marché ;
 - Le niveau de production et les prix de vente que l'on peut espérer pratiquer ;
 - Le lieu et le secteur du marché visé, et la zone d'implantation ;
 - La politique commerciale à adopter.

De ce qui précède, nous pouvons dire que l'analyse du marché permet de connaître le milieu dans lequel l'entreprise prévoit son évolution, puis elle s'interrogera sur la meilleure façon de convaincre les clients par les avantages que peut offrir le produit, soit un meilleur prix, une meilleure qualité ou un meilleur service après-vente...Etc. On parlera donc de l'étude commerciale.

2.2.L'étude commerciale

« La connaissance du marché pour une entreprise consiste plus à produire ce qui peut être vendu qu'à vendre ce qui a été produit. »⁴⁵. En d'autres termes, dans le passé, l'entreprise se

⁴⁵LASARY, « évaluation et financement de projets », édition El Dar El Othmania, Alger, 2007, Page 39.

concentrait sur la vente des produits fabriqués, alors qu'aujourd'hui, elle se focalise sur l'identification des besoins du marché et de ne produire que ce qui peut être vendu.

Les quatre éléments auxquels doit réfléchir un responsable commercial d'une entreprise ont été définis par les « 4 P » de Mc Carthy⁴⁶ :

- Product (Le produit) : il s'agira de s'intéresser à la gamme, à la qualité, aux produits de substitution et à l'obsolescence.
- Price (Le prix) : il faudra penser à la compétitivité du prix pratiqué par l'entreprise, l'existence des contraintes réglementaires ou de distribution et aux règles de la concurrence.
- Place (La distribution) : on pensera au mode et au réseau de distribution, à l'efficacité de la force de vente et aux performances du service après-vente.
- Promotion (La communication) : il faudra s'intéresser aux types de supports publicitaires et au niveau des charges de promotion.

Après avoir réalisé l'analyse du marché et l'analyse commerciale, il est nécessaire d'effectuer une analyse de la fiabilité technique du projet d'investissement. Cela sera présenté dans le point suivant :

2.3.L'étude technique

L'étude technique d'un projet d'investissement porte essentiellement sur quatre points : le processus de production, les caractéristiques des moyens de production, les besoins de l'entreprise et enfin la localisation de l'unité de production.⁴⁷

- **Le processus de production** : pour atteindre un résultat spécifique, les techniciens ont la possibilité de sélectionner parmi plusieurs méthodes de production. Souvent ce choix de processus est influencé par des considérations techniques et économiques tels que l'imposition de certaines matières premières.
- **Les caractéristiques des moyens de production** : ce choix est lié à celui du volume de la production et au processus de production sélectionné.

⁴⁶ LASARY, Op.cit., Page 40.

⁴⁷ HAMDI Kamel, Op.cit., Page 43.

- **Les besoins de l'entreprise** : après avoir choisi le processus de production et fixé les caractéristiques des moyens de production. Les techniciens doivent définir avec précision les besoins de l'entreprise.
- **La localisation des unités de production** : cela est conditionné par certains éléments tels que : les considérations techniques (la disponibilité des matières premières), considérations commerciales (produit supportant des coûts de transport élevés), considérations sociales (création d'emplois dans une zone jugée défavorisée).

Après l'analyse de tous ces éléments et la confirmation de la viabilité du projet d'investissement, le banquier analysera l'activité de l'entreprise emprunteuse.

3. L'analyse de l'activité de l'entreprise emprunteuse

Le banquier s'intéresse à l'évolution de l'activité de l'entreprise à travers l'analyse de : chiffre d'affaires (CA), et la valeur ajoutée (VA), en se basant sur le compte de résultat qui repose sur le classement des charges et des produits de l'entreprise.

3.1.Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires (CA) représente la somme des montants des ventes réalisée par l'entreprise au cours d'un exercice, et est un élément clé qui permet d'apprécier de niveau de l'activité courante de l'entreprise et sa compétitivité.

En effet, l'évolution du chiffre d'affaires est mesurée par le taux de variation présenté dans la formule suivante ⁴⁸:

$$\text{Taux de variation de chiffre d'affaires} = \frac{(\text{chiffre d'affaires}_N - \text{chiffre d'affaires}_{N-1}) \times 100}{\text{chiffre d'affaire}_{N-1}}$$

3.2.La valeur ajoutée

La valeur ajoutée (VA) mesure la création de richesses de l'entreprise, et est un indicateur de son poids économique, ainsi, il permet de mesurer l'importance des diverses activités de l'entreprise et de constater le développement ou non de son l'activité.

⁴⁸ PERRIN Maguy et GOUPIL Christophe, « Fiche d'analyse financière et diagnostic financier », édition Ellipses, Paris, 2013, Page 19.

L'évolution de la valeur ajoutée est mesurée par le taux de variation présenté dans la formule suivante ⁴⁹:

$$\text{Taux de variation de la valeur ajoutée} = \frac{(\text{valeur ajoutée}_N - \text{valeur ajoutée}_{N-1}) \times 100}{\text{Valeur ajoutée}_{N-1}}$$

Après l'analyse de l'activité de l'entreprise cliente, le banquier doit analyser sa situation financière afin de compléter son étude.

4. L'analyse de la situation financière de demandeur de crédit

Le banquier analyse financièrement le dossier de demandeur de crédit en tenant compte du contexte de l'entreprise. Pour les entreprises établies, cela implique l'examen des états financiers existants, tandis que pour les nouvelles entreprises, des prévisions financières sont nécessaires. Quelle que soit la situation, l'analyse approfondie porte sur l'équilibre financier, ainsi que sur les ratios de gestion et de rentabilité.⁵⁰

4.1.L'analyse de l'équilibre financier

L'évaluation de la capacité d'une entreprise à gérer ses flux de trésoreries et à maintenir son équilibre financier se réalise par le calcul des indicateurs clés : Fonds de Roulement (FR), Besoin en Fonds de Roulement (BFR), et Trésorerie Nette (TN).

Cela se fait à partir du bilan financier qui se compose :

D'un actif : Actif de plus d'un an qui concerne les valeurs immobilisées qui sont de trois natures, corporelle (exemple : terrain...etc.), incorporelle (exemple : fonds de commerce...etc.) et financière (exemple : titre de participation ...etc.) et l'actif de moins d'un an dont valeur d'Exploitation (stock de marchandise...etc.), valeur réalisable (créance client ...etc.) et la valeur Disponible (la caisse...etc.)

D'un passif : Fonds propres, Dettes à long et moyen terme, Dettes à court terme.⁵¹

⁴⁹ PERRIN Maguy et GOUPIL Christophe, op.cit., Page 19.

⁵⁰ BOUYAKOUB Farouk, op.cit., page 205.

⁵¹ BUISSART Chantale, « Analyse financière », 5^{ème} édition, édition Foucher, paris, 2011, Page 134.

4.1.1. Fonds de Roulement (FR)

Le Fonds de Roulement est utilisé pour apprécier l'équilibre financier à long terme. Il se calcule par la formule suivante :

$$\text{FR} = (\text{Fonds Propres} + \text{Dettes à Long et Moyen Terme}) - \text{Valeur Immobilisée}^{52}$$

$\text{FR} > 0$: signifie que l'entreprise est en situation d'équilibre financier à long terme. Ainsi, les capitaux permanents couvrent les besoins permanents (valeur immobilisée) et l'entreprise dégage une marge de sécurité qui permet de financer les besoins d'exploitation.

$\text{FR} < 0$: l'entreprise est en déséquilibre financier à long terme. Les capitaux permanents ne couvrent pas les besoins permanents et il n'y a donc pas de marge de sécurité.

$\text{FR} = 0$: l'entreprise est en juste équilibre financier. Les capitaux permanents financent tout juste les besoins permanents mais il n'y a aucune marge de sécurité.

4.1.2. Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Le besoin en fonds de roulement correspond à un besoin de financement créé par l'activité courante de l'entreprise.⁵³

$$\text{BFR} = (\text{Valeur d'exploitation} + \text{Valeur réalisable}) - (\text{Dettes à Court Terme} - \text{solde créditeur de banque})^{54}$$

$\text{BFR} > 0$: l'entreprise est en équilibre financier à court terme, ce qui signifie qu'elle a la capacité de rembourser ses dettes à court terme par la conversion en liquidité de ses valeurs réalisables (par la vente des stocks) et valeur d'exploitation (par recouvrement des créances).

⁵² STOLOGY Hervé, J. LEBAS Michel et LANGLOIS Georges, « Comptabilité et analyse financière », édition De Boeck, Bruxelles, 2006, Page 736.

⁵³ COHEN Élie, « Dictionnaire de gestion », édition La Découverte, Paris, 1994, Page 37.

⁵⁴ STOLOGY Hervé, J. LEBAS Michel et LANGLOIS Georges, op.cit. Page 736.

$BFR < 0$: l'entreprise est en déséquilibre financier à court terme, elle n'a pas donc de la capacité de rembourser ses dettes à court terme par la conversion en liquidité de ses valeurs réalisables et valeur d'exploitation.

$BFR = 0$: il s'agit d'un juste équilibre financier à court terme ou les valeurs réalisables et valeur d'exploitation permettent tout juste de rembourser les dettes à court terme.

4.1.3. Trésorerie Nette (TN)

La trésorerie assure l'ajustement entre le fonds de roulement net global et le besoin en fonds de roulement. Elle se calcule par la formule suivante :

$$TN = FR - BFR$$

Ou : $TN = \text{Trésorerie de l'actif} - \text{Trésorerie de passif}$ ⁵⁵

$TN > 0$: FR est supérieure au BFR, l'entreprise est en équilibre financier immédiat et dispose de disponibilités.

$TN < 0$: FR est inférieure au BFR, l'entreprise est en déséquilibre financier immédiat et a recours aux découverts bancaires.

$TN = 0$: FR égal au BFR, l'entreprise est en juste équilibre financier immédiat.

L'analyse de l'équilibre financier peut être enrichie par l'analyse par ratios, offrant ainsi une vue complète de la santé financière de l'entreprise. Nous traitons cet élément dans le point qui suit.

4.2. L'analyse par les ratios

Un ratio représente « *un outil d'analyse financière. Il se définit comme étant un rapport entre deux grandeurs tirées du bilan et/ou du compte de résultat. Le résultat ainsi obtenu sous forme de valeur absolue* ».⁵⁶ ». Par valeur absolu on désigne la valeur monétaire, jours ou bien sous forme de pourcentage (taux).

⁵⁵ ZITOUN Tayeb, « Analyse financière », édition Berti, Alger, 2003, Page 59.

⁵⁶ MEYE Franck olivier, « Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement : méthodologie pratique. », édition l'Harmattan, Paris, 2007, Page 213.

Les calculs des ratios s'effectueront à partir des états financiers de l'entreprise (le bilan financier, compte de résultat.) qui se porte au moins sur trois exercices⁵⁷ Les principaux ratios que nous aborderons sont : les ratios de solvabilité, les ratios de liquidité et les ratios de rentabilité.⁵⁸

4.2.1. Les ratios de solvabilité

Les ratios de solvabilité appelés aussi ratios de structure financière montrent la capacité de l'entreprise à faire face à ses engagements sur le long terme On retrouve trois principaux ratios de solvabilité : Le ratio d'équilibre financier et le ratio d'indépendance financière.⁵⁹

4.2.1.1. Le ratio d'équilibre financier

Le calcul de ce ratio se fait en divisant les capitaux permanents (capitaux propres + Dettes à long et à moyen terme) sur les actifs immobilisés (actifs corporels + actifs incorporels + actifs financiers).⁶⁰

Ratio d'équilibre financier = Capitaux permanents / Actifs immobilisés

Le résultat obtenu doit être supérieur à 1 pour que l'entreprise soit en situation d'équilibre financier, c'est-à-dire que non seulement la totalité de l'emploi fixe (actif immobilisé) est couverte par les capitaux permanents mais dégage aussi un excédent qui servira à couvrir les besoins à court terme (besoin de fonds de roulement). Le cas contraire est synonyme d'un déséquilibre financier et de fragilité de la situation financière de l'entreprise.

4.2.1.2. Le ratio d'indépendance financière :

Le ratio d'indépendance financière, également désigné sous le terme de ratio d'endettement, exprime le niveau de dépendance d'une entreprise vis-à-vis de ses partenaires financiers extérieurs. Plus ce ratio est faible plus l'entreprise est moins dépendante de ses partenaires extérieurs. Le résultat de ce ratio et doit être inférieur à 1.

⁵⁷ MEYE Franck olivier, Op.cit., Pages 213,214.

⁵⁸ Idem.

⁵⁹ Idem., Pages 226,227.

⁶⁰ Idem.

Il se calcule comme suit⁶¹ :

Ratio d'indépendance financière = Ressources d'emprunt (DLMT + dettes à court terme) / ressources propres (le capital social, les réserves et le résultat de l'exercice)

L'interprétation de ce ratio est comme suit :⁶²

Un faible ratio (inférieur à 1) désigne une dépendance faible de l'entreprise vis-à-vis des prêteurs extérieurs et laisse à l'entreprise de la marge pour emprunter. Cependant, cela peut également indiquer que l'entreprise n'investit pas suffisamment ou évite de prendre des risques, ce qui peut inquiéter les investisseurs.

