

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Ministère de l'Enseignement Supérieur de la Recherche Scientifique
Faculté des sciences Economiques, Commerciales
et des Sciences de Gestion



Mémoire de fin de cycle

**En vue de l'obtention d'un diplôme de Master en Sciences Financières et
Comptabilité
Option : Finance et Banque**

Sujet

**Modalités de financement et évaluation de projets
d'investissement
Cas la banque AL BARAKA agence de Tizi-Ouzou
n°111**

Réalisé par :

KHERBANE Sofiane

LOUNICI Karim

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

Président : Mme. ZOURDANI Safia

Examineur : Mme. SI MENSOUR Farida

Rapporteur : Mme, BELLAHCENE Ouardia

Promotion 2019

Remerciements

La réalisation d'un mémoire est un travail long, pénible, mais enrichissant. Si cette recherche a pu aboutir, c'est grâce au soutien de plusieurs personnes (physiques et morales) que nous tenons à remercier. Tout d'abord, nous remercions le bon dieu de nous avoir aidés d'élaborer ce travail.

Nos remerciements vont particulièrement à Madame BELKHAMSA pour ses précieux et judicieux conseils, encadrement et suivi durant toute la période de réalisation de ce projet. Grace à ses nombreuses lectures critiques on a pu enrichir considérablement notre travail. On a beaucoup appris à son contact. Sa disponibilité est légendaire. Sans son soutien et sa confiance, notre recherche n'aurait pas abouti.

Nous tenons aussi à exprimer nos gratitudes aux cadres dirigeants de la banque El-Baraka.

Nos remerciements vont également aux honorables personnes qui ont bien accepté de faire partie du jury de ce mémoire, pour leurs diverses appréciations, remarques et critiques dont le but est d'apporter des améliorations à ce modeste travail. Enfin tous ceux qui ont participé de près ou de loin à effectuer ce travail.

Je dédie ce travail :

♠ *A mes chers parents, qui n'ont jamais cessé de m'encourager dans la poursuite de mes études en m'apportant soutien moral, financier et matériel,*

♠ *A toutes les personnes que je porte dans mon cœur, particulièrement, qui ont participé de manière considérable à ma réussite.*

KARIM

Je voudrais dédier ce travail à tous ceux qui m'ont Soutenu, et aidé dans sa réalisation et plus particulièrement à :

♠ *A mes chers parents*

♠ *A mes chers frères*

♠ *A mes adorables sœurs*

♠ *A Mes oncles et tantes*

♠ *A mes chers et nombreux amis.*

Sofiane

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
AGB	Groupe d'Allah Al Baraka
BADR	La banque d'agriculture du développement rurale
BFR	Besoin en fonds de roulement
CAF	Capacité d'autofinancement
CF	Cash-flow
CMT	Crédit moyen terme
CNAS	Caisse nationale assurance sociale
CPA	Crédit populaire d'Algérie
CR	Compte de résultats
DA	Dinar Algérien
DCT	Dettes à court terme
DLMT	Dettes à long et moyen terme
DR	Le délai de récupération
DRA	Le délai de récupération actualisé
EBE	Excédent brut de l'exploitation
FNT	Flux nets de trésorerie
FR	Fond de roulement
FRN	Fonds de roulement net
HT	Hors taxe
IBS	Impôt sur les bénéfices des sociétés
IP	Indice de profitabilité
ONS	Office nationale des statistiques
PME	Petites moyennes entreprises
PNB	Produits nets bancaire
PTT	Postes, Télégraphes et Téléphone
RNE	Résulta net de l'exercice
TAP	Taux d'activité professionnelle
TR	Trésorerie
TRI	Le taux de rendement interne
TRM	Taux de rentabilité moyen
TTC	Toutes taxes comprises
TVA	Taxe sur la valeur ajouté
VAN	La valeur actuelle nette
VE	Valeur d'exploitation
VI	Valeur d'immobilisation
VNC	Valeur nette comptable
VR	La valeur résiduelle
VR	Valeur réalisables

Sommaire

Introduction	01
--------------------	----

Chapitre I : Les modes et les produits de financement 05

Section 1 : les sources de financement.....	05
Section 2 : Généralité et typologie du crédit bail	12
Section 3 : Les produits de financement dans la finance islamique	17

Chapitre II : Etude et évaluation d'un projet d'investissement..... 30

Section 1 : Les outils d'évaluation d'un projet d'investissement	30
Section 2 : Les méthodes d'évaluation d'un projet d'investissement	34
Section 3 : Les risques liés à l'investissement	40

Chapitre III : Evaluation de projets d'investissements par la banque EL BARAKA 48

Section 1 : Présentation de la banque AL Baraka d'Algérie.....	48
Section 2 : Evaluation de projet d'investissement par la Banque AL BARAKA.....	56
Section 3 : Etude de rentabilité desprojetsd'investissement	62

Conclusion générale	81
---------------------------	----

Bibliographie	
---------------------	--

Liste des figures.....	
------------------------	--

Table de matières Annexes.....	
--------------------------------	--

Les besoins en capitaux sont toujours ressentis par des personnes physiques ou morales, pour assurer le fonctionnement, le suivi et le développement de leurs entreprises. Afin de faire face à leurs besoins, les entreprises peuvent mobiliser leurs ressources financières internes qui sont en l'occurrence leurs fonds propres, composés du capital social et également de l'autofinancement résultant de leurs activités sous forme d'amortissements, de bénéfice, de réserves, provision...

Si le recours aux fonds propres n'est pas opportun, les entreprises font appel à des ressources externes qu'elles trouvent sur le marché monétaire. Ces entreprises utilisent des ressources durables dont la récupération ne se fera que sur une longue période, dépendante de la durée de vie de l'investissement.

Dans ce cas, elles s'orientent vers un financement par fonds ou par crédits, tel que les crédits bancaires. Dans ce dernier cas, la banque est un organe vital dans la vie économique car elle joue un rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les demandeurs de crédits. De là on peut dire que la banque constitue un chaînon entre les épargnants qui cherchent à fructifier leurs disponibilités et les emprunteurs qui sont à la recherche de capitaux. De ce fait, elle assume un rôle très important dans le développement de l'économie nationale en venant en aide aux entreprises pour la réalisation de leurs projets d'investissements, et le financement de leurs cycles d'exploitation.

Il est important de signaler que la banque fait face à un espace économique ouvert où tous les clients utilisateurs de crédits sont des partenaires à risques. C'est ainsi que la banque se voit obligée d'appliquer et mettre en place certaines conditions et d'être prudente pour assurer la finalité de ses opérations de crédits. A cet effet on parle de la notion de sécurité qui impose à la banque de sélectionner judicieusement ses débiteurs. De ce fait découle l'importance accordée à l'étude de crédit sur le plan comptable et financier pour un meilleur gage de sécurité.

Ainsi les garanties ne sont réellement que des accessoires aux crédits. La banque doit se soucier non seulement de la couverture du risque mais aussi la notoriété de l'entreprise qui est un client potentiel, dans cette optique la banque tente à chaque fois de coïncider le besoin de l'entreprise avec la forme de crédit adéquat. Il apparaît donc que les formes de crédits sont diverses autant que les besoins de l'entreprise.

Toutefois, ces entreprises sont souvent confrontées à plusieurs défis en matière de croissance, qui sont dû à l'insuffisance d'accès au financement bancaire compte tenu des besoins de certains projets d'investissement tel que l'exigence de garantie.

Dès lors, les entreprises peuvent opter pour un nouveau mode de financement des investissements susceptible de répondre à ce genre de besoin de l'économie, il s'agit de « leasing » appelée également en français «*crédit-bail* » qui est une formule qui s'adapte à la situation des entreprises exprimant de tels besoins, avec un financement intégral des investissements et des garanties réduites. Ce qui font de lui un produit très sollicité par les entreprises particulièrement les petites et les moyennes entreprises.

Le leasing est un mode ancestral de financement des biens meubles et immeubles à usage professionnel. Cette technique de financement s'est depuis largement répandue et a connu un succès incontestable dans les pays développés, cela grâce à sa souplesse, sa simplicité et permet une économie des fonds propres et de trésorerie.

1. Le choix du mémoire

Notre mémoire a pour objet "Modalités de financement et évaluation de projets d'investissement avec une étude de ***Cas au niveau de la Banque Al Baraka***". La décision d'investir engage l'entreprise à long terme. Pour que la décision ne soit "hasardeuse", il est, pour l'entreprise, nécessaire d'identifier l'opportunité de l'investissement en question et choisir les sources de financement adéquates. Le choix de financement résulte de la prise en compte des différentes formes de l'endettement, des fonds propres et des coûts associés. Si le financement interne n'est pas un mode possible ou adéquat, l'entreprise a recours au financement externe.

Dans cette perspective, les banques auxquelles l'entreprise fait appel doivent être choisies en fonction d'un côté des besoins de l'entreprise et de l'autre des produits de la banque offerts aux clients. De ce point de vue, la banque Al Baraka effectue diverses activités conformément à la finance islamique dont la principale est le financement des entreprises. Les PME forment l'armature de l'économie et source essentielle du dynamisme économique font partie des entreprises qui peuvent être financées. Le choix de la banque El Baraka comme terrain d'étude n'est pas arbitraire.

Aussi, le sujet de ce mémoire se propose l'étude des modalités d'évaluation des projets d'investissement par la Banque El Baraka pour prendre une décision de financer ces projets ou de ne pas les financer. Dans ce cadre, la banque a procédé à l'évaluation de deux projets que nous avons désigné "Projet A" et "Projet B" formulées par les propriétaires de deux entreprises individuelles. Le **projet « A »** a pour objet l'acquisition de deux véhicules touristiques. La demande formulée vise un financement à hauteur de 80 % du montant total de projet, soit 5 299 000.00 DA. Le **Projet « B »** a pour objet l'acquisition de deux véhicules

utilitaires, qui consiste à financer à hauteur de **80%** du montant total de projet, soit **6 033 055 .30 DA**.

2. Problématique et objectif de la recherche

La problématique que nous développons s'intéresse à la question du « Comment la banque AL-BARAKA procède-elle au financement d'un projet d'investissement ? ».

De cette question découle certaines questions subsidiaires :

- Quelles sont les produits financiers utilisés par la banque AL-BARAKA pour financer un investissement ?
- Comment la banque El Baraka évalue-t-elle les projets d'investissement ?

L'objectif de notre présent mémoire est double. D'abord, étudier les modes et les produits de financement des investissements et de saisir la manière dont la banque AL-BARAKA évalue les projets d'investissement pour la prise de décision. Ensuite, saisir le financement de deux projets par les modes de financement islamiques "el mourabaha " et "Ijara" et comprendre leur portée dans le financement de ces deux projets.

3. Les outils méthodologiques

Pour répondre à la problématique de recherche et atteindre l'objectif visé, nous avons eu recours à la méthodologie suivante. D'abord, pour cerner l'objet de notre travail, nous avons eu recours aux différents travaux auxquels le sujet a donné lieu. Nous avons recensé les ouvrages qui portent sur les différents modes de financement des entreprises, les risques liés à l'investissement. Ensuite, parce que nos investigations sont réalisées dans une banque islamique, nous avons jugé nécessaire de comprendre les produits financiers islamiques qui sont destinés aux investisseurs désireux d'obéir aux lois (la chari'a). Enfin, pour saisir les méthodes d'évaluation des projets d'investissement de la banque El Baraka, nous avons suivi le processus d'évaluation des deux projets soumis par deux entreprises individuelles. Le processus a débuté par une étude technico-économique et de rentabilité.

4. Plan du mémoire

Afin de parvenir à notre objectif nous avons opté pour un plan de travail composé de trois chapitres. Le premier est consacré aux modes et les produits de financement des investissements.

Quant au deuxième chapitre, nous avons déterminé les outils d'évaluation d'un projet d'investissement notion d'un projet d'investissement au premier lieu, deuxièmement il sera

question de traiter les méthodes d'évaluation d'un projet d'investissement et dans la troisième section on a présentés les différents risques liés à l'investissement.

Enfin, un troisième chapitre qui est réservé à l'étude d'un cas pratique qui concerne l'étude technico-économique et l'évaluation d'un dossier de crédit d'investissement « leasing » au niveau de la banque « AL BARAKA ».

Le mémoire s'achève par une conclusion qui synthétise les résultats obtenus.

Chapitre 1 : Les modes et les produits de financement des investissements

Introduction

Tout agent économique, producteur ou consommateur, peut avoir à des moments précis des besoins de financement qu'il ne peut satisfaire au moment où ils se présentent. Nous devons reconnaître que la banque joue un rôle prépondérant dans le développement économique d'un pays. Ainsi, pour répondre aux différents besoins suscités, les banques doivent se doter des techniques de financement efficaces.

Le leasing est une technique de financement des investissements. Ses origines ont connues diverses versions et un développement concurrentiel assez important dans l'histoire. Il est destiné à financer des biens d'équipement à usage professionnel ou des actifs immobiliers. Le terme leasing est d'origine anglo-saxon, possède des dénominations différentes dans le monde tel que le "crédit-bail" en France et " Idjar" dans les pays arabes.

Ce chapitre contient trois sections. La première détaille les sources de financement internes et externes de financement des investissements. La deuxième section porte sur des généralités et typologies de crédit-bail mobilier et immobilier. La troisième section détaille les produits de financements dans la finance islamique.

Section 1 : Les sources de financement

Le financement est un facteur très important lors du processus décisionnel. Il arrive souvent qu'à cause du manque de moyens financiers, les investisseurs sont contraints de réduire la taille de leurs projets ou encore d'opter pour les projets qui consomment moins de fond.

Les sommes engagées sont importantes c'est pourquoi l'entreprise pourra avoir recours à plusieurs sources de financement qu'on peut classer en deux grandes catégories :

1.1 Les sources de financement interne

C'est le financement de l'exploitation et de l'investissement de l'entreprise par des fonds propres. Ce sont des fonds durables et non remboursables. Ces sources comprennent l'autofinancement et l'augmentation du capital.

1.1.1 Le financement par les fonds propres

Dans ce mode, l'entreprise fait appel à ses moyens de financement internes qui sont sa première source financière. Cette ressource est assurée par la capacité d'autofinancement ; la cession d'éléments d'actif et l'augmentation du capital. Nous allons étayer les différents aspects auxquels ces concepts renvoient.

Chapitre 1 : Les modes et les produits de financement des investissements

1.1.1.1. L'autofinancement

L'autofinancement est l'action d'investir avec ses propres réserves financières sans avoir recours au crédit ou à l'émission d'obligation pour une personne donnée. Elle est définie comme «*le surplus monétaire conservé par l'entreprise après distribution des dividendes*».¹

Donc l'autofinancement est présenté par la différence entre la capacité d'autofinancement (CAF) et les dividendes mis en paiement au cours de l'exercice.

$$\text{L'autofinancement} = \text{CAF} - \text{dividendes}$$

Les auteurs Teulie et Topsacalian dans l'ouvrage "Finance" définissent la capacité d'autofinancement comme «*l'ensemble des ressources générées par l'entreprise au cours de l'exercice, du fait de ses opérations courantes*»². La CAF représente l'ensemble des ressources créées par l'entreprise grâce à son activité et dont elle a la disposition. En d'autres termes, il s'agit de la partie du bénéfice généré par l'entreprise qu'elle conserve afin de pouvoir réinvestir.

Deux méthodes sont utilisées pour déterminer la CAF. La première est réalisée à partir du résultat net (méthode additive). La seconde est calculée à partir de l'excédent brut d'exploitation (méthode soustractive).

▪ La méthode additive : (addition des charges)

La CAF se calcule ici en ajoutant le résultat net, les charges qui ne donnent lieu à aucun décaissement, c'est-à-dire les dotations annuelles d'amortissement. Le tableau n° 1 qui suit présente les éléments à retenir pour le calcul de la CAF.

Tableau N°01 : Calcul de la CAF (méthode additive)

	Résultat d'exercice	
+	Dotations aux amortissements et provisions pour dépréciation. Charges exceptionnelles.	
+	Valeur comptable des éléments immobilisés.	
+	Reprises	
–	Subventions virées au résultat	
–	produits sur cession d'actif immobilisé.	
=	CAF	

Source : GINGLINGER.E, «*décision d'investissement* », éd : Nathan, Paris 1998, p.63

¹ Dictionnaire d'économie et de science sociale, éd : Nathan, Paris, 2006, p.23

²Teulie J, Topsacalian P, «*Finance* », Edition vuibert, 4èmeédition, Pris, 2005, P.137.

Chapitre 1 : Les modes et les produits de financement des investissements

▪ La méthode soustractive

La méthode soustractive explique la formation de la capacité d'autofinancement à partir de l'excédent brut d'exploitation, qui s'obtient par la différence entre les produits encaissables et les charges décaissables de l'activité d'exploitation.

Tableau N°02: Calcul de la CAF (méthode soustractive).

	Désignation	Montant
+	Excédent (o insuffisance) brut d'exploitation	
+	Transfert de charges (d'exploitation)	
-	Autres produits encaissables d'exploitation.	
+/-	Autres charges décaissables d'exploitation.	
+	Quotes-parts de résultat sur opération faite en commun	
+	Produits financiers (sauf reprises).	
-	Charges financières (sauf dotation).	
+	Produits exceptionnels (saufs reprises et produits sur cession).	
+	Charges exceptionnelles (sauf dotations et VNC des actifs).	
-	Participation des salariés aux résultats	
-	Impôts sur les bénéfices	
=	CAF	

Source : GINGLINGER.E, « décision d'investissement », éd : Nathan, Paris, 1998, p.63.

Le financement par les ressources générées par l'entreprise assure l'indépendance financière de l'entreprise (dans la mesure où elle n'a pas sollicité des ressources externes) et accroît la capacité d'endettement de cette dernière. Elle est considérée comme une source de financement accessible et facile à la portée de l'entreprise et elle lui offre de la souplesse en matière de capacité de financement et donc plus de sécurité et elle présente une autonomie de prise de décisions.

Toutefois, cette forme de financement présente l'inconvénient d'être une ressource financière limitée pour la croissance et le développement. En outre, ce financement peut priver l'entreprise d'autres utilisations judicieuses de ses gains de productivité et il provoque le mécontentement des actionnaires.

1.1.1.2. Cession d'éléments d'actifs

L'entreprise peut avoir recours à des opérations exceptionnelles pour le financement de ses investissements, telle que la cession d'éléments d'actifs. Elle consiste à se séparer d'éléments d'actifs dans le cadre de renouvellement d'immobilisation. Cela permet de dégager de la trésorerie pour de nouveaux investissements.

Chapitre 1 : Les modes et les produits de financement des investissements

Même si le recentrage des activités de l'entreprise (cession d'usine par exemple) et le renouvellement des immobilisations de l'entreprise peuvent être considérées comme des opportunités d'investissement pour l'entreprise, la vente des biens reflète une impression de crise au sein de cette dernière.

1.1.1.3. Augmentation de capital

« *L'augmentation de capital repose sur le fait d'apporter des liquidités de l'extérieur vers l'entreprise* »¹. Donc l'augmentation de capital consiste à faire croître le capital social de l'entreprise. Il peut se faire par plusieurs manières :

- **Les apports en numéraire** : l'associé apporte une somme d'argent (des apports en espèces) ;
- **Les apports en nature** : l'associé apporte des immobilisations, des stocks de matières premières ou de la marchandise ;
- **Les apports en industrie** : l'associé apporte ses compétences, ses connaissances techniques et son savoir-faire.

L'avantage de l'augmentation de capital est que l'entreprise ne supporte aucune charge financière. Ce moyen de financement génère un accroissement de ressources financières de l'entreprise et une évolution de la structure financière de celle-ci. Mais, il présente l'inconvénient d'une dépendance au dynamisme de la bourse et un handicap pour les entreprises familiales et celles non cotées.

1.1.2 Les titres de subordonnés

Ces titres sont assimilables à des obligations mais dont le remboursement ne s'effectue en cas de liquidation de la société et après avoir remboursé toutes les autres créances, à part les titres participatifs. Ce sont des titres de créance de dernier rang. Et "paiement des intérêts peut être reporté sur décision du conseil d'administration. Le paiement des intérêts est dit subordonné au versement de dividende".²

1.2 Le financement par le quasi fonds propres

Ce sont les ressources financières n'ayant pas la nature comptable de fonds propres mais s'en approchant. Les quasi fonds propres sont stables et peuvent pour certains être transformer en fonds propres. Ils sont clarifiés comme des instruments de dettes et ils regroupent notamment les comptes courants d'associés, les obligations convertibles ou bien encore les emprunts participatifs.

¹ BENAIBOUCHE Cid , « *la comptabilité des sociétés* », éd : OPU, ALGER, 2008, p.57.

² Karyotis Catherine, « *l'essentiel de la bourse et des marchés de capitaux* », Editions Gualino, 2020.

1.2.1 Les prêts participatifs

Les prêts participatifs¹ sont des prêts à long terme accordés par les banques spécialisées aux petites et moyennes entreprises, en vue de pallier à l'insuffisance de leurs fonds propres. Les prêts participatifs sont des quasi-fonds propres car ils présentent des caractères particuliers.

À côté des prêts participatifs, on rencontre aussi les titres participatifs qui, à la différence des prêts participatifs, sont émis par des entreprises du secteur public ou des sociétés coopératives. Au-delà, prêts et titres participatifs ont les mêmes caractéristiques.

1.2.2 Les titres de participation

Les titres de participation se définissent principalement par leur durée de détention. Ils sont considérées comme les actions détenues à long terme par une entreprise à revenu variable et donnant des droits de participer dans la vie l'entreprise émettrice.

1.2.3 Les subventions d'exploitations

*« Accordées par l'État, les collectivités ou les tiers. Les subventions reçues par l'entreprise dont l'optique d'acquérir des immobilisations. On parle alors des subventions d'équipements, ou de financer des activités à long terme. Elles ne sont pas généralement soumises au taux de valeur ajoutée (TVA) ».*²

Les subventions d'exploitations peuvent prendre plusieurs formes :

- Les subventions courantes d'exploitation, pour permettre aux entreprises de baisser le prix de leurs produits sur le marché ou de mieux payer leurs employés ;
- Les subventions à l'exploitation, pour améliorer la compétitivité des entreprises sur le marché international ;
- les subventions d'équilibre, pour compenser en tout ou en partie, les pertes des entreprises et les bonifications d'intérêts, pour permettre aux entreprises de supporter les coûts des emprunts.

1.2.4 Les titres de subordonnés

Comme le cas pour les titres participatifs ces titres sont assimilables à des obligations mais dont le remboursement ne s'effectue qu'en cas de liquidation et après avoir remboursé toutes les autres créances, à part les titres participatifs.

¹ Frank OLIVIER MAYE, « *Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement* », éd : L'Harmattan, Paris, 2007, p168.

² H. DAVASSE, M. PARRUITTE, A. SADOU, « *Manuel de comptabilité* », éd :BERTI, Alger, 2011,p53.

1.3 Les sources de financements externes

Les fonds propres sont souvent insuffisants pour financer la totalité des investissements. L'entreprise doit donc, recourir à des sources de financement externes.

1.3.1 Le financement par l'endettement

Les entreprises font souvent appel à la dette pour financer leurs opérations stratégiques et leurs investissements lorsqu'elles ne disposent pas suffisamment de capitaux disponibles. Ce financement peut prendre la forme d'un emprunt bancaire, emprunt obligataire ou le crédit-bail.

1.3.1.1. L'emprunt bancaire

L'emprunt bancaire est une dette financière à long terme, qui correspond à une somme mise à la disposition de l'entreprise par un organisme financier, avec une obligation de la rembourser selon un échéancier préalablement défini. En contrepartie l'entreprise supporte un taux d'intérêt qui est librement fixé par l'organisme prêteur et qui varie selon le risque présenté par le projet.

1.3.1.2. Emprunt obligataire

L'emprunt obligataire est *«un emprunt de montant élevé, en fractions égales appelées obligations proposées au public par l'intermédiaire du système bancaire »*.¹

Les emprunts obligataires correspondent à des titres de créances émis par l'entreprise. Ces derniers appelés obligations. Elles sont placées sur le marché financier et proposées au public par l'intermédiaire du système bancaire.

Selon les modalités de versement des intérêts on retrouve les catégories d'obligation suivantes :

- Obligation convertible en action ;
- L'obligation à un taux fixe ;
- Obligation à taux variable ;
- Obligation remboursables en action.

1.3.1.3. Le crédit-bail (location avec option d'achat ou le leasing)

Il s'agit d'une opération de location qui porte sur un bien mobilier ou immobilier et assorti une option d'achat. Les mécanismes du crédit-bail sont :

- Le preneur (*le client*) repère un matériel qu'il souhaite louer ;
- Le bailleur (*la société de crédit-bail*) achète ledit matériel et le loue au preneur moyennant le versement de redevances.

¹ La loi de finance française n°66-455 du 02/07 /1966 relative aux entreprises pratiquant le crédit bail.

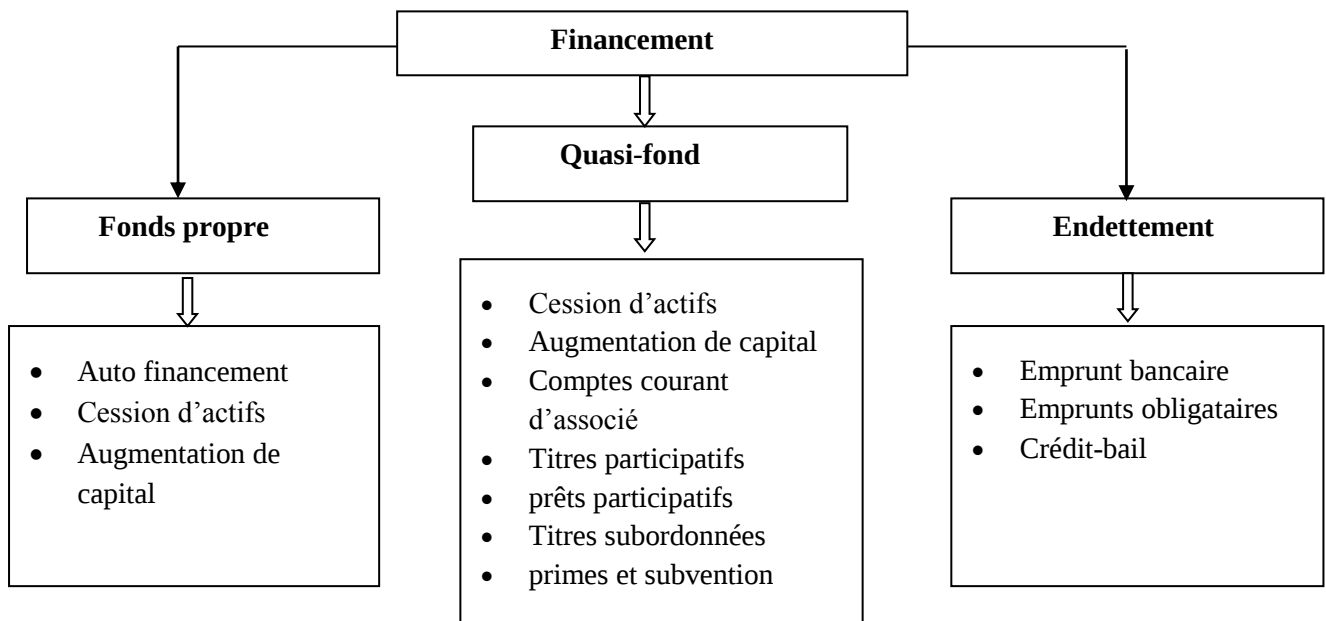
Chapitre 1 : Les modes et les produits de financement des investissements

À l'issue du contrat, le preneur a le choix entre trois possibilités :

- Soit acheter les matériels au prix prévu initialement dans le contrat ;
- soit poursuivre la location ;
- soit restituer le bien au bailleur.