Un ratio d'endettement élevé signifie que l'entreprise a une dépendance importante aux financements extérieurs et donc elle n'a plus de marge de manœuvre pour emprunter de nouveaux capitaux, car les partenaires financiers estimeront qu'une nouvelle dette est risquée et menacera sa solvabilité.

4.2.2. Les ratios de liquidité

Les ratios de liquidité, également connu sous le nom de ratios de solvabilité à court terme, sont utilisés pour évaluer la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements à court terme.⁶³ Ils sont de différentes formes, exprimant une exigence de liquidité croissante : ratio de liquidité générale, ratio de liquidité réduite et ratio de liquidité immédiate.⁶⁴

4.2.2.1. Ratio de liquidité générale

Ratio de liquidité générale mesure la capacité de l'entreprise à faire face à ses échéances à court terme. C'est donc un rapport entre l'actif circulant (stocks, créances clients, autres créances et liquidités) et les dettes à court terme (ensemble de dettes d'une échéance inférieure à un an).

⁶¹ MEYE Franck olivier, Op.cit. Page 227.

⁶² <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/ratio-dendettement-definition-calcul-interpretation/>, consulté le 15/05/24 à 18h41.

⁶³ MEYE Frank Olivier, Op.cit., Page 227

⁶⁴ MARION Alain, « Analyse financière concepts et méthodes. », 5^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 2011, Pages 142,143.

Ratio de liquidité générale = actif circulant / dettes à court terme

Ce ratio doit être égal à 1 ou supérieur à 1. Dans le cas où il est trop élevé cela signifie que les actifs circulants peuvent financer les dettes à court terme. Cependant, si ce ratio est inférieur à 1 cela veut dire que les actifs circulants n'ont pas couvert les dettes à court terme.⁶⁵

4.2.2.2. Ratio de liquidité réduite

Le ratio de liquidité réduite mesure la capacité de l'entreprise à faire face à ses dettes à court terme en utilisant les créances et les disponibilités. C'est le rapport entre l'actif circulant déduit des stocks et les dettes à court terme.

Ratio de liquidité réduite = actifs circulants – stocks / dettes à court terme

Interprétation la norme acceptée de ce ratio est de 1.⁶⁶

4.2.2.3. Ratio de liquidité immédiate

Le ratio de liquidité immédiate exprime le degré de couverture des dettes à court terme par les valeurs immédiatement liquides. C'est le rapport entre les disponibilités et les dettes à court terme.

Ratio de liquidité immédiate = disponibilités / dettes à court terme

Interprétation : Un ratio de $\frac{1}{2}$ est satisfaisant. Dans le cas où le ratio est supérieur à $\frac{1}{2}$ cela signifie que l'entreprise dispose de beaucoup de liquidités qui ne sont pas investies.⁶⁷

Dans le cas où il est inférieur à $\frac{1}{2}$, il n'y a pas de liquidité suffisante pour couvrir les dettes à court terme et donc il ne peut pas faire face au éventuel risque.

⁶⁵ MEYE Frank Olivier, op.cit. Page 225.

⁶⁶ CABY Jérôme et KOEHL Jacky, « Analyse financière », édition Pearson Education France, Paris, 2003, Page 125.

⁶⁷ Idem. Page 127.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de conclure, que l'investissement est considéré comme un engagement des capitaux qui se fait aujourd'hui, dans le but d'obtenir des bénéfices anticipés dans l'avenir.

Par ailleurs, le crédit d'investissement fourni par les banques offre une solution essentielle de financement de ces d'investissements, bien que cela s'accompagne de divers risques liés au crédit. Pour faire face à ces risques, les banques prennent différentes mesures de prévention, ce qui exige une étude rigoureuse du dossier fourni par l'emprunteur, tel que l'étude technico-économique qui confirme la faisabilité de projet d'investissement et l'analyse de la situation financière de demandeur de crédit, afin de s'assurer de sa capacité à rembourser son prêt. Ce qui mènera le banquier à traduire cette évaluation en accord ou en refus sur l'octroi du crédit.

**Chapitre III : Etude d'un
dossier de crédit
d'investissement d'une
entreprise emprunteuse au
niveau de la BDL**

Introduction

Afin de mettre en pratique notre étude théorique sur la relation Banque-Entreprise dans le cadre du financement des investissements, nous avons effectué une étude empirique au niveau de la direction régionale d'exploitation de la Banque de Développement Local (BDL) de Tizi-Ouzou.

A cet égard, nous consacrons ce chapitre à l'étude d'un dossier de crédit d'investissement de l'un des anciens clients de la direction régionale d'exploitation de la BDL. Pour ce faire, le présent chapitre sera organisé en trois sections : la première section porte sur une présentation générale de l'organisme d'accueil à savoir la BDL, la deuxième section concerne le montage du dossier du demandeur de crédit, et enfin la troisième section est dédiée à l'analyse de la situation financière du client et l'impact de la relation Banque-Entreprise sur l'étude de dossier de crédit.

Section 1 : Aperçu général sur l'organisme d'accueil BDL de Tizi-Ouzou

Sur la base des informations fournies par le banquier de la Banque de Développement Local de Tizi-Ouzou, cette section est consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil. Cette présentation se fera par l'identification et l'historique de la BDL, ses objectifs et ses missions ainsi que sa structure et son organisation.

1. Identification et historique de la Banque de Développement Local

1.1. Identification de la BDL

Les principaux éléments d'identification de la Banque de Développement Local sont les suivants :

- **Raison sociale** : Banque de Développement Local, par abréviation BDL ;
- **Forme juridique** : société par actions -EPE/SPA ;
- **Capital social** : 73.000.000.000 DZD, le capital social de la banque a subi plusieurs augmentations passant de 500.000.000 DZD à sa création en 1985 pour atteindre actuellement 73.000.000.000 DZD ;¹
- **Actionnaire** : l'Etat, représenté par le ministre des Finances ;
- **Siège social** : 05 rue Gaci Amar, Staoueli, Alger ;

¹ Document interne à la BDL.

- **Objet social** : banque universelle spécialisée dans le financement, notamment des Petite et Moyenne Entreprise/Petite et Moyenne Industrie, des particuliers et des professions libérales ;
- **Création** : Décret N° 86/85 du 30 avril 1985, sous forme de société nationale des banques destinées au financement du développement local ;
- **Agrément Banque d'Algérie** : décision de la Banque d'Algérie N°2002/03 du 23 septembre 2002.
- La BDL a obtenu son autonomie et a été transformée en société par actions SPA le 20 février 1989.

1.2.Historique de la BDL

La Banque de Développement Local, issue de la restructuration de Crédit Populaire d'Algérie CPA, a été créée par le décret N° 85/84 du 30/04/1985 sous forme de société nationale, pour prendre en charge le portefeuille des entreprises publiques locales.

Jusqu'à 1995, ces entreprises ont participé pour 90 % des emplois de la BDL, le reste était constitué d'une clientèle diversifiée formée de petites entreprises privées et des bénéficiaires de prêts sur gage.

Avec l'avènement de la loi portant sur l'autonomie des entreprises, la BDL se transforme le 20/04/1989 en société par actions avec un capital de 1440 millions de dinars algérien.²

Le processus d'assainissement et de restructuration des entreprises du secteur public, initié par les pouvoirs publics depuis 1994 s'est soldé par la dissolution d'environ 1360 Entreprises Publiques Locales EPL ce qui a engendré de graves incidences sur la composition du portefeuille de la BDL ainsi que sur ses résultats. Mais pour donner suite à la transformation, en obligations du Trésor, des créances détenues par la BDL sur les entreprises publiques dissoutes et sa recapitalisation auxquelles il faut ajouter les actions d'assainissement et de redressement engagées par la banque lui ont permis de rétablir ses équilibres financiers et de renouer depuis 2001 avec la rentabilité.³

La Banque de Développement Local qui a démarré son activité avec 39 agences héritées du Crédit Populaire d'Algérie CPA, a pu devenir une banque de proximité en développant

² Document interne à la BDL.

³ Idem.

progressivement son réseau pour atteindre, en 2023, le nombre de 164 agences réparties sur l'ensemble des wilayas du pays.⁴

À l'instar des autres banques publiques algériennes, la BDL traite toutes les opérations de la banque avec l'exclusivité des financements des prêts sur gage avec cinq agences spécialisées.

Après avoir été la banque des entreprises publiques locales, la BDL se distingue aujourd'hui en étant une banque des Petite et Moyenne Entreprise et Petite Moyenne Industries (PME/PMI), des professions libérales, des micros entreprises créées dans le cadre des différents dispositifs de soutien d'emploi, des promoteurs immobiliers et des particuliers.

Sa stratégie est orientée vers la participation active au développement de l'économie nationale par la relance de l'investissement à travers le financement des PME/PMI tous secteurs confondus, et la participation à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM). La BDL joue également un rôle important dans le financement de l'habitat à travers différents produits, notamment le crédit immobilier et la promotion immobilière.

Enfin, la Banque de Développement Local essaye de vulgariser l'usage de la monétique en participant au système de télé-compensation et en proposant des produits tels que la carte de retrait, de paiement, visa auxquels il faut ajouter les nouveaux produits lancés récemment par la BDL à savoir le e-paiement, le *mobile Banking* (une application mobile+ SMS Banking) et un service appelé *Money-Gram* pour le transfert d'argent de l'étranger vers l'Algérie.

2. Objectifs et missions de la BDL

2.1. Les objectifs de la BDL

L'objectif fondamental de la BDL est d'augmenter sa part de marché et d'améliorer sa marge d'intermédiation bancaire pour assurer une rentabilité soutenue, et garantir sa pérennité et sa prospérité. L'accroissement et la diversification de son portefeuille industriel et commercial constituent une priorité de son développement, pour cela, elle se soucie de fidéliser sa clientèle de petites et moyennes entreprises et cherche de nouvelles cibles pour développer sa part de marché.

⁴ Document interne à la BDL.

Il est aujourd'hui primordial, pour une banque, de s'installer de moderniser son réseau commercial, d'améliorer ses services et de bien prendre en charge sa clientèle devenue de plus en plus exigeante. Pour ce faire, les actions entreprises par la BDL sont les suivantes :

- Assurer une qualité de service en termes de conditions d'accueil de la clientèle, modernisation de ses locaux d'exploitation, construction de nouveaux sièges, agences...etc.
- Elargissement de son réseau et ouverture de nouvelles agences pour assurer la proximité avec sa clientèle ;
- Prise en charge de la clientèle, bien cerner leurs besoins, maîtriser les délais de traitement des dossiers, accompagner et assister les clients en leur assurant des services personnalisés ;
- Un centre d'appels et mis en place pour toute réclamation ou demande d'informations ;
- Des pages publicitaires sur les réseaux sociaux.

2.2.Les missions de la BDL

La BDL a pour mission l'exécution de toutes les opérations bancaires, et l'action de prêt et des crédits sous toutes leurs formes, la BDL est une banque polyvalente dans la mesure où elle assure une double mission banque de dépôt et banque de développement.

- **Banque de dépôt** : Elle peut recevoir des dépôts à vue et à terme de toute personne physique ou morale. Elle traite toutes les opérations de la Banque de crédit et de change ainsi que celle de trésorerie.
- **Banque de développement** : Elle finance par des crédits à court terme et long terme divers projets planifiés. De plus, elle détient le monopole des prêts sur les gages aux particuliers.

3. Structure et organisation de la BDL

L'organigramme général de la BDL s'articule autour de structures centrales et de réseaux de succursales, agences et inspections qui entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques en dotant chacune d'un ensemble de tâches pour assurer les missions fixées à la banque par les pouvoirs publics.

La structure générale de la BDL se présente comme suit :

- La direction générale (DG) : (PDG - Direction centrale).
- Les directions régionales d'exploitation (DRE).

- Le réseau d'agences.

3.1.La direction générale

Elle est chargée des tâches de conception, animation, soutien et contrôle des structures du réseau. Elle entretient des relations hiérarchiques et fonctionnelles avec le réseau des directions régionales et agences. Elle est composée de :

- Président directeur général nommé par un décret sur proposition du ministre des Finances pour assurer la responsabilité de gestion et de fonctionnement de la banque ;
- Le Conseil d'Administration composé de président directeur général, d'administrateur, commissaire, commissaire aux comptes et représentant de ministère du commerce et des collectivités locales ;
- Les directions centrales placées sous l'autorité du président de la direction générale PDG qui assure, dans le cadre des orientations de la Direction Générale, des tâches de conception, de soutien, d'organisation et de contrôle des structures des réseaux.

3.2.Les directions régionales d'exploitation

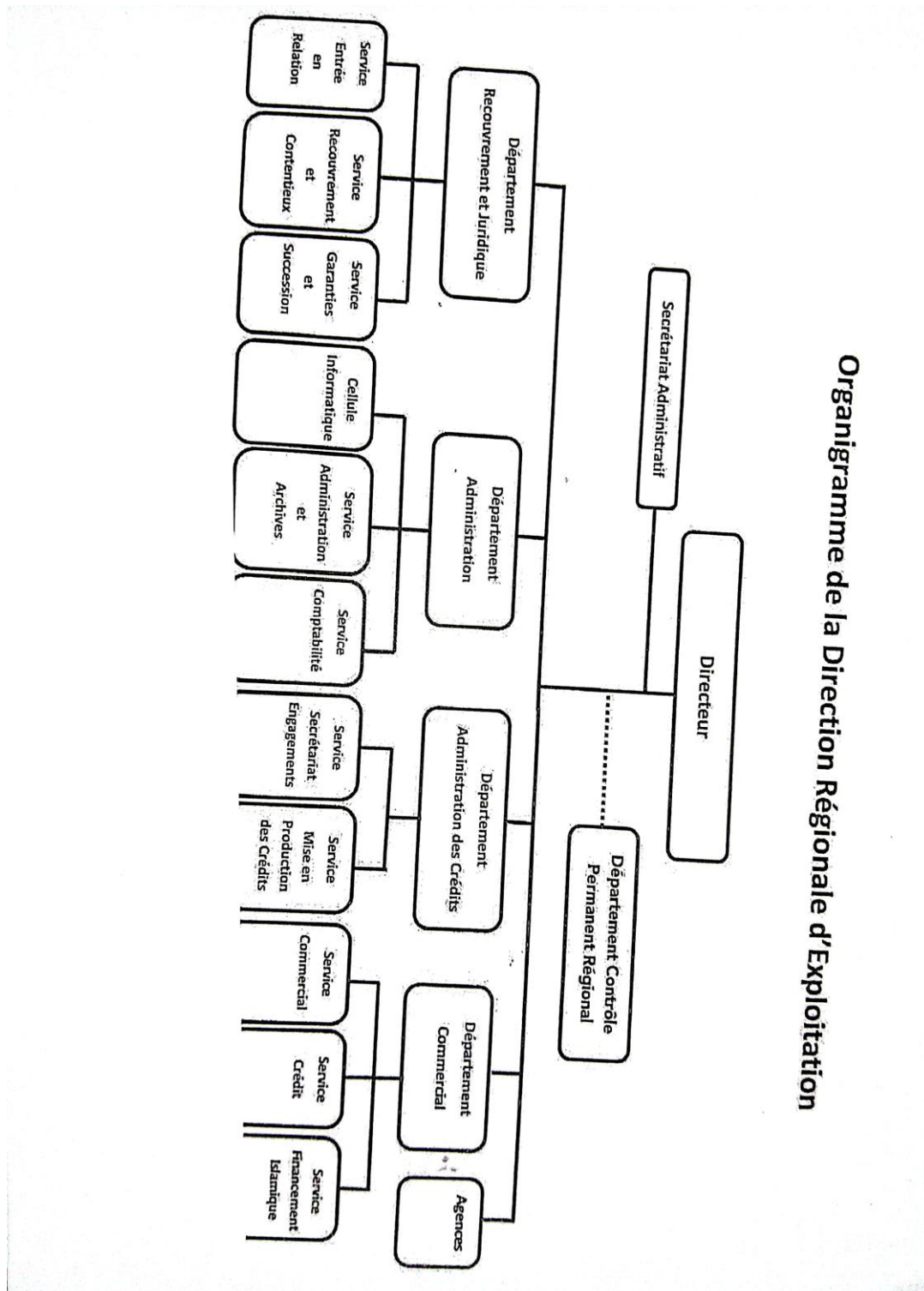
Ce sont les organes intermédiaires entre les directions centrales et les agences. En effet, chaque groupe lui est rattaché un ensemble d'agences que ces directions régionales contrôlent en leur assurant l'animation, l'assistance et la supervision de leur fonctionnement. La direction régionale est organisée autour de quatre départements :

- Département d'exploitation et d'animations commerciales qui coordonnent les activités des services suivants :
 - Le service étude et crédit ;
 - Le service suivi des engagements ;
 - Le service animation commerciale.
- Département des affaires administratives et du personnel constitué de deux services :
 - Le service des moyens généraux.
 - Le service du personnel.
- Département des affaires juridiques et recouvrement des créances constitués de deux services :
 - Le service des affaires juridiques.
 - Le service de recouvrement des créances.

- Département contrôle qui est constitué des services suivants :
 - Le service contrôle comptable.
 - La cellule de contrôle premier degré.

L'organisation de la direction régionale d'exploitation est représentée par l'organigramme suivant :

Figure 03 : Organigramme de la Direction Régionale d'Exploitation



Source : document remis par la BDL.

3.3.Le réseau d'agences

L'agence constitue la cellule de base de l'organisation de la banque et sa première vitrine qui doit par conséquent être à la hauteur des attentes de la clientèle. Au niveau de la BDL, les agences sont classées en quatre catégories :

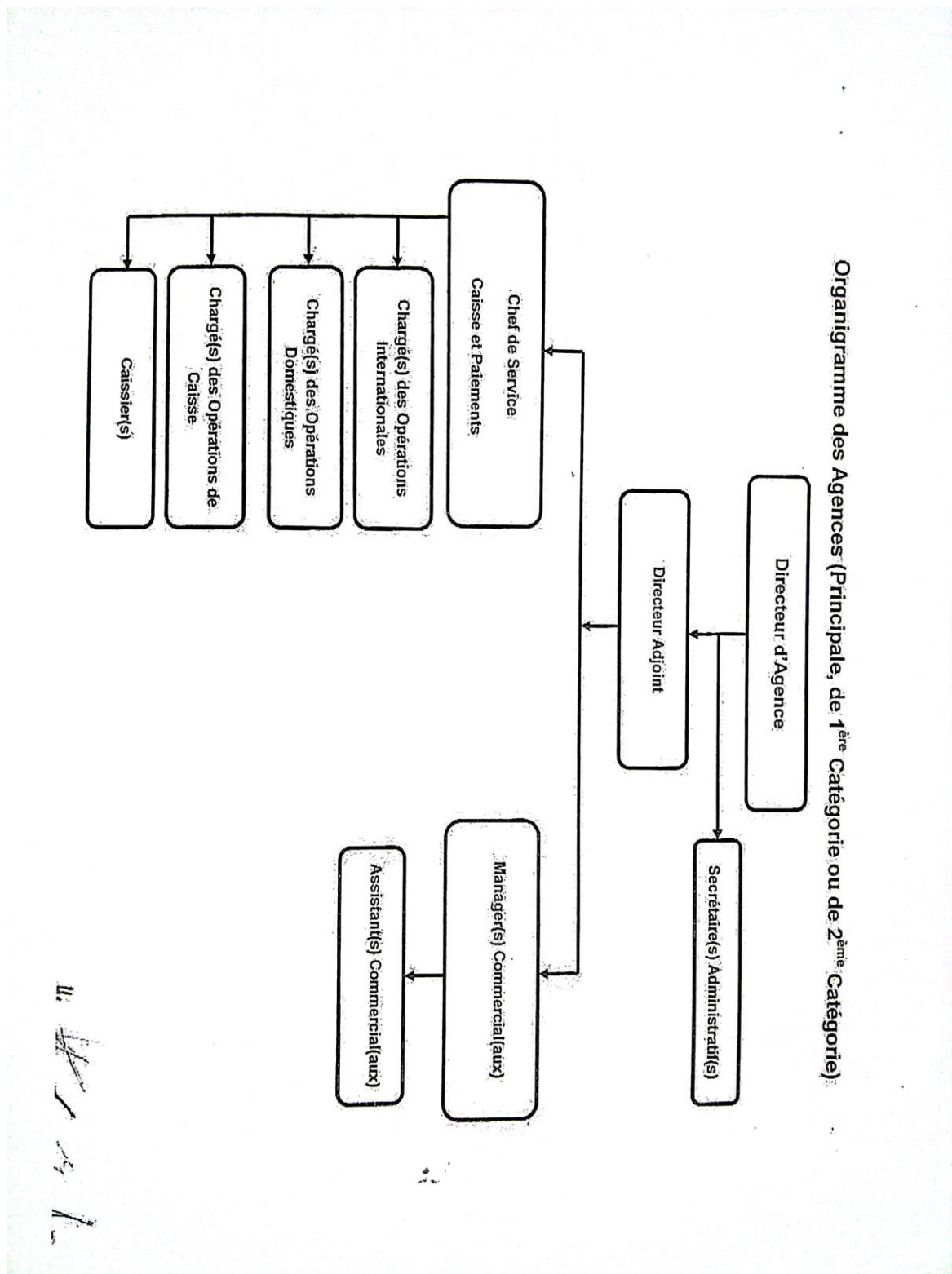
- Agence principale ;
- Agence de 1^{ère} catégorie ;
- Agence de 2^{ème} catégorie ;
- Agence de 3^{ème} catégorie.

Sous l'autorité et le contrôle du chef d'agence, l'agence est organisée en différents services :

- Le service crédit et engagement ;
- Le service étranger et change ;
- Le service caisse ;
- Le service portefeuille et moyens de paiement.

L'organisation de l'agence BDL sera présentée par l'organigramme suivant :

Figure 04 : Organigramme des agences (principale, de 1^{ère} Catégorie ou 2^{ème} Catégorie)



Source : document remis par la BDL.

Après avoir présenté l'organisme d'accueil nous passerons à la présentation et à l'étude d'un dossier de demande d'un crédit d'investissement émanant d'un ancien client de la Banque de Développement Local.

Section 2 : Montage et étude d'un dossier de demande de crédit d'investissement au niveau de la banque de développement local (BDL)

Pour solliciter un crédit d'investissement auprès de la banque de développement local, le client (l'entreprise) doit déposer un dossier en tant que première étape. Ce dossier fera l'objet d'une étude par le banquier, qui donnera ensuite une réponse sous forme d'accord ou de refus.

Ainsi, selon le banquier de la Banque de Développement Local, les documents exigés pour le dossier de crédit d'investissement seront présentés dans le point suivant :

1. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement

Le client doit fournir une demande de crédit suivi par des pièces et des documents administratifs, comptables et fiscaux ainsi que l'étude technico économique du projet d'investissement.

➤ **Demande de crédit** : la demande de crédit que le client, demandeur du crédit, va effectuer doit être :

- Datée et adressée à la BDL ;
- Précision des montants sollicités ;
- Signée par la personne habilitée.

➤ **Documents administratifs qu'il doit fournir** :

- Copie des statuts pour les personnes morales plus les avenants éventuels.
- Copie du registre de commerce (inscription principale et secondaire) dûment authentifié par le Centre National du Registre du Commerce (CNRC).
- Copie du bulletin officiel des annonces légales (BOAL).
- Copie de l'acte de propriété ou du bail de location des locaux abritant l'activité.
- CV des gérants et des principaux promoteurs et copie de la carte nationale d'identité du gérant.
- Procès-Verbal (PV) de l'assemblée des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts et à aliéner les biens de la société.
- Situation patrimoniale de l'entreprise et de chacun des associés avec descriptif exhaustif adossé au rapport d'expertise SAE ou EXAL.

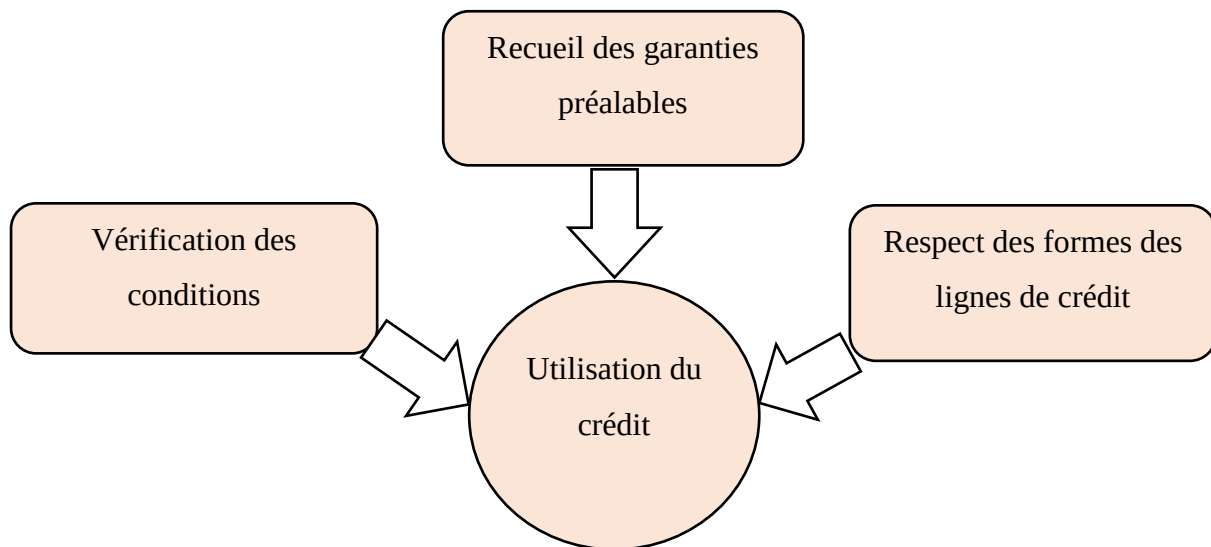
- Décision de l'Agence Algérienne de la Promotion de l'Investissement (AAPI) qui est un établissement public a compétence pour soutenir et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers dans la réalisation de leurs projets d'investissement.
- Consultation de la centrale des risques.
 - **Documents comptables et fiscaux à fournir sont les suivants :**
- Etats financiers obligatoires des trois derniers exercices.
- Rapport du commissaire au compte pour les Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL) et les Entreprises Unipersonnelles à Responsabilité Limitée (EURL) du dernier exercice.
- Mise à jour au niveau CNAS, CASNOS, CACOBAPTH, extrait de rôle, ou échéancier de remboursement des dettes de l'entreprise en cas d'arriérés.
 - Etude technico économique de projet qui doit inclure :
- Facture proforma et/ou contrat d'équipement à acquérir.
- Devis descriptif et estimatif des travaux déjà réalisés ou factures du matériel acquis.
- Plan de charges en cours (marché/ conventions/ devis ...etc.) + fiches signalétiques par marché + les ODS.
- Certificat de qualification et classification professionnelle.
- Liste des moyens humains et matériels.
 - **Autres pièces :**
- Compte rendu de visite
- Deux photos
- Signature d'un ordre de virement pour les frais d'étude du dossier : 23 800,00DA
- En cas de proposition de garanties supplémentaires comme l'hypothèque, celle-ci doit être justifiée par un acte de propriété et une expertise SAE, ou autres comme les garanties institutionnelles dont le client doit le préciser dans sa demande (NBDC, FGAR, CGCI, CTS...)