Une synthèse de ces modalités de financement est présentée dans la figure n° 2 qui suit:

Figure N°01 : Les modes de financements des investissements



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données précédentes

Section 2 : Généralités et typologie du crédit-bail

Il s'agit dans la présente section de faire découvrir les différents types du leasing, cette technique globale de financement qui recouvre outre le crédit-bail, d'autres formes de location différentes les unes des autres.

1.4 Définition du crédit-bail

Plusieurs définitions ont été données au leasing et des interprétations multiples pour une même réalité : mettre à la disposition des investisseurs des biens moyennant le versement des loyers pour une durée irrévocable.

- **Selon la norme 17 de l'international accounting standard** : Le leasing ou la location financière est un contrat ayant pour effet de transférer substantiellement au preneur des avantages et risques inhérents à la propriété d'un bien que la propriété soit ou non finalement transférée.¹
- **Selon le droit anglo- saxon** : Appelé « Leasing », ce terme désigne une location assortie éventuellement d'une promesse de vente à la clôture de la location, dont le prix peut être déterminé au moment de la levée de l'option d'achat selon la valeur du bien sur le marché.
- **Selon le droit latin** : Appelé « crédit-bail », il est défini dans la loi française comme suite « opération de location des biens achetés, en vue de cette location par des entreprises (les bailleurs ou les sociétés de crédit-bail) lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie de ces biens, moyennant un prix convenu tenant compte des versements effectués à titre de loyer ».²
- **Selon le droit musulman** : Appelé « El Idjar », c'est un mode de financement des investissements conforme à la Charia islamique qui vient du mot charia signifie l'origine chemin. Les pays à population musulmane ont introduit les banques islamiques, car elles leurs étaient nécessaires pour développer leurs affaires. Cependant les techniques utilisées (intérêts bancaires, spéculations... etc.) étaient contraires aux préceptes de l'Islam.³

La charia interdit les intérêts perçus sur la mise à disposition de fonds. Les produits perçus par cette opération sont considérés comme des loyers perçus sur la mise à disposition d'un bien financé par les mêmes fonds. Ces loyers sont autorisés par la Charia.

¹ BACHY Bruno et SION Michel, « *Analyse financière des comptes consolidés. Normes IFRS* », Dunod, Paris, 2009, p111.

² La loi de finance française n°66-455 du 02/07 /1966 relative aux entreprises pratiquant le crédit bail.

³ AMRI Malika, « *Les contrats de financement dans la banque islamique* », Mémoire de Master, Toulouse, 2009.

Chapitre 1 : Les modes et les produits de financement des investissements

D'autres définitions peuvent être données au leasing :

- **Au plan économique :** Le leasing constitue un moyen de financement des investissements mobiliers et immobiliers pour l'entreprise ;
- **Au plan juridique :** Le leasing peut être considéré comme un contrat de location d'un bien moyennant un loyer ou une promesse de vente en contre partie du paiement d'un prix convenu à l'avance tenant compte des loyers versés ;
- **Au plan comptable :** L'entreprise titulaire du contrat de leasing ou crédit-bail, comptabilise en charge les sommes dues au titre de la période de location comme étant des charges d'exploitation qui seront transcrites dans un compte résultat. Aussi le bien durant la période de location restera-t'il la propriété du crédit bailleur qui en droit de pratiquer les dotations aux amortissements, conformément à la législation en vigueur.¹

1.5 Les intervenants de crédit-bail

Très différent par sa nature d'un crédit à moyen terme bancaire qui implique en général deux parties le créancier et le débiteur, le crédit-bail met en jeu trois principaux intervenants.

- **Le bailleur, le crédit bailleur ou la société de leasing :** Le bailleur peut être une société de leasing, un établissement financier ou une filiale de banque, le bailleur acquiert le bien chez le fournisseur pour le donner en location au preneur, il reçoit en contre partie des redevances périodiques. C'est le propriétaire juridique du bien ;
- **Le preneur, le locataire ou le crédit preneur :** Le preneur reçoit le bien en location, il détient le droit d'usage et d'utilisation pour ses besoins d'exploitation, il est le propriétaire économique du bien ;
- **Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur :** C'est celui qui livre au locataire un bien commandé par le crédit- bailleur suivant les conditions arrêtées entre le fournisseur et le preneur. La mise au point de ce mode de financement des ventes présente de nombreux attraits pour le fournisseur. Il lui permet de mieux contrôler son marché, d'accroître les parts qu'il en détient, d'obtenir des revenus auxiliaires et d'accroître sa rentabilité.²

1.6 La chronologie d'une opération de crédit-bail

En pratique le déroulement d'une opération de crédit-bail comprend trois phases distinctes :

¹ www.impots-dz.org consulté le 02/03/2020.

² GARRIDO Eric, «*Le crédit-bail, outil de financement structurelle et d'ingénierie commerciale* », Revue banque Edition, tome 2, 2002, P 89.

1.6.1 Première phase : La constitution du dossier et la mise en place des rapports contractuels

Le preneur choisit librement des biens d'équipements et le fournisseur et il négocie avec lui les conditions de prix et de livraison. Ainsi le locataire doit présenter auprès du bailleur une fiche de demande de financement et un dossier comprenant des renseignements sur son activité, ensuite la société de leasing accepte de financer l'opération après l'examen de la situation financière de cette entreprise et commande elle-même l'équipement auprès du fournisseur choisi, elle paie le prix convenu entre l'entreprise et le fournisseur et acquiert la propriété des biens commandés et achetés.

1.6.2 Deuxième phase : La proposition de financement

Le bailleur tout en retenant le titre de propriété comme garantie, accorde la jouissance du matériel acquis à la disposition du preneur pour une période irrévocable qui est généralement inférieure à la durée économique du bien. En contrepartie le preneur paie des redevances périodiques calculées de manière à couvrir le prix initial d'achat et la marge bénéficiaire, assume l'intégralité des risques (défaillance du fournisseur ou du matériel,...) et des charges (entretien, assurances, responsabilités...).

1.6.3 Troisième phase : le dénouement de l'opération

A la clôture du contrat, le preneur dispose des options suivantes :

- Devenir le propriétaire du bien, en levant l'option d'achat contre le paiement d'une valeur résiduelle préalablement déterminée ;
- Prolonger la location du bien avec une durée variable et un loyer réduit par rapport aux loyers précédents, calculés sur la valeur résiduelle ;
- Restituer le bien au propriétaire qui est la société de leasing, qui peut soit le reformer, soit le revendre sur le marché de l'occasion.

1.7 Typologie du crédit-bail

Il convient de déterminer les typologies et les dérivées de cet outil de financement, sachant que ces types sont classés selon des critères.

▪ Les principaux types du crédit-bail

Le leasing est un mode de financement qui présente sous différents types. Nous allons classer le crédit-bail selon trois critères : l'objet du contrat ; la nature de contrat ou le transfert de risque et selon la nationalité des parties prenantes au contrat.

1.7.1 L'objet du contrat

Selon ce critère, on distingue trois types de crédit-bail :

- Le crédit bail mobilier ;
- Le crédit bail immobilier ;
- Le crédit bail sur fond de commerce .

1.7.1.1 Le crédit-bail mobilier

Concerne une opération de location des biens d'équipement, des matériels et d'outillage nécessaires à l'activité économique. L'entreprise choisit généralement son matériel auprès d'un fournisseur, elle s'adresse ensuite à une société de crédit-bail qui achète auprès du fournisseur le bien mobilier et le loue à l'entreprise (preneur) sur une période irrévocable généralement de trois à sept ans. Au terme du contrat le preneur a la possibilité d'acquiescer tout ou partie du bien loué moyennant un prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.

Ainsi, le preneur à la fin du contrat a le choix entre trois possibilités :

- Restituer le matériel ;
- Achat du matériel pour un prix fixé dans le contrat ;
- Prolonger la location.¹

1.7.1.2 Le crédit-bail immobilier

L'opération de crédit-bail consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel (commerciale, industriel, immeubles nécessaires à l'exercice des professions libérales et aux exploitations agricoles)² acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire³ pour le louer au crédit- preneur. La durée de location est assez longue généralement entre 12 à 20 ans, cette opération est souvent utilisée pour le financement d'usines, de bureaux d'ateliers, d'entrepôts, de super marchés, d'hôtels...etc.

Tableau N°03 : Le crédit-bail mobilier et immobilier

	Crédit-bail Mobilier	Crédit-bail immobilier
Objet professionnel	Bien mobilier à usage professionnel	Bien immobiliers à usage professionnel
Durée du contrat	Amortissement du matériel	Amortissement de l'immeuble
Période révocable	Non	> 7 ans
Option d'achat	Montant faible	Montant symbolique

Source : Etablie à base des guides de l'APSF « crédit bail, leasing ce qu'il faut savoir », 2002, p102

¹ BRUNEAU Chantal, « le crédit bail mobilier », Banque Edition, Paris, 1999, p 20.

² LANGES Rives, J.L, « Droit bancaire », Edition Dalloz, Paris 1990, p793.

³ BOUYAKOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000, p 257.

1.7.1.3 Le crédit-bail sur fond de commerce

La société de crédit-bail acquit le fond de commerce qui en assure l'exploitation. Cette opération de leasing est peu pratiquée par ce qu'elle est risquée pour le crédit-bailleur, puisque sa principale garantie est la valeur du fonds de commerce, qui varie avec le temps, ainsi le bailleur est responsable du paiement des impôts durant toute la période du contrat. Pour le preneur, ce type de leasing a un coût élevé au niveau des droits d'enregistrement lorsque le locataire lève l'option d'achat.

1.7.2 La nature du contrat

Selon ce critère, on distingue deux types de crédit-bail :

- Le crédit-bail financier ;
- Le crédit-bail opérationnel.

1.7.2.1 Le crédit-bail financier

Permet au donneur (*crédit bailleur*) en leasing de reconstituer intégralement le capital investi au moyen des redevances périodiques payées par le preneur en leasing. Le donneur en leasing conserve la propriété juridique du bien, ce qui lui garantit la récupération de l'investissement si le preneur connaît des difficultés de paiement ou tombe en faillite.¹

Le preneur en leasing est le propriétaire économique du bien. Dans ce type de leasing il y a le transfert au preneur de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risque liée à la propriété de bien financé.

Le crédit preneur assume le risque d'obsolescence et prend en charge la maintenance, l'assurance...etc.

Certains contrats ne fixent pas le montant de la valeur résiduelle au terme du bail, le bien est vendu au prix du marché d'où le bailleur réalise un surprofit². La durée de location est entre cinq et quinze ans.

1.7.2.2 Crédit-bail opérationnel

Appelé aussi renting, c'est une opération de location d'une période plus courte de l'ordre de trois ans ou moins, dont la durée de la location est inférieure à la durée de vie économique du bien, ce qui ne permet pas un amortissement intégral du bien. Habituellement une valeur résiduelle de bien financé apparaît en fin de contrat. Le contrat de ce type de leasing ne peut pas assortir d'une option d'achat ou d'une promesse de vente. Donc le bailleur

¹ MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL, « *Leasing immobilier* », Edition Larcier, Belgique, 2008, p36.

² BEY EL Mokhetar, « *Le leasing et ses caractéristiques dans le monde* », Revue Finance et Développement du Maghreb n° 16 et 17, Tunis, 1995, P102 .

le prend à la clôture de contrat en vue de le relouer ou de le revendre après à d'autres utilisateurs. Ainsi, le bailleur assume par conséquent tous les risques, inconvénients, mais il bénéficie aussi des avantages liés à cette propriété, il supporte les frais d'entretien, de réparation et d'assurance. Le leasing financier est privilégié beaucoup plus que le leasing opérationnel.

Section 3 : Les produits de financement dans la finance islamique

En finance islamique, l'application des mécanismes du contrat de dette classique n'est pas autorisée par l'Islam. Parallèlement aux financements participatifs, il existe au sein des banques islamiques des produits spécifiques pour financer les opérations à caractère commercial. Ils permettent le transfert de propriété des actifs et la couverture du fond de roulement, avec l'existence de quelques différences qui peuvent être importantes dans quelques cas. La structure des produits de financement islamiques prévoit une répartition différente des risques et rejette l'utilisation d'un taux d'intérêt comme moyen de rémunération. Les banques islamiques, ayant manifesté de l'intérêt à ce mode de financement, ont procédé au développement d'un certain nombre de techniques que nous présenterons ci-après.¹

1.8 Idjara

Le terme idjara vient du mot arabe *oujra*², loyer, qui signifie « en location », c'est un terme qui provient du fiqh.

1.8.1 Présentation de l'Idjara

L'Idjara est « *un contrat de location d'un bien comprenant la possibilité de transfert de la propriété de ce bien au profit du locataire* ». ³

L'idjara est une sorte de crédit-bail à moyen et long terme qui fait intervenir trois acteurs : le client de la banque, locataire du bien, la banque, et le fabricant, vendeur du bien (sauf dans le cas où le bien appartient déjà au locataire).⁴

Il convient de préciser que l'Idjara ne peut porter sur des biens immatériels (tels que l'argent et les créances), ni sur des biens futurs ou encore des biens périssables ou qui se traduisent par l'usage (tels que les produits alimentaires ou pétroliers), et le prix et la durée de la location doivent être bien définis à la signature du contrat d'idjara.⁵

¹ JOUINI Elyes. PASTRE, Oliver. *Op.cit*, p34.

² DHAFER Saidane, *Op.cit* p82.

³ GUERANGER, François, « *finance islamique ; une illustration de la finance éthique* », Dunod, Paris 2009, p 113.

⁴ GENIEVE Causse-Broquet *Op.cit* p66.

⁵ MOATE Michael « *La création d'un droit bancaire islamique* », France décembre 2011, p89.

1.8.2 Les types de l'Idjara

Les banques islamiques ont la possibilité d'utiliser deux types de contrat Idjara, à savoir la location-vente (idjara wa iqtinaa), et location d'exploitation (Idjara tachghili) :¹

1.8.2.1 La location-vente (Idjara wa iqtinaa)

Lors de la signature de ce contrat, le locataire s'engage à acheter l'actif loué et ce pendant ou à la fin de la durée de location. La somme totale des paiements de location sera déduite du prix de vente de l'actif.

1.8.2.2 La location d'exploitation (Idjara tachghili)

Il s'agit d'une location ne comprenant pas la promesse d'achat de l'actif à la fin du contrat. La propriété de l'actif revient au bailleur (la banque islamique) qui récupère au terme du contrat et il est également responsable des charges relatives à cet actif. Le locataire peut résilier le contrat à tout moment avec un préavis bien déterminé.

1.8.3 Les modalités pratiques de l'Idjara

L'opération d'idjara passe par plusieurs étapes, qui se résument comme suit² :

- Le futur locataire qui peut être également le futur acheteur négocie avec le vendeur et définit les spécifications du bien ;
- Le futur locataire prend contact avec la banque. Ils définissent les modalités du contrat idjara qu'ils signent ensuite. ;
- La banque achète le bien au vendeur. Elle peut désigner un agent pour le représenter, son client par exemple ;
- La banque (propriétaire) loue le bien à son client ;
- A maturité le dénouement de l'opération dépend du type de contrat (Idjara wa iqtinaa ou Idjara tachghili).

1.8.4 Les conditions de conformité aux principes de la chari'a

Hormis les conditions qui révèlent des règles de la chari'a, notamment que l'usage des biens loués soit une activité licite, les conditions suivantes doivent être respectées :

- La location doit porter sur des biens durables, non destructibles du fait de l'utilisation ou de la jouissance, par exemple les biens d'équipement, les bâtiments, le matériel roulant, etc ;
- Les biens remis doivent être en état de marche selon l'usage normal du bien ;
- Les mentions suivantes doivent être indiquées dans le contrat : le montant du loyer, la périodicité, la date du début de location, la durée de location et le délai de paiement ;

¹ MOATE Michael Op Cit p90.

² GENIEVE Causse-Broquet, Op.cit p67.

Chapitre 1 : Les modes et les produits de financement des investissements

- Le moment du paiement du loyer doit être précisé : soit d'avance, soit à terme.

La révision du contrat de location sera ultérieurement possible (modification du prix, de la durée, etc.).

En cas de dégradation, le locataire est responsable sauf si la cause est indépendante de sa volonté, la banque doit alors effectuer les travaux d'entretien et de réparation, dans le but de maintenir le bien en état de servir ainsi, la banque supporte toutes les charges locatives jusqu'au début de période de location, pour qu'en suite elles seront à charge du locataire. La sous location n'est pas possible sauf convention spéciale.

La banque peut souscrire une assurance pour se couvrir contre les risques qu'elle encourt¹, la propriété de bail peut être assurée par un produit financier islamique de type takaful. Dans ces cas-là, l'assurance n'est pas à la charge du loueur contrairement à ce qui est généralement conclu dans les contrats de crédit-bail financier de la finance classique.

1.9 Le Salam (vente à livraison différée)

Le contrat de vente Salam est un mode de financement destiné au financement d'exploitation d'entreprise³, et qui peut être définis comme suit :

1.9.1 Présentation du Salam

Il s'agit d'un contrat dans lequel le prix est payé à l'avance au moment de sa signature alors que la livraison de la marchandise se fait à une date future bien spécifiée.

Le contrat Salam est un contrat à terme. Le bien acheté n'existe pas au moment de la signature du contrat. En conséquence, on peut considérer ce contrat comme illicite étant donné que, selon les principes de la chari'a, on ne peut vendre ce que l'on ne possède pas.

Mais, à l'époque du prophète, en vertu du principe de nécessité, il a été utilisé dans le secteur de l'agriculture pour permettre aux paysans de se procurer des fonds en attendant la récolte. Pour contourner l'interdiction du gharar, d'une part, au moment de la livraison, si la récolte était insuffisante, l'agriculteur devait s'approvisionner sur le marché pour pouvoir honorer son engagement à la date prévue.¹

Ainsi la vente salam a été autorisée par le prophète dans le hadith : « *Quiconque pratique le biais et salam qu'il spécifie la marchandise pour un volume connu, pour un poids connu et pour un délai connu* »², (rapporté par le Boukhari). Ce mode de financement a été ensuite utilisé dans tous les secteurs de l'activité marchande.

¹ GENIEVE Causse-Broquet, op.cit p64.

² MICHEL Ruimy, « *La finance islamique* » édition séfi 2008,P116

1.9.2 Les modalités pratiques du contrat Salam

Le déroulement d'une opération Salam peut être résumé en trois étapes¹ :

1.9.2.1 Contrat de vente du Salam

- La Banque (acheteur) passe une commande à son client pour une quantité donnée de marchandises, d'une valeur correspondant à son besoin de financement ;
- Le client (vendeur) adresse à la Banque une facture pro-forma indiquant la nature, les quantités et le prix des marchandises commandées ;
- Les deux parties, une fois d'accord sur les conditions de la transaction, signent un contrat de Salam reprenant les clauses convenues (nature des marchandises, quantités, prix, délais et modalités de livraison et/ou de vente pour le compte de la Banque, etc.).

1.9.2.2 Livraison et réception de la marchandise dans les délais fixés

- Parallèlement, les deux parties signent un contrat de vente par procuration par lequel la Banque autorise le vendeur à livrer ou à vendre (selon le cas) les marchandises à une tierce personne. Le vendeur s'engage, sous sa pleine responsabilité à recouvrer et à verser le montant de la vente à la Banque ;
- Outre les garanties ordinaires exigées par la Banque dans ses activités de financement (cautions, nantisements, hypothèques...), elle peut requérir du vendeur la souscription d'une assurance-crédit pour se prémunir contre le risque de non-paiement des acheteurs finaux, de même qu'une assurance couvrant les marchandises avec subrogation au profit de la Banque ;
- A l'échéance, au cas où la Banque aurait choisi de mandater le vendeur pour écouler les marchandises pour son compte, ce dernier les facturera pour le compte de la Banque et livrera les quantités vendues en prenant soin, si la banque le juge nécessaire, d'exiger des acheteurs de faire viser les bons d'enlèvement aux guichets de cette dernière (mesure destinée à permettre le suivi et le contrôle de l'opération).

1.9.2.3 Contrat de vente

- La rémunération du mandat du vendeur peut être consentie sous forme d'une commission, d'une ristourne ou d'une participation à la marge dégagée par la vente des marchandises. Elle peut aussi être décomptée au début de la transaction et intégrée au montant. En tout état de cause, son montant doit être calculé par référence aux taux de marge pratiqués sur le marché pour des opérations similaires.
- La Banque peut utiliser la technique du warrantage en exigeant, dans les modalités contractuelles de livraison, l'entreposage des marchandises dans un magasin général et les

¹ <http://www.labanqueislamique.fr/salam.htm>. Consulté le 27/07/2020.

vendre, elle-même ou par l'entremise de son client en endossant le warrant et en gardant le récépissé en guise de garantie de paiement ;

- Le prix de vente des marchandises par le vendeur pour le compte de la Banque, doit dégager une marge nette (après déduction des commissions et autres frais) au moins égale au taux de rentabilité annuel minimum tel que fixé dans sa politique de financement.

1.9.3 Le Salam parallèle

L'acheteur ne peut vendre la marchandise avant sa livraison par le vendeur. Toutefois, il est autorisé à le faire par le biais d'un contrat Salam parallèle, dont la durée doit être supérieure à celle du premier contrat Salam de sorte que l'acheteur puisse posséder la marchandise avant de la revendre au client. Le vendeur originaire peut contracter un salam parallèle séparé avec une tierce partie en vue d'acquérir un actif dont les caractéristiques sont identiques à celles de l'actif, objet du premier salam pour qu'il puisse satisfaire ses engagements résultant de celui-ci.

Le vendeur originaire devient acheteur dans le salam parallèle. Dans les deux cas susmentionnés, le premier contrat de salam ne peut pas être lié au contrat de salam parallèle ; chaque contrat doit être indépendant de l'autre au regard des effets (droits et obligations) qu'il produit. Si l'une des parties au contrat initial de salam n'exécute pas ses engagements, l'autre partie est tenue de se procurer un bien équivalent pour le délivrer dans le cadre du salam parallèle.¹

1.9.4 L'utilité du mode de financement Salam

- Le salam présente l'avantage de permettre à la banque d'avancer directement des fonds à son client, en se positionnant en tant qu'acheteur vis-à-vis de lui et en lui concédant un délai pour la livraison des marchandises achetées ;
- Il apparaît donc que ce type de financement offre plus grandes opportunités et de souplesse à l'intervention de la banque, tout en s'inscrivant dans le cadre des principes de la chari'a ;
- A ce titre le salam se présente comme un moyen idéal de financement de certains types d'activités économiques telles que l'agriculture, l'artisanat, l'import-export...etc.² de l'avance (financement Salam).

¹ <http://www.ecofinanc.com/03/finance-islamique-le-salam-et-le-salam.html>. Consulté le 17/02/2018.

² <http://www.labanqueislamique.fr/salam.htm>. Consulté le 17/02/2018.

1.9.5 Les conditions de conformité aux principes de la chari'a

Pour que le contrat salam soit licite, ce dernier doit être soumis aux conditions suivantes :¹

- Les marchandises faisant l'objet du contrat doivent être des marchandises courantes (produits agricoles, matières premières...) dont les unités sont interchangeables, ainsi ne pourraient être l'objet d'un contrat des marchandises dont les unités ont des caractéristiques spécifique, par exemple des tableaux, des pierres précieuses ;
- Les marchandises ne doivent pas exister au moment du contrat ;
- L'objet du contrat doit être précisé : sa nature, sa qualité, la quantité et le prix ;
- Le délai de livraison ainsi que le lieu de livraison doivent être fixés, dans son contrat avec le vendeur la banque peut en effet demander au vendeur de livrer à une tierce personne ;
- Le prix doit être précisé et payé comptant par le client acheteur.

Si à la date prévue pour la livraison le vendeur n'est pas en mesure de livrer la marchandise « il ne l'a pas produite ou trouvé l'équivalent sur le marché », la solution admise par la plus part des juristes est que l'acheteur (en l'occurrence la banque se fasse rembourser le prix payé, sans majoration, ou attend la livraison sans indemnité compensatoire.

1.10 L'Istisnaa

Le contrat istisnaa ressemble au contrat salam puisqu'il est également relatif au financement d'un bien qui n'existe pas au moment de la signature du contrat mais il porte non sur la livraison de produits marchands courants mais sur la livraison de bien à manufacturer ou à construire selon les spécifications fournies par l'acheteur.²

1.10.1 Présentation de l'Istisnaa

L'istisnaa est un mode de financement permettant à la banque d'apporter son concours dans le cadre de grands projets de génie civil (travaux de construction, d'aménagement et de finition d'ouvrages de masse).³ C'est un contrat en vertu duquel la banque (el sanii) est sollicitée par son client (el moustasnii) dans le but de mettre à sa disposition un bien ou un actif donné à un prix donné et à une date donnée. La banque se rapprochera alors d'un fournisseur pouvant satisfaire la commande de son client. A due échéance, le fournisseur livre la banque qui livrera son client.

¹ GENEVIEVE Causse-Broque, op. cit p65.

² *Idem* p69.

³ MICHEL Ruimy, op.cit, p119.

Chapitre 1 : Les modes et les produits de financement des investissements

Entre temps, la banque aura effectué l'ensemble des engagements. Lié à ce contrat vis-à-vis du fournisseur (paiement d'avance, règlement de tranches, etc.).

La livraison sera avec un prix d'acquisition augmenté d'une marge bénéficiaire.

Utilisée par les banque islamique, cette opération prend le nom d'istisnaa 'tamwili' en renferme deux types de contrats séparés. Le premier est un contrat de financement conclu avec le bénéficiaire (donneur d'ordre de fabrication/construction) en vertu duquel le prix est payé par ce dernier à une date ultérieure en opérant des versements échelonnés, et la banque s'engage à livrer la marchandise aux dates convenues.

Le second est un sous contrat d'istisnaa entre la banque et le fabricant (constructeur) qui s'engage à manufacturer la marchandise selon un cahier des charges bien spécifique et à la livrer aux dates prévues, qui correspondent d'ailleurs à celle du premier contrat, chez l'acheteur qui est désigné en tant que réceptionnaire officiel. La banque s'engage à payer le fabricant soit au comptant, soit par des versements échelonnés pendant le processus de Fabrication.¹

Partant de son caractère moins contraignant que celui du contrat Salam qui exige le paiement au comptant de la marchandise à recevoir, l'Istisna' se présente comme un mode de financement parfaitement adaptable aux activités économiques contemporaines. En effet, la banque peut recourir à l'Istisna' pour financer des projets à court, moyen ou long terme, conformément au cycle de production de chaque produit. Et aussi elle peut jouer le rôle de demandeur tout comme elle peut jouer le rôle de fournisseur.

1.10.2 La différence entre le Salam et l'Istisnaa

La différence entre le salam et l'istisnaa peut se résumer à travers les points suivants : ²

- A la différence du salam qui peut porter sur des biens de production agricoles, ou livraison de marchandise (élément commercialisable sans transformation) ;
- L'istisnaa porte exclusivement sur des biens manufacturés et des matières qui ont subi un processus de transformation aux couts des matières premières, consommables, de la main d'œuvre et des autres frais, etc. jusqu'au produit fini commandé ;
- Dans le type de contrat istisnaa le prix convenu à l'avance, n'est pas obligé d'être payé intégralement, il est payé graduellement tout au long de la fabrication du bien, les modalités de paiement sont déterminées par les termes de l'accord entre l'acheteur et le vendeur ;
- L'istisnaa est un mode de financement essentiellement utilisé dans l'immobilier ;

¹ ALJARHI, Mabid Ali, IQBAL, Munawar, *Op. cit*, p16.

² ALDO Lévy, *Op.cit*, p123.

- À propos de la rétractation, au contrat salam une fois signé, il n'est plus possible de se rétracter contrairement au contrat d'istisnaa, tant que les études de faisabilité n'ont pas encore été commencées, il est toujours possible d'annuler le contrat.

1.10.3 Les modalités pratiques du contrat Istisnaa

On distingue deux types de modalités pratiques à savoir dans les marchés privés ou les marchés publics :

1.10.3.1 Financement des marchés privés

Le contrat d'Istisnaa passe par plusieurs étapes parmi lesquelles¹ :

- Le client acheteur et le fournisseur se concertent pour déterminer les spécifications du bien à réaliser ;
- La banque passe un contrat istisnaa avec le producteur. Dans ce contrat sont précisées les spécifications du bien, la date de livraison, le lieu de livraison, et les modalités de paiement ;
- La banque et le client acheteur s'engage par un contrat istisnaa qui reprend au les spécifications du bien à réaliser, la date de livraison et le lieu de livraison et précise les modalités de paiement propres à ce deuxième contrat ;
- La banque reçoit livraison du bien, ou plus généralement, directement le client acheteur s'il en a été convenu ainsi. Ce dernier peut alors contrôler la conformité des biens livrés.

1.10.3.2 Financement des marchés publics

- Dans le cas d'un financement d'un marché public, il y a lieu d'insérer dans l'acte de nantissement du marché en faveur de la banque une clause spécifique portant association directe de la banque à la réalisation des ou d'une partie des travaux objet du marché. La banque interviendra à ce titre dans l'exécution des travaux en tant que co-titulaire du marché ;
- Un deuxième contrat est conclu avec l'entrepreneur, intervenant en tant que associé de la banque dans l'exécution des travaux ;
- La banque consentira à l'entrepreneur des avances qui seront régularisées au fur et à mesure des virements effectués par le comptable public assignataire ;
- À la clôture de l'opération, l'excès des recettes sera partagé entre la banque et l'entrepreneur selon une clef de répartition garantissant à la banque sa marge habituelle;
- Pour le financement des marchés publics, une autre possibilité est offerte à la banque islamique ; qui est la création ou la participation dans des sociétés de réalisation.

¹ GENIEVE Causse-Broquet, Op. cit, p69.

1.10.4 Les conditions de conformité aux principes de la chari'a

Pour que le contrat de l'Istisna' soit valide, certaines conditions doivent être remplies¹ :

- Le contrat doit porter sur la réalisation du bien à manufacturer selon les indications de l'acheteur ;
- La banque intervient comme entrepreneur, c'est ce qui justifie sa rémunération, qu'elle intervienne directement ou par l'intermédiaire d'un sous-traitant ;
- Le contrat doit préciser la nature, la quantité, la qualité, et autres spécificités des biens à fabriquer, ceci afin d'éviter le gharar ;
- Le contrat de l'Istisna' doit porter sur des produits courants, c'est-à-dire des produits que les gens ont l'habitude d'échanger. La liste des produits qualifiés de courants varie évidemment d'une période à une autre et d'une société à une autre ;
- Le fabricant peut sous-traiter tout ou partie des travaux à une ou des tierces parties.

1.11 La mourabaha

Le mot mourabaha vient du mot arabe ribh signifiant gain ou bénéfice. C'est l'instrument le plus utilisé dans les financements islamiques. Il représente 70% du total des financements.²

Les banques islamiques utilisent la mourabaha de deux manières :³

- Lorsque le client souhaite acheter des actifs ou financer un stock : c'est la «mourabaha pure », nous lui réserverons le no, mourabaha ;
- Lorsque le client a besoin de liquidités, il recourt à la « mourabaha inversée», il s'agit d'une mourabaha détournée de son objectif initial, que l'on nomme« tawarruq ».

1.11.1 Présentation de la Mourabaha

La Mourabaha est une technique de financement islamique destinée au financement d'exploitation d'un client (stock, matériel,...) et au financement d'opération de commerce extérieur (achat des véhicules...)⁴.

En effet, dans ce contrat le client donne l'ordre à sa banque islamique d'acheter pour son compte une certaine marchandise à un prix donné, au comptant, tout en s'engageant d'acheter cette marchandise auprès de la banque une fois que celle-ci l'aurait effectivement acquise à un prix différé comportant une marge bénéficiaire au profit de la banque.⁵

¹ GENIENVE Causse-Broquet, *Op. cit*, p70.

² DHAFER Saidane, *La finance islamique à l'heure de la mondialisation* 2eme édition Paris 2011. P78.

³ GENIEVE Causse-broquet, *Op. cit* p59.

⁴ Michel Ruimy, « *La finance islamique* » édition séfi 2008, p109.

⁵ ALJARIHI, Mabid Ali, IQBAL, Munawar, *Op. cit*, p15.

Chapitre 1 : Les modes et les produits de financement des investissements

Sachant que le prix soit fixé dès le début, et qu'il ne sera pas modifié même si l'acheteur est en retard, ou en avance de son paiement.¹

Le paiement peut être immédiat ou différé, le plus souvent le paiement est différé, c'est pourquoi l'opération est considérée comme une alternative au crédit acheteur.

1.11.2 La mourabaha inversée « tawarruq »

Le tawarruq est dérivé de la mourabaha, il est basé sur le même principe : un achat suivi d'une vente. La banque islamique achète des matières premières auprès d'un courtier et les revend ensuite à son client. Ce dernier revend la matière à un autre courtier et reçoit des liquidités. Le client règle ensuite la banque. Les contrats d'achat et de vente sont indépendants.

Bien que cette pratique soit très populaire au Moyen orient, et autorisée par les comités de charia, elle est néanmoins très critiquée. L'Académie du fiqh, lors d'une conférence qui a eu lieu aux EAU (Émirats arabes unis) en 2009, à l'initiative de l'OCI (Organisation de la coopération islamique), a déclaré ces pratiques non conformes à la charia.²

1.11.3 Les modalités pratiques de la Vente Mourabaha

Il existe cinq étapes dans le déroulement de l'opération de vente mourabaha à savoir :³

1.11.3.1 Détermination par l'acheteur de ses besoins

- **L'acheteur** : détermine la marchandise qu'il veut acheter et demande au vendeur de fixer le prix de cette dernière ;
- **Le vendeur** : envoie une facture préforma comportant des prix pour une durée limitée.

1.11.3.2 Signature de la promesse d'achat

- **L'acheteur** : s'engage à acheter la marchandise de la banque sous forme de Mourabaha à son prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire convenue entre les parties ;
- **La banque** : étudie la demande, fixe ses conditions et exige les garanties requises pour donner son accord.

1.11.3.3 Le premier contrat de vente

- **La banque** : exprime son accord à l'acheteur pour l'achat de marchandise et paie le prix au comptant ou selon l'accord ;
- **Le vendeur** : exprime son accord sur la vente de la marchandise et envoie la facture définitive.

¹ GUERANGER, François, « finance islamique ; une illustration de la finance éthique » Dunod Paris 2009

² *Idem.* p63.

³ ALDO Lévy, *Op. cit.* p101.

1.11.3.4 Réception & livraison de la marchandise

- **La banque** : mandate le bénéficiaire à réceptionner la marchandise ;
- **Le vendeur** : expédie la marchandise au lieu convenu entre les parties ;
- **L'acheteur** : réceptionne la marchandise en sa qualité de mandataire & informe la banque de l'exécution du mandat.

1.11.3.5 Le contrat de vente de Mourabaha

Les deux parties (la banque & l'acheteur) signent le contrat de vente de la Mourabaha selon ce qui a été convenu dans la promesse.

1.11.3.6 Les conditions de conformité aux principes de la Chari'a

Le contrat mourabaha port donc sur une vente, c'est-à-dire, un échange par consentement mutuel d'une chose de valeur par une autre chose de valeur. Le contrat de vente mourabaha doit suivre certaines règles pour être licite :

- Le sujet de la vente doit exister au moment du contrat ;
- On ne peut établir un contrat de vente pour un bien en état futur d'achèvement, un encours, etc. mais on ne peut faire une promesse de vente ;
- L'objet de la vente doit être la propriété du vendeur ;
- Une personne vend une machine qui est encore chez un tiers, la vente est proscrite.
- Chaque phase de l'opération de mourabaha comporte des conditions déterminées telles que :

A. La phase de la promesse d'achat

- Le bénéficiaire peut adresser un ordre d'achat d'une marchandise donnée en s'engageant de l'acheter Mourabaha à son prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire convenue entre les parties ;
- La promesse peut contenir différentes conditions convenues entre les parties, en outre celles relatives à la désignation du lieu de livraison et du paiement de l'assurance numéraire pour garantir l'exécution l'opération et le mode de paiement du prix ;
- Quand le donneur d'ordre d'achat s'engage par la promesse, il est tenu soit d'exécuter sa promesse soit de dédommager la banque des préjudices causés sans raison valable.

B. La phase de la première vente

- La banque doit acheter la marchandise demandée (contrat de la première vente) avant de la revendre sous forme de Mourabaha au donneur d'ordre d'achat. Cette première vente doit être conclue, en principe, entre le vendeur initial de la marchandise et la banque ;

- La banque peut mandater un tiers et entre autres le donneur d'ordre d'achat à réceptionner la marchandise pour son compte, et au cas où la banque mandate le donneur d'ordre d'achat il faut que ce soit par un acte séparé de celui de la Mourabaha pour éviter toute confusion entre la Mourabaha et le mandat ;
- Après l'achat de la marchandise et avant sa revente sous forme de Mourabaha par la banque, celle-ci en supporte la responsabilité de toute détérioration et la garantie des vices cachés c'est-à-dire si la marchandise périt, la banque en supporte la perte, et s'il s'avère que la marchandise est affectée d'un vice caché, elle en assume la responsabilité, à ce moment elle ne peut pas livrer la marchandise au donneur d'ordre d'achat ni lui faire supporter aucun risque ou responsabilité.

C. La phase de vente de la Mourabaha

- Le contrat de la Mourabaha doit se faire à la fin de toutes les étapes, après l'ordre d'achat, l'exécution de l'achat de la marchandise au nom de la banque et pour son compte et la réception de cette dernière directement par la banque ou son mandataire;
- La Mourabaha liée par une promesse doit être conforme aux principes de la Chari'a et surtout la condition relative au coût de revient de la première vente et la marge bénéficiaire car la méconnaissance conduit aux conflits et résilie le contrat ;
- La créance de la Mourabaha peut être garantie par une hypothèque ou une caution comme toute vente à crédit. Cette garantie peut être recueillie en même temps que l'acte ou avant car la garantie peut être requise pour une créance actuelle ou éventuelle et même pour une créance promise mais ne produira ses effets que lorsque l'obligation naît réellement.

1.11.4 Les avantages de la mourabaha pour les banques islamiques et les clients

La mourabaha est un produit financier qui essaie de répondre aux besoins de tous les acteurs potentiellement concernés : ¹

1.11.4.1 Les avantages pour les banques islamiques

- Tout d'abord, la mourabaha avec ordre d'achat est censée représenter une solution alternative au crédit à intérêt conventionnel. Elle permet alors aux banques de viser une clientèle plus large pouvant être intéressée par des offres ne contenant pas d'intérêt.
- Ensuite, la mourabaha est un moyen pour les banques de limiter au maximum les risques liés au bien vendu puisque la conclusion finale du contrat marque le moment où la propriété du bien est définitivement transférée au client, ainsi que les risques

¹ <http://www.ifso-asso.com/wp-content/uploads/2013/06/Les-Cahiers-de-la-FI-HS-2015.pdf>. Consulté le 25/07/2020.

afférents. Le client est alors responsable par sa gestion des conséquences futures qui peuvent survenir dans la mesure où l'établissement financier, n'étant plus propriétaire, se décharge de toute responsabilité.

- Enfin, le dernier avantage est le plus important étant donné qu'il est d'ordre financier. La mourabaha représente une technique de financement efficace à moindre coût car elle permet de réaliser des profits considérables tout en limitant les risques. De ce fait, le rendement est plus élevé que dans un financement participatif ou un crédit classique à intérêt puisque la marge bénéficiaire est modulable à la hausse surtout en l'absence de concurrence.

1.11.4.2 Les avantages pour les clients souscripteurs

- Du point de vue d'un client potentiel, le premier atout de la mourabaha est qu'elle constitue un palliatif au crédit classique à intérêt. Aujourd'hui, de nombreuses personnes recherchent des financements répondant à leurs croyances religieuses, ou alors à des impératifs éthiques. Dans cette optique, ils décident de s'orienter vers des nouveaux produits financiers innovants qui sont le fruit des nouvelles finances très en vogue basées sur la morale, l'éthique, et/ou la religion notamment.
- La mourabaha est, en principe, un financement islamique permettant de répondre à un besoin social primaire et universel : l'accès à la propriété. Cet argument peut servir à expliquer la forte popularité et l'utilisation massive de la mourabaha dans le milieu bancaire et financier islamique.

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons essayé de présenter les différentes sources de financement des investissements. Le choix pour un mode de financement plutôt qu'un autre est un facteur très important lors du processus décisionnel. Recourir à ses fonds propres ou s'endetter? Les perspectives ne sont pas les mêmes en fonction de la solution adoptée.

Une bonne présentation des notions de base sur le crédit-bail est de décrire ces principales typologies et caractéristiques cela en vue d'introduire une étude de ce mode de financement dans le but d'apporter des éléments de réponses nécessaires afin de convaincre le capital-investisseur qui demeure comme une source de financement accessible à toutes les étapes de la vie des entreprises et qui permet de renforcer les fonds propres sans endettement supplémentaire ni garantie exigée.

Dans ce chapitre, on a présenté brièvement les produits de financement par dette dans la finance islamique.

Introduction

L'évaluation d'un projet d'investissement correspond à un besoin particulier de prévision, centré sur le concept de produit et reposant sur une modélisation réalisée à partir des études techniques et commerciales.

Pour une meilleure compréhension de ce chapitre, nous procédons dans la première section à la définition des outils d'évaluation d'un projet d'investissement, dans la deuxième section nous parlons sur les méthodes d'évaluation d'u projet d'investissement et on termine notre chapitre par les risques liés à l'investissement.

Section 01 : Les outils d'évaluation d'un projet d'investissement

L'évaluation de l'opportunité que présente un projet d'investissement tient compte de deux éléments fondamentaux à savoir : la rentabilité et le risque qu'il présente.

Après l'analyse de la faisabilité et la viabilité du projet, nous allons préciser en quoi consiste son évaluation du point de vue financier et économique. A partir de l'étude technico économique et l'évaluation financière du projet.

1.1 Études technico-économie d'un projet d'investissement

Avant d'entamer son étude financière sur la rentabilité du projet, l'analyste fait une analyse technico-économique, dans laquelle il s'intéresse à l'identification du projet, à l'analyse de son marché, ses aspects marketing, sa technicité et enfin, la vérification de ses coûts et ses dépenses. Ainsi, il confirmera la fiabilité, l'exhaustivité et la vraisemblance des chiffres et données prévisionnels et s'assurera, de plus ou moins, de la viabilité du projet.

1.1.1 Identification du projet

L'analyste doit donner un intérêt particulier à l'identification du projet lui-même, et cela comme suit :

1.1.1.1 L'objet et la nature de projet

La première interrogation que doit se poser l'analyste est celle relative à la finalité du projet. L'investissement, consiste-t-il en une nouvelle création ? Rentre-t-il dans une stratégie de renouvellement et de maintien des capacités de production par l'entreprise ? Ou encore, vise-t-il un programme d'extension de l'activité ? Puis il devrait s'intéresser à la nature des investissements visés par le projet (corporels, incorporels, mobiliers, immobiliers, financiers,...).

1.1.1.2 La comptabilité du projet avec d'autres investissements

Dans le cas de plusieurs projets ou d'un projet qui doit coexister avec d'autres investissements, l'évaluateur doit veiller à déterminer les éventuelles relations qui peuvent exister entre eux. En effet, deux projets peuvent être :

- Dépendants et complémentaires ;
- Indépendants ;
- Mutuellement exclusifs.

Après avoir identifié le projet d'investissement et avoir vérifié sa cohérence avec les atouts et les contraintes personnelles de l'investisseur, l'évaluateur peut passer à une étape plus avancée dans son analyse : l'étude de marché.

1.1.2 Etude de marché

*« L'étude de marché est une analyse quantitative et qualitative d'un marché. C'est à dire l'offre et la demande réelles au porteurs d'un produit ou d'un service à fin de permettre l'élaboration de décisions commerciales ».*¹

Donc l'étude du marché doit être menée sur ses principaux piliers à savoir, le produit, la demande et l'offre. La finalité majeure de cette étude consiste à l'estimation de chiffre d'affaire et la détermination des stratégies commerciales les plus efficaces pour sa réalisation.

1.1.2.1 Les étapes de réalisation de l'étude de marché

Au cours de la phase d'étude de marché, les étapes proposées par Kotler Dubois sont les suivantes :²

A. Le plan de l'étude : A ce niveau il faut définir les sources d'information, les approches méthodologiques utilisées, les instruments de recherche, le plan d'échantillonnage et les méthodes de recueil de données ;

▪ **La définition du problème à résoudre**

Cette étape impose de formuler un véritable diagnostic marketing afin de pouvoir construire l'étude de marché.

- **La collecte des informations :** C'est la phase de gestion sur le terrain par l'utilisation des enquêtes ou revues spécialisées, statistiques, publications industrielles et pour les consommateurs, ...etc ;
- **L'analyse des résultats :** Cette étape consiste à analyser les résultats obtenus dans le but de dégager leur signification lors de la collecte des informations ;

¹ K.HAMDI : analyse et financement des projets d'investissements Ed.ES SALOM. P28.

² Kotler Dubois, Marketing Management, édition Nouveaux horizons, 11ème édition, Paris, 2003, P 12.

- **La présentation des résultats :** Elle consiste à présenter des résultats et des recommandations en utilisant des tableaux statistiques et des rapports d'étude détaillés ;
- **La prise de décision :** L'étude de marché doit permettre d'obtenir un nombre de résultats susceptibles d'aider à la prise de décision.

B. La segmentation de marché du produit : Consiste à définir des groupes de clients homogènes en termes de comportement d'achat, et relevant donc d'une offre unique et spécifique. La segmentation permet également de classer les demandeurs de ce produit ou service selon des catégories : particuliers, entreprises (morales ou physiques), hommes, femmes, jeunes, adolescents, enfants, adultes ou personnes âgées ...etc.

C. L'évaluation de la demande du produit : Il s'agit d'analyser l'évolution de la demande pendant les dernières années et d'établir la courbe des prévisions d'évolutions prévues ou attendues pour les prochaines années.

D. L'analyse de l'offre : Pour analyser l'offre dans sa globalité, il faut effectuer une analyse de la concurrence et du produit offert sur le marché.³

- **L'analyse de l'offre du produit :** Cette analyse porte généralement sur la qualité et la quantité du produit, les prix du produit sur le marché, la disponibilité et les caractéristiques du produit.
- **L'analyse de la concurrence :** L'analyse de la concurrence sur le marché du produit est très importante afin de :
 - Déterminer le nombre des concurrents existants et potentiels (entrant) sur le marché du produit dans le but d'élaborer des politiques de commercialisations ;
 - Le nombre de concurrents directs et indirect sur le marché ;
 - La satisfaction des clients (qualité des produits, livraison dans les délais...) ;
 - La nature du système de distribution des concurrents ;
 - Les avantages compétitifs (technologie, personnel, capital, relations avec les clients).
- **La détermination de la part de marché :** La part de marché du projet est déterminée par la confrontation de l'offre et de la demande globale des produits sur le marché. Donc, si la part de marché est positive (demande supérieure à l'offre) alors le projet peut être accepté. Par contre, si l'offre est supérieure à la demande, le projet doit chercher à conquérir les parts des autres concurrents ou même à le rejeter. L'étude du marché, une fois terminée, doit aboutir à deux finalités intermédiaires : la définition des stratégies et des actions commerciales de l'entreprise et l'estimation du niveau des ventes prévisionnelles (CA).

³ Lasary, Evaluation et financement de projet, Edition Dar El Othemanian, Alger, 2007, P 17.

1.1.3 Analyse commerciale

Pour qu'elle puisse conquérir un marché et assurer une place pour ses produits, l'entreprise arrête et définit des stratégies commerciales lui permettant de se faire connaître distinctement et lui assurant la réalisation de ses objectifs tracés. La politique commerciale consiste à synthétiser toutes les connaissances et les informations collectées à travers l'étude du marché afin de pouvoir construire l'offre de l'entreprise, en ajustant certains points-clés de son projet.

Cette analyse portera sur « les quatre(04) P de Mc Cathy »⁴.

- **Le produit (Product)** :L'évaluateur doit analyser le produit que le promoteur désire mettre sur le marché. Il doit impérativement s'intéresser à la catégorie du produit, sa qualité, l'existence de produits de substitution, ses particularités, le cycle de vie du produit (lancement, croissance, maturité ou déclin) ;
- **Le prix (Price)** :L'évaluateur devra s'intéresser aux prix pratiqués par la concurrence, et aux éventuelles contraintes réglementaires et de distribution ;
- **La distribution (Place)** : En matière de distribution, il faudra s'intéresser au mode de distribution, au réseau de distribution et à l'efficacité du service après-vente ;
- **La communication (Promotion et la prospection)** :L'évaluateur devra s'intéresser aux méthodes pratiquées pour faire connaître le produit, et leurs coûts par rapport à ceux de la concurrence (médias, affichage sponsoring...etc.) et celles qui visent à pousser le produit vers le consommateur relèvent de l'action promotionnelle. Elles permettent d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage exceptionnel : journées portes ouvertes, petits événements, dégustations, démonstrations, participation à des foires, cartes de fidélité.

1.1.4 Analyse technique

Les études techniques portent :

- Les éléments relatifs à l'investissement ;
- Les éléments relatifs à l'exploitation ;
- Les moyens humains ;
- La localisation de production;
- La prise en compte de l'incertitude. ⁵

⁴ Les quatre(04) P de Mc Cathy font partie d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3ème cycle de l'Université du Minnesota, définissant les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne.

⁵ A.BEN HALIMA. Technique bancaire. Ed Dahlab. 1999. P 132

Section 2 : Les méthodes d'évaluation d'un projet d'investissement

Les méthodes d'évaluation des projets d'investissements correspondent à un ensemble de critères indissociables d'aide à la prise de décision en tenant compte de leur univers. En effet, que ce soit dans un univers certain ou incertain, ces méthodes permettent de fournir aux investisseurs une meilleure évaluation en l'assistant dans le choix de différents critères adaptés à cet effet (certain ou incertain).

2 Les méthodes d'évaluation d'un projet d'investissement**2.1 Les critères d'évaluation dans un avenir certain**

Les critères d'évaluation de la rentabilité des projets sont des indicateurs de rentabilité globaux et synthétiques qui ne peuvent garantir à l'investisseur la réalisation de la prévision réalisée. La validité du résultat dépend avant tout de la qualité des prévisions d'activité et des charges d'exploitation, de l'estimation des cash-flows, ainsi que des hypothèses adoptées (durée de vie, valeur résiduelle, ...etc).

Divers critères ont été élaborés pour tenir compte du double aspect de la décision d'investissement et permettant d'accepter ou rejeter les projets étudiés. Ces critères peuvent être regroupés en deux catégories principales : les critères atemporels (sans actualisation) et les critères fondés sur l'actualisation.

2.1.1 Les critères fondés sur l'actualisation**2.1.1.1 Le critère du délai de récupération actualisé (DRA)**

Ce critère a pour objet de déterminer la période au terme de laquelle les flux de trésorerie produits par l'investissement et actualisés au taux (a) pourront couvrir le capital investi. Ce critère s'appuie donc sur le cumul des flux de trésorerie actualisés au taux (a) (coût du capital).

Ce critère, bien qu'actualisé ignore la rentabilité du projet qui intervient après le délai de récupération. C'est en définitive, un critère qui peut intervenir comme critère d'appoint éclairant les autres critères de la valeur actuelle nette (V.A.N) ou du taux de rendement interne (T.I.R) dans l'évaluation de la rentabilité de projets.

2.1.1.2 Le critère de la valeur actuelle nette (VAN)

Le critère de la V.A.N. consiste à rapprocher les cash-flows actualisés engendrés par le projet avec la dépense d'investissement également actualisée, le cas échéant.

Un investissement est acceptable si sa valeur actuelle nette est positive, c'est-à-dire s'il contribue à accroître la valeur actuelle totale de l'entreprise. Pour calculer le critère de la VAN, il suffit de calculer la valeur actuelle des flux de liquidités futurs secrètes par l'investissement puis de soustraire le montant de l'investissement initial.

On peut représenter mathématiquement le critère de la VAN comme suit :

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

Tel que :

VAN : la valeur actuelle nette.