Le dossier de crédit déposé par le client doit être complet pour accuser sa réception. Ainsi, le banquier doit s'assurer : de la validation du dossier caisse, de la présence de tous les documents constitutifs exigés, prélever la commission d'ouverture du dossier, renseignement de la demande, et la signature du client.

2. Suivi du dossier de crédit d'investissement

La figure suivante illustre l'utilisation du crédit :

Figure 05 : l'utilisation du crédit



Source : document remis par la BDL.

Selon le banquier, après l'accord donné par leur banque sur le crédit d'investissement, le client doit respecter :

- Le versement de l'apport personnel convenu
- Signature de la prévention de crédit.
- Le respect des lignes accordées (Montants, Formes Marges, provisions et part d'autofinancement.)
- Les garanties exigées par la banque. On retrouve : garanties qu'il doit amener au préalable comme : l'hypothèque, caution solidaire des associés (CSA) ...etc., les garanties amener à posteriori comme : le gage sur véhicule roulant ...etc. les garanties financières dans les délais : CGCI et FGAR qui sont des caisses qui garantissent de crédit.

D'après le banquier, il est crucial de surveiller en permanence les aspects fiscaux et parafiscaux à cette étape du suivi du dossier. Car dans le cas où le client a des dettes fiscales ou parafiscales, son compte bancaire sera gelé. De ce fait, durant cette période, il ne pourra ni réaliser son projet d'investissement ni rembourser son crédit bancaire.

Si le dossier du crédit d'investissement est complet, le banquier doit passer à la vérification de l'étude technico-économique du projet d'investissement.

3. L'étude technico-économique du projet d'investissement

L'étude technico-économique est réalisée par une tierce partie telle qu'un bureau de comptabilité. Elle doit être d'une part cohérente avec la demande du client et les factures proforma versées au dossier, et d'autre part objective et réaliste.

Le dossier de crédit d'investissement que nous allons présenter est destiné à financer, dans le cadre d'un crédit à moyen terme l'acquisition d'un matériel nécessaire à l'exploitation de l'activité de l'entreprise X qui porte sur la réalisation des travaux publics notamment : les travaux routiers, les autoroutes, les aéroports, et autres services.

3.1. Présentation de l'entreprise X

L'entreprise X est une entreprise de bâtiment, créée sous la forme juridique d'une société à responsabilité limitée (SARL). L'administration et la gestion de la société sont assurées par son associé/gérant qui est secondé par un directeur et une équipe de cadres.

- Nom et prénom de l'associé/gérant : *****
- Forme juridique de la société : Société à responsabilités limitées (SARL).
- Capital social : 115 000 000,00 DA.
- Adresse du siège social : ***** , Wilaya de Tizi-Ouzou.
- Situation financière de la société (états financiers de clôture au 31/12/2022)

Actif réel : 2 311 985 MDA

Passif réel :-1 213 120 MDA

Actif net réel : 1 098 865 MDA

Cette entreprise a été créée en 2007 et domiciliée à la Banque de Développement Local depuis 2013, il s'agit donc d'une relation de long terme d'une période de 11 ans. En effet, le dernier crédit d'investissement demandé par cette entreprise et destiné à financer le projet présenté ci-dessous :

3.2. Description du projet

Le crédit d'investissement qui fait objet de cette étude a pour but de financer l'acquisition de matériel nécessaire à la réalisation des travaux publics. Le financement souhaité est le suivant :

- Fonds propres..... **139 402 KDA** soit 20% du coût total d'acquisition
- Crédit **557 580 KDA** soit 80% du coût total d'acquisition

Total :**696 982 KDA**

Le tableau ci-dessous représente les caractéristiques et le coût de l'investissement, comprenant l'acquisition de certains matériels en Euros et d'autres en Dinars Algériens :

Tableau N° 03 : caractéristiques et coût de l'investissement

Quantités	Désignation	Prix en EUROS*	Prix en DA	Montant en DA
10	CAMION A BENNE	1 448 000,00 €		217 200 000,00
05	CAMION TRACTEUR ROUTIRE	599 000,00 €		89 850 000,00
02	CHARGEUR SUR PNEUS	570 000,00 €		85 500 000,00
03	PELLES HYDRAULIQUE SUR CHANILLE	990 000,00 €		148 500 000,00
02	MARTEAU-BRISE ROCHE HYDRAULIQUE		15 000 000,00	15 000 000,00
01	AUTO BETONNIERE « MINI-MALAXEUR »	86 550,00 €		12 982 500,00
01	CHARIOT DE FORAGE HYDREULIQUE	405 000,00 €		60 750 000,00
06	CITERNE RAVITAILLEUSE DE BITUME		67 200 000,00	67 200 000,00
TOTAL		4 098 550,00 €	82 200 000,00	696 982 500,00 DA

*Taux de change retenu 1€ = 150 DA

Source : Document interne à la BDL.

L'investissement projeté permettra d'apporter une contribution au développement de l'entreprise X, et de créer 25 postes d'emplois supplémentaires directs et permanents ainsi que des postes de travail indirects du fait de l'utilisation des biens et services locaux.

3.3. Planification financière

➤ Prévision d'emplois

L'effet total prévu du projet sur l'emploi est de deux cent cinquante-cinq (255) postes d'emplois directs et permanents dans les catégories professionnelles ci-après (voir tableau N°04). Cet effectif s'entend pour une activité normale en une équipe de travail homogène. En cas de besoin il sera procédé à la mise en place d'une deuxième équipe.

Chapitre III : Etude d'un dossier de crédit d'investissement d'une entreprise emprunteuse au niveau de la BDL

L'effectif prévu pour l'encadrement des structures de cette entité est composée d'un directeur général, d'un responsable des travaux, d'un responsable des approvisionnements, d'un responsable de la comptabilité, d'un responsable du personnel et d'un un responsable commercial.

Tableau N°04 : Tableau prévisionnel des effectifs

CATEGORIES	N (clôtures 2023)	N (clôtures 2024)	N (clôtures 2025)	N (clôtures 2026)	N (clôtures 2027)
Cadre	08	08	08	10	10
Maitrise	65	65	65	75	75
Exécution	182	182	182	200	200
Totaux	255	255	255	285	285

Source : Document interne à la BDL.

➤ Les frais de personnel

Les frais de personnel et les charges sociales sur salaires sont calculés sur la base de l'effectif prévisionnel. Ainsi le calcul du salaire moyen prévisionnel est présenté dans le tableau suivant :

Tableau N°05 : Calcul de salaire moyen prévisionnel

CATEGORIES	Salaire par poste	Charges de sécurité sociale	Salaire moyen par catégorie
Cadre	50 000	19 400	69 400
Maitrise	35 000	13 636	48 636
Exécution	30 000	11 688	41 688

Source : Document interne à la BDL.

Les charges du personnel sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N°06 : Calcul des charges du personnel

CATEGORIES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Cadre	6 662	6 662	6 662	8 327	8 327
Maitrise	37 936	37 936	37 936	43 772	43 772
Exécution	91 046	91 046	91 046	100 050	100 050
Salaire annuels	135 644	135 644	135 644	152 149	152 149

Source : Document interne à la BDL.

➤ **Les impôts et taxes**

L'entreprise X est imposable à la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) au taux de 1,5% du montant du chiffre d'affaire ainsi que l'impôt sur bénéfice des sociétés (IBS) au taux de 25% sur le bénéfice de l'activité des travaux et 26% sur celui des prestations. En outre, cette entreprise est soumise à la taxe d'apprentissage et à la taxe de formation professionnelle de 1% chacune et ce sur la base de sa masse salariale annuelle.

➤ **Les frais financiers**

L'entreprise X souhaite obtenir un crédit à moyen terme d'un montant de 557 580 MDA d'une échéance de 4 ans, remboursable en 16 échéances avec une année de différé. Le taux d'intérêt qui sera appliqué par la banque est de 6%. Ce crédit sera remboursé selon un plan d'amortissement qui sera présenté dans le tableau suivant :

Tableau N°07 : Tableau d'amortissement prévisionnel du crédit

Année	Somme restant due	Intérêts	TVA	Montant des annuités	Remboursement
1^{ère} année	557 580				
2^{ème} année	557 580	33 454	EXO « ANDI »	139 395	172 849
3^{ème} année	418 185	25 091	EXO « ANDI »	139 395	164 486
4^{ème} année	278 790	16 727	EXO « ANDI »	139 395	156 122
5^{ème} année	139 395	8 363	EXO « ANDI »	139 395	147 758
Totaux		<u>83 635</u>		<u>557 580</u>	<u>641 215</u>

Source : Document interne à la BDL.

Les dotations aux amortissements sont calculées en tenant compte de la durée d'utilisation des immobilisations concernées (la durée d'utilité). La méthode utilisée est celle de l'amortissement linéaire.

➤ **Plan de charges**

Le banquier doit s'intéresser à l'activité de l'entreprise cliente, pour cela l'entreprise X a présenté son plan de charge qui est un document essentiel qui classe les différentes activités à effectuer par l'entreprise et qui représente un total de : 4 028 236 018,95 DA

On constate donc que le montant dégagé par le plan de charge de l'entreprise X estimé à 4 028 236 018,95 DA est largement suffisant pour couvrir le montant du crédit d'investissement qui est de 557 580 000 DA. Cependant, le banquier doit s'intéresser également à l'évolution de l'activité de l'entreprise à travers l'analyse de son chiffre d'affaires et sa valeur ajoutée.

4. L'analyse de l'activité de l'entreprise emprunteuse

L'analyse de l'activité de l'entreprise X se fait par l'analyse de l'évolution d'indicateurs clés tels que le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée. Le premier indicateur permet d'apprécier le niveau de l'activité courante de l'entreprise et sa compétitivité alors que le second

indicateur sert à apprécier le poids économique de l'entreprise et permet de constater le développement ou non de son l'activité. Les valeurs du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée sont extraites du compte du résultat de l'entreprise (voir annexes 1et 2) et seront présentés dans le tableau suivant :

Tableau N°08 : Evolution du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée entre 2020 et 2021

Désignation	Formule	Mode de calcul	2021
Chiffre d'affaires	$\frac{(\text{Chiffre d'affaires}_{2021} - \text{chiffre d'affaires}_{2020}) \times 100}{\text{chiffre d'affaires}_{2020}}$	$\frac{(625621749 - 1147481557) \times 100}{1147481557}$	-45,47%
Valeur ajoutée	$\frac{(\text{Valeur ajoutée}_{2021} - \text{valeur ajoutée}_{2020}) \times 100}{\text{valeur ajoutée}_{2020}}$	$\frac{(200306314 - 457633106) \times 100}{457633106}$	-56,23%

Source : établi par nos soins à partir du compte de résultat remis par la BDL.

A partir des résultats obtenus ci-dessus, on constate que l'entreprise X a subi une baisse significative de son chiffre d'affaires estimée à 45,47% entre l'année 2020 et l'année 2021. Cela s'explique par la diminution de la demande pour les produits ou les services de l'entreprise due principalement à la pandémie de la COVID 19. Cette diminution du chiffre d'affaires de l'entreprise X est suivie par une baisse de 56,23% de sa valeur ajoutée.

Tableau N° 09 : Evolution du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée entre 2021 et 2022

Désignation	Formule	Mode de calcul	2022
Chiffre d'affaires	$\frac{(\text{Chiffre d'affaires}_{2022} - \text{chiffre d'affaires}_{2021}) \times 100}{\text{chiffre d'affaire}_{2021}}$	$\frac{(1270871239 - 625621749) \times 100}{625621749}$	103,14%
Valeur ajoutée	$\frac{(\text{Valeur ajoutée}_{2022} - \text{valeur ajoutée}_{2021}) \times 100}{\text{valeur ajoutée}_{2021}}$	$\frac{(328254616 - 200306314) \times 100}{200306314}$	63,88%

Source : établi par nos soins à partir du compte de résultat remis par la BDL.

D'après les résultats obtenus, on constate une augmentation importante du chiffre d'affaires de l'entreprise X estimée à 103,14% entre l'année 2021 et l'année 2022, ce qui peut être expliqué par l'augmentation du prix ou des quantités des produits ou des services vendus. Cette augmentation de chiffre d'affaires est suivie par une hausse de 63,88% de la valeur ajoutée de l'entreprise qui indique sa bonne capacité de générer de la richesse au-delà de ses dépenses. Afin de compléter l'étude sur la situation de l'entreprise, le banquier doit effectuer une analyse financière. Cela sera traité dans la section suivante :

Section 3 : Analyse financière et impact de la relation Banque-Entreprise

L'analyse financière est considérée comme un outil d'aide à la prise de décision, et comme nous l'avons détaillé dans la partie théorique, l'analyse de la situation financière de l'entreprise est faite à partir de ses états financiers (bilans), Cette analyse se base d'abord, par l'analyse des indicateurs de l'équilibre financier et par l'analyse des différents ratios. Enfin nous détermineront l'impact de la relation entre l'entreprise et la banque sur la prise de décision d'octroi de crédit.