I_0 : le montant de l'investissement initial.

CF_t : le cash-flow généré à la période t .

r : le taux d'actualisation.

t : l'année d'exploitation en cours.

n : la durée de vie du projet.

Les avis sont unanimes pour dire que cette méthode présente de nombreux avantages que nous pouvons synthétiser comme suit :

- Elle nous offre une indication sur la rentabilité du projet ;
- Elle permet de comparer plusieurs projets sur la base d'un même taux d'actualisation ;
- Elle tient compte de la valeur temporelle de l'argent.

Toutefois, l'inconvénient majeur de cette méthode est qu'elle ne permet pas de comparer des projets dont l'importance est trop différente.

2.1.1.3 Le critère du taux de rendement interne (TRI)

« Le taux de rentabilité interne (TRI) est le taux maximum auquel on peut rémunérer les capitaux ayant servi à financer le projet, sans que l'opération devienne déficitaire».⁶

En d'autres termes, le TIR désigne le taux d'actualisation qui rend nulle la VAN.

Il s'agit alors de rechercher le taux d'actualisation i tel que :

$$-I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} = 0$$

Les règles de décision fondées sur le TIR sont simples :

- Dans le cas d'un projet unique, ce projet sera accepté si son TIR est supérieur au taux de rentabilité des opportunités de placement présentant des caractéristiques proches en terme de risque ;
- Dans le cas de sélection de projets, le projet à retenir sera le projet dont le TIR sera le plus élevé.

⁶ BABUSIAUX(D), « Décision d'investissement et calcul économique dans l'entreprise », édition. Economica, Paris 1990, P. 97.

Le TIR présente l'avantage d'être une donnée uniquement liée au projet étudié. Il synthétise en effet l'ensemble des caractéristiques qui lui sont propres, contrairement à la VAN qui n'est pas tributaire d'un taux d'actualisation. La mise en œuvre du TIR comme critère de choix des investissements se heurte aux hypothèses implicites sur lesquelles il est construit.

Cependant, il présente également des inconvénients. Le premier inconvénient du TIR est lié à l'hypothèse implicite de réinvestissement des flux dégagés au taux interne de rendement. En toute rigueur, le réinvestissement des flux devrait être envisagé au coût d'opportunité du capital.⁷ De plus, le risque de conflit avec la VAN constitue le deuxième inconvénient.

2.1.1.4 Le critère de l'indice de profitabilité (IP)

« On appelle l'indice de profitabilité « le rapport du revenu actualisé du projet au montant initial de l'investissement (revenu actualisé par dinar investi) »⁸. Il mesure la valeur présente des entrées de fonds par unité investie. La règle de décision de ce critère est :

- On accepte les projets dont l'IP est supérieur à 1, dans le cas des projets indépendants ;
- On retient le projet dont l'IP est le plus élevé, à condition qu'il soit supérieur à 1, dans le cas des projets mutuellement exclusifs.

$$\text{IP} = \frac{\text{Somme actualisée des flux financiers liés à l'exploitation}}{\text{Somme actualisée des flux financiers associés à l'investissement}}$$

L'indice de profitabilité permet une indication de la rentabilité relative par rapport à la taille de l'investissement et atténue ainsi la critique faite au critère de la V.A.N. Toutefois, s'il n'y a pas de restriction en capital, il est préférable d'utiliser le critère de la VAN pour sélectionner le meilleur projet dans une liste car l'indice de profitabilité peut éliminer un projet très rentable uniquement parce qu'il est fortement capitalistique.

2.1.2 Les critères sans actualisation (atemporels)

Ce sont les critères qui ne prennent pas en considération le facteur temps, c'est-à-dire le coût de l'argent. Ils peuvent ainsi conduire à des décisions erronées en négligeant plusieurs autres déterminants dans la décision d'investir.

⁷ Le coût d'opportunité est le manque à gagner potentiel entre deux investissements ou deux types de financement. Le coût d'opportunité mesure la perte des biens auxquels on renonce en affectant les ressources disponibles à un autre usage. Le coût d'opportunité d'un investissement est le coût de la non-réalisation d'un investissement. Ce critère est l'un de ceux utilisés dans les choix d'investissement. Le coût d'opportunité sert ainsi à faire des arbitrages entre placements.

⁸ BABUSIAUX(D), op.cit, p. 107.

2.1.2.1 Le taux de rentabilité moyen (TRM)

Cette mesure consiste à comparer directement les flux moyens dégagés par l'investissement au montant moyen de l'investissement.

Selon Jacky KOEHL, le TRM se définit comme « le bénéfice annuel moyen après impôt, divisé par le montant de l'investissement moyen pendant la durée du projet »⁹. Frank Olivier MEYE indique la règle de décision suivante :¹⁰

- Projets indépendants : entre deux ou plusieurs projets indépendants on choisit tout projet dont le taux de rentabilité est supérieur à un seuil fixé par les dirigeants de l'entreprise ;
- Projets mutuellement exclusifs : entre deux ou plusieurs projets concurrents remplissant la condition précédente, on retient le projet dont le taux de rentabilité est le plus élevé.

L'un des avantages les plus saillant de ce critère est le fait qu'il soit facile et rapide à calculer car faisant référence à des données comptables disponibles. Mais, il ne tient pas compte de la récupération des flux et il est calculé sur la base du résultat après amortissement et impôt. Hors le résultat ne correspond pas à un flux de liquidité.

2.1.2.2 Le délai de récupération ou play-back période (DR)

La durée de remboursement ou délai de récupération correspond à la période d'exploitation nécessaire pour récupérer le capital initial investi. C'est la période au terme de laquelle le cumul des flux de trésorerie générés par le projet couvre la dépense d'investissement.

$$\text{Délai de récupération} = \frac{\text{Dépense d'investissement en années}}{\text{cashflow annuel ou économies annuelles}}$$

Ce critère est basé sur l'idée que, plus la récupération du capital engagé n'est rapide, plus le projet n'est intéressant. La règle de décision est la suivante :¹¹

- **Pour des projets indépendants** : on choisit tout ayant une période de récupération inférieure à un seuil fixé d'avance ;
- **Projets mutuellement exclusifs** : entre deux ou plusieurs projets concurrents remplissant la condition précédente, on retient le projet dont la période de récupération est la plus courte.

⁹ Jacky. Koehl, Les choix d'investissement, Edition DUNOD, Paris, 2003, P. 37.

¹⁰ Frank Olivier MEYE, « *Evaluation de la rentabilité des projets d'investissements* », éd : L'Harmattan, Paris, 2007 ; p.98.

¹¹ *Idem* p.99.

Si l'utilisation de ce critère est simple, les investissements préférés sont les investissements qui permettent à l'entreprise de trouver le plus rapidement possible le montant des capitaux investis. En effet, le délai de récupération favorise la liquidité. Cependant, il présente trois inconvénients majeurs. D'abord, il ne tient pas compte de la valeur temporelle de l'argent. Ensuite, il ne tient pas compte des flux postérieurs à la date d'égalisation des flux. Enfin, il ne mesure pas la rentabilité réelle de l'investissement.

2.2 Les critères d'évaluation dans un avenir incertain

En avenir incertain, pour chaque projet, il existe autant de conséquences possibles que de situations pouvant survenir. A chaque situation éventuelle correspond un flux monétaire déterminé. On retiendra les modèles les plus courants :

2.2.1 Le critère de Laplace

C'est un critère qui consiste à effectuer, aux divers états de la nature, une moyenne arithmétique des revenus espérés associés pour chaque stratégie dans une première étape. Puis à retenir la stratégie dont la moyenne est la plus élevée (toutes les situations étant équiprobables) dans une seconde étape. Ce critère sera présenté par la valeur de l'espérance de la VAN tel que :

$$E(VAN) = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m VAN_j$$

- **Critère de Wald (Maximin) :** C'est un critère de prudence qui propose de retenir la solution qui rend maximal le gain minimal de chaque décision.¹²

2.2.2 Critère de Savage(Minimax)

Ce critère suggère de retenir la solution qui rend minimal le maximum de regret. Le regret correspond au manque à gagner résultant d'une décision. Il se mesure à partir de la différence entre le gain obtenu avec cette décision et le gain de la meilleure décision possible.¹³

2.2.3 Critère de Maximax

C'est le critère du décideur optimiste, non averse au risque, qui privilégie le gain (au détriment de la sécurité). Il consiste à choisir l'investissement dont la VAN est plus élevée.

¹² OGIEN (D) « *Gestion financière de l'entreprise* », Edition DUNOD, Paris, 2008, p100

¹³ BARNETO (P) ; GREGORIO(G). « *Finance DSCG2-Manuel et applications* » ; 2ème édition, Dunod, Paris,2009,P329

2.2.4 Le critère d'Hurwitz

Ce critère identifie la décision qui rend maximal le résultat moyen (moyenne pondérée des valeurs minimale et maximale des décisions) selon le principe suivant

$$H = (1 - a)M + Am$$

Avec :

a : un coefficient compris entre 0 et 1 traduisant le degré d'optimisme du décideur.

m: le pire des résultats.

M : le meilleur des résultats.

2.2.5 Critère de PASCAL

L'utilisation de ce critère suppose que l'investisseur est neutre vis-à-vis du risque et nécessite le calcul de l'espérance mathématique des résultats de chaque projet. Et pour cela il est nécessaire d'associer chaque état de nature avec une probabilité de réalisation. PASCAL choisie le projet qui maximise l'espérance mathématique.

2.2.6 Critère de MARKOWITZ

Ce critère vient compléter le critère de PASCAL. Pour MARKOWITZ l'utilisation de l'espérance mathématique ne peut seule permettre d'effectuer le choix entre projets. Il faut chercher le couple composé par l'espérance mathématique du projet et sa variance vis-à-vis au meilleur résultat de l'état de nature qui a la plus grande chance de réalisation.

2.2.7 Critère de BERNOULLI

Ce critère cherche à maximiser la moyenne du logarithme népérien des performances. Donc pour ce critère il faut calculer pour chaque projet la moyenne de l'utilité des performances conditionnelles.

Pour BERNOULLI, l'utilité est défini par la fonction logarithmique népérienne. Pour l'utilisation de ce critère, il faut calculer « $B_i = \sum P_i \ln R_i$ » avec « $\ln$ » fonction logarithmique, « P_i » probabilité de réalisation associée a chaque état de nature, « R_i » résultat du projet selon l'état de nature. Ensuite, on choisit le projet qui maximise B_i .

Section 03 : Les risques liés à l'investissement

Pendant la période d'investissement, on effectue des sorties de fonds puis, chaque année durant la période d'exploitation, le porteur du projet espère observer des flux financiers positifs (bénéfices) en contrepartie.

Le rendement d'un investissement se mesure en terme de compensation entre les sorties de fonds et les flux financiers positifs espérés. Dans le monde de l'investissement, il est important de voir le lien entre le risque et le rendement. Le concept au cœur de toute décision d'investissement.

Le fait de prendre un risque plus élevé pourrait généralement donner lieu à des rendements importants, mais aussi à des pertes importantes. Autrement dit, un investisseur exige des rendements nettement supérieurs pour les projets ayant une forte volatilité (forte exposition aux risques).

Si par contre, un investisseur souhaite éviter de prendre des risques excessifs, il lui faudra réduire ses attentes de retour sur investissement, un investissement en bons du trésor par exemple est généralement sans risque et donc assure des rendements faibles.

Raison pour laquelle il faut garder à l'esprit que l'inflation est un risque caché qui risque d'éroder la valeur de cette catégorie d'investissement dite « à zéro risque ».

C'est ainsi que pour le risque pris par l'investisseur une prime de risque définie comme le rendement exigé au-delà des gains générés par les investissements sans risques est indispensable.

Le risque est un concept fondamental en finance. En effet, plus l'investissement est risqué, plus le retour exigé par l'investisseur est aussi élevé. Pour le capital-risque, un investissement particulièrement risqué, la prime de risque est importante comparativement aux investissements traditionnels et déjà établis. Aussi « *un investissement est réalisé pour permettre d'atteindre un objectif économique et financier dans le futur. Il y a une sortie de fonds certaine dans le présent mais il y a un risque pour que l'objectif visé ne soit pas complètement atteint* ». ¹⁴

3 Notion de risque

Le risque peut être défini comme étant les données et les conditions associées à l'entreprise et à son environnement de façon générale. Ces conditions ont un impact direct sur la réussite d'un quelconque projet d'investissement et conditionnent les gains qui peuvent être générés.

¹⁴ Taverdet-Popiolek Nathalie, « Guide du choix d'investissement : préparer le choix, sélectionner l'investissement, financer le projet », Paris, Eyrolles ,2006.p17.

Il existe différents types de risques que nous pouvons classer en deux principales catégories : risques du marché et risques non-systématiques :

3.1 Risques systémiques

Les risques systémiques sont des risques qui affectent l'ensemble du système financier. Étant donné que ces facteurs de risque affectent l'ensemble des marchés financiers, ils sont appelés aussi «*risque de marché*».

Il est très difficile pour les investisseurs d'identifier avec précision la nature des risques systémiques à court, moyen, et à long terme. Certains investissements sont plus sensibles aux risques systémiques.

3.2 Risque de taux d'intérêt

Une variation des taux d'intérêts, à la hausse comme à la baisse, est loin d'être sans conséquence sur le secteur bancaire. En effet, toute fluctuation de ce paramètre peut constituer un risque considérable pour la banque, nous prenons comme exemple, le risque de taux résultant de l'évolution divergente du coût des emplois de la banque avec le coût de ses ressources, due à une augmentation du taux de refinancement non répercutée sur les taux de crédits octroyés.

Afin de minimiser ce risque, le banquier doit impérativement faire son étude sur la rentabilité du projet et l'objet du financement, en prévoyant une possible augmentation des taux d'intérêts.¹⁵

3.3 Risque d'inflation

Le risque d'inflation est le risque de voir apparaître, de manière plus ou moins durable et contrôlable, une hausse continue des prix. Le risque d'inflation est principalement dû à des variations brutales de l'offre et de la demande de biens et de produits dans l'économie, au surenchérissement du coût des matières premières ainsi qu'aux hausses salariales excessives. Le risque d'inflation est particulièrement suivi par les autorités monétaires puisque l'inflation a pour effet notoire de faire subir une perte de pouvoir d'achat aux différents acteurs de l'économie d'un pays. Il concerne donc aussi bien les consommateurs particuliers que les entreprises.

¹⁵ Mathieu M, L'exploitant bancaire et le risque crédit, Revue banque éditeur, Paris, 1995.

3.4 Risque de liquidité

Il s'agit d'un risque dont la réalisation se traduit par l'incapacité du banquier à faire face à des retraits de dépôts appartenant à la clientèle, en raison de leur utilisation dans des emplois à terme (risque d'immobilisation) ou par une sous-utilisations des ressources disponibles (risque de cout d'opportunité).

Ce risque peut alors résulter de l'inadéquation des durées des ressources et des emplois, de non recouvrement temporaire ou définitif des créances sur la clientèle (réalisation du risque de non remboursement) ou de la prise de réserves exagérées.¹⁶

3.5 Risque de change

Le pourvoyeur de fonds quand il prête à un Etat autre que celui dans lequel il réside ou à une personne physique ou morale basée à l'étranger, se trouve face à un risque de change.

Celui-ci se concrétise par une dépréciation du cours de la monnaie étranger par rapport au cours de la monnaie nationale.

Dans une opération de crédit documentaire, par exemple, le banquier peut se trouve face à un risque de change pouvant se réalisé suite à une fluctuation défavorable du taux de change non prévue lors de la constitution en vue de garantie.¹⁷

3.6 Risque non systémique

Alors que les risques systémiques sont des risques qui affectent l'ensemble du système financier, les risques non systémiques sont des risques spécifiques à une entreprise particulière. Toutes les entreprises sont uniques et ont leurs propres facteurs de risque spécifiques tels que :

3.6.1 Risques commerciaux

Les risques commerciaux sont des risques qui portent sur le volume et les taux prix. Ils peuvent provenir :

- D'une mauvaise évaluation des besoins (demande plus faible que prévue ou produit innovant non attendu par les consommateurs) ;
- de la détérioration des conditions de marché qui peut être expliquée par une mauvaise conjoncture économique, l'apparition de produits de substitution, ou par l'action de la concurrence ;
- d'une politique commerciale inadéquate.

¹⁶ JM, Lasry et Y.simon, dictionnaire des marchés financier, édition economica, Paris.1997, P 220

¹⁷ Mathieu M, L'exploitant bancaire et le risque crédit, Revu banque éditeur, Paris, 1995.

3.6.2 Risques de l'industrie

Le risque industriel peut se définir comme tout événement accidentel se produisant sur un site industriel et entraînant des conséquences immédiates graves pour les populations, les biens ou l'environnement. En effet, le risque industriel concerne les systèmes industriels dont les activités ou les procédés de fabrication nécessitent des quantités suffisantes de produits ou d'énergie pour qu'en cas de dysfonctionnement la libération intempestive de ces énergies ou produits ait des conséquences graves.

Les principales manifestations de ce risque industriel sont :

- **L'incendie (risque incendie) :** inflammation d'un produit au contact d'un autre, d'une flamme ou d'un point chaud, avec risque de brûlures et d'asphyxie ;
- **l'explosion (risque explosion) :** réaction entre des produits débouchant sur une libération brutale de gaz avec augmentation de pression (souffle de l'explosion) et de température (radiation), et risque de traumatismes soit directs, soit par l'onde de choc ;

3.7 Risques de gestion

Ils se définissent comme le risque de pertes dues à une inadéquation ou à une défaillance des procédures, personnelles, systèmes internes ou à des événements extérieurs. Cette notion recouvre toutes les erreurs de traitement qui peuvent survenir au cours de la vie d'un dossier tel que déblocage de fonds avant que toute la documentation requise n'ait été réunie ou/et une saisie erronée des conditions de crédit dans les systèmes de gestion.

4. Le problème de la mesure du risque

La valeur de l'entreprise dépend à la fois des flux nets de trésorerie générés par l'exploitation et des flux financiers liés aux ressources mises en œuvre. On en déduit que le risque se matérialise à deux niveaux :

- Le risque quasi-permanent qu'à un moment donné les besoins de trésorerie générés par l'exploitation du projet ne puissent plus être financés par des ressources, l'entreprise ayant atteint sa capacité maximum d'endettement. On appellera ce risque le risque d'insolvabilité à court terme ;
- Le risque qu'à l'issue de la durée de vie économique du projet la somme des cash-flows qu'il aura générés s'avère globalement inférieure au coût des ressources mises en œuvre pour le financer. On appellera ce risque le risque de non rentabilité à long terme.

Plutôt que d'opposer solvabilité et rentabilité, il semble plus logique de considérer que toute décision d'investir présente un double risque, lié aux deux types de flux qui affectent la valeur de l'entreprise. Il s'agit donc moins de réaliser un arbitrage entre le risque

d'insolvabilité et le risque de non rentabilité que de tenir compte des limites acceptables pour l'entreprise.

Toute décision en matière d'investissement doit maintenir et si possible développer la valeur de l'entreprise. Pour survivre, l'entreprise doit pouvoir à chaque instant assurer sa solvabilité et dégager sur une période plus longue, définie par son horizon économique, un surplus suffisant pour rémunérer de capitaux. Aussi, l'entreprise est ainsi confrontée à deux impératifs, un impératif de solvabilité et un impératif de rentabilité.

- **L'impératif de solvabilité** est défini par la trésorerie potentiel maximum de l'entreprise, à un moment donné. Cette trésorerie potentielle est même largement fonction de l'équilibre financier de l'entreprise ;
- **L'impératif de rentabilité** est défini par le surplus minimum que doit dégager l'exploitation d'un projet d'investissement au cours de sa durée de vie économique, pour assurer la rémunération des apporteurs de capitaux. Lorsqu'il est défini en termes de taux, il est égal au coût moyen pondéré des capitaux mis en œuvre.

4 Les investissements et leur degré de risque

Ce critère est précieux dans la mesure où il permet notamment, d'introduire le facteur risque dans les calculs de rentabilité. A cet effet, les entreprises utilisent généralement des classifications dont la trame générale est la suivante :

- **Risque faible:** Investissement de remplacement qui n'entraînent de modification ni du processus de production ni du produit ;
- **Risque moyen:** Investissement de productivité : l'aspect nouveau concerne le processus de production ; le produit reste le même, ainsi que l'ordre de grandeur des qualités produits ;
- **Risques assez élevé:** Investissement d'expansion quantitative : les produits sont les mêmes mais la capacité et le processus de production ne sont plus les mêmes : les quantités produites sont augmentées de 50%, voir 100% ou 200%. L'incertitude quantitative de marché apparaît ou s'accroît de manière significative ;
- **Risque élevé:** Investissements d'expansion qualitative : ils doivent permettre la production de nouvelles gammes de produits ; il existe des aléas non seulement au niveau de la technique de production, mais encore au niveau global du marché (quantité, qualité) ;
- **Risque très élevé:** Investissement de recherche et de développement : le risque attaché à ces investissements est fort élevé pour des raisons évidentes. Il est théoriquement contrebalancé par des gains très importants en cas de succès.

5 Nature et composantes du risque

La nature du risque est importante pour comprendre le risque encouru, le mesure et mettre en place si nécessaire des actions de protections. En peut classer la nature du risque comme suit :

5.1 Risque spécifique du projet et risque général de l'entreprise

En fait, toute l'activité de l'entreprise est soumise à cette réalité qu'est le risque. C'est à ce risque général que doit être comparé le risque spécifique de tout projet, afin de vérifier si ce dernier diminue ou accroît le risque de l'entreprise.

5.2 Risque variable selon la nature et la taille du projet

On a déjà une classification des investissements en fonction du degré de risque qu'ils présentaient : la nature et la taille relatives de l'investissement sont à cet égard déterminantes.

5.3 Composantes du risque

L'incertitude affecte pratiquement tous les éléments des flux de trésorerie. Il en va principalement des données suivantes :

- **Capitaux investis** : Les coûts réels des investissements ne correspondent pas souvent estimations initiales. C'est le risque que le capital investi ne soit pas entièrement remboursé. Les titres sans protection du capital présentent un risque considérable : celui que le capital de départ ne soit pas entièrement remboursé à l'échéance ou au moment où l'investisseur décide de sortir. En effet, le capital investi fluctue en fonction de la situation financière et économique de l'entreprise ;
- **Bénéfice d'exploitations** : ceux-ci dépendent de nombreux éléments de coût, de marché et des prix de vente pratiques. La concurrence peut être plus ou moins vive, la technologie changer de mode, les goûts et les utiles des consommateurs évoluer ;
- **Valeur résiduelle** : en fin de période.

6 Méthodes de prise en compte du risque

Quelle que soit la méthode choisie pour le calcul de la rentabilité d'un investissement, ce dernier est plus ou moins risqué en fonction de sa nature, de sa taille et son délai de récupération. Plus ces caractéristiques tendent à augmenter le risque encouru, plus la rentabilité minimale imposée au projet devra être élevée.

6.1 Application au critère du délai de récupération du capital investi

Dans le cadre du critère de décision, le raisonnement est le suivant : plus on se projette dans le futur, plus l'incertitude est grande. Par conséquent, moins l'investissement prend de temps pour être remboursé, moins il est risqué.

Pour un projet qui apparait très risqué de par sa taille et sa nature (lancement d'un produit nouveau), on exigera un délai de récupération très court, plus court en tous les cas que celui exigé d'un projet apparaissant moins risqué.

A titre d'illustration on rencontre souvent la grille suivante :

Degré de risque de l'investissement	Délai de récupération du capital investi exigé
Faible	6 ans
Moyen	4 ans
Elevé	3 ans

Source : Jean-Luc ROQUEFORT (1989) ; « comment evaluer les risques lies au investissement »;ed clet; p92.

Mais, la période de remboursement la plus courte n'est pas forcément une garantie de limitation des risques : un délai de récupération de 4ans, fondé sur des prévisions faibles, se révélera sûrement préférable à un délai de récupération de deux ans basé sur des prévisions fort sujettes à caution.

6.2 Application au niveau des méthodes d'évaluation de la rentabilité, fondées sur l'actualisation : Cas de la valeur actualisée nette (VAN)

Une manière de tenir compte du facteur risque dans la décision d'investir consiste à utiliser de taux d'actualisation plus élevés lorsque les projets présentent de plus grands risques. On explique que le taux d'actualisation généralement choisi correspond au coût des capitaux de l'entreprise. Ce cout des capitaux exigés par la société de capital investissement forme un tout dont on peut cependant analyser les composantes comme suit :

- Rémunération de la société capital investissement correspondant au service rendu ;
- Prime contre l'inflation ;
- Prime de risque ;
- Ainsi dans le cadre de la valeur actualisée nette, le taux d'actualisation généralement retenu prend en compte par nature et par définition le risque moyen tel qu'il est perçu par la société de capital investissement.
- En conséquence, l'ajustement du taux d'actualisation pour calculer la valeur actualisée nette sera fonction du degré de risque que l'on affecte au projet :
- Le taux d'actualisation retenu supérieur au taux correspondant au coût actuel des capitaux lorsque le projet sera considère, en raison de sa nature et de sa taille, comme plus risqué que l'activité globale de l'entreprise (Cette majoration correspond à ce qu'il est convenu d'appeler « prime de risque »).
- Le taux d'actualisation retenu sera inferieur au taux correspondant au coût actuel des capitaux si le projet est dénué de tout risque.

- Le taux d'actualisation retenu sera égal au taux correspondant au coût actuel des capitaux si le projet retenu présente un risque comparable à celui de l'activité globale de l'entreprise.

Conclusion

Les méthodes d'évaluation de projets sont des aides précieuses à la prise de décision, tant dans le secteur privé que dans le secteur public. L'objectif de ce chapitre était de présenter les différentes méthodes nécessaires à l'appréciation de la viabilité et de la rentabilité des projets d'investissements. La décision d'investir dans un quelconque projet se base principalement sur l'évaluation de son intérêt économique et par conséquent, du calcul de sa rentabilité.

Dans ce chapitre nous avons essayé de présenter les différentes méthodes d'évaluations économique et financière d'un projet d'investissement. Avant de prendre la décision pour un investissement, une étude technico-économique.

Nous avons vu tout au long de ce chapitre, qu'une action d'investir peut dépendre de plusieurs démarches à suivre pour une bonne et réelle efficacité de l'investissement, qui sont d'une part des critères économiques et financières et d'autre part de l'univers où s'effectuera l'étude (certain ou incertain).

Ces critères d'évaluation de la rentabilité des projets sont des indicateurs qui ne peuvent garantir à l'investisseur la réalisation des prévisions réalisées.

En évaluant un projet, compte tenu des risques à couvrir, on peut déterminer le schéma de financement le plus adéquat de façon à optimiser la rentabilité du projet.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Introduction

Les premiers chapitres de notre mémoire ont été consacrés à la présentation des notions théoriques essentielles relatives au financement par le crédit- bail et l'investissement. A travers la structure de ce chapitre et à l'aide des notions théoriques et les observations constatées durant la période de notre stage, nous essayerons de décrire les percepts que la banque Al baraka d'Algérie effectue ses activités selon les principes de la Charia en Algérie. Cette banque est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la Charia islamique.

Le crédit- bail constitue un moyen de financement des acquisitions d'immobilisations ou de financement des investissements que la banque Al Baraka pratique. Il s'assimile à une opération de crédit à moyen ou long terme. Le crédit- bail mobilier et immobilier est un moyen de financement des investissements, les redevances de crédit- bail sont des charges incluses dans les consommations en provenance de tiers

A partir des deux projets traités par la banque nous allons évaluer la rentabilité pour chaque projet pour prendre une décision stratégique d'investissement. Nous nous intéressons aux critères les plus couramment utilisés : la valeur actuelle nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI), l'indice de profitabilité et nous allons également évoquer le délai de récupération (DR).

Ce chapitre contient les sections suivantes. La première, présentation de la banque AL BARAK d'Algérie, la deuxième, évaluation de projet d'investissement par la banque, enfin étude de rentabilité des projets d'investissement.

Section 1: Présentation de la Banque Al baraka d'Algérie

La banque Al Baraka est régie par l'ordonnance du la loi N° 90/10 de 14.04. 1990, relative à la monnaie et le crédit. La banque Al Baraka d'Algérie est la première banque qui exerce ses activités selon les principes de la Charia en Algérie. Elle a été créée le 20 mai 1991. C'est une Banque Algéro-Saoudienne à capitaux mixte (public et privé) avec un capital 500.000.000 DA. Elle a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

Ses actionnaires sont : La banque de l'agriculture et de développement rural Algérie (la BADR) avec 44% et le groupe D'Allah Al Baraka (AGB) Arabie Saoudite avec 56%. La banque est régie par les dispositions de la loi N°03-11 de 26.08.2003 relative à la monnaie et le

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

crédit. Elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la Charia islamique.

Les faits saillants ayant marqué l'histoire de la banque Al Baraka d'Algérie sont les suivants :

- **1991:** Création de la banque AI Baraka d'Algérie ;
- **1994:** Stabilité et équilibre financier de la banque ;
- **1999:** Participation à la création de la société d'assurance Al Baraka OuaalAmane ;
- **2000:** Classement au premier rang parmi les établissements bancaires à capitaux privés ;
- **2002:** Redéploiement de la banque sur de nouveaux segments de marché en l'occurrence ceux des professionnels et des particuliers ;
- **2003 :** Création de la filiale promotion "Dar al Baraka" au capital social Del.550.000.000DA ;
- **2006:** Augmentation de capital de la banque à 2.500.000.000DA.
- **2009 :** Deuxième augmentation de capital de la banque à 10.000.000.00 DA.
- **2015:** Création de la filiale "SATEC IMMO avec un capital social de 15.000.000 DA.

1. Les objectifs de la banque AI Baraka

La banque AL-BARAKA a été créée pour réaliser les objectifs suivants :

- contribuer à la réussite des projets de développement en fournissant les moyens financiers nécessaires qui doivent être conformes aux percepts de la religion musulmane ;
- créer de nouveaux instruments de financements dans les projets à court et long terme répondant aux principes islamiques, refusant totalement la pratique de l'intérêt ;
- participer dans les échanges commerciaux avec les banques islamiques internationales ;
- mettre à la disposition de sa clientèle des lignes de crédit appropriées pour le financement des contrats commerciaux ou de prestation des contrats de service ;
- la banque AL-BARAKA effectue toutes ses opérations sur une base excluant toutes formes d'usage «RIBA» et couvre la réalisation de ses objectifs notamment en attirant les capitaux orientés vers le financement de projets rentables.

2. Organisation de la banque

L'organisation de la banque AL BARAKA est présentée comme suit :

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

2.1 Etude de l'organigramme

Les structures de l'agence AL-BARAKA d'une façon générale.

2.1.1 Organe de la gestion

2.1.2 Assemblée générale

Elle est composée des actionnaires de la banque AL BARAKA et la BADR.

Elle est chargée de préciser les grands objectifs qui sont le développement économique et social, ainsi que le bon fonctionnement des projets.

2.1.2.1 Conseil d'administration

Les membres du conseil administration actionnaires, sont désignés en assemblée générale par les actionnaires. Son rôle est de surveiller la gestion de la banque, de désigner les dirigeants ainsi que les commissaires au compte.

La fonction des dirigeants se limite aux affaires courantes .La fonction des commissaires aux comptes se résume à contrôler et à veiller au bon fonctionnement de la banque c'est à dire la régularité des écritures comptables.

Le conseil d'administration est composé d'un gouverneur et de trois vices gouverneurs et deux censeurs Il est chargé aussi d'encourager le financement et l'investissement de la banque.

2.1.3 Organe de contrôle

2.1.2.1 Inspection générale

Dans le système bancaire; il ya un contrôle permanent qui permet d'avoir un contrôle au niveau de chaque poste de travail, c'est le rôle de l'inspection générale elle se fait selon :

- Des réclamations (plaintes affaires) ;
- Un programme.

C'est une structure qui est rattachée directement au directeur générale de la banque.

Elle intervient sur ordre de ce dernier, son rôle est de veiller au respect de toutes les dispositions arrêtées par la loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit.

2.1.2.2 Secrétariat du directeur général :

Elle est chargée du courrier, de perdre des rendez-vous, de ranger des dossiers des clients.

2.1.2.3 Directeur général

C'est le pouvoir de la banque Il est chargé de rendre compte des progrès de la banque, expliquer et préciser aux actionnaires les principes et les procédures appliquées par la banque dans les différentes opérations de financement. Son but est d'activer la banque et d'établir des relations commerciales avec les conférences.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

2.1.2.4 Le conseil de charia

Il assure la rédaction des contrats, Il veille au strict respect et la conformité des opérations traitées par la banque avec la charia.

2.1.3 Organe d'exécution

2.1.3.1 Direction générale adjoint

Cette structure est coiffée par un directeur général adjoint qui est chargé d'établir la synthèse de tous les travaux quel que soit d'ordre financier, comptable et administratif dont il présente un rapport au conseil d'administration et l'assemblée générale. Il est aussi chargé de mettre en place le bilan conjointement avec le directeur général.

2.1.3.2 Direction de financement et de marketing

C'est une direction centrale qui est chargée de contrôler toutes les études entrant dans le cas des dossiers de financement. De même, elle finalise les dossiers d'études établies par les agences pour les présenter au comité de financement. Pour une éventuelle décision de financement.

Ces décisions peuvent être négative, une autorisation de financement ou la décision est positive, une autorisation de financement est établie et signée par les personnes habilitées, dont une copie est transmise à l'agence concernée par le dossier, dans le cas contraire, par une simple correspondance l'avis du comité de financement est signifié à l'agence.

2.1.3.3 Service des affaires juridiques et contentieux

Ce service défend les intérêts de la banque en cas de litige entre la banque et ces clients.

Il est chargée de suivre les dossiers contentieux, d'établir des actes de nantissement pour les nouvelles relations, d'établir les contrats pour chaque type de financement accordés aux clients. C'est le contrôle de l'activité de la banque dans le domaine juridique.

2.1.3.4 Direction des affaires internationales

Toutes les opérations de la banque sont comptabilisées d'import-export doivent se faire à travers une banque émettrice et une banque notificatrice, jamais directement entre le client et le fournisseur.

Le règlement financier de la transaction doit se faire obligatoire par l'intermédiaire d'une banque par un transfert de devise, à la banque AL-BARAKA, cette prestation est assurée par la direction des affaires internationales.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

2.1.4 La comptabilité et la trésorerie

2.1.4.1 La trésorerie

Il n'existe pas de gestion de la trésorerie à la banque AL-BARAKA au vrai sens du terme. L'ensemble de ses liquidités sont déposées auprès de la banque d'Algérie sans percevoir des intérêts.

2.1.4.2 La comptabilité

Toutes les opérations de la banque sont comptabilisées dans ce service. Ce dernier est chargée de contrôler les opérations comptables enregistrées par les différents centres et de l'élaboration des différents documents comptables réglementaires (bilan comptable, résultat..).

2.1.4.3 Sous-direction de l'informatique

Elle est chargée de la centralisation des opérations traitées par les différents centres comptables transmises sur disquettes.

Elle établit les situations ou les états sous forme de chiffres comptables qu'elle transmet à la sous-direction de la comptabilité qui procède pour sa part au rapprochement et au pointage de l'ensemble des opérations. Ainsi, après avoir vu la structure générale de la banque AL-BARAKA, la partie qui suit sera axée sur l'étude des différents services de l'agence.

3 Présentation de la Banque d'accueil AL Baraka TIZI-OUZOU

L'agence AL Baraka N°111 de Tizi-Ouzou a été créée en 2008 par l'ordonnance 11/03 de 26.08.2003, relative à la monnaie et le crédit, dans le but de renforcer la représentation dans le centre du pays autour de la direction d'Alger. Elle est l'unique agence au niveau de la Wilaya de Tizi-Ouzou.

Elle est devenue effective à compter de 24.06.2008. Cette agence assure toutes les opérations bancaires à savoir la gestion des comptes, le financement de l'investissement et l'exploitation pour le marché des entreprises et des professionnels. Ces activités touchent ainsi le financement des particuliers notamment les crédits véhicules et immobiliers.

Concernant le commerce extérieur la banque peut ouvrir aussi des crédits documentaires, accomplir la remise documentaire et les transferts... etc. Il faut signaler que toutes les activités de la banque AL Baraka ont cette particularité d'être conformes aux principes de la Charia islamique.

Les structures centrales de la banque sont tenues, chacune dans son domaine de compétence afin de réunir toutes les conditions nécessaires au développement durable de l'activité de cette agence.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

3.1 Les ressources et les emplois de l'agence

Comme toute autre banque, l'activité principale de la banque Al baraka est la collecte des ressources ainsi que leurs emplois, avec une différence qui est l'application des préceptes de l'Islam par cette dernière.

La banque islamique dispose généralement de trois types de ressources qui sont :

- **Les fonds propres** : sont constituées par des apports des fondateurs de la banque (la BADR et le groupe AI Baraka Djeddah);
- **Les dépôts de la clientèle** : ils se représentent sous deux formes. Les dépôts à vue qui représentent les fonds déposées par les clients l'objectif d'une utilisation dans des dépenses quotidiennes, et les dépôts épargne qui sont utilisées généralement par la banque;
- **Les fonds obtenus grâce à la Zakat** : ces fonds obéissent à des règles de gestion particulières, elles sont utilisées par les banques islamiques à des fins sociales sous la surveillance stricte d'un conseil religieux.

3.2 Les produits de l'agence

La Banque El Baraka offre plusieurs produits à ses clients. Ces produits portent sur le financement des entreprises, le financement immobilier, le commerce international, l'épargne et le placement et Idjara.

3.2.1 Le financement des entreprises

Pour le financement des entreprises, la banque utilise le contrat Mourabaha à court terme ou contrat Salam, lorsqu'il s'agit d'achat des matières, des produits semi-finis ou encore la détection des créances sur des tiers et le soulagement de la trésorerie. Pour les besoins d'engagement des frais préalables des opérations d'exploitation tout en soulageant la trésorerie, ils se réaliseront par : préfinancement des exploitations.

Par contre, le contrat Mourabaha à moyen terme, l'Istisna et Ijara pour les besoins d'investissement à moyen terme dans le cadre d'une création, d'une modernisation ou d'une extension de l'entreprise. Et aussi pour un besoin d'acquisition du matériel professionnel, des véhicules ou encore un bien immobilier à usage professionnel.

Pour un besoin d'introduire une candidature à l'adjudication d'un marché, d'en garantir la bonne fin d'exécution, de faire consentir des acomptes, de garantir le règlement de vos obligations douanières et fiscales ou de garantir aux relations le paiement d'une traite à l'échéance, il faut recourir à : caution de soumission, caution de bonne fin d'exécution : caution de remboursement d'acompte ; caution douanière ou fiscale et aval.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Le financement des entreprises présente des avantages qui sont :

- Des produits souples et flexibles adaptés à chaque besoin ;
- Une procédure et des formalités à chaque besoin ;
- Une célérité de traitement et un délai de réponse rapide ;
- Un montage financier conforme aux principes de la charia islamique.

3.2.2 Financement immobilier

Consiste à prendre en charge l'ensemble des besoins en matière d'immobilier à travers le financement de : logement neuf, logement d'occasion ; auto-construction et extension ; aménagement dans le cadre du crédit à la consommation. Les bénéficiaires de ce type de financement sont : les salariés, les professions libérales, ainsi que les commerçants et les artisans.

Pour bénéficier d'un financement immobilier il faut remplir les conditions suivantes :

- Salaire mensuel supérieur ou égal à 40.000 DA;
- Apport personnel minimum de 20% ;
- Durée de financement jusqu'à 20 ans;
- âge limité fixé à 65 ans à la dernière échéance.

3.2.3 Commerce international

Il consiste à sécuriser les transactions d'importations tout en rassurant les fournisseurs sur le paiement ou de s'assurer du paiement des clients dans le cadre des opérations d'exportations. Ses opérations s'effectuent par des contrats : crédit documentaire à l'import/l'export.

Pour un besoin de réalisation d'importation avec des formalités simples en moins coûteuses, ou de s'assurer en toute simplicité du paiement par les clients, dans le cadre des exportations. Il faut recourir à la remise documentaire à l'import/l'export.

Pour un besoin de paiement rapide du fournisseur, avec de simple formalités et à moindre frais ou d'encaisser les fonds induits des exportations d'une manière simple et rapide, il faut recourir à : un transfert ou un rapatriement. Pour ces services la Banque El Baraka met à la disposition de ses clients une structure organisationnelle souple et une solution informatique moderne mise en service pour la clientèle ; un personnel qualifié qui met toute sa compétence à la disposition de sa clientèle pour l'exécution de leurs opérations avec l'étranger en toute sécurité et un traitement et une rapidité d'exécution inégalés sur place.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

3.2.4. Epargne et placement

La banque met à la disposition de ses clients le "livret épargne" dans le but de fructifier de l'argent sans être en contradiction avec la charia islamique, et pour préparer l'avenir des enfants dès le début. Les avantages de l'épargne et placement sont assez nombreux. En premier lieu, c'est un produit rentable et conforme aux principes de la charia. En deuxième lieu, c'est une épargne en toute sécurité. En troisième lieu, il présente une souplesse d'utilisation. En quatrième lieu, enfin il présente une disponibilité de compte épargne à tout moment.

Pour un besoin de fructification du capital ou de trésorerie excédentaire dans des opérations et des projets rentables selon les principes de la charia, il faut recourir aux comptes de dépôts participatifs et les bons de caisse. Ces produits procurent des avantages qui sont : une solution rentable en parfaite conformité avec la charia et un dépôt fructifié en toute sécurité.

3.2.5 Ijara

Elle est utilisée pour l'acquisition de matériel professionnel, des véhicules ou encore un bien immobilier à usage professionnel. Le leasing est accessible aux entreprises et aux professionnels. La contribution au financement peut être jusqu'à 100% du coût global de projet, avec, une durée de financement de 7 ans pour les biens mobiliers et 15 ans pour les biens immobiliers. Les avantages d'Ijara sont nombreux : c'est un outil pour développer et moderniser l'activité ; il allège le bilan, il assure un transfert systématique de la propriété du bien à la fin de la durée de remboursement.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Section 02 : Evaluation de projets d'investissement par la Banque El Baraka

Cette section se propose l'étude de deux dossiers de crédit. L'objet de ces projets est le financement. Nous les avons nommé "Projet A" et "Projet B".

- **Projet « A »** :Le projet a pour objet l'acquisition de deux véhicules touristiques. La demande de crédit est introduite par le propriétaire d'une « **entreprise individuelle** ». **La demande formulée** vise un financement à hauteur de **80 %** du montant total de projet, soit **5299000.00 DA**.Le crédit sollicité est un crédit à moyen terme d'une durée de **5ans** avec(03)trois mois de différé.
- **Projet « B »** :Le projet a pour objet l'acquisition deux véhicules utilitaires, la demande de crédit est introduite par, **le propriétaire d'une« entreprise individuelle »**, qui consiste à financer à hauteur de **80%** du montant total de projet, soit **6 033 055 .30 DA**. Le crédit sollicité est un crédit à moyen terme d'une durée de **4ans** avec(03) trois mois de différé.

Pour prendre une décision de financer ces projets ou de ne pas les financer, la Banque El Baraka procèdeà la réalisation d'une étude technico-économique et une autre financière pour évaluer les projets.

2-1. L'étude technico-économique

L'objectif de cette démarche consiste à étudier la faisabilité et la viabilité de ces deux projets.Pour cela, des études principales sont envisagées.

2-1-1 Présentation des projets

- **Projet « A »** :Le projet a été identifié comme étant une entreprise individuelle qui exerce l'activité de « vente en détail de pièces détachées et accessoire pour véhicule » appartenant à monsieur X à la base une activité familiale, exercée au départ par le père de Mr X depuis 1986 et reprise par son fils X à partir de 2009.
- **Projet « B »** : Le projet a été identifié comme étant une entreprise individuelle qui exerce l'activité de prestation de services « Transport Public de Marchandises» appartenant à monsieur Y. Il s'agit d'une affaire familiale gérée par les frères Y depuis 2007.

2-1-2. Le marché

Projet « A » : Le promoteur met en vente une gamme diversifiée de pièces détachées et accessoires pour véhicules légers, touristiques et utilitaires, de marque japonaise, notamment **TOYOTA, NISSAN, MAZDA et HONDA**.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Cette gamme de pièces est en demande permanente pour un type ou un autre de produit, que ce soit par la clientèle Tizi-Ouzouienne ou venant des wilayas limitrophes ou lointaines, à savoir la clientèle de passage, les mécaniciens auto ou les revendeurs de voitures. Notons par ailleurs, que l'Algérie possède un parc automobile de 6,8 millions de véhicules à la fin 2018 pour une population estimée à près de 42.2 millions d'habitants.

- **Projet « B »** : le transport sera assuré au bénéfice des producteurs et des consommateurs du fait de distribuer leur produits à travers les marchés locaux jouant par ailleurs le rôle d'intermédiaire entre les offreurs et les demandeurs (consommateur final).

2-1-3. Consistance et coût de l'investissement

Le détail de l'investissement se trouve dans la rubrique ci-après. Les deux promoteurs compte à acquérir les véhicules suivants :

Projet « A »		Projet « B »	
Désignation	Montant	Désignation	Montant
VOLKSVAGEN CADDY	3 400 000,00	AMAROK	3 131 880,34
KIA	1 899 000,00	HILUX	2 792 308,00
Prix total	5 299 000,00	Prix total	5 924 188,34

2-1-4 structure de financement de l'investissement

- **Projet « A »** : L'investissement projeté est d'un coût global de 5 299 000.00DA. Le promoteur souhaite obtenir de la banque un financement de l'ordre de 80% soit 4 240 000.00DA, sous forme d'un crédit à moyen terme, remboursable sur 05ans et dégager un autofinancement de 20%, soit 1 059 000.00DA.
- **Projet « B »** : L'investissement projeté est d'un coût global de 5 924 188,34DA. Le promoteur souhaite obtenir de la banque un financement de l'ordre de 80% soit 4 739 350.67 DA, sous forme d'un crédit à moyen terme, remboursable sur 04ans et dégager un autofinancement de 20%, soit 1 184 838.52DA.

Le tableau ci-après résume les modalités de financement de l'investissement :

Désignation	Montant du projet A	Montant du projet B	Taux
Autofinancement	1 059 000.00	1 184 838.52	20%
Crédit bancaire	4 240 000.00	4 739 350.67	80%
Total	5 299 000.00	5 924 188.34	100%

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

2-1-5 modalités d'amortissement du crédit d'investissement

	Projet A	Projet B
Montant	4 240 000.00DA	4 739 350.67
Durée	05 ans	4 ans
Taux d'intérêt	8.5%	12 %
TVA	19%	19%
Annuité	848 000.00DA	1 184 837,67

▪ Projet « A »

Années	Annuité (DA)	Intérêts (DA)	TVA (DA)	Total à payer (DA)	Restant dû (DA)
Année 1	848 000.00	360 400.00	68 476.00	1 276 876.00	3 392 000.00
Année 2	848 000.00	288 320.00	54 780.80	1 191 100.80	2 544 000.00
Année 3	848 000.00	216 240.00	41 085.60	1 105 325.60	1 696 000.00
Année 4	848 000.00	144 160.00	27 390.40	1 019 550.40	848 000.00
Année 5	848 000.00	72 080.00	13 695.20	933 775.00	0.00
Total(DA)	4 240 000.00	1 081 200.00	205 428.00	5 526 628.00	

Source : Réalisé par nous même sur la base des données internes

▪ Projet « B »

Années	Annuité (DA)	Intérêts (DA)	TVA (DA)	Total à payer (DA)	Restant dû (DA)
Année 1	1 184 837,67	568 722 ,08	108 057,19	1 861 616,94	3 554 513
Année 2	1 184 837,67	426 541,56	81 042,90	1 692 422,12	2 369 675,33
Année 3	1 184 837,67	284 361,04	54 028,60	1 523 227,31	1 184 837,66
Année 4	1 184 837,67	142 180,52	27 014,30	1 354 040,49	0.00
Total(DA)	4 739 350.67	1 421 805,2	270 142,99	6 431 306,86	

Source : des données internes réalisées par nous même

2-2 Paramètres de détermination des résultats

Après avoir présenté l'activité dans son ensemble et dans le but d'arrêter les situations d'exploitation, il est indispensable de chiffrer économiquement et dans un cadre comptable, tous les agrégats rentrant dans la gestion de l'entreprise.

Il s'agit d'exposer les charges et les produits à fin de pouvoir dresser des situations bilanciellles et d'exploitation sur une période de 05ans. Mais avant l'illustration de ces rubriques, il est indispensable de détailler les bilans des 03 derniers exercices soit 2016/2017/2018.

2-2-1.Chiffres d'affaires des 03 derniers exercices 2016/2017/2018

Nous précisons que la comptabilité de l'entreprise est tenue au régime de l'impôt forfaitaire, avec une déclaration annuelle pour les 03 derniers exercices d'un chiffre d'affaire de 1 800 000.00 DA/an.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Toutefois, le promoteur réalise réellement une recette mensuelle variant de 400 000.00 DA à 490 000.00 DA/mois.

Soit des chiffres d'affaires réels comme suit :

Année	Projet A	Projet B
2016	4 859 505.00	15 850 000
2017	5 345 456.00	16 115 530
2018	5 880 000.00	17 136 000

2-2-2 Chiffres d'affaires prévisionnels

- **Projet « A » :** S'agissant d'une activité commerciale de vente en détail de pièces détachées et accessoires pour véhicules, nous retenons une évolution moyenne de 10% /an pour les années à venir.

Soit un chiffre d'affaire prévisionnel pour la première année de :

880 000.00* 1.1 **6 468 000.00DA**

- **Projet « B » :** S'agissant d'une activité de prestation de service de transport de marchandises, nous retenons une évolution moyenne de 500 DA/an pour les années à venir sur le prix de rotation, soit le prix d'une rotation est de 9 000 DA et le nombre de rotation par jour est de sept.

Soit un chiffre d'affaire prévisionnel pour la première année de :

(7*9 000)* 288..... **18 144 000.00 DA**

2 2-3. Estimations des charges

En se fondant sur les indices du chiffre d'affaires fixé, il est attendu d'atteindre les seuils des charges d'exploitation correspondantes et nécessaires pour assurer l'exploitation optimale des moyens de l'entreprise.

2-2-3-1 services extérieurs

- **Projet « A » :** Nous avons retenu les charges relatives aux frais d'assurances tous risques à souscrire pour la sauvegarde du matériel, frais d'entretien et réparation, frais de contrôle technique, vignettes fiscales, frais de publicité, déplacement et réceptions, frais de PTT et diverses rémunérations des tiers.

Soit pour la première année :

Les frais d'assurances (3% prix de véhicules)158 970.00DA

Autres services.....60 000.00DA

Total services extérieurs.....218 970 .00DA

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Par ailleurs, la Banque retient une évolution moyenne de 2% années est retenue pour les années à venir.

- **Projet « B » :** Les services englobent essentiellement du carburant et lubrifiant, des frais d'entretien, et les primes d'assurance.

Désignation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Service extérieur	3 308 470.00	3 639 317.00	4 003 248.70	4 403 573.57	4 843 930.93

2-2-3-2 charges de personnels

- **Projet « A » :** Il est envisagé de recruter 01 chauffeur pour le véhicule CADDY afin d'assurer les différents approvisionnements du magasin ainsi que les déplacements professionnels. La rémunération et les charges sociales sont arrêtées conformément aux indices des activités dans le secteur d'une part et la législation sociale d'autre part.

Le détail se trouve dans le tableau ci-après :

Poste de travail	Nbre	Salaire mensuel (DA)	Salaire annuel (DA)
Chauffeur	01	25 000.00	300 000.00
Total	01		300 000.00

– Salaire annuel.....300 000.00DA

– Charges patronales CNAS..... 75 000.00DA

Masses salariale première année.....375 000.00 DA

NB : une évolution moyenne de 02% / année est retenue pour les années à venir.

- **Projet « B » :** les frais de personnel sont représentés par les rémunérations versées aux ouvriers ainsi que les charges sociales s'y afférentes :

Désignation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Rémunérations		9 516 000.00	9 672 000.00	9 828 000.00	9 828 000.00
Cotisations sociale	9 360 000.00 2 433 600.00	2 474 160.00	2 514 720.00	2 555 280.00	2 555 280.00
Total	11 793 600.00	11 990 160.00	12 186 720.00	12 383 280.00	12 383 280.00

2-2-3-3 Impôts et taxes

Conformément à la législation fiscale en vigueur, les impôts ayant un caractère d'une charge, dont est assujettie l'entreprise sont :

Taxe sur l'activité professionnelle (TAP) : 2% du chiffre d'affaire réalisé.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Soit pour la première année :

Projet « A » : 6 468 000.00 * 2%.....**129 360.00 DA**

Projet « B » : 18 144 000.00* 2%.....**362 880.00 DA**

NB : la même base de calcul est retenue pour les années à venir.

2-2-3-4 autres charges opérationnelles

- **Projet « A »**: Il s'agit notamment des dépenses liées aux frais de gestion courante de l'entreprise.

Ces frais sont estimés pour la première année à.....**58 000.00DA**

NB : une évolution moyenne de 04% / année est retenue pour les années à venir.

- **Projet « B »** : aucune charge opérationnelle enregistré durant les quatre années concernant ce projet.