1. Analyse financière de l'entreprise X avant le financement

La réalisation du bilan en grandes masses est une étape préalable à l'étude de l'équilibre financier.

1.1.Elaboration du bilan financier en grandes masses

Les bilans en grandes masses, fait à partir des bilans (voir annexes 3, 4,5 et 6) de l'entreprise X sur trois exercices 2020, 2021 et 2022 sont représentés comme suit :

Tableau N°10 : Bilan des emplois

Désignation	2020	2021	2022
Valeurs immobilisées	436 791 577	503 558 175	658 581 804
Valeurs d'exploitation	0	189 373 835	56 260 311
Valeurs réalisables	1 201 958 038	937 016 188	1 432 203 695
Valeurs disponibles	94 976 692	158 809 246	164 939 959
Total emplois	1 733 726 309	1 788 757 444	2 311 985 769

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

Tableau N° 11 : Bilan des ressources

Désignation	2020	2021	2022
Capitaux propres	1 030 563 452	1 039 157 887	1 098 865 414
Dettes à long et moyen terme	70 686 464	90 646 297	141 113 875
Dettes à court terme	632 476 391*	658 953 261 *	1 072 006 481*
Total ressources	1 733 726 309	1 788 757 446	2 311 985 771

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

*La trésorerie passif est de 51 653 404, 00 DA en (2020), de 45 480 467,00 DA en (2021) et de 58 087 830,00 DA.

1.2.L'analyse de l'équilibre financier

L'analyse de l'équilibre financier permet de savoir si l'entreprise X possède une situation financière stable, et ceux à travers ces indicateurs : du Fonds de roulement, Besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette.

Tableau N°12 : Calcul de l'équilibre financier

Désignation	Mode de calcul	2020	2021	2022
Fonds de Roulement	(Capitaux propres + DLMT)- Valeurs immobilisées	664 458339	626 246009	581 397485
Besoin en fonds de roulement	(VE +VR) – (DCT-CBT)	621 135 051	512 917 229	474 545 355
Trésorerie nette	Fonds de roulement – Besoin en fonds de roulement	43 323 288	113 328 780	106 852 130

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

Interprétation :

- Année 2020 :

On constate que le fonds de roulement est supérieur à zéro, cela signifie que l'entreprise X est en situation d'équilibre financier à long terme et dispose d'une marge de sécurité. Dès lors, l'entreprise dégage un excédent de ressources permanentes 664 458339,00 DA (1 101 249 916- 436 791 577) de qui lui permettent de couvrir ses besoins permanents (valeurs immobilisées) et de financer une partie de ses besoins d'exploitation.

Le besoin en fonds de roulement est également positif ce qui signifie que l'entreprise est en situation déséquilibre financier à court terme, c'est-à-dire que les décaissements de l'entreprise X se font plus vite que ses encaissements. De plus, le besoin en fonds de roulement est inférieur au fonds de roulement ce qui permet de dégager une trésorerie nette positive et donc l'entreprise dispose de disponibilités.

- Année 2021 :

Le fonds de roulement est positif, l'entreprise est donc toujours en situation d'équilibre à long terme, néanmoins, en remarque une diminution de 38 212 330,00 DA (664 458 339-626 246 009) mais cela n'affecte pas son équilibre.

Le besoin de fonds de roulement a diminué également de 99 217 822,00 DA (621 135 051-512 917 229), mais reste positif et ne dépasse pas le fonds de roulement. En

conséquence, l'entreprise X dégage une trésorerie nette positive, cette dernière ayant augmenté de 70 005 492,00 DA (43 323 288-113 328 780) ce qui signifie, que l'entreprise X a augmenté ses disponibilités.

- Année 2022 :

Le fonds de roulement a continué de baisser pour une valeur de 44 848 524, 00 DA (626 246 009-581 397 485). Toutefois, l'entreprise X maintient une capacité à financer ses emplois et à conserver une marge de sécurité. Le besoin de fonds de roulement, est similaire, soit, 38 371 874,00 DA (512 917 229-474 545 355), néanmoins, il n'a pas dépassé le fonds de roulement, ce qui se traduit par une trésorerie nette positive, laquelle est en constante évolution.

De ce qui précède, on peut conclure que l'entreprise X maintient ses équilibres à long terme et à court terme durant toutes ces périodes mais il y a une constante diminution du fonds de roulement et du besoin en fonds de roulement, contrairement à la trésorerie nette positive qui est en constante évolution en raison de l'augmentation des disponibilités de l'entreprise. En principe l'entreprise X démontre une bonne gestion de ses ressources.

1.3.L'analyse par les ratios

Pour compléter l'analyse effectuée plus haut, le banquier va procéder à l'appréciation de la situation financière de l'entreprise par la méthode des ratios. Ces derniers sont : les ratios de solvabilités et les ratios de liquidités.

1.3.1. Les ratios de solvabilité

Ces ratios sont utilisés pour l'étude de la solvabilité à long terme. Ils sont : le ratio d'équilibre, le ratio d'indépendance financière.

Tableau N°13 : Les ratios de solvabilité

Désignation	Mode de calcul	2020	2021	2022
Ratio D'équilibre (1)	Capitaux permanents (fonds propres+ DLMT) / Actifs immobilisés	2,52	2,24	1, 88
Ratio d'indépendance financière (2)	(Dettes à long et moyen terme + Dettes court terme) /Fonds propres	0,68	0,72	1,1

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

Interprétation

(1) Le résultat obtenu durant les trois périodes est supérieur à 1, cela signifie que l'entreprise X est en situation d'équilibre financier à long terme c'est-à-dire que la totalité de l'actif immobilisé est couverte par les capitaux permanents et l'entreprise arrive à dégager un excédent qui servira à couvrir ses besoins à court terme (besoin de fonds de roulement).

(2) On remarque que durant les deux années 2020 et 2021 le ratio est inférieur à 1, cela signifie que l'entreprise X a une dépendance faible vis-à-vis des prêteurs extérieurs. Cette situation laisse à l'entreprise une marge pour emprunter. Cependant, durant l'année 2022 le ratio a augmenté (supérieure à 1). Cela signifie que l'entreprise X a une dépendance aux financements extérieurs et donc elle n'a plus de marge de manœuvre pour emprunter de nouveaux capitaux, car les partenaires financiers estimeront qu'une nouvelle dette est risquée et menacera sa solvabilité.

En conclusion, le ratio d'équilibre de l'entreprise diminue, montrant une capacité réduite à financer les actifs immobilisés avec les capitaux permanents. Le ratio d'indépendance financière augmente pour dépasser 1, ce qui signifie une dépendance accrue de l'entreprise aux dettes. Le ratio de capacité de remboursement reste à un niveau préoccupant malgré une légère amélioration en 2022, signalant des difficultés potentielles à rembourser les emprunts.

1.3.2. Les ratios de liquidité

Ces ratios de liquidités concernent le ratio de liquidité générale, le ratio de liquidité réduite et le ratio de liquidité immédiate.

Tableau N°14 : Les ratios de liquidité

Désignation	Mode de calcul	2020	2021	2022
Ratio de liquidité générale (1)	Valeurs d'exploitation + valeurs réalisables +valeurs disponibles/ dettes à court terme	2,05	1,95	1,54
Ratio de liquidité réduite (2)	Valeurs réalisables +valeurs disponibles/ dettes à court terme	2,05	1,66	1,49
Ratio de liquidité immédiate (3)	Valeurs disponibles / dettes à court terme	0,15	0,24	0,15

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

Interprétation :

(1) : durant toutes les périodes le ratio est supérieur à 1, cela signifie que les actifs circulants de l'entreprise parviennent à financer ses dettes à court terme, bien qu'il soit en diminution constante.

(2) : Le ratio durant ces périodes est dans les normes, mais diminue également constamment.

(3) : Le ratio de l'année 2020 est inférieur à 0,5. Il n'y a donc pas de liquidité suffisante pour couvrir les dettes à court terme de l'entreprise, mais on constate une légère augmentation dans l'année 2021 pour diminuer à nouveau en 2022.

Ces résultats ont été obtenus à travers l'analyse de l'historique des bilans de l'entreprise, ce qui est nécessaire mais pas suffisant pour apprécier la capacité de l'entreprise à rembourser l'emprunt contracté. De ce fait, l'approche suivante sera effectuée sur la base des états financiers prévisionnels de l'entreprise, afin d'évaluer l'impact anticipé sur la situation de trésorerie et la santé financière future de l'entreprise.

2. L'analyse financière prévisionnelle de l'entreprise X après le financement

Nous allons analyser la situation financière prévisionnelle de l'entreprise X, qui est faite à partir des bilans prévisionnels qu'elle a réalisés.

2.1.Bilan financier prévisionnelle en grande masse

Les bilans prévisionnels en grandes masses fait à partir des bilans prévisionnels (voir annexes 7 et 8) de l'entreprise X sur les exercices 2023 2024 2025 2026 et 2027 sont comme suit :

Tableau N°15 : Bilan prévisionnels des emplois

Désignation	2023	2024	2025	2026	2027
Valeurs immobilisées	1 133 672 000	961 872 000	831 172 000	643 372 000	564 872 000
Valeurs d'exploitation	210 200 000	239 796 000	437 312 000	762 948 000	938 160 000
Valeurs réalisables	1 235 740 000	1 269 596 000	1 317 638 000	1 317 638 000	1 417 565 000
Valeurs disponibles	97 680 000	58 900 000	67 960 000	42 500 000	35 900 000
Total emplois	2 677 292 000	2 530 164 000	2 654 082 000	2 817 547 000	2 956 497 000

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

Tableau N°16 : Bilan prévisionnels des ressources

Désignation	2023	2024	2025	2026	2027
Capitaux propres	1 259 012 000	1 443 311 000	1 661 150 000	1 903 540 000	2 221 982 000
Dettes à long et moyen terme	659 980 000	418 697 000	279 302 000	139 395 000	-
Dettes à court terme*	758 300 000	668 156 000	713 630 000	774 612 000	734 515 000
Total ressources	2 677 292 000	2 530 164 000	2 654 082 000	2 817 547 000	2 956 497 000

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

La Trésorerie passif* de chaque année est respectivement : 190 500 000, 00 DA, 150 500 000,00DA, 140 600 000,00DA, 120 600 000,00 DA et 90 500 000,00DA.

2.2.L'analyse de l'équilibre financier

Cette analyse permet de déterminer si l'entreprise atteindra un équilibre financier, bien que ces données demeurent prévisionnelles.

Tableau N°17 : Calcul de l'équilibre financier prévisionnel

Désignation	Mode de calcul	2023	2024	2025	2026	2027
Fonds de Roulement	(Capitaux propres + DLMT) - Valeurs immobilisées	785 320 000	900 136 000	1 109 280 000	1 399 563 000	1 657 110 000
Besoin en fonds de roulement	(VE +VR) – (DCT-CBT)	878 140 000	991 736 000	1 181 920 000	1 426 574 000	1 711 710 000
Trésorerie nette	Fonds de roulement – Besoin de fonds de roulement	- 92 820 000	- 91 600 000	- 72 640 000	- 27 011 000	- 54 600 000

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

Interprétation :

Le fonds de roulement de l'entreprise est positif et augmente chaque année, cela montre une stabilité financière à long terme. Cependant, le besoin en fonds de roulement est positif et dépasse le fonds de roulement, créant ainsi une trésorerie nette négative révélant des problèmes de liquidité.

2.3.L'analyse par les ratios

Cette analyse se fera par les ratios de solvabilité prévisionnels et les ratios de liquidité prévisionnels.

2.3.1. Les ratios de solvabilité prévisionnels

Les principaux ratios de solvabilité à long terme comprennent : le ratio d'équilibre et le ratio d'indépendance financière.

Tableau N°18 : Les ratios de solvabilités prévisionnels

Désignation	Mode de calcul	2023	2024	2025	2026	2027
Ratio d'équilibre (1)	Capitaux permanents (fonds propres+ DLMT) / Actifs immobilisés	1,69	1,94	2,33	3,18	3,93
Ratio d'indépendance financière (2)	(Dettes à long et moyen terme + Dettes à court terme) / Fonds propres	1,13	0,75	0,60	0,48	0,33

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

Interprétation :

(1) D'après les résultats obtenus nous constatons que le ratio d'équilibre est supérieur à 1 et en constante augmentation, ce qui signifie que l'entreprise X après avoir contracté son crédit, gardera son équilibre financier à long terme et la totalité de son actif immobilisé sera couverte par ses capitaux permanents.

(2) le ratio d'indépendance financière prévisionnel obtenu diminue au fil des années (inférieur à 1), ce qui indique une dépendance faible de l'entreprise vis-à-vis des prêteurs extérieurs. Cela peut s'expliquer par l'augmentation des capitaux propres parallèlement à celle de la dette.

2.3.2. Les ratios de liquidité prévisionnels

Les principaux ratios de liquidité incluent : Ratio de liquidité générale, Ratio de liquidité réduite et Ratio de liquidité immédiate.