2-2-3-5 dotations aux amortissements

Les dotations annuelles pour la première année sont reprises dans les tableaux suivant :

- **Projet « A »**

Désignation	Valeur d'origine(DA)	Taux	Amortissement(DA)
Matériel de transport	5 299 000.00	20%	1 059 800.00
Total (DA)	5 299 000.00		1 059 800.00

- **Projet « B »** :

Désignation	Valeur d'origine(DA)	Taux	Amortissement (DA)
Matériel roulant	1 188 483 766,8	20%	4 079 950.00
Equipment sociaux	1 188 483 766,8	10%	6 910.00
Total	1 188 483 766,8		4 086 860.00

2-2-3-6 charges financières

Elles représentent les intérêts liés au crédit bancaire sollicité. Elles sont répertoriées par année comme suit :

	Projet « A »	Projet « B »
Année	Intérêt (DA)	Intérêt (DA)
1	360 400.00	568 722 ,08
2	288 320.00	426 541,56
3	216 240.00	284 361,04
4	144 160.00	142 180,52
5	72 080.00	-

Au vu de cette étude, les deux projets représentent une opportunité de marché, c'est à dire qu'ils répondent à un besoin réel existant et la possibilité d'existence d'un gain économique.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Section 03 : Etude de rentabilité des projets d'investissement

Dans cette étape on va étudier la rentabilité du projet d'investissement et cela se déroule selon les démarches suivantes :

3-1 Présentation du coût des projets

Les tableaux ci-dessous représentent les coûts des deux projets :

Tableau n°04 : Le coût de projet « A »

Investissement	Prix d'acquisition	Assurance /5ans	Total
Matériel de transport :			
01 VOLKSWAGUEN CADDY	3 400 000.00	374 876,85	3 774 876,85
01 KIA RIO	1 899 000.00	647 305,35	2 546 305,35
Total	5 299 000.00	1 022 182,20	6 321 182,20

Source : établis à partir des données de la banque

A travers de ce tableau le coût total des investissements prévus est de 6 321 182, l'entreprise finance 20% de ce programme et obtient un crédit bancaire leasing CMT (5ans) plus trois mois différés à hauteur de 1 264 236,44 c'est-à-dire que la banque finance 80% de ce projet d'investissement et l'entreprise rembourse cet emprunt pendant 5ans plus trois mois différé. Le crédit bancaire est remboursable sur une période de 05ans plus trois mois différés et cela avec l'application d'un taux d'EL MOURABAHA de (8.5%), avec une T.V.A de 19%.

Tableau n°05 : Le coût du Projet « B »

Investissement	Prix d'acquisition	Assurance /4ans	Total
01 VOLKSWAGUEN AMAROK	3 131 880,34	365 276,96	6 289 465,3
01 TOYOTA HILUX	2 792 308,00		
Total	5 924 188,34	365 276,96	6 289 465,3

Source : établis à partir des données de la banque

A travers de ce tableau le coût total des investissements prévus est de 6 289 465,3 l'entreprise finance 20% de ce programme et obtient un crédit bancaire leasing CMT (4ans) plus trois mois différés à hauteur de 1 257 893,06 c'est-à-dire que la banque finance 80% de ce projet d'investissement et l'entreprise rembourse cet emprunt pendant 4ans plus trois mois différés. Le crédit bancaire est remboursable sur une période de 04ans plus trois mois différés et cela avec l'application d'un taux IJARA de (12%), avec une T.V.A de 19%.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Caractéristique du financement

- Montant de la facilité : 6 321 182,2.
- Montant de l'utilisation : 103 427.
- Date de l'utilisation : 29/09/2019.
- Nature de financement : IJARA véhicule corporel .
- Taux de TVA : 19%.

Tableau n°06 : l'échéancier de remboursement (assurance)

Date de l'échéance	Loyer(HT)	Montant(TVA)	Loyer(TTC)	Loyer restants
29 /12/2019	2 585,68	491,28	3 076,96	128 263,15
29/01/2020	11 976,02	2 275,44	14 252,46	114 011,69
29/02/2020	11 976,02	2 275,44	14 252,46	99 760,22
29/03/2020	11 976,02	2 275,44	14 252,46	85 508,76
29/04/2020	11 976,02	2 275,44	14 252,46	71 257,30
29/05/2020	11 976,02	2 275,44	14 252,46	57 005,83
29/06/2020	11 976,02	2 275,44	14 252,46	42 754,37
29/07/2020	11 976,02	2 275,44	14 252,46	28 502,90
29/08/2020	11 976,02	2 275,44	14 252,46	14 251,44
29/09/2020	11 976,02	2 275,44	14 252,46	0,00

Source : établis à partir des données de la banque

■ Caractéristiques du financement

- Montant de la facilité : 6 321 182,2
- Montant de l'utilisation : 3 360 000
- Date de l'utilisation : 29/09/2019
- Nature de financement : Idjara véhCorp.
- Nombre de paiements : 62
- Période de différé : 3 Mois
- Périodicité de paiement : 1 mois
- Taux de TVA : 19%

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Tableau n°07: L'échéancier de remboursement prévisionnel

Unité DA

Date de l'échéance	Loyer(HT)	Montant TVA	Loyer (TTC)	Loyers restants
29/09/2019	1 039 029,03	197 415,52	1 236 444,55	3 590 052,40
29/12/2019	58 024,27	11 024,61	69 048,88	3 521 003,52
29/01/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	3 462 320,14
29/02/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	3 403 636,75
29/03/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	3 344 953,36
29/04/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	3 286 269,98
29/05/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	3 227 586,59
29/06/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	3 168 903,21
29/07/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	3 110 219,82
29/08/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	3 051 536,43
29/09/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 992 853,05
29/10/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 934 169,66
29/11/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 875 486,27
29/12/2020	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 816 802,89
29/01/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 758 119,50
29/02/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 699 436,11
29/03/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 640 752,73
29/04/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 582 069,34
29/05/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 523 385,96
29/06/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 464 702,57
29/07/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 406 019,18
29/08/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 347 335,80
29/09/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 288 652,41
29/10/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 229 969,02
29/11/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 171 285,64
29/12/2021	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 112 602,25
29/01/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	2 053 918,87
29/02/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 995 235,48
29/03/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 936 552,09
29/04/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 877 868,71
29/05/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 819 185,32
29/06/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 760 501,93
29/07/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 701 818,55
29/08/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 643 135,16
29/09/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 584 451,78
29/10/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 525 768,39
29/11/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 467 085,00
29/12/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 408 401,62
29/01/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 349 718,23
29/02/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 291 034,84
29/03/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 232 351,46
29/04/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 173 668,07
29/05/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 114 984,68
29/06/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	1 056 301,30

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

29/07/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	997 617,91
29/08/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	938 934,53
29/09/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	880 251,14
29/10/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	821 567,75
29/11/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	762 884,37
29/12/2022	49 313,77	9 369,62	58 683,39	704 200,98
29/01/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	645 517,59
29/02/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	586 834,21
29/03/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	528 150,82
29/04/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	469 467,44
29/05/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	410 784,05
29/06/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	352 100,66
29/06/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	293 417,28
29/07/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	234 733,89
29/08/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	176 050,50
29/09/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	117 367,12
29/09/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	58 683,39
29/10/2023	49 313,77	9 369,62	58 683,39	0

3-2 Estimation du chiffre d'affaire

- **Projet « A »** : Les prévisions des chiffres d'affaires Hors Taxes pour les cinq années suivant sur les ventes des pièces détachées, sont donnée dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°08 : Estimation de chiffre d'affaire pour le projet « A »

Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Pièces vendus	5 880 000	6 468 000	7 114 800	7 826 280	8 608 908
Total annuel	5 880 000	6 468 000	7 114 800	7 826 280	8 608 908

Source : établis à partir des données de l'entreprise

- **Projet « B »** : Les prévisions des chiffres d'affaires Hors Taxes pour les cinq années suivant à la prestation de service, sont donnée dans le tableau ci-dessous :

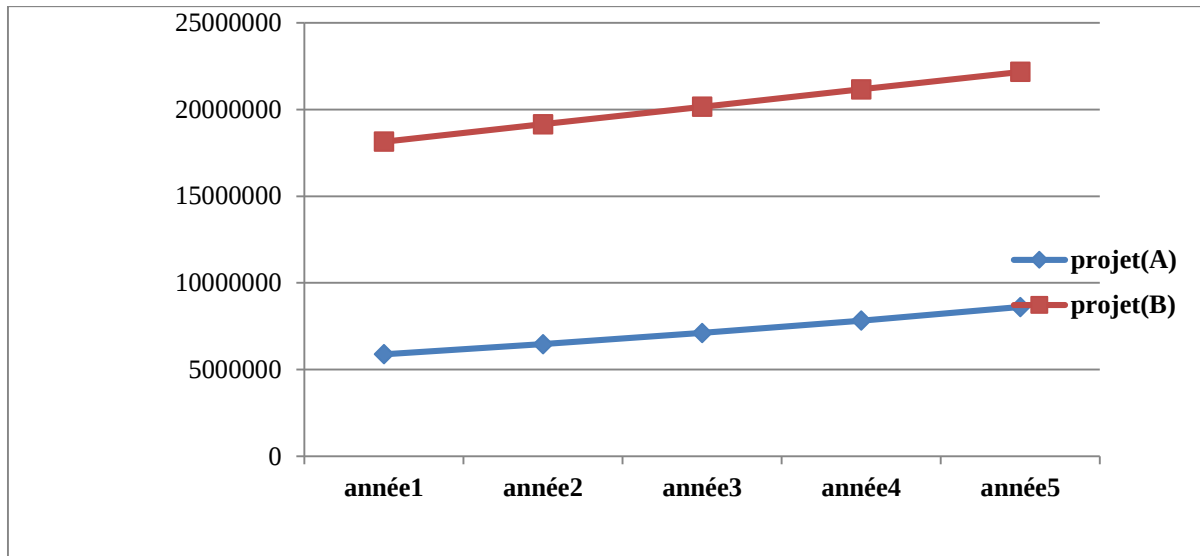
Tableau n°09: Estimation de chiffre d'affaire pour le projet « B »

Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Prestation de service	18 144 000	19 152 000	20 160 000	21 168 000	22 176 000
Total annuel	18 144 000	19 152 000	20 160 000	21 168 000	22 176 000

Source : établis à partir des données de l'entreprise

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Figure n°02 : Estimation du chiffre d'affaire pour les deux projets A et B



Source : établis par nous-mêmes à la base des tableaux des deux projets A et B

3-3 Calcul des amortissements

Selon les informations recueillis auprès de la banque :

- Les deux véhicules de projet « A » sont amortissables au taux de 20% (deux véhicule de transport) ;
- Les deux véhicules de projet « B » sont amortissables au taux de 25% ;
- Le Mode pratiqué linéaire.

Tableau n°10: Calcul des amortissements prévisionnel des investissements pour les deux projets

Unité : DA

Désignation	Montant brut	taux(%)	Dotation annuelle	Total
Projet « A »	5 299 000,00	20%	1 059 800,00	1 059 800,00
Projet « B »	5 924 188,34	25%	1 481 047,09	1 481 047,09

3-4 Calcul de la valeur résiduelle

La valeur résiduelle = Total des investissements – total des amortissements.

Projet « A » : Donc la valeur résiduelle (VR)=5 299 000- 1 059 800 = **0**.

Projet « B » : Donc la valeur résiduelle (VR)= 5 924 188,34-1 481 047,09=**0**.

3-5 Les bilans prévisionnels des cinq années

Les bilans prévisionnels sont représentés comme suit :

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

▪ **Projet « A » : Tableau n°11: Les actifs des bilans prévisionnel**

Année	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Libellé	Montant	Montant	Montant	Montant	Montant
<u>Actifs non courants</u>					
Immobilisations incorporelles					
Terrains			0	0	0
Bâtiment	5 299 000	5 299 000	5 299 000	5 299 000	5 299 000
Autres immobilisations corporelles					
Immobilisations en cours					
Immobilisations financières					
Amortissement- provi	1 059 800	2 119 600	3 179 400	4 239 200	5 299 000
Total net actif net courant	4 239 200	3 179 400	2 119 600	1 059 800	0
<u>Actif courant</u>					
Stocks et en cours	569 950	737 196	663 200	602 170	555 260
Créances et emplois assimilés	512 955	663 476	596 880	541 953	499 734
Clients					
autres débiteurs					
impôts et assimilés					
autres créances et emplois assimilés					
disponibilités et assimilés	4 616 595	5 971 285	5 371 918	4 877 579	4 497 609
trésorerie					
placements et autres actifs financiers courants					
Total actif courant	5 699 500	7 371 957	6 631 998	6 021 703	5 552 604
Total General actif	9 938 700	10 551 357	8 751 598	7 081 503	5 552 604

Source : établis par les données de l'entreprise

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

▪ **Projet « A » Tableau n°12 : Bilan passif prévisionnels sur 05 ans**

Passif	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<u>Capitaux Propres</u>					
Capital émis(Capital social ou fonds de dotations, ou fonds d'exploitation)	1 215 000	1 215 000	1 215 000	1 215 000	1 215 000
Compte de l'exploitant					
Résulta net	814 376	1 108 588	1 427 957	1 774 399	2 150 640
Autres capitaux propres-Report à nouveau	95 230	339 543	672 119	1 100 506	1 632 826
Part de la société consolidant					
Part des minoritaires					
Total 1	2 124 606	2 663 130	3 315 076	4 089 905	4 998 465
<u>Passifs non courants</u>					
Emprunts et dettes financières (CMT)	7 596 000	7 596 000	5 064 000	2 532 000	0
Impôts (différés et provisionnés)					
Autres dettes non courantes(C C associées)					
Provisions et produits comptabilisés d'avance					
Total passifs non courants 2	7 596 000	7 596 000	5 064 00	2 532 000	0
<u>Passifs courants</u>					
Fournisseur et compte rattachés					
Impôts	218 094	292 227	372 522	459 598	554 138
Autres dettes					
Trésorerie passif					
Total passifs courants 3	218 094	292 227	372 522	459 598	554 138
Total général passif	9 938 700	10 551 337	8 751 598	7 081 503	5 552 604

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

▪ **Projet « B » : Tableau n°13: Les actifs des bilans prévisionnels**

Année	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Libellé	Montant	Montant	Montant	Montant	Montant
<u>Actifs non courants</u>	33 374 299,53	33 374 299,53	33 374 299,53	33 374 299,53	33 374 299,53
Matériel roulant	-28 305 480,00	-31 890 263,00	-33 374 299,5	-33 374 299,5	-33 374 299,5
Amorti Matériel roulant	69 107,58	69 107,58	69 107,58	69 107,58	69 107,58
Equipment sociaux	-27 641,52	-34 551,52	-41 461,52	-48 371,52	-55 281,52
Amorti équip sociaux					
Amortissement-prév	-28 333 121,52	31 924 814,52	33 415 761,02	33 422 671,02	33 429 581,02
Total net ANC	5 110 285,59	1 518 592,59	27 646,09	20 736,09	13 826,09
<u>Actif courant</u>					
Clients	8 965 200,00	9 861 720,00	10 847 892,00	11 932 681,20	13 125 949,32
Trésorerie	13 565 936,41	29 643 814,41	47 042 669,24	66 024 800,47	86 289 945,42
Total actif courant	22 531 136,41	39 505 534,41	57 890 561,24	77 957 481,67	99 415 894,74
Total General actif	27 641 422,00	41 024 127,00	57 918 207,30	77 978 217,73	99 429 720,80

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

▪ Projet « B » Tableau n°14 : Bilan passif prévisionnels sur 05 ans

Passif	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<u>Capitaux Propres</u>					
Capital émis	6 853 541	20 134 771	35 218 321	53 814 665.30	75 270 701.73
Résulta net	13 281 230	15 083 550	18 596 344.30	21 456 036.43	22 988 219.07
Total 1	20 134 771	35 218 321	53 814 665.3	75 270 701.73	98 258 920.8
<u>Passifs non courants</u>					
Emprunts bancaire	6 899 000	5 174 250	3 449 500	1 724 750	0
Total passifs non courants 2	6 899 000	5 174 250	3 449 500	1 724 750	
<u>Passif courant</u>					
Impôts	373 651	393 656	412 242	737 066	925 100
Autres dettes	234 000	237 900	241 800	245 700	245 700
Total passifs courants 3	607 651	631 556	654 042	982 766	1 170 800
Total général passif	27 641 422	41 024 127	57 918 207.30	77 978 217.73	99 429 720.80

Elaboration des bilans des grandes masses (passifs)

▪ Projet « A »Tableau n°15: Bilan des grandes masses des passifs

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Fonds propres	2 124 606	2 663 130	3 315 076	4 089 905	4 998 465
Dettes à long et moyen terme (DLMT)	7 596 000	7 596 000	5 064 000	2 532 000	0
Dettes à court terme (DCT)	218 094	292 227	372 522	459 598	554 138
Total	9 938 700	10 551 357	8 751 598	7 081 503	5 552 604

Source : établis par les données de bilan prévisionnel

▪ Projet « B »Tableau n°16: Bilan des grandes masses des passifs

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Fonds propres	20 134 771	35 218 321	53 814 665.3	75 270 701.73	98 258 920.8
Dettes à long et moyen terme (DLMT)	6 899 000	5 174 250	3 449 500	1 724 750	0
Dettes à court terme (DCT)	607 651	631 556	654 042	982 766	1 170 800
Total	27 641 422	41 024 127	57 918 207.30	77 978 217.73	99 429 720.80

Source : établis par les données de bilan prévisionnel

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Elaboration des bilans des grandes masses (Actifs)

▪ Projet « A » Tableau n°17 : Le bilan de grande masse des actifs

Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
V. immobilisée	4 239 200	3 179 400	2 119 600	1 059 800	0
V. d'exploitation	569 950	737 196	663 200	602 170	555 260
V. réalisables	512 955	663 476	596 880	541 953	499 734
V. disponibles	4 616 595	5 971 285	5 371 918	4 877 579	4 497 609
Total	9 938 700	10 551 357	8 751 598	7 081 503	5 552 604

Source : établis à partir des données de bilan prévisionnel

▪ Projet « B » Tableau n°18 : Le bilan de grande masse des actifs

Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
V. immobilisée	5 110 285,59	1 518 592,59	27 646,09	20 736,09	13 826,09
V. d'exploitation	0	0	0	0	0
V. réalisables	8 965 200,00	9 861 720,00	10 847 892,00	11 932 681,20	13 125 949,32
V. disponibles	13 565 936,41	29 643 814,41	47 042 669,24	66 024 800,47	86 289 945,42
Total	27 641 422,00	41 024 127,00	57 918 207,30	77 978 217,73	99 429 720,80

3-6 Calcul du besoin en fonds de roulement (BFR)

Le besoin en fonds de roulements pour chaque année d'exploitation est calculé dans le tableau suivant :

Projet « A » Tableau n°19: Calcul de BFR

Unité : DA

Rubrique	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
VE(1)	569 950	737 196	663 200	602 170	555 260
VR(2)	512 955	663 476	596 880	541 953	499 734
DCT(3)	218 094	292 227	372 522	459 598	554 138
BFR=(1)+(2)-(3)	864 811	1 108 445	887 558	684 525	500 856

Source : établis à partir des données de la banque

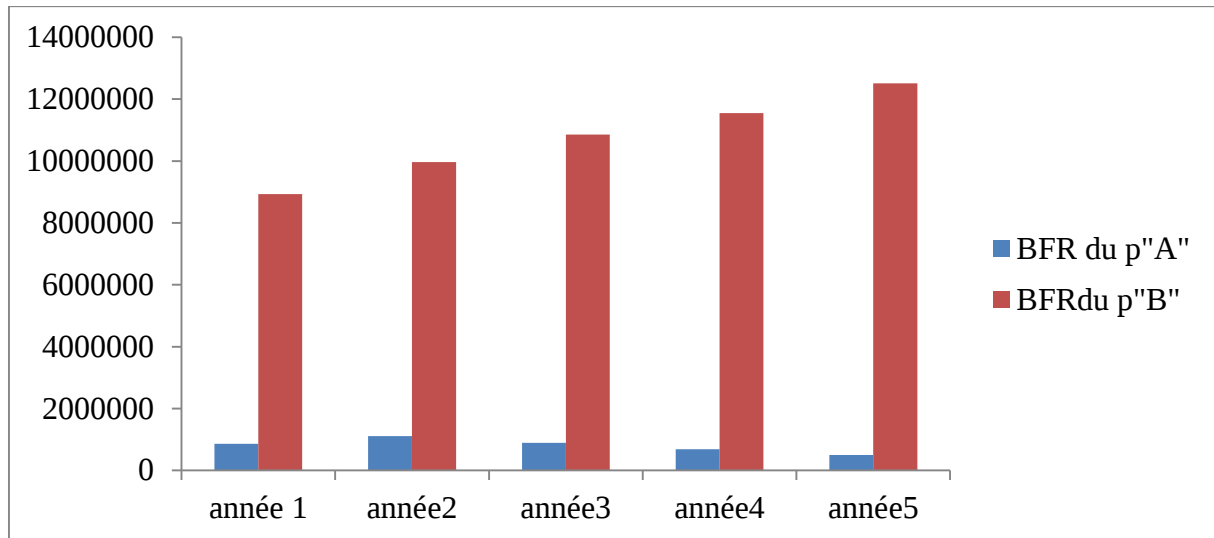
▪ Projet « B » tableau n°20 : calcul de BFR

Rubrique	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
VE(1)	569 950	737 196	663 200	602 170	555 260
VR(2)	8 965 200,00	9 861 720,00	10 847 892,00	11 932 681,20	13 125 949,32
DCT(3)	607 651	631 556	654 042	982 766	1 170 800
BFR=(1)+(2)-(3)	8 927 499	9 967 360	10 857 050	11 552 085,2	12 510 409,32

Source : établis à partir des données de la banque

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Figure n°03 : présentation de BFR



Détermination des variations du besoin en fonds de roulement (Δ BFR)

Le tableau suivant fait apparaître les variations de BFR qu'il d'une année à une autre.

▪ Projet « A » Tableau n°21: Calcul de variation de BFR

Désignation		1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
BFR		864 811	1 108 445	887 558	684 525	500 856
ΔBFR	864 811	243 634	-2 220 887	-203 033	-183 669	0000
Récupération de BFR						-1 499 144

▪ Projet « B » Tableau n°22: Calcul de variation de BFR

Désignation		1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
BFR		8 927 499	9 967 360	10 857 050	11 552 085,2	12 510 409,32
ΔBFR	8 927 499	1 039 861	889 690	695 035,2	958 324,12	000
Récupération de BFR						12 510 409,32

3-7 Calcul et analyse des flux trésorerie

Après l'analyse des équipements d'investissement et l'estimation de diverses charges d'exploitation, nous procédons au calcul des flux de trésorerie pour arriver à des conclusions puis prendre une décision.

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

▪ **Projet « A »** Tableau n°23: Le CR prévisionnel

Année	1^{ère} année	2^{ème} année	3^{ème} année	4^{ème} année	5^{ème} année
Libellé	Montant	Montant	Montant	Montant	Montant
Ventes et produits annexes	6 468 000	7 114 800	7 826 280	8 608 908	9 469 799
Production de l'exercice	6 468 000	7 114 800	7 826 280	8 608 908	9 469 799
Achats consommés	3 234 000	3 557 400	3 913 140	4 304 454	4 734 899
Services extérieurs	218 970	223 349	227 816	232 373	237 020
Consommation de l'exercice	3 452 970	3 780 749	4 140 956	4 536 827	4 971 920
Valeur ajoutée d'exploitation	3 015 030	3 334 051	3 685 324	4 072 081	4 497 879
Charges de personnels	375 000	382 500	390 150	397 953	405 912
Impôts, taxes et assimilés	129 360	142 296	156 526	172 178	189 396
Excédent brut d'exploitation	2 510 670	2 809 255	3 138 648	3 501 950	3 902 571
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	58 000	60 320	62 130	63 993	65 913
Dot aux amortis, prov et pertes de val(1)	1 059 800	1 059 800	1 059 800	1 059 800	1 059 800
Reprises sur pertes de val et pro	0	0	0	0	0
Résultat opérationnel	1 450 870	1 749 455	2 078 848	2 442 150	2 842 771
Produits financiers					
Charges financières	360 400	288 320	216 240	144 160	72 080
Résultat financier	-360 400	-288 320	-216 240	-144 160	-72 080
Résultat ordinaire avant impôts	1 090 470	1 461 135	1 862 608	2 297 990	2 770 691
Total des produits des activités ordi	6 468 000	7 114 800	7 826 280	8 608 908	9 469 799
Total des charges des activités ordi	5 653 624	6 006 212	6 398 323	6 834 509	7 319 159
Résultat net des activités ordinaires	814 376	1 108 588	1 427 957	1 774 399	2 150 640
Impôts exigible sur résultat	218 094	292 227	372 522	459 598	554 138
Résultat Net de l'exercice(2)	814 376	1 108 588	1 427 957	1 774 399	2 150 640
CAF (1) +(2)	1 874 176	2 168 388	2 487 757	2 834 199	3 210 440

▪ **Projet « B »** tableau n°24 : Le CR prévisionnel

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Nature des comptes	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Vente de marchandises					
Produits fabriqués					
Prestation de service	18 144 000	19 152 000	20 160 000	21 168 000	22 176 000
Vente de travaux					
Production de l'exercice (1)	18 144 000	19 152 000	20 160 000	21 168 000	22 176 000
Achat matières premières					
Autres approv					
Service extérieurs	3 308 470	3 639 317	4 003 248,70	4 403 573,57	4 843 930,93
Consommation de l'exercice (2)	3 308 470	3 639 317	4 003 248,70	4 403 573,57	4 843 930,93
Valeur ajoutée d'exploitation (1)-(2)	14 835 530	15 512 683	16 156 751,3	16 764 426,43	17 332 069,07
Charges de personnel	11 793 600	11 990 160	12 186 720	12 383 280	12 383 280
Impôts et taxes et versement assimilés	673 920	711 360	748 800	786 240	823 680
Excédent brut d'exploitation	2 368 010	2 811 163	3 221 231,3	3 594 906,43	4 125 109,07
Dotations aux amortis(3)	4 086 860	3 591 693	1 490 947	6 910	6 910
Résultat opérationnel	-1 718 850	-780 530	1 730 284,3	3 587 996,43	4 118 199,07
Charges financiers	551 920	551 920	413 940	275 960	137 980
Résultat de l'exercice(4)	-2 270 770	-1 332 450	1 316 344,3	3 312 036,43	3 980 219,07
CAF=(3)+(4)	1 816 090	2 619 243	2 807 291,3	3 318 946,43	3 987 129,07

3-8 Calcule de fond de roulement net (FRN)

Dans le tableau ci-dessous en va présenter le calcul de fonds de roulement

▪ Projet « A »Tableau n°25 : Le calcul de FRN

Rubrique	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Actif circulant	5 699 500	7 371 957	6 631 998	6 021 703	5 552 604
DCT	218 094	292 227	372 522	459 598	554 138
FRN	5 481 406	7 079 730	6 259 476	5 562 105	4 998 466

Source : établis à partir des données de la banque

Commentaire

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Le fond de roulement net est positif durant les cinq années, une augmentation remarquable du FRN de la première année à la deuxième année, et une diminution remarquable de la troisième année jusqu'à la dernière année due à l'augmentation des capitaux permanents et la constance des investissements cela signifie que le BFR est en diminution.

Projet « B » Tableau n°26 : Calcul de FRN

Rubrique	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Actif circulant	22 531 136,41	39 505 534,41	57 890 561,24	77 957 481,67	99 415 894,74
DCT	607 651	631 556	654 042	982 766	1 170 800
FRN	21 923 485,41	38 873 978,41	57 236 519,24	76 974 715,67	98 245 094,74

3-9 Détermination de la trésorerie (TR)

- **Projet « A » Tableau n°27: Le calcul de la trésorerie (TR)**

Unité : DA

Rubrique	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
FRN(1)	5 481 406	7 079 730	6 259 476	5 562 105	4 998 466
BFR(2)	864 811	1 108 445	887 558	684 525	500 856
TR(1)+(2)	6 346 217	8 188 175	7 147 034	6 246 630	5 499 322

Source : établis par les données de la banque

- **Projet « B » Tableau n°28: Le calcul de la trésorerie (TR)**

Rubrique	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
FRN(1)	21 923 485,41	38 873 978,41	57 236 519,24	76 974 715,67	98 245 094,74
BFR(2)	8 927 499	9 967 360	10 857 050	11 552 085,2	12 510 409,32
TR(1)+(2)	30 850 984,41	48 841 338,41	68 093 569,24	88 526 800,87	110 755 504,06

Source : établis par les données de la banque

3-10 Calcul des cash-flows

- **Projet « A » Tableau n°29 : Calcul les cash-flows nets**

Unité : DA

Désignation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
R.N.E	814 376	1 108 588	1 427 957	1 774 399	2 150 640
Dotation d'amortissement	1 059 800	1 059 800	1 059 800	1 059 800	1 059 800
Cash- flow net	1 874 176	2 168 388	2 487 757	2 834 199	3 210 440

Source : établis par les données de la banque

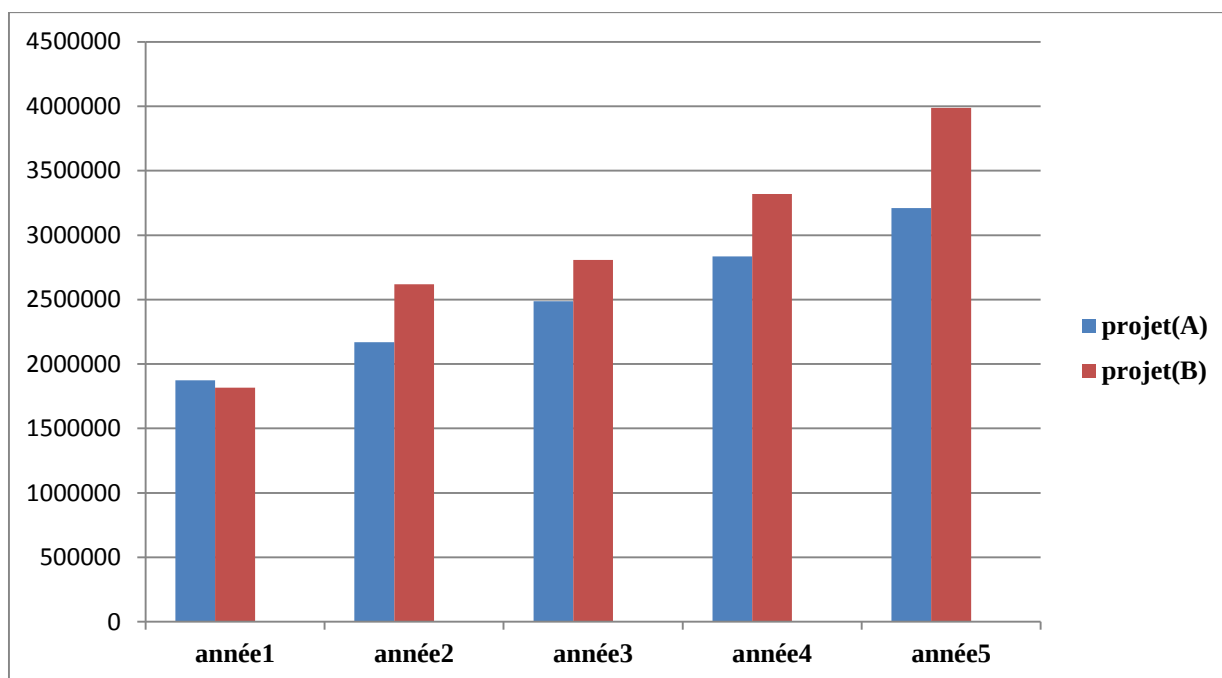
- **Projet « B » Tableau n°30 : Calcul les cash-flows nets**

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Unité : DA					
Désignation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
R.N.E	-2 270 770	-1 332 450	1 316 344,3	3 312 036,43	3 980 219,07
Dotation d'amortissement	4 086 860	3 591 693	1 490 947	6 910	6 910
Cash- flow net	1 816 090	2 619 243	2 807 291,3	3 318 946,43	3987129,07

Source : établis par les données de la banque

Figure N°04 : Présentation graphique de l'évolution des cash-flows prévisionnels.



3-10-1 Actualisation des cash-flows

Le taux d'actualisation que nous retiendrons c'est le taux de (08%).

▪ Projet « A »

Désignation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Cash-flow net	1 874 176	2 168 388	2 487 757	2 834 199	3 210 440
Cumuls du cash- flow net	1 874 176	4 042 564	6 530 321	9 344 520	12 574 960
Coefficient d'actualisation 8%	0,9259259	0,8573388	0,7938322	0,7350299	0,6805832
Cash-flow actualisé	1 735 348,09	1 859 043,16	1 974 861,61	2 083 221,007	2 184 971,52
Cumule des cash- flows actualisés	1 735 348 ,09	3 594 391,25	5 569 252,96	7 652 473,867	9 837 445,387

▪ Projet « B »

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Désignation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Cash-flow net	1 816 090	2 619 243	2 807 291,3	3 318 946,43	3 987 129,07
Cumuls du cash- flow net	1 816 090	4 435 333	7 242 624,3	10 561 570,73	14 548 699,8
Coefficient d'actualisation 8%	0,9259259	0,8573388	0,7938322	0,7350299	0,6805832
Cash-flow actualisé	1 681 564,77	2 245 578,65	2 228 518,23	2 439 524,86	2 713 573,06
Cumule des cash- flow actualisés	1 681 564,77	3 927 143,42	6 155 661,65	8 595 186,51	11 308 759,57

4- Calcul des critères de rentabilité

Après avoir établi les instruments de base de l'analyse de la rentabilité, il convient de calculer les différents critères indiquant la rentabilité du projet.

4-1 La valeur actuelle nette (VAN)

Les cash-flows ne sont pas égaux $VAN = - I_0 + \sum \text{Cash-flows actualisés}$

- **Projet « A » : $VAN = - 5\,299\,000 + 9\,837\,445,387 = 4\,538\,445,287\text{DA}$**

La valeur actuelle nette (VAN) de ce projet est positive, cela implique que ce dernier est rentable donc, il sera certainement réalisé par l'entreprise. Ce projet permet de :

- Récupérer le capital investi qui est de 5 299 000DA
- Rémunérer les fonds au taux de 8% pendant 05ans ;
- Dégager un surplus qui correspond à la VAN qui est d'une valeur de 4 538 445,287 DA.

- **Projet « B » : $VAN = -5\,924\,188,34 + 11\,308\,759,57 = 5\,924\,188,34\text{ DA}$**

4-2 Le taux de rentabilité interne (TRI)

C'est le taux pour lequel il ya équivalence entre le capital investi est les cash-flows générés par ce projet. Le calcul de ce critère nécessite l'application de la formule suivante :

$$I_0 = \sum_{i=1}^n CF(1 + t) - i4$$

Projet « A » : tableau N°31 détermination du taux de rentabilité interne

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

Désignation		1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
CF non actualisé		1 874 176	2 168 388	2 487 757	2 834 199	3 210 440
T= 25%		0,8	0,64	0,512	0,4096	0,32768
Act a 25%		1 499 340,8	1 387 768,32	1 273 731,58	1 160 887,92	1 051 996,98
Cumul CF	5299 000	-3 799 659,2	-2 411 890,88	-1 138 159,3	22 728,62	1 074 725,6
T= 30%		0.769230769	0.591715976	0.455166135	0.350127796	0.269329074
Act a 30%		1 441 673,85	1 283 069,82	1 132 342,74	992 331,85	864 664,83
Cumul CF	5299000	-3 857 326,15	-2 574 256,33	-1 441 913,59	-449 581,74	415 083,09
T=35%		0,7407407407	0,548696845	0,4064421074	0,3010682277	0,223013502
Act 35%		1 388 278,52	1 189 787,65	1 011 129,20	853 287,27	715 971,47
Cumul CF	5299 000	-3 910 721,48	-2 720 933,83	-1 709 804,63	- 856 517,36	-140 545,89

Suite à des essais successifs, nous avons déduit que la VAN s'annule pour un nombre T compris entre 30% et 35%. Par interpolation linéaire, nous avons parvenus aux résultats suivants : Pour un taux d'actualisation :

$$T_1 = 30\% \rightarrow VAN_1 = 415\,083,09$$

$$T_2 = 35\% \rightarrow VAN_2 = -140\,545,89$$

$$TRI = T_1 + \frac{(T_2 - T_1) * VAN_1}{VAN_2 / +VAN_1}$$

$$TRI = 30 + \frac{(35 - 30) * 415\,083,09}{(140\,545,89 + 415\,083,09)}$$

$$TRI = 33,73\%$$

Le TRI est supérieur au taux d'actualisation qui est de 8%. Ce projet reste acceptable tant que le taux d'actualisation retenu est inférieur à 33,73%

Projet « B » : tableau N°32 détermination du taux de rentabilité interne

Désignation		1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
CF non actualisé		1 816 090	2 619 243	2 807 291,3	3 318 946,43	3 987 129,07
T= 30%		0,769230769	0,59171597	0,45516613	0,350127796	0,26932907
Act a 30%		1 396 992,31	1 549 847,91	1 277 783,92	1 162 055,40	1 073 849,76
Cumul CF	-5 924 188,34	-4 527 196,03	-2 977 348,12	-1 699 564,2	- 537 508,8	536 340,96
T= 35%		0,74074074	0,548696845	0,406442107	0,301068227	0,223013502
Act a 35%		1 345 251,85	1 437 170,37	1 141 001,39	999 229,32	889 183,62
Cumul CF	-5 924 188,34	-4 578 936,49	-3 141 766,12	-2 000 764,73	-1 001 535,41	-112 351,79

Suite à des essais successifs, nous avons déduit que la VAN s'annule pour un nombre T compris entre 30% et 35%. Par interpolation linéaire, nous avons parvenus aux résultats suivants : Pour un taux d'actualisation :

$$T_1 = 30\% \rightarrow VAN_1 = 536\,340,96 ;$$

$$T_2 = 35\% \rightarrow VAN_2 = -112\,351,79$$

$$TRI = T_1 + \frac{(T_2 - T_1) * VAN_1}{VAN_2 / +VAN_1}$$

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

$$TRI = 30 + \frac{(35 - 30) * 536340,96}{(112351,79 + 536340,96)}$$

$$TRI = 34,134\%$$

Le TRI est supérieur au taux d'actualisation qui est de 8%. Ce projet reste acceptable tant que le taux d'actualisation retenu est inférieur à 34,134%.

4.3 Le délai de récupération actualisé (DRA)

D'après le tableau des flux de trésorerie, le délai de récupération de ces deux projets se situe entre les deux années 3 et 4. Plus exactement :

$$DRA = \text{année de cumul inférieur} + \frac{\text{investissement} - \text{cumul inférieur}}{\text{cumul supérieur} - \text{cumul inférieur}}$$

$$\text{Projet « A » : } DRA = 2 + \frac{5\,299\,000 - 3\,594\,391,25}{5\,569\,252,96 - 3\,594\,391,25}$$

$$DRA = 2,86$$

$$DRA = 2 \text{ ans, } 10 \text{ mois et } 10 \text{ jours.}$$

L'entreprise pourrait récupérer son capital dans 2 ans, 10 mois et 10 jours plus précisément en 10 novembre de la troisième année. Donc, d'après ces calculs on peut confirmer que ce projet est acceptable par rapport à la durée globale du projet et le risque de celui-ci.

$$\text{Projet « B » : } DRA = 2 + \frac{5\,924\,188,34 - 3\,927\,143,42}{6\,155\,661,65 - 3\,927\,143,42}$$

$$DRA = 2,90 \text{ ans}$$

$$DRA = 2 \text{ ans, } 10 \text{ mois et } 24 \text{ jours}$$

4-4 L'indice de profitabilité (IP)

Pour renforcer la décision de mise en place de projet, nous avons opté pour le calcul de l'indice de profitabilité. Ce critère sert à confirmer celui de la VAN, son calcul est le suivant :

$$IP = \frac{\text{Cumul des cash flows actualisés}}{\text{Investissement initial}}$$

$$\text{Projet « A » : } IP = \frac{9\,837\,445,387}{5\,299\,000}$$

$$IP = 1,85 \text{ DA}$$

$$\text{Projet « B » : } IP = \frac{11\,308\,759,57}{5\,924\,188,34}$$

$$IP = 1,91 \text{ DA}$$

Le projet « A » a dégagé un IP de 1,85 DA, cela signifie que chaque dinar investi, l'entreprise rapporte 0,85 Da de gain, d'autre part le projet « B » a dégagé un ip de 1,91DA

Chapitre 3. Evaluation de projets d'investissements par la banque El Baraka

cela signifie que chaque dinar investi, l'entreprise rapporte 0,91 Da de gain. Si on prend l'IP comme un critère d'évaluation, on juge que les deux projet sont rentable.

Conclusion

Nous avons constaté durant notre stage pratique au niveau de l'agence AL-BARAKA Tizi-Ouzou, que le dossier de la demande de crédit est constitué de différents documents nécessaires donnant une description complète du client et de son projet afin de l'analyser par des techniques économiques et financières.

A partir de l'étude faite, on a constaté que les deux projets remplis toutes les conditions qui permettent à les entreprises d'avoir un avis favorable. Économiquement viable, techniquement réalisable et financièrement rentable, la banque peut donc débloquent les crédits demandés.

En conclusion et compte tenu des éléments économiques et financiers des projets, nous pouvons adhérer à la demande de financement de ces projets qui constituent du montant total de l'investissement : Projet A soit un crédit de 5 299 000 .00 DA remboursable sur une période de 5ans avec 3 mois différé, projet B soit un crédit de 6 033 055.30 DA sur une période de 4 ans avec 3 mois différé.

En outre, il est important de mentionner la lourdeur dans le traitement des dossiers de demande de financement. En effet, le temps qui s'écoule entre la demande de financement et l'acquisition du bien pour le dossier étudié dépasse parfois le trimestre.

Conclusion générale

Dans le cadre de cette recherche, nous avons souhaité étudier, nous avons souhaité étudier l'évaluation des projets d'investissement. Sur le plan théorique, nous avons établi une revue de littérature qui permet de mettre en évidence la nécessité de recourir aux financements pour que les entreprises puissent survivre et se développer. Le choix des entreprises pour le mode de financement est tributaire des ressources financières qui sont mises à sa disposition. Le choix peut concerner uniquement le recours aux fonds propres et à l'autofinancement ou à l'augmentation du capital ou les quasi fonds, dont les modalités sont nombreuses. Si ce choix est impossible à effectuer, l'entreprise peut opter pour les modes de financement externe qui représentent les emprunts bancaires, les emprunts obligataires et le crédit-bail.

Si le choix du mode de financement est pour l'entreprise primordiale, le choix de la banque qui réponde à ses attentes l'est tout autant. En effet, les banques aujourd'hui offrent à leurs clients divers produits et des conditions d'emprunts plus favorables et de meilleures opportunités de placements avec des services très spécialisés surtout concernant les marchés financiers.

Mais, les banques ne financent pas les projets de manière aléatoire, ou les projets hasardeux car l'activité de la banque est soumise à des risques difficilement évaluables et complexe à gérer. La distribution du crédit implique une prise de risque, principalement risque de défaillance de l'emprunteur, qui est inhérente à cette activité. Son bon fonctionnement suppose non seulement que ce risque soit correctement maîtrisé, ou réduit par le jeu de garanties, mais aussi qu'il puisse être couvert par des marges appropriées. C'est ainsi que pour tout crédit accordé, une évaluation préalable est réalisée avant la prise de décision.

L'évaluation des projets par la banque comprend l'étude technico-économique qui a pour but d'identifier le projet, son marché, ses aspects marketing, sa technicité et enfin, la vérification de ses coûts et ses dépenses. La deuxième étape est l'évaluation de la rentabilité du projet. Pour savoir si un projet est rentable ou non, la banque utilise plusieurs outils qui servent d'instruments d'aide à la prise de décision d'investissement, ces critères diffèrent selon la nature de l'avenir sur lequel se fera l'étude. Elles dépendent donc de l'avenir certain : les critères avec ou sans actualisation, ou incertain.

A partir de ces aspects, nous avons effectué un stage à la banque El Baraka. Cette banque est à capitaux mixtes. Implantée en Algérie depuis 2008, sa mission est d'effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la Charia islamique.

Conclusion générale

Les instruments de financements offerts par la finance islamique sont ont parfaite cohésion avec les besoins des PME, dans un financement de type *Moudarabah* par exemple, la banque peut prendre en charge le financement de l'investissement en intervenant comme associé, un financement qui convient parfaitement aux PME en démarrage.

A travers ce travail nous avons essayé de montrer que la connaissance de la démarche à suivre lors du processus d'évaluation constitue l'un des facteurs contribuant à la stimulation et à la réussite de financement d'un projet d'investissement.

En vue de compléter notre sujet de recherche, un cas d'évaluation de deux projets de deux entreprises individuelles au sein de la banque AL Baraka ont été traités. Ces projets portent sur, projet « A » Le projet à été identifié comme étant une entreprise individuelle qui exerce l'activité de « vente en détail de pièces détachées et accessoire pour véhicule », projet « B » Le projet à été identifié comme étant une entreprise individuelle qui exerce l'activité de prestation de services « Transport Public de Marchandises »

En finance islamique, L'application des mécanismes du contrat de dette classique n'est pas autorisée par l'Islam. Parallèlement aux financements participatifs, il existe au sein des banques islamiques des produits spécifiques pour financer les opérations à caractère commercial.

L'Idjara est « un contrat de location d'un bien comprenant la possibilité de transfert de la propriété de ce bien au profit du locataire ». L'idjara est une sorte de crédit-bail à moyen et longue terme qui fait intervenir trois acteurs : le client de la banque, locataire du bien, la banque, et le fabricant, vendeur du bien (sauf dans le cas où le bien appartient déjà au locataire).

La Mourabaha est une technique de financement islamique destinée au financement d'exploitation d'un client (stock, matériel,...) et au financement d'opération de commerce extérieur (achat des véhicules...).

En effet, dans ce contrat le client donne l'ordre à sa banque islamique d'acheter pour son compte une certaine marchandise à un prix donné, au comptant, tout en s'engageant d'acheter cette marchandise auprès de la banque une fois que celle-ci l'aurait effectivement acquise à un prix différé comportant une marge bénéficiaire au profit de la banque.

Pour évaluer ces deux projets, la banque a procédé à une étude technico-économique, dans laquelle il s'intéresse à l'identification du projet, à l'analyse de son marché, ses aspects marketing, sa technicité et en fin, la vérification de ses coûts et ses dépenses. Ainsi, il confirmera la fiabilité, l'exhaustivité et la vraisemblance des chiffres et données prévisionnels et s'assurera, de plus ou moins, de la viabilité du projet.

Conclusion générale

Ensuite, l'étude de la rentabilité de ces deux projets a nécessité de mettre en pratique les différents critères du choix d'investissement, à savoir :

- La VAN qui est un critère de base dans le financement d'investissement, selon ce critère les deux projets sont rentable, puisque la VAN est supérieur à 0, décision d'investissement ;

- Le TRI est de 33,73% pour le projet « A » et 34,134% le pour projet « B », c'est le taux d'actualisation avec lequel l'entreprise ne soit pas en seuil de perte, donc l'entreprise est en situation de rentabilité. Ce critère consolide celui de la VAN en matière de rentabilité, donc l'investissement est acceptable ;

- Le DR et l'IP, sont aussi en faveur de la réalisation de ces projets. Du fait que les entreprises arrivent à récupérer ses dépenses initiales au bout de la sixième année d'exploitation du projet et que ce dernier rapporte à l'entreprise « A » 1,85DA pour chaque dinar investi et 1,91DA pour l'entreprise « B ». Donc ces entreprises réaliseront des profits et des résultats bénéficiaires

Les résultats obtenus montrent que les deux projets sont rentables de sorte que les deux entreprises pourraient récupérer une valeur supérieure à leurs dépenses initiales, ce qui est confirmé par l'indice de profitabilité qui est un indicateur par excellence pour la prise de décision.

La valeur actuelle nette est favorable, ce qui traduit que les deux entreprises pourrait générer à la suite de la mise en place du projet un surplus de ressources qui lui permettra de récupérer le capital investi d'une part et de dégager un excédent de ressources, d'autre part.

Le processus décisionnel que la banque suit pour donner son point de vue sur la possibilité de financement des projets est décisif et définitif. Ce processus se base exclusivement et paritairement sur les résultats de l'étude de la viabilité et la rentabilité l'hors de l'évaluation financière. Il s'avère que les techniques d'évaluation des projets soient largement utilisées par la banque AL BARAKA.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage

1. A.BEN HALIMA. Technique bancaire. Ed Dahlab. 1999.
2. ALDO Lévy, Finance islamique : opérations financiers autorisées et prohibées vers une finance humaniste », paris 2012
3. ALJARHI, Mabid Ali, IQBAL, Munawar, Munawar. Banques islamiques: réponses à des questions fréquemment posées. In : document périodique no 4, Djedda IIRF, 2001
4. AMRI Malika, « Les contrats de financement dans la banque islamique », Mémoire de Master, Toulouse, 2009.
5. BABUSIAUX(D), « Decision d'investissement et calcul economique dans l'entrepris», édition. Economica, Paris 1990
6. BACHY Bruno et SION Michel, « Analyse financière des comptes consolidés. Normes IFRS », Dunod, Paris, 2009.
7. BARNETO (P) ; GREGORIO(G). Finance DSCG2-Manuel et applications ; 2ème édition, Dunod, Paris,2009.
8. BEY EL Mokhetar, « Le leasing et ses caractéristiques dans le monde », Revue Finance et Développement du Maghreb n° 16 et 17, Tunis, 1995.
9. BOUYAKOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000.
10. BRUNEAU Chantal, « le crédit bail mobilier », Banque Edition, Paris, 1999.
11. Cid Benaibouche . M, la comptabilité des sociétés, éd : OPU, ALGER, 2008.
12. DHAFFER Saidane, Finance islamique:à l'heure de la mondialisation revue banque 2009 .
13. Dictionnaire d'économie et de science sociale, éd : Nathan, Paris, 2006.
14. Frank OLIVIER MAYE, « Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement », éd : L'Harmattan, Paris, 2007.
15. GARRIDO Eric, «Le crédit-bail, outil de financement structurelle et d'ingénierie commerciale », Revue banque Edition, tome 2, 2002.
16. GENIEVE Causse-Broquet «*La finance islamique* », RB édition, Pris 2012.
17. GUERANGER, Francois, « *finance islamique ; une illustration de la finance éthiq*», Dunod, paris 2009.
18. H. DAVASSE, M. PARRUITTE, A. SADOU, « Manuel de comptabilité », éd : BERTI, Alger, 2011.
19. Jacky. Koehl, Les choix d'investissement, Edition DUNOD, Paris, 2003
20. JM, Lasry et Y.simon, dictionnaire des marchés financier, édition economica, Paris.1997
21. K.HAMDI : analyse et financement des projets d'investissements Ed.ES SALOM.
22. Kotler Dubois, Marketing Management, édition Nouveaux horizons, 11ème édition, Paris, 2003.
23. LANGES Rives, J.L, « Droit bancaire », Edition Dalloz, Paris 1990, p793
24. Lasary, Evaluation et financement de projet, Edition Dar El Othemanian, Alger, 2007.

25. MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL, « Leasing immobilier », Edition Larcier, Belgique, 2008.
26. Mathieu M, L'exploitant bancaire et le risque crédit, Revu banque éditeur, Paris, 1995.
27. MICHEL Ruimy, « *La finance islamique* » édition séfi 2008.
28. MOATE Michael « *La création d'un droit bancaire islamique* », France décembre 2011.
29. OGIEN (D) « gestion financière de l'entreprise », Edition DUNOD, Paris, 2008.
30. Taverdet-Popiolek Nathalie, « Guide du choix d'investissement : préparer le choix, sélectionner l'investissement, financer le projet », Paris, Eyrolles ,2006
31. Teulie J, Topsacalian P, « Finance », Edition vuibert, 4èmeédition, Pris, 2005.

Articles

1. JOUINI Elyes. OLIVER,Pastré. Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris. Rapport Jouini et pastré, Paris Europlace, 08 décembre 2008.
2. La loi de finance française n°66-455 du 02/07 /1966 relative aux entreprises pratiquant le crédit bail.

Webographie

1. www.impots-dz.org consulté le 02/03/2020.
2. <http://www.labanqueislamique.fr/salam.htm>. Consulté le 27/07/2020.
3. <http://www.ecofinanc.com//03/finance-islamique-le-salam-et-le-salam.html>. Consulté le 27/07/2020.
4. <http://www.labanqueislamique.fr/salam.htm>. Consulté le 27/07/2020.
5. <http://www.ifso-asso.com/wp-content/uploads/2013/06/Les-Cahiers-de-la-FI-HS-2015.pdf>. Consulté le 25/07/2020.
6. https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/cout-d-opportunite?fbclid=IwAR01RU5AeB4fF6Fq0XXpDZJkkfM0ImjFTKRWyDKEvTz_H2Q-leRGEReg8uI. Consulté le 22/09/2020

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01 : calcul de la CAF (méthode additive)

Tableau n°02: calcul de la CAF (méthode soustractive).