Tableau N°19 : Les ratios de liquidités prévisionnels

Désignation	Mode de calcul	2023	2024	2025	2026	2027
Ratio de liquidité générale	Valeurs d'exploitation +valeurs réalisables +valeurs disponibles/ dettes à court terme	2,04	2,35	2,55	2,74	3,26
Ratio de liquidité réduite	Valeurs réalisables +valeurs disponibles/ dettes à court terme	1,76	1,99	1,94	1,76	1,98
Ratio de liquidité immédiate	Valeurs disponibles / dettes à court terme	0,13	0,09	0,10	0,05	0,05

Source : réalisé par nos soins à partir des bilans remis par la BDL.

Interprétation

Globalement, bien que l'entreprise semble améliorer sa capacité générale à couvrir ses dettes à court terme, elle montre une faiblesse en termes de liquidités immédiatement disponibles (comme on peut l'observer avec la trésorerie nette négative obtenue). Une gestion plus rigoureuse des liquidités disponibles serait nécessaire pour renforcer la position financière à court terme de l'entreprise.

3. Conclusion de l'étude et la prise de décision

La demande de crédit émise par l'entreprise X a pour objet de financer l'acquisition de matériels nécessaires à la réalisation des travaux publics. A travers l'étude technico-économique présentée par cette entreprise, nous constatons que le projet s'inscrit dans un contexte économique favorable.

Suite à l'analyse de l'activité de l'entreprise qui a montré une augmentation du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée en 2022 ainsi que son plan de charge qui dégage un montant de 4 028 236 018,95 DA largement suffisant pour couvrir le montant du crédit d'investissement sollicité.

De plus, l'analyse de sa situation financière réelle (des trois dernières années) et prévisionnelle (de cinq ans), nous constatons que l'entreprise X est en équilibre financier à long et à court terme. De plus, sa santé financière s'est améliorée en termes de solvabilité à long terme. Néanmoins, il est essentiel pour l'entreprise de mieux gérer ses liquidités à court terme pour maintenir une santé financière équilibrée.

A la lumière des analyses effectuées en vue d'apprécier la solidité financière du projet d'investissement présenté par l'entreprise X, le banquier a conclu par un avis favorable pour le financement de ce projet par un crédit de moyen terme d'un montant de 557 580 KDA soit 80% du coût total d'acquisition, d'une durée de 4 ans au taux d'intérêt de 6%, avec un versement d'un apport personnel de 139 402 KDA soit 20% du coût total d'acquisition.

4. L'impact de la relation Banque-Entreprise

D'après l'étude du dossier de crédit de l'entreprise X, on constate que sa relation de long terme avec la banque a eu un impact.

- En termes de documents

L'entreprise X n'a pas inclus l'étude de rentabilité de son projet d'investissement dans son dossier car celle-ci n'a été pas exigée par la banque en raison de leurs relations de longue durée (11ans). Durant cette période, l'entreprise a toujours tenu ses engagements en remboursant ses emprunts dans les délais prévus et n'a eu aucun incident de paiement, ce qui a renforcé le lien établi entre elle et sa banque. Dès lors, la banque n'a pas été stricte lors de l'étude du dossier de crédit de cette entreprise. En revanche, pour une entreprise qui est un nouveau client, la banque exige l'étude de la rentabilité sans laquelle son dossier sera rejeté.

On peut dire donc, qu'une relation stable à long terme entre la banque et son client développe une meilleure compréhension mutuelle, ce qui réduit l'incertitude et l'asymétrie informationnelle qui rend l'accès au crédit plus facile pour l'entreprise.

- En termes de garanties

Les garanties convenues entre la banque et l'entreprise X comprennent :

- Deux hypothèques : la première est de 111 000 000,00 DA, la deuxième est de 174 000 000,00 DA.
- Assurance catastrophes naturelles Cat-Nat ;
- Caution solidaire des associés CSA ;

- Gage sur véhicule roulant.

A travers ces garanties, on remarque que la Banque de Développement Local n'a pas exigé un nombre important de garanties pour l'entreprise X. Ainsi nous constatons que la valeur totale des hypothèques est de : $111\,000\,000 + 174\,000\,000 = 285\,000\,000,00$ DA qui est un montant qui couvre uniquement 51,11% du crédit sollicité 557 580 000,00 DA. En revanche, pour une entreprise nouvelle, la BDL exigera plus de garanties à celles exigées à l'entreprise X. A cet égard, nous concluons également que la relation stable et de long terme entre une entreprise et sa banque est considérée par ce dernier comme une garantie.

Conclusion

Nous pouvons tirer comme conclusion de ce chapitre l'existence d'un lien entre la théorie qui a été présentée dans les deux premiers chapitres et la pratique dans le milieu professionnel. En effet, au terme de l'étude d'un cas pratique au niveau de la banque de développement local nous avons constaté que le processus d'octroi de crédit d'investissement, débute par le montage du dossier de crédit, qui contient tous les documents nécessaires que l'entreprise cliente doit présenter à sa banque.

Ensuite, vient la vérification de l'étude technico-économique du projet, qui fournit une vue d'ensemble des différents aspects du projet notamment sa description, l'étude du plan de charge et les projections futures des coûts et des revenus qui seront générés par l'investissement. Puis vient, l'analyse de l'activité et de la situation financière de l'entreprise emprunteuse qui détermine si sa structure bilancielle est en mesure de supporter un endettement supplémentaire sans créer de déséquilibres majeurs.

Enfin, la décision d'accorder ou de refuser le crédit sollicité tient aussi compte de la qualité de relation entre la banque et l'entreprise cliente qui, au-delà des chiffres et des ratios, détermine le degré de confiance mutuelle.

Conclusion générale

Les entreprises qui ne peuvent pas financer leurs investissements par leurs propres moyens, recourent au financement externe en faisant appel aux marchés des capitaux ou, comme c'est le cas pour la plupart des entreprises algériennes, aux crédits bancaires. Ces entreprises dépendent donc des banques pour obtenir les fonds nécessaires à leur développement.

Cette recherche s'est intéressée à déterminer si une relation de long terme entre une entreprise et sa banque facilite l'accès au crédit d'investissement pour ladite entreprise. Nous avons également étudié le processus suivi par les banques pour accorder un crédit d'investissement, mettant en lumière l'interconnexion entre théorie et pratique.

Sur le plan théorique, nous avons exploré la nature de la relation entre la banque et l'entreprise dans le cadre du financement des investissements. Ce partenariat est souvent vu comme une relation d'agence caractérisée par la divergence d'intérêts et l'opportunisme. Toutefois, une relation à long terme présente des avantages, tels que l'accès facilité au crédit grâce à une diminution de l'asymétrie informationnelle, bien qu'elle puisse aussi entraîner une diminution du contrôle de la banque sur l'entreprise.

Sur le plan pratique, nous avons étudié les mécanismes et les facteurs influençant l'octroi des crédits d'investissement par les banques algériennes, en particulier la Banque de Développement Local (BDL). L'analyse du processus d'octroi de crédit a révélé une série d'étapes structurées, de la constitution du dossier à l'évaluation technico-économique du projet, en passant par l'analyse de la situation financière de l'entreprise. Ce processus rigoureux vise à minimiser les risques pour la banque en s'assurant de la viabilité et de la rentabilité du projet d'investissement présenté par l'entreprise emprunteuse.

Par ailleurs, notre étude de cas a illustré l'importance cruciale de la relation de long terme entre une entreprise et sa banque. Une relation stable et durable permet une meilleure compréhension mutuelle se traduisant par des exigences documentaires allégées et des garanties moins strictes, facilitant ainsi l'accès au crédit pour l'entreprise.

Les résultats obtenus confirment les théories sur l'importance des relations bancaires dans le financement des entreprises. Pour optimiser leurs chances d'obtenir des financements à des conditions favorables, il est crucial pour les entreprises de cultiver et de maintenir des relations solides avec leurs banques.

Il est important de noter que notre étude se limite au financement d'investissement d'une seule entreprise. Pour des conclusions plus générales et robustes, il serait nécessaire d'élargir cette recherche à un plus grand nombre d'entreprises et de banques. Une analyse plus étendue permettrait de corroborer et d'enrichir les résultats obtenus.

Bibliographie

Bibliographie

➤ Ouvrages

1. AURIAC Jean-Marc, « économie d'entreprise : connaissance de l'entreprise », édition Techniplus, Paris, 1995.
2. AYTAC Beysul et MANDOU Cyrille, « Investissement et financement de l'entreprise », édition De Boeck supérieur, Bruxelles, 2015.
3. BATAILLE Laure, « L'essentiel sur l'entreprise Droit. Economie. Gestion », édition Ellipses, Paris, 2009.
4. BEITONE Alain, DOLLO Christine, GUIDONI Jean-Pierre et LEGARDEZ Alain, « Dictionnaire des sciences économiques », édition Armand Colin, Paris, 1991.
5. BERNET-ROLLANDE Luc, « Principes de technique bancaire », 23^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 2004.
6. BOLUSSET Carole, « L'investissement », édition Bréal, Paris, 2007.
7. BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Alger, 2000.
8. BRIASUTTI Jean-Pierre et BRAQUET Laurent, « comprendre l'entreprise », édition Ellipses, Paris, 2013.
9. BRUNEL Vivien et ROGER Benoit, « le risque de crédit des modèles au pilotage de la banque », édition Economica, Paris, 2014
10. BUISSART Chantale, « Analyse financière », 5^{ème} édition, édition Foucher, Paris, 2011.
11. CABY Jérôme et KOËHL Jacky, « Analyse financière », édition Pearson Education France, Paris, 2003.
12. CALVET Henri, « Etablissements de crédit appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », édition Economica, Paris, 1997.
13. CERLES Alain, « le cautionnement et la banque », édition Revue Banque, Paris, 2004.
14. CHEHRIT Kamal, « Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières », édition Grand Alger Livres, Alger, 2003.
15. COHEN Élie, « Dictionnaire de gestion », édition La Découverte, Paris, 1994.
16. CROZET Yves, BELLETANTE Bernard, GOMEZ Pierre-Yves et LAURENT Bernard, « Dictionnaire de banque et bourse », édition Armand Colin, Paris, 1993.
17. DE COUSSEGUES Sylvie et BOURDEAUX Goutier, « Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie », 6^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 2010.

18. DE COUSSEGUES Sylvie, « Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie », 4^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 2005.
19. DE COUSSEGUES Sylvie, « La banque structures, marché, gestion », 2^{ème} édition, édition Mementos Dalloz, Paris, 1996.
20. DIETSCH Michel et PETEY Joël, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », édition revue banque, Paris, 2003.
21. DUCLOS Thierry, « Dictionnaire de la banque », 5^{ème} édition, édition Sefi, Québec, 2010.
22. EBER Nicolas, « Les relations de long terme banque-entreprise », édition Vuibert, Paris, octobre 1999.
23. GALESNE Alain, « Les décisions financières de l'entreprise », édition Bordas, Paris, 1981.
24. GOURIEROUX Christian et TIOMO André, « risque de crédit une approche avancée », édition Economica, Paris, 2007.
25. HADDAD.S, MOKHTARI.S, Collectif EPBI, « Comprendre la banque : organisation et fonctionnement », édition Pages Bleues Internationales, Alger, 2015.
26. HAMDI Kamel, « Analyse des projets et leur financement », édition Imprimerie Es-Salem, Blida, 2000.
27. HONORE Lionel et ROYER Yves, « Dictionnaire de la finance d'entreprise », édition Belin, Paris, 2003.
28. KHAROUBI Cécile et PHILIPPE Thomas, « analyse du risque de crédit : banque et marchés », 2^{ème} Edition, édition Revue Banque, Paris, 2016.
29. KOEHL Jacky, « Les choix d'investissement », édition Dunod, Paris, 2003.
30. LASARY, « évaluation et financement de projets », édition El Dar El Othmania, Alger, 2007.
31. LE SAOUT Erwan, « Introduction aux marchés financiers », édition Economica, Paris, 2006.
32. MARION Alain, « Analyse financière concepts et méthodes.», 5^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 2011.
33. MEYE Franck olivier, « Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement : méthodologie pratique. », édition l'Harmattan, Paris, 2007.
34. MICHEL Mathieu, « L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », édition Revue Banque, Paris, 1995.

35. PERRIN Maguy et GOUPIL Christophe, « Fiche d'analyse financière et diagnostic financier », édition Ellipses, Paris, 2013
36. RICHET Xavier, « Economie d'entreprise », 2^{ème} Edition, édition Hachette supérieur, Paris, 1994.
37. ROUX Michel, « Management de la banque : Des nouveaux risques aux nouvelles formes de gouvernance », édition Vuibert, Paris, 2013.
38. SI AMARA Said « Les comptes et les garanties bancaires », édition Imal, Tizi-Ouzou, 2022.
39. STOLOXY Hervé, J. LEBAS Michel et LANGLOIS Georges, « Comptabilité et analyse financière », édition De Boeck, Bruxelles, 2006.
40. TOUSSI Ali, « la banque dans un système financier islamique », édition l'Harmattan, Paris, 2010.
41. VIGOUROUX Jean-Claude, BLANC Pierrette et PROST André, « Découvrir la banque par une approche économique et comptable », édition Dunod, Paris, 1991.
42. ZITOUN Tayeb, « Analyse financière », édition Berti, Alger, 2003.