Tableau n°03 : Le crédit bail mobilier et immobilier.

Tableau n°04: Le coût de projet « A »

Tableau n°05 : Le coût du Projet « B »

Tableau n°06 : Estimation de chiffre d'affaire pour le projet « A »

Tableau n°07 : Estimation de chiffre d'affaire pour le projet « B »

Tableau n°08: Calcul des amortissements prévisionnel des investissements pour les deux projets

Tableau n°09: projet « A » Les actifs des bilans prévisionnels sur 05ans

Tableau n°10:projet « A » Bilan passif prévisionnels sur 05 ans

Tableau n°11:projet « B » Les actifs des bilans prévisionnels sur 05ans

Tableau n°12:projet « B » Bilan passif prévisionnels sur 05 ans

Tableau n°13: projet « A » Bilan des grandes masses des passifs

Tableau n°14:projet « B » Bilan des grandes masses des passifs

Tableau n°15 : projet « A » Le bilan de grande masse des actifs

Tableau n°16 : projet « B »Le bilan de grande masse des actifs

Tableau n°17:projet « A » Calcul de BFR

Tableau n°18 : projet « B »Calcul de BFR

Tableau n°19: projet « A »Calcul de variation de BFR

Tableau n°20: projet « B »Calcul de variation de BFR

Tableau n°21: projet « A »Le CR prévisionnel

Tableau n°22 : projet « B »Le CR prévisionnel

Tableau n°23 : projet « A »Calcul de FRN

Tableau n°24 : projet « B »Calcul de FRN

Tableau n°25:projet « A » Le calcul de la trésorerie (TR)

Tableau n°26: projet « B »Le calcul de la trésorerie (TR)

Tableau n°27 : projet « A »Calcul les cash-flows nets

Tableau n°28 : projet « B »Calcul les cash-flows nets

Tableau n°29:projet « A » détermination du taux de rentabilité interne

Tableau n°30 : projet « B »détermination du taux de rentabilité interne

LISTE DES TABLEAUX

Je dédie ce travail :

♠ *A mes chers parents, qui n'ont jamais cessé de m'encourager dans la poursuite de mes études en m'apportant soutien moral, financier et matériel,*

♠ *A toutes les personnes que je porte dans mon cœur, particulièrement, qui ont participé de manière considérable à ma réussite.*

KARIM

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01 : calcul de la CAF (méthode additive)

Tableau n°02: calcul de la CAF (méthode soustractive).

Tableau n°03 : Le crédit bail mobilier et immobilier.

Tableau n°04: Le coût de projet « A »

Tableau n°05 : Le coût du Projet « B »

Tableau n°06 : Estimation de chiffre d'affaire pour le projet « A »

Tableau n°07 : Estimation de chiffre d'affaire pour le projet « B »

Tableau n°08: Calcul des amortissements prévisionnel des investissements pour les deux projets

Tableau n°09: projet « A » Les actifs des bilans prévisionnels sur 05ans

Tableau n°10:projet « A » Bilan passif prévisionnels sur 05 ans

Tableau n°11:projet « B » Les actifs des bilans prévisionnels sur 05ans

Tableau n°12:projet « B » Bilan passif prévisionnels sur 05 ans

Tableau n°13: projet « A » Bilan des grandes masses des passifs

Tableau n°14:projet « B » Bilan des grandes masses des passifs

Tableau n°15 : projet « A » Le bilan de grande masse des actifs

Tableau n°16 : projet « B »Le bilan de grande masse des actifs

Tableau n°17:projet « A » Calcul de BFR

Tableau n°18 : projet « B »Calcul de BFR

Tableau n°19: projet « A »Calcul de variation de BFR

Tableau n°20: projet « B »Calcul de variation de BFR

Tableau n°21: projet « A »Le CR prévisionnel

Tableau n°22 : projet « B »Le CR prévisionnel

Tableau n°23 : projet « A »Calcul de FRN

Tableau n°24 : projet « B »Calcul de FRN

Tableau n°25:projet « A » Le calcul de la trésorerie (TR)

Tableau n°26: projet « B »Le calcul de la trésorerie (TR)

Tableau n°27 : projet « A »Calcul les cash-flows nets

Tableau n°28 : projet « B »Calcul les cash-flows nets

Tableau n°29:projet « A » détermination du taux de rentabilité interne

Tableau n°30 : projet « B »détermination du taux de rentabilité interne

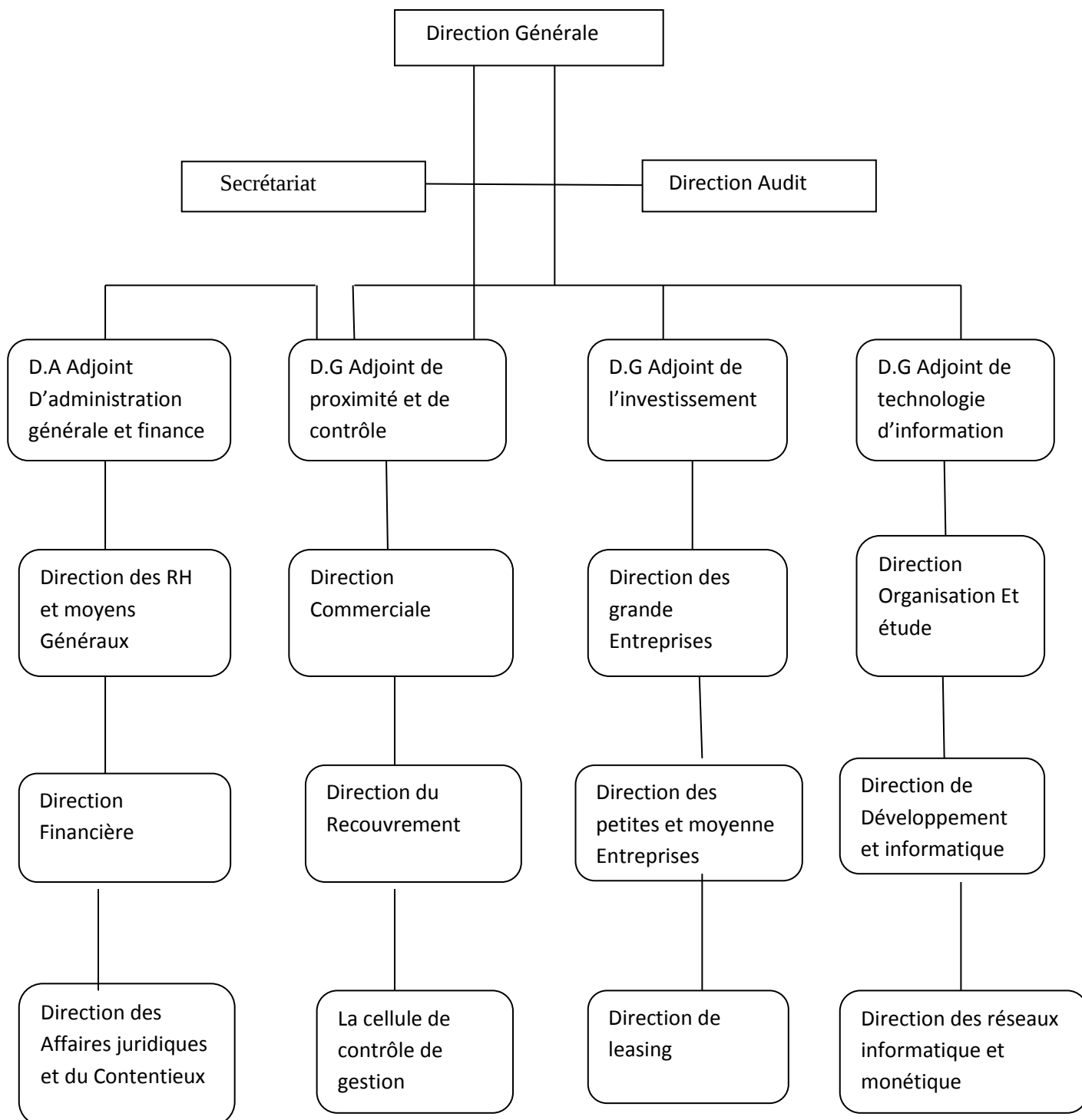
Liste des abréviations

Abréviation	Signification
AGB	Groupe d'Allah Al Baraka
BADR	La banque d'agriculture du développement rurale
BFR	Besoin en fonds de roulement
CAF	Capacité d'autofinancement
CF	Cash-flow
CMT	Crédit moyen terme
CNAS	Caisse nationale assurance sociale
CPA	Crédit populaire d'Algérie
CR	Compte de résultats
DA	Dinar Algérien
DCT	Dettes à court terme
DLMT	Dettes à long et moyen terme
DR	Le délai de récupération
DRA	Le délai de récupération actualisé
EBE	Excédent brut de l'exploitation
FNT	Flux nets de trésorerie
FR	Fond de roulement
FRN	Fonds de roulement net
HT	Hors taxe
IBS	Impôt sur les bénéfices des sociétés
IP	Indice de profitabilité
ONS	Office nationale des statistiques
PME	Petites moyennes entreprises
PNB	Produits nets bancaire
PTT	Postes, Télégraphes et Téléphone
RNE	Résulta net de l'exercice
TAP	Taux d'activité professionnelle
TR	Trésorerie
TRI	Le taux de rendement interne
TRM	Taux de rentabilité moyen
TTC	Toutes taxes comprises
TVA	Taxe sur la valeur ajouté
VAN	La valeur actuelle nette
VE	Valeur d'exploitation
VI	Valeur d'immobilisation
VNC	Valeur nette comptable
VR	La valeur résiduelle
VR	Valeur réalisables

Liste des figures

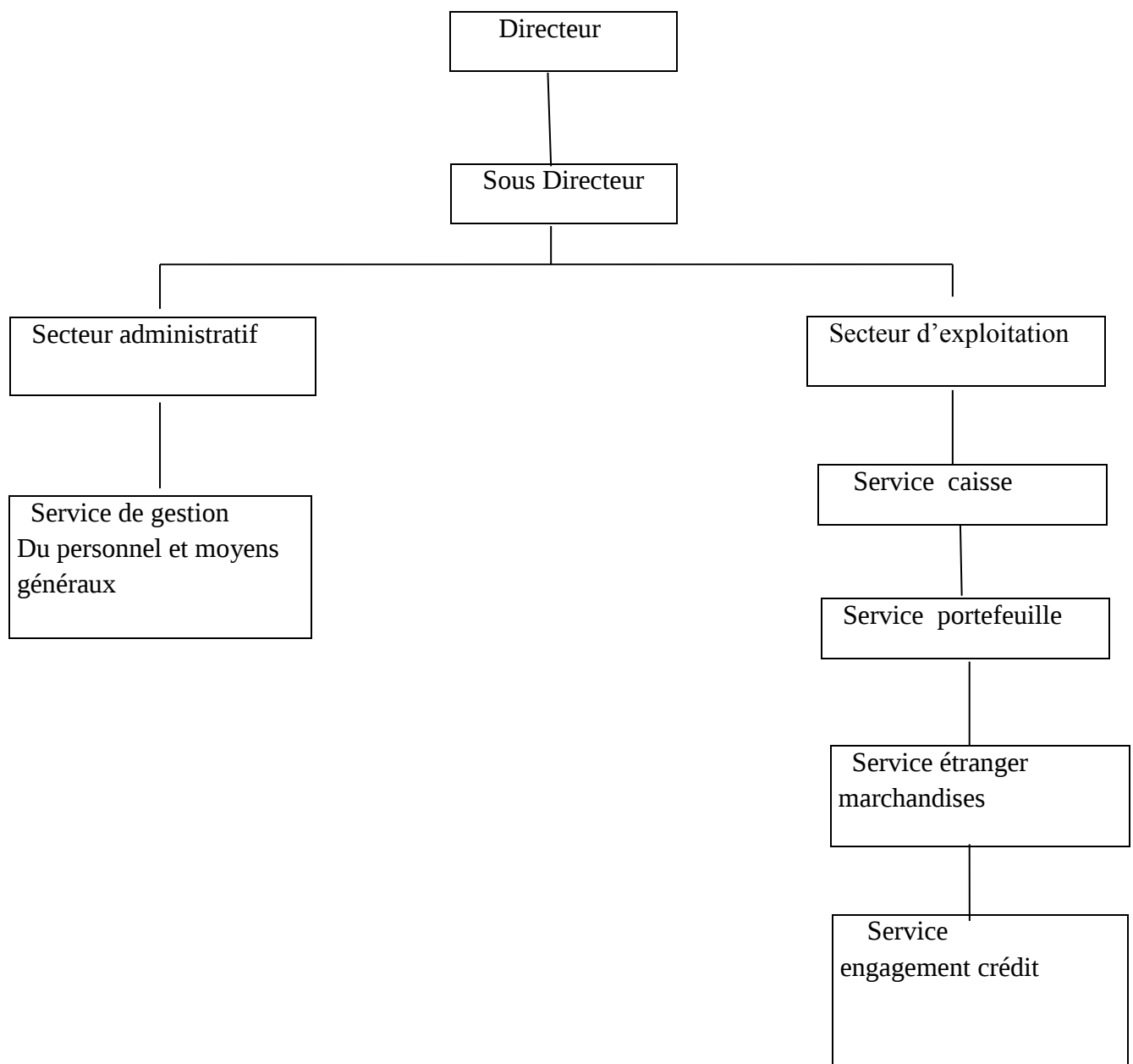
Figure n°01 : Les modes de financements des investissements.....	11
Figure n°02 : présentation graphique du chiffre d'affaire prévisionnelle	66
Figure n°03 : Représentation graphique du BFR	72
Figure n°04 : Présentation graphique de l'évolution des cash-flows prévisionnels.....	76

Organisation de la banque AL BARAKA¹



¹ Document interne de la banque AL BARAKA

Organisation d'une agence AL BARAKA¹



¹ Document internes de la banque AL BARAKA

Remerciement

Table des matières

Dédicace

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre 01 : Les modes et les produits de financement des investissements

Section 1 : Les sources de financement 05

1.1. Les sources de financement interne 05

1.1.1. Le financement par les fonds propres

1.1.1.1. L'autofinancement 06

1.1.1.2. Cession d'éléments d'actifs 07

1.1.1.3. Augmentation de capital 08

1.2. Le financement par le quasi fonds propres 08

1.2.1. Les prêts participatifs 09

1.2.2. Les titres de participation 09

1.2.3. Les subventions d'exploitations 09

1.2.4. Les titres de subordonnés 09

1.3. Les sources de financements externes 10

1.3.1. Le financement par l'endettement 10

1.3.1.1. L'emprunt bancaire 10

1.3.1.2. Emprunt obligataire 10

1.3.1.3. Le crédit-bail (location avec option d'achat ou le leasing) 10

Section 2 : Généralités et typologie du crédit-bail

1.4. Définition du crédit-bail 12

1.5. Les intervenants de crédit bail 13

1.6. La chronologie d'une opération de crédit bail 13

1.6.1. Première phase : La constitution du dossier et la mise en place des rapports contractuels 14

1.6.2. Deuxième phase : La proposition de financement 14

1.6.3. Troisième phase : le dénouement de l'opération 14

1.7. Typologie du crédit-bail 14

1.7.1. L'objet du contrat 15

1.7.1.1.Le crédit bail mobiliert.....	15
1.7.1.2.Le crédit-bail immobilie.....	15
1.7.1.3.Le crédit-bail sur fond de commerce	16
1.7.2.La nature du contrat	16
1.7.2.1.Le crédit bail financier	16
1.7.2.2.Crédit bail opérationnel.....	16
Section 3 : Les produits de financement dans la finance islamique	17
1.8.Idjara	17
1.8.1.Présentation de l'Idjara	17
1.8.2.Les types de l'Idjara	18
1.8.2.1.La location-vente (Idjara wa iqtinaa)	18
1.8.2.2.La location d'exploitation (Idjara tachghili)	18
1.8.3.Les modalités pratiques de l'Idjara	18
1.8.4.Les conditions de conformité aux principes de la chari'a.....	18
1.9.Le Salam (vente à livraison différée)	19
1.9.1Présentation du Salam	19
1.9.2.Les modalités pratiques du contrat Salam.....	20
1.9.2.1.Contrat de vente du Salam	20
1.9.2.2.Livraison et réception de la marchandise dans les délais fixés.....	20
1.9.2.3.Contrat de vente	20
1.9.3.Le Salam parallèle.....	21
1.9.4.L'utilité du mode de financement Salam	21
1.9.5.Les conditions de conformité aux principes de la chari'a.....	22
1.10.L'Istisnaa.....	22
1.10.1.Présentation de l'Istisnaa.....	22
1.10.2.La différence entre le Salam et l'Istisnaa	23
1.10.3Les modalités pratiques du contrat Istisnaa	24
1.10.3.1.Financement des marchés privés.....	24
1.10.3.2.Financement des marchés publics.....	24
1.10.4.Les conditions de conformité aux principes de la chari'a.....	25
1.11.La mourabaha.....	25
1.11.1Présentation de la Mourabaha	25
1.11.2.La mourabaha inversée « tawarruq	26
1.11.3.Les modalités pratiques de la Vente Mourabaha	26

1.11.3.1.Détermination par l'acheteur de ses besoins	26
1.11.3.2.Signature de la promesse d'achat	26
1.11.3.3.Le premier contrat de vente.....	26
1.11.3.4.Réception & livraison de la marchandise.....	27
1.11.3.5Le contrat de vente de Mourabaha	27
1.11.4.Les conditions de conformité aux principes de la Chari'a	28
1.11.5.Les avantages de la mourabaha pour les banques islamiques et les clients	28
1.11.5.1.Les avantages pour les banques islamiques	28
1.11.5.2.Les avantages pour les clients souscripteurs.....	29

Chapitre 2 : Etude et évaluation d'un projet d'investissement	30
Section 01 : les outils d'évaluation d'un projet d'investissement.....	30
1.1.Études technico-économie d'un projet d'investissement	30
1.1.1. Identification du projet.....	30
1.1.1.1.L'objet et la nature de projet	30
1.1.1.2.La comptabilité du projet avec d'autres investissements.....	31
1.1.2.Etude de marché	31
1.1.2.1. Les étapes de réalisation de l'étude de marché	31
A.Le plan de l'étude	31
B. La segmentation de marché du produit	32
C.L'évaluation de la demande du produit	32
D.L'analyse de l'offre	32
1.1.3.Analyse commerciale	33
1.1.4.Analyse technique	33
Section 2 : Les méthodes d'évaluation d'un projet d'investissement.....	34
2.Les méthodes d'évaluation d'un projet d'investissement	34
2.1.Les critères d'évaluation dans un avenir certain.....	34
2.1.1.Les critères fondés sur l'actualisation	34
2.1.1.1.Le critère du délai de récupération actualisé (DRA)	34
2.1.1.2.Le critère de la valeur actuelle nette (VAN).....	34
2.1.1.3.Le critère du taux de rendement interne (TRI)	35
2.1.1.4.Le critère de l'indice de profitabilité (IP)	36
2.1.2.Les critères sans actualisation (atemporels)	36
2.1.2.1.Le taux de rentabilité moyen (TRM).....	37
2.1.2.2Le délai de récupération ou play-back période (DR).....	37
2.2.Les critères d'évaluation dans un avenir incertain.....	38
2.2.1.Le critère de Laplace.....	38
2.2.2.Critère de Wald (Maximin	38
2.2.3.Critère de Savage(Minimax	38
2.2.4.Critère de Maximax	38
2.2.5.Le critère d'Hurwitz	39
2.2.6.Critère de PASCAL.....	39
2.2.7.Critère de MARKOWITZ	39
2.2.8.Critère de BERNOULLI	39

Section03: les risques liés à l'investissement.....	40
3. Notion de risque	40
3.1. Risques systémiques	41
3.2. Risque de taux d'intérêt.....	41
3.3. Risque d'inflation.....	41
3.4. Risque de liquidité	42
3.5. Risque de change.....	42
3.6. Risque non systémique.....	42
3.6.1. Risques commerciaux	42
3.6.1. Risques de l'industrie	43
3.2. Risques de gestion	43
4. Le problème de la mesure du risque	43
5. Les investissements et leur degré de risque	44
6. Nature et composantes du risque.....	45
6.1. Risque spécifique du projet et risque général de l'entreprise	45
6.2. Risque variable selon la nature et la taille du projet	45
6.3. Composantes du risque	45
7. Méthodes de prise en compte du risque	45
7.1. Application au critère du délai de récupération du capital investi	45
7.2. Application au niveau des méthodes d'évaluation de la rentabilité, fondées sur l'actualisation	46

Chapitre 3 : Evaluation de projets d'investissement par la banque ALBARAKA

Section 1: Présentation de la Banque Al baraka d'Algérie	48
1.Les objectifs de la banque AI Baraka	49
2.Organisation de la banque.....	49
2.1.Etude de l'organigramme.....	50
2.1.1.Organe de la gestion.....	50
2.1.2.Assemblée générale:	50
2.1.2.1.Conseil d'administration	50
2.1.3.Organe de contrôle	50
2.1.3.1.Inspection générale.....	50
2.1.3.2.Secrétariat du directeur général	50
2.1.3.3.Directeur général.....	50
2.1.3.4.Le conseil de charia.....	51
2.1.4.Organe d'exécution.....	51
2.1.4.1.Direction générale adjoint	51
2.1.4.2.Direction de financement et de marketing	51
2.1.4.3.Service des affaires juridiques et contentieux.....	51
2.1.4.4.Direction des affaires internationales.....	51
2.1.5.La comptabilité et la trésorerie	52
2.1.5.1.La trésorerie	52
2.1.5.2. La comptabilité.....	52
2.1.5.3.Sous-direction de l'informatique	52
3.Présentation de la Banque d'accueil AL Baraka TIZI-OUZOU.....	52
3.1. Les ressources et les emplois de l'agence.....	53
3.2.Les produits de l'agence	53
3.2.1.Le financement des entreprises	53
3.2.2.Financement immobilier	54
3.2.3.Commerce international	54
3.2.4.Epargne et placement.....	55
3.2.5.Ijara	55
Section 02 : Evaluation de projets d'investissement par la Banque El Baraka	
2.1 L'étude technico-économique.....	56
2.1.1 Présentation des projets.....	56
2.1.2 le marché	56

2.1.3 Consistance et coût de l'investissement	57
2.1.4 Structure de financement de l'investissement	57
2.1.5 Modalités d'amortissement du crédit d'investissement	58
2.2 Paramètres de détermination des résultats	58
2.2.1 Chiffres d'affaires des 03 derniers exercices 2016/2017/2018	58
2.2.2 Chiffres d'affaires prévisionnels	59
2.2.3 Estimations des charges	59
2.2.3.1 Services extérieurs	59
2.2.3.2 Charges de personnels	60
2.2.3.3 Impôts et taxes	60
2.2.3.4 Autres charges opérationnelles	61
2.2.3.5 Dotations aux amortissements	61
2.2.3.6 Charges financières	61
Section 03 : Etude de rentabilité des projets d'investissement	62
3.1 Présentation du coût des projets	62
3.2 Estimation du chiffre d'affaire	65
3.3 Calcul des amortissements	66
3.4 Calcul de la valeur résiduelle	66
3.5 Les bilans prévisionnels des cinq années	66
3.6 Calcul du besoin en fonds de roulement (BFR)	71
3.7 Calcul et analyse des flux trésorerie	72
3.8 Calcul de fond de roulement net (FRN)	74
3.9 Détermination de la trésorerie (TR)	75
3.10 Calcul des cash-flows	75
3.10.1 Actualisation des cash-flows	76
4 Calcul des critères de rentabilité	77
4.1 La valeur actuelle nette (VAN)	77
4.2 Le taux de rentabilité interne (TRI)	77
4.3 Le délai de récupération actualisé (DRA)	79
4.4 L'indice de profitabilité (IP)	79
Conclusion générale	81
Bibliographie	

Résumé

Le financement est un facteur très important lors de processus décisionnel, il arrive souvent que pour cause de manque de moyens financiers, les investisseurs sont contraints de déduire la taille de leurs projets ou encours d'opter pour les projets qui consomment moins de fonds.

Les sommes engagées sont importantes c'est pourquoi l'entreprise pourra avoir recours à plusieurs sources de financements internes et externes. Parce que nos investigations sont réalisées dans une banque islamique, nous avons jugé nécessaire de comprendre les produits financiers islamiques qui sont destinés aux investisseurs désireux d'obéir aux lois la chari'a.

La finance islamique applique des principes totalement différents des principes, appliqués par la finance conventionnelle. L'un des principes fondamentaux utilisés par les institutions financières islamiques est l'interdiction du taux d'intérêt. De ce fait, elle peut participer dans le financement et la gestion des projets sous le principe de partage des pertes et des profits. A travers ces principes, résulte des instruments financiers tels que : (*Mourabaha*,', *Idjara* ;...). Les produits sus cités sont offerts par plusieurs banques islamiques, notamment par la banque Al Baraka d'Algérie qui est la principale institution financière islamique en Algérie.

A fin de financer un projet d'investissement la banque procède a évaluer et étudier ce dernier a travers :

- Une étude technico-économique: consiste à étudier la faisabilité et la viabilité de ces projets.
- Une étude financière: la banque s'intéresse aux critères les plus couramment utilisés : la valeur actuelle nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI), l'indice de profitabilité et nous allons également évoquer le délai de récupération (DR).

Mots clés : financement, finance islamique, banque islamique, produits islamiques, banque Al Baraka, projet d'investissement, étude technico-économique, étude financière.

Abstract

Financing is a very important factor in the decision-making process, it often happens that due to lack of financial means, investors are forced to deduct the size of their projects or outstanding amounts to opt for projects that consume less funds.

The sums committed are significant, which is why the company may have recourse to several sources of internal and external financing. Because our investigations are carried out in an Islamic bank, we have found it necessary to understand Islamic financial products that are intended for investors wishing to obey the Shari'a laws.

Islamic finance applies principles that are totally different from the principles applied by conventional finance. One of the fundamental principles used by Islamic financial institutions is the prohibition of interest rates. As a result, they can participate in the financing and management of projects under the principle of profit and loss sharing. Through these principles, financial instruments such as : (*Murabaha*,', *Idjara* ;...) The above-mentioned products are offered by several Islamic banks, notably by the Al Baraka Bank of Algeria which is the main Islamic financial institution in Algeria.

In order to finance an investment project, the bank evaluates and studies the latter through a series of studies:

A technico-economic study: consists of studying the feasibility and viability of these projects.

A financial study: the bank is interested in the most commonly used criteria: net present value (NPV), internal rate of return (IRR), profitability index and we will also discuss the payback period (DR).

Key words: financing, Islamic finance, Islamic bank, Islamic products, Al Baraka bank, investment project, technico-economic study, financial study