➤ **Revue**

EBER Nicolas, Revue d'économie politique 2001/2 (Vol. 111), Cairn.info, disponible <https://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2001-2-page-195.htm#re6no6>.

➤ **Textes juridiques**

1. Code monétaire et financier. Article L.311-1 (France).
2. L'ordonnance n°01 03-11 relative à la monnaie et au crédit. Article 67.
3. L'ordonnance n°03-11 relative à la monnaie et au crédit du 26 août 2003. Article 66.

➤ **Mémoires et thèses**

1. ASSOUS Nassima, « l'approche analytique d'une entreprise par la banque dans le cadre de l'analyse stratégique cas ENIEM », mémoire de magister, spécialité gestion d'entreprise, UMMTO, 2005
2. AZROU Yasmina et BOUZERIA Lila, « Le financement bancaire des particuliers au service de crédit à la consommation », Mémoire de master en science de gestion, spécialité management bancaire, UMMTO, 2020

3. BERKAL Safia, « les Relation Banques/Entreprise Publiques : Portées et limites », mémoire de magister en science économique, spécialité gestion des entreprises, UMMTO, 2012
4. CANETTI Enzo, « La relation banque-entreprise et les garanties de crédit. Economies et finances », mémoire de master, spécialité Monnaie, Banque, Finance et Assurance. L'université d'Artois, 2022.
5. IGUERGAZIZ Wassila, « Evolution de la réglementation prudentielle et son impact sur la stabilité du système bancaire algérien », Thèse de doctorat en Sciences Économiques, UMMTO, 2019.

➤ **Site internet**

1. <http://www.droit-afrique.com>
2. <https://abc-economie.banque-france.fr>
3. <https://banque.pagesjaunes.fr>
4. <https://dictionnaire.orthodidacte.com>
5. <https://dumas.ccsd.cnrs.fr>
6. <https://infonet.fr>
7. <https://lemagdelaconso.ouest-france.fr>
8. <https://skaleet.com>
9. <https://www.boursedescredits.com>
10. <https://www.capital.fr>
11. <https://www.imf.org>
12. <https://www.lafinancepourtous.com>
13. <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr>
14. <https://www.toupie.org>
15. <https://www.vie-publique.fr>

Annexes

Annexes N°1 : Compte de résultat années 2020 /2021

		Exercice du 01/01/21 au 31/12/21		COMPTE DE RESULTAT	
RUBRIQUES		2021		2020	
		DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
de marchandises					
ction vendue	Produits fabriqués				
	Prestations de services		121 567 106		203 892 288
	Vente de travaux		504 054 642		943 589 369
its annexes					
s, remises, ristournes accordées					
d'affaires net des Rabais, remises, ristournes			625 821 749		1 147 481 657
ction stockée ou déstockée			162 295 042		
ction immobilisée					
ntions d'exploitation					
uction de l'exercice			787 916 791		1 147 481 657
s de marchandises vendues					
es premières		179 064 818		283 723 213	
s approvisionnements		206 355 492		238 840 822	
ons des stocks					
s d'études et de prestations de services					
s consommations		18 567 794		1 955 121	
s; remises, ristournes obtenus sur achats					
es	Sous-traitance générale	32 036 458		17 073 437	
	Locations	136 011 956		128 806 894	
	Entretien, réparations et maintenance	1 629 903		921 930	
	Primes d'assurances	3 270 541		5 791 973	
	Personnel extérieur à l'entreprise				
eurs	Rémunération d'intermédiaires et honoraires	1 993 000		783 500	
	Publicité	1 380 110		840 910	
	Déplacements, missions et réceptions	1 445 100		3 631 857	
s services		5 855 299		7 478 891	
s, remises, ristournes obtenus sur services extérieurs					
sommations de l'exercice		587 610 476		689 848 551	
eur ajoutée d'exploitation (I-II)			200 306 314		457 633 106
es de personnel		82 599 647		80 558 418	
s et taxes et versements assimilés		11 570 680		9 959 333	
édent brut d'exploitation			106 135 986		367 115 354
produits opérationnels			3 554 676		62 145
charges opérationnelles		6 900 673		734 254	
ons aux amortissements		87 956 252		86 849 349	
on					
de valeur					
e sur pertes de valeur et provisions					
ultat opérationnel			14 833 737		279 593 894
ts financiers			664 594		2 485

... la suite sur la page suivante

Source : compte de résultat remis par la BDL

Exercice du 01/01/21 au 31/12/21

COMPTE DE RESULTAT ..J..



RUBRIQUES	2021		2020	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
arges financières	1 402 719		1 282 025	
Résultat financier	738 124		1 279 540	
Résultat ordinaire (V+VI)		14 095 612		278 314 354
nents extraordinaires (produits) (*)				
nents extraordinaires (charges) (*)				
Résultat extraordinaire				
ôts exigibles sur résultats	5 501 178		25 491 512	
ôts différés (variations) sur résultats ordinaire				
RESULTAT NET DE L'EXERCICE		8 594 434		252 822 842

détailler sur état annexe à joindre

14/1/2021
150

Source : compte de résultat remis par la BDL

Annexes 2 : Compte de résultat années 2021 /2022

COMPTE DE RESULTAT



RUBRIQUES		2022		2021	
		DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Ventes de marchandises					
Production vendue	Produits fabriqués				
	Prestations de services		103 072 767		121 667 106
	Vente de travaux		1 167 798 472		504 054 642
Produits annexes					
Rabais, remises, ristournes accordés					
Chiffre d'affaires net des Rabais, remises, ristournes			1 276 871 239		625 621 749
Production stockée ou déstockée		130 245 042			162 235 042
Production immobilisée					
Subventions d'exploitation					
I-Production de l'exercice			1 140 626 197		787 916 751
Achats de marchandises vendues					
Matières premières		376 608 654		179 064 818	
Autres approvisionnements		276 486 400		206 355 492	
Variations des stocks					
Achats d'études et de prestations de services					
Autres consommations		3 464 938		18 567 794	
Rabais, remises, ristournes obtenus sur achats					
Services extérieurs	Sous-traitance générale	67 361 987		32 036 458	
	Locations	59 209 802		136 011 956	
	Entretien, réparations et maintenance	3 031 800		1 629 903	
	Primes d'assurances	11 663 489		3 270 541	
	Personnel extérieur à l'entreprise				
	Rémunération d'intermédiaires et honoraires	3 633 800		1 993 000	
	Publicité	1 434 210		1 380 110	
	Déplacements, missions et réceptions			1 445 100	
Autres services		19 476 507		5 855 299	
Rabais, remises, ristournes obtenus sur services extérieurs					
II-Consommations de l'exercice		812 371 581		587 610 476	
III-Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)			328 254 616		200 306 314

.../.. la suite sur la page suivante

Source : compte de résultat remis par la BDL

Exercice du 01/01/22 au 31/12/22

COMPTE DE RESULTAT J.L.

RUBRIQUES	2022		2021	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Charges de personnel	112 800 221		82 599 647	
Impôts et taxes et versements assimilés	13 765 271		11 670 680	
IV-Excédent brut d'exploitation		201 689 123		106 135 986
Autres produits opérationnels		9 810 893		3 554 676
Autres charges opérationnelles	1 394 491		6 900 673	
Dotations aux amortissements	112 150 271		87 956 252	
Provision				
Pertes de valeur				
Rapport sur pertes de valeur et provisions				
V-Résultat opérationnel		97 955 252		14 833 737
Produits financiers		2 284 815		664 594
Charges financières	15 363 264		1 402 719	
VI-Résultat financier	13 078 448		738 124	
VII-Résultat ordinaire (V+VI)		84 876 803		14 095 612
Eléments extraordinaires (produits) (*)				
Eléments extraordinaires (charges) (*)				
VIII-Résultat extraordinaire				
Impôts exigibles sur résultats	22 556 678		5 501 178	
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaire				
IX-RESULTAT NET DE L'EXERCICE		62 320 125		8 594 434

(*) A détailler sur état annexe à joindre

Source : compte de résultat remis par la BDL

Annexe 3 : Actif

Exercice clos le		31/12/21		BILAN (ACTIF)	
ACTIF	Montants Bruts	2021		2020	
		Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net	
ACTIF NON COURANTS					
Immobilisations incorporelles	190 000	165 443	24 556	24 556	
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Bâtiments					
Autres immobilisations corporelles	851 668 614	585 951 088	265 717 525	307 138 722	
Immobilisations en concession					
Immobilisations en cours					
Immobilisations financières					
Titres mis en équivalence					
Participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Autres actifs financiers non courants	237 709 658		237 709 658	129 521 863	
Autres actifs financiers non courants	106 434		106 434	106 434	
TOTAL ACTIF NON COURANT	1 089 674 707	586 116 532	503 558 175	436 791 577	
ACTIF COURANT					
Autres actifs financiers courants	189 373 835		189 373 835		
Autres emplois assimilés					
Autres emplois assimilés	866 565 579		866 565 579	1 151 195 480	
Autres débiteurs	59 720 049		59 720 049	47 066 118	
Autres et assimilés	10 730 560		10 730 560	3 696 440	
Autres créances et emplois assimilés					
Autres et assimilés					
Autres et autres actifs financiers courants					
Autres	158 809 246		158 809 246	94 976 692	
TOTAL ACTIF COURANT	1 285 199 271		1 285 199 271	1 296 934 732	
TOTAL GENERAL ACTIF	2 374 873 978	586 116 532	1 788 757 446	1 733 726 309	

Source : compte de résultat remis par la BDL

Annexe 4 : Passif

31/12/21		
BILAN (PASSIF)		
	2021	2020
TAUX PROPRES		
Capital émis	115 000 000	115 000 000
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)	915 563 452	667 317 315
Part de réévaluation		
Part d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	8 594 434	252 822 842
Primes capitaux propres - Report à nouveau		(-4 576 705)
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
AL I	1 039 157 887	1 030 563 452
EFIS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières	90 646 297	70 686 464
Prêts (différés et provisionnés)		
Dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance		
AL II	90 646 297	70 686 464
EFIS COURANTS:		
Amis-seurs et comptes rattachés	376 463 675	256 878 355
Prêts	133 566 804	206 341 261
Dettes	103 440 313	117 603 370
Données passif	45 480 467	51 653 404
AL III	658 953 261	632 476 391
AL GENERAL PASSIF (I+II+III)	1 788 757 446	1 733 726 309

Utiliser uniquement pour la présentation d'états financiers consolidés

Source : compte de résultat remis par la BDL

Annexe 5 : Actif
BILAN (ACTIF)

ACTIF	2022			2021
	Montants Bruts	Amortissement, Provisions et pertes de valeurs	Net	Net
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles	100 000	105 443	24 550	24 550
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations corporelles	996 800 810	674 090 409	322 710 400	265 717 525
Immobilisations en concession				
Immobilisations en cours	201 600 000		201 600 000	
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants	134 140 412		134 140 412	237 709 658
Impôts différés actif	106 434		106 434	106 434
TOTAL ACTIF NON COURANT	1 332 837 657	674 255 852	658 581 804	503 553 175
ACTIF COURANT				
Stocks et en cours	50 200 311		50 200 311	189 373 835
Créances et emplois assimilés				
Clients	1 365 390 789		1 365 390 789	866 565 579
Autres débiteurs	55 542 801		55 542 801	59 720 049
Impôts et assimilés	11 270 105		11 270 105	10 730 560
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie	164 939 959		164 939 959	156 809 246
TOTAL ACTIF COURANT	1 663 403 967		1 653 403 967	1 285 199 271
TOTAL GENERAL ACTIF	2 996 241 624	674 255 852	2 311 985 771	1 788 752 446

Source : compte de résultat remis par la BDL

Annexe 6 : passif

Exercice clos le		
31/12/22		
BILAN (PASSIF)		
	2022	2021
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	115 000 000	115 000 000
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)	924 167 857	915 563
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	62 320 125	8 594
Autres capitaux propres - Report à nouveau	(-2 612 598)	
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
TOTAL I	1 098 865 414	1 039 167
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières	141 113 875	90 646
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance		
TOTAL II	141 113 875	90 646
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés	244 805 392	376 483
Impôts	186 598 518	133 568
Autres dettes	582 514 740	103 440
Trésorerie passif	58 087 830	45 480
TOTAL III	1 072 006 481	658 953
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	2 311 985 771	1 788 757

(1) Utiliser uniquement pour la présentation d'états financiers consolidés

Source : compte de résultat remis par la BDL

Annexe 7 : Actif prévisionnel

13

16- BILANS (ACTIF) PREVISIONNELS :

LIBELLE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
ACTIFS NON COURANTS					
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif					
Immobilisations incorporelles	190	190	190	190	190
Immobilisations corporelles					
Terrains	201 600	201 600	201 600	201 600	201 600
Bâtiments					
Autres immobilisations corporelles	1 693 782	1 693 782	1 693 782	1 693 782	1 693 782
Immobilisations en concession					
Immobilisations en cours					
Immobilisations financières					
Titres mis en équivalence					
Autres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants	142 500	120 500	135 600	90 500	155 400
Impôts différés actif		-	-		-
TOTAL ACTIF NON COURANT BRUT	2 038 072	2 016 072	2 031 172	1 986 072	2 050 972
AMORTISSEMENT	- 904 400	- 1 054 200	- 1 200 000	- 1 342 700	- 1 486 100
TOTAL ACTIF NON COURANT NET	1 133 672	961 872	831 172	643 372	564 872
ACTIF COURANT					
Stocks et encours	210 200	239 796	437 312	762 948	938 160
Créances et emplois assimilés					
Clients	1 172 460	1 213 496	1 255 968	1 299 927	1 345 425
Autres débiteurs	57 600	50 070	52 570	55 200,00	57 900
Impôts et assimilés	5 680	6 030	9 100	13 600,00	14 240
Autres créances et emplois assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie	97 680	58 900	67 960	42 500,00	35 900
TOTAL ACTIF COURANT	1 543 620	1 568 292	1 822 910	2 174 175	2 391 625
TOTAL GENERAL ACTIF	2 677 292	2 530 164	2 654 082	2 817 547	2 956 497

Source : compte de résultat remis par la BDL

Annexe 8 : Passif prévisionnel

17- BILANS (PASSIF) PREVISIONNELS :

BILAN (PASSIF)					
LIBELLE	2023	2024	2025	2026	2027
CAPITAUX PROPRES					
Capital émis	115 000	115 000	115 000	115 000	115 000
Capital non appelé					
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)	983 227	1 144 012	1 328 311	1 546 150	1 788 540
Ecart de réévaluation					
Ecart d'équivalence (1)					
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	160 785	184 299	217 839	242 390	318 442
Autres capitaux propres - Report à nouveau					
Part de la société consolidante (1)					
Part des minoritaires (1)					
TOTAL I	1 259 012	1 443 311	1 661 150	1 903 540	2 221 982
PASSIFS NON-COURANTS					
Emprunts et dettes financières	659 980	418 697	279 302	139 395	
Impôts (différés et provisionnés)					
Autres dettes non courantes					
Provisions et produits constatés d'avance					
TOTAL II	659 980	418 697	279 302	139 395	0
PASSIFS COURANTS:					
Fournisseurs et comptes rattachés	180 200	120 500	168 000	175 900	153 600
Impôts	187 200	193 750	200 530	207 552	214 815
Autres dettes	200 400	203 406	204 500	270 560	275 600
Trésorerie passif	190 500	150 500	140 600	120 600	90 500
TOTAL III	758 300	668 156	713 630	774 612	734 515
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	2 677 292	2 530 164	2 654 082	2 817 547	2 956 497

Source : compte de résultat remis par la BDL.

Table des matières

Table des matières

Remerciements.....	I
Dédicace.....	II
Liste des abréviations.....	III
Liste des tableaux.....	IV
Liste des figures.....	V
Introduction générale.....	1
Chapitre I : Les fondements théoriques de la relation Banque-Entreprise.....	4
Introduction.....	4
Section 1 : concepts de base de la banque.....	4
1. Définition de la banque.....	4
1.1. Étymologie du mot « banque »	4
1.2. Définition juridique de la banque.....	5
1.3. Définition théorique de la banque.....	5
2. Les fonctions des banques.....	6
2.1. La collecte des dépôts.....	7
2.2. La distribution des crédits.....	7
2.3. L'intermédiation.....	8
2.4. La gestion des moyens de paiement.....	9
2.5. La création de la monnaie.....	10
2.6. Le conseil.....	10
3. Typologie des banques.....	10
3.1. Banque Centrale.....	10
3.2. Les Banques Commerciales.....	11
3.2.1. Selon les apporteurs de capitaux.....	11
3.2.1.1. Les banques publiques.....	12
3.2.1.2. Les banques privées.....	12
3.2.1.3. Les banques mixtes.....	12
3.2.2. Selon l'organisation géographique de la banque.....	12
3.2.2.1. La banque régionale.....	12
3.2.2.2. La banque nationale.....	13
3.2.2.3. La banque internationale.....	13
3.2.3. Selon la nature de l'activité.....	13

3.2.3.1. Banque de dépôt.....	13
3.2.3.2. Banque d'investissement ou banque d'affaire.....	14
3.2.3.3. Banque universelle.....	14
3.2.3.4. Banque islamique.....	14
3.2.3.5. Banque en ligne et néo-banque.....	15
Section 2 : Concepts de base de l'entreprise.....	15
1. Définition de l'entreprise.....	15
1.1. Étymologie du mot « entreprise »	16
1.2. Définitions théoriques.....	17
2. Les fonctions de l'entreprise.....	18
3. Les principaux types d'entreprises.....	18
3.1. Classification économique.....	18
3.1.1. Une classification selon le secteur d'activité.....	18
3.1.2. Classification selon la branche d'activité.....	19
3.2. Classification selon la forme juridique.....	19
3.2.1. L'entreprise individuelle.....	20
3.2.2. La société de capitaux (SC)	20
3.2.3. La société en nom collectif (SNC)	20
3.2.4. L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	20
3.2.5. La société à responsabilité limitée (SARL)	21
3.2.6. Le groupement (GR)	21
3.3. Classification par taille.....	23
4. Les dimensions de l'entreprise moderne.....	23
4.1. Dimension économique.....	24
4.2. Dimension financière.....	24
4.3. Dimension humaine.....	24
Section 3 : Détermination de la relation Banque-Entreprise.....	24
1. Eléments théoriques de la relation Banque- Entreprise.....	25
1.1. Définition de la relation Banque-Entreprise.....	25
1.2. La relation Banque-Entreprise selon la théorie d'agence.....	26
2. Les attentes de l'entreprise vis-à-vis sa banque.....	26
2.1. Fidélité et réactivité du conseiller bancaire.....	27
2.2. Relation humaine et outils numériques.....	

2.3. Paiement en temps réel.....	27
2.4. Accompagnement et soutien.....	27
3. Les avantages et les inconvénients de la relation banque-entreprise.....	28
3.1. Les avantages de la relation à long terme entre la banque et l'entreprise...	28
3.1.1. La réduction de l'intensité du rationnement du crédit.....	28
3.1.2. L'amélioration de l'efficacité de l'intermédiation bancaire en réduisant les coûts d'information.....	29
3.1.3. Le renforcement des incitations des entreprises par des effets de réputation.....	29
3.1.4. L'amélioration de partage des risques.....	29
3.2. Les inconvénients de la relation à long terme entre la banque et l'entreprise.....	29
3.2.1. La distorsion de concurrence sur les marchés bancaires.....	30
3.2.2. Un contrôle moins strict de la banque vis-à-vis de l'entreprise.....	30
Conclusion	30
Chapitre II : Le financement des investissements des entreprises via le système bancaire.....	32
Introduction.....	32
Section 1 : La notion d'investissement et ses sources de financement.....	32
1. Définition de l'investissement.....	32
1.1. L'investissement et le placement financier.....	33
1.2. Un investissement productif.....	33
1.3. L'investissement est un engagement durable de capitaux.....	34
2. Typologie des investissements.....	34
2.1. L'investissement matériel.....	34
2.1.1. L'investissement de remplacement.....	35
2.1.2. L'investissement de productivité.....	35
2.1.3. L'investissement de capacité.....	35
2.2. L'investissement immatériel.....	36
2.2.1. Recherche-développement et innovation.....	36
2.2.2. Les dépenses de formation.....	37
2.2.3. Les achats de logiciels.....	37
2.2.4. Les actions commerciales.....	38

3. Les sources de financement des investissements.....	38
3.1. Le financement interne : l'autofinancement.....	38
3.1.1. Les variables influençant l'autofinancement.....	38
3.1.2. Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement.....	39
3.1.2.1. Les avantages de l'autofinancement.....	39
3.1.2.2. Les inconvénients de l'autofinancement.....	39
3.2. Le financement externe : direct ou indirect.....	40
3.2.1. Le financement direct : le recours aux marchés financiers.....	40
3.2.2. Le financement indirect : les emprunts bancaires.....	41
Section 2 : Crédit d'investissement, risques et prévention de risque de crédit.....	41
1. Conceptualisation de la notion de crédit d'investissement.....	41
1.1. La définition d'un crédit.....	42
1.2. Définition du crédit d'investissement.....	43
1.3. Les types de crédit d'investissement.....	43
1.3.1. Les crédits d'investissement à moyen terme.....	44
1.3.2. Les crédits d'investissement à long terme.....	44
1.3.3. Le crédit-bail.....	44
2. Généralités sur le risque de crédit.....	45
2.1. Définition du risque crédit.....	45
2.2. Aperçu sur l'historique de la réglementation.....	46
2.3. Types de risque de crédit.....	47
3. Préventions de risque de crédit.....	47
3.1. La prévention individuelle du risque de crédit.....	48
3.1.1. La prise de garanties.....	48
3.1.1.1. La garantie réelle.....	48
3.1.1.2. La garantie personnelle.....	48
3.1.2. Le partage de risque.....	49
3.1.3. Les clauses contractuelles.....	49
3.1.4. Les dérivés de crédit.....	49
3.2. La prévention globale du risque de crédit.....	50
3.2.1. Division et plafonnement du risque de contrepartie.....	50
3.2.2. La titrisation.....	50
Section 3 : Montage et étude d'un dossier de demandeur de crédit.....	51

1. Montage du dossier de crédit.....	51
1.1. Les documents et les pièces constitutives de dossier de crédit.....	52
1.2. Vérifications préalables.....	53
1.2.1. Le volet juridique.....	53
1.2.2. Le volet statistique.....	53
2. L'étude technico-économique d'un projet d'investissement.....	54
2.1. L'étude du marché.....	54
2.2. L'étude commerciale.....	55
2.3. L'étude technique.....	56
3. L'analyse de l'activité de l'entreprise emprunteuse.....	57
3.1. Le chiffre d'affaires.....	57
3.2. La valeur ajoutée.....	57
4. L'analyse de la situation financière de demandeur de crédit.....	58
4.1. L'analyse de l'équilibre financier.....	58
4.1.1. Fonds de Roulement (FR)	59
4.1.2. Besoin en Fonds de Roulement (BFR)	59
4.1.3. Trésorerie Nette (TN)	60
4.2. L'analyse par les ratios.....	60
4.2.1. Les ratios de solvabilité.....	61
4.2.1.1. Le ratio d'équilibre financier.....	61
4.2.1.2. Le ratio d'indépendance financière.....	61
4.2.2. Les ratios de liquidité.....	62
4.2.2.1. Ratio de liquidité générale.....	62
4.2.2.2. Ratio de liquidité réduite.....	63
4.2.2.3. Ratio de liquidité immédiate.....	63
Conclusion.....	64
Chapitre 3 : Etude d'un dossier de crédit d'investissement d'une entreprise emprunteuse au niveau de la BDL.....	65
Introduction.....	65
Section 1 : Aperçu général sur l'organisme d'accueil BDL de Tizi-Ouzou.....	65
1. Identification et historique de la Banque de Développement Local.....	65
1.1. Identification de la BDL.....	65
1.2. Historique de la BDL.....	66

2. Objectifs et missions de la BDL.....	67
2.1. Les objectifs de la BDL.....	67
2.2. Les missions de la BDL.....	68
3. Structure et organisation de la BDL.....	68
3.1. La direction générale.....	69
3.2. Les directions régionales d'exploitation.....	69
3.3. Le réseau d'agences.....	72
Section 2 : Montage et étude d'un dossier de demande de crédit d'investissement au niveau de la banque de développement local (BDL)	74
1. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement.....	74
2. Suivi du dossier de crédit d'investissement.....	76
3. L'étude technico-économique du projet d'investissement.....	77
3.1. Présentation de l'entreprise X.....	77
3.2. Description du projet.....	78
3.3. Planification financière.....	79
4. L'analyse de l'activité de l'entreprise emprunteuse.....	82
Section 3 : Analyse financière et impact de la relation Banque-Entreprise.....	84
1. Analyse financière de l'entreprise X avant le financement.....	84
1.1. Elaboration du bilan financier en grandes masses.....	85
1.2. L'analyse de l'équilibre financier.....	85
1.3. L'analyse par les ratios.....	87
1.3.1. Les ratios de solvabilité	87
1.3.2. Les ratios de liquidité.....	88
2. L'analyse financière prévisionnelle de l'entreprise X après le financement.....	89
2.1. Bilan financier prévisionnelle en grande masse.....	90
2.2. L'analyse de l'équilibre financier.....	91
2.3. L'analyse par les ratios.....	91
2.3.1. Les ratios de solvabilité prévisionnels.....	91
2.3.2. Les ratios de liquidité prévisionnels.....	92
3. Conclusion de l'étude et la prise de décision.....	93
4. L'impact de la relation Banque-Entreprise.....	94
Conclusion.....	95
Conclusion générale.....	96

Bibliographie.....	98
Annexes.....	102
Table des matières.....	112

Résumé

Face à l'insuffisance des capitaux propres, les entreprises se tournent souvent vers les crédits bancaires afin de financer leur développement. La recherche se concentre sur la question de savoir si une relation de long terme avec une banque facilite l'accès au crédit d'investissement.

Ainsi, ce travail explore la relation entre la banque et l'entreprise dans le cadre du financement des investissements en combinant une analyse théorique et une étude de cas au sein de la direction régionale d'exploitation de la Banque de Développement Local (BDL) de Tizi-Ouzou.

Cette recherche démontre que des relations durables peuvent réduire les asymétries d'information et alléger les exigences documentaires, favorisant ainsi l'obtention de financements.

Mots-clés : Relation banque-entreprise, Financement, Investissements, Crédit d'investissement.