

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA REHERCHE  
SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOU MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DES SCIENCES  
COMMERCIALES ET DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION

Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de

Master en sciences de gestion

Option : Management Bancaire

*Le financement de l'investissement en Algérie : présentation et  
comparaison des normes appliquées au niveau du dispositif ANSEJ et  
celles en vigueur dans le financement bancaire d'un investissement  
ordinaire.*

**Réalisé par :**

MOUSSAOUI Celia

MEDDOUR Nadia

**Dirigé par :**

Mr BEN YAOU Madjid

**Devant les membres du jury :**

**Président :** Mr KEHRI Samir

**Rapporteur :** Mr BEN YAOU Madjid

**Examineur :** Mr KHAMMES Abdennour

**Promotion 2018/2019**

## Remerciements

*Avant tout, nous tenons à remercier « le bon Dieu » de nous avoir donné la santé, le courage et la volonté pour réaliser notre rêve et de mener à terme ce travail.*

*Nous présentons nos sincères remerciements à notre promoteur Monsieur **BEN YAOU Madjid** pour son aide inestimable, les précieux conseils qu'il nous a prodigués et pour son effort soutenu dans le suivi de notre recherche, depuis sa conception jusqu'à la finalisation.*

*Nous tenons aussi à remercier tous le personnel de l'**ANSEJ** antenne de **Tizi-Ouzou**, particulièrement **M<sup>me</sup> OURAK** née **LAMARA Chafiaa** qui nous a encadrées, orientées et conseillées et pour leur soutien durant notre stage*

*Nous tenons à remercier également tout le personnel de la banque extérieure d'Algérie(**BEA**) **agence 034** de **T-Ouzou**, particulièrement **M<sup>me</sup> HADADI Sandra** qui nous a encadré, orientées et conseillées et pour son soutien durant notre stage*

*Nos sincères considérations et remerciements sont également adressés aux membres du jury, qui nous font honneur tant par leur présence, que pour avoir accepté d'examiner ce travail et de consacrer leur temps pour son évaluation. Nos vifs remerciements sont également destinés à nos chers parents pour nous avoir soutenues durant notre cursus.*

*Enfin, nos remerciements s'adressent à tous les enseignants du département des sciences de gestion, et à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail*

*Celia, Nadia*

# Dédicace

*Je dédie ce modeste travail :*

*A mes très chers parents qui m'ont aidée et soutenue tout au long de mes études, surtout ma chère mère qui a beaucoup souffert pour que je puisse arriver là où je suis aujourd'hui.*

*A mes frères : **ABDEREZZAK** et **SOFIANE**.*

*A mes sœurs : **FAZIA**, **KARIMA**, **NESRINE** et **KATIA**.*

*A mon binôme et mon amie **NADIA**.*

*A tous mes chers amis, **TINHINANA**, **SAFIA**, **FATIMA**, **KATIA**,  
**BILINDA**, **TASAADITE**, **SABRINA**.*

*Et enfin à toutes les personnes qui m'ont soutenue et qui ont participé à l'élaboration de ce travail.*

**CELIA**

# *Dédicace*

*Je remercie Dieu de m'avoir donné santé, courage et patience tout au long de mes études.*

*Je dédie ce modeste travail :*

*A la mémoire de ma chère mère dont j'aurais souhaité la présence ; que Dieu l'accueille dans son vaste paradis.*

*A mon cher père pour sa compréhension et son soutien ; que Dieu le protège.*

*A mes chères frères (RABAH, MUSTAPHA, HAMID) qui ont fait preuve pour moi, durant des années, d'amour et de sacrifices : frères, je vous remercie d'avoir fait de moi une femme.*

*A mes chères sœurs FATMA et DJIDJI qui ont attendu et espéré ma réussite ; je leur témoigne mon respect profond et ma reconnaissance pour tous ce qu'elles ont fait pour moi : je ne leur rendrai jamais assez.*

*A ma belle-sœur BREGITE et à mon beau-frère DJAMEL et leur famille.*

*A mon neveu AKSIL et ma nièce ALICIA.*

*A mon cher ami B.J et sa famille.*

*A toutes mes amies, en particulier ma binôme CELIA, KATIA, KAHINA, TINHINANE, FATMA, SAMIRA, SAFIA, FATIMA*

*Et enfin à toutes les personnes qui m'ont soutenue et qui ont participé à l'élaboration de ce travail.*

*Que Dieu vous protège*

*Nadia*



# Sommaire

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre1/l'investissement et son financement .....</b>	<b>4</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1. La notion d'investissement .....</b>	<b>6</b>
<b>Section 2. Les sources de financement des investissements .....</b>	<b>16</b>
<b>Section3. Les critères de sélection des investissements .....</b>	<b>27</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>46</b>
<b>Chapitre 2/Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ .....</b>	<b>47</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>47</b>
<b>Section1. Le financement bancaire d'un investissement ordinaire .....</b>	<b>47</b>
<b>Section2. Le financement d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ .....</b>	<b>61</b>
<b>Section 3. Présentation et comparaison du financement d'un investissement classique et d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ .....</b>	<b>77</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>98</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>100</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>105</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>108</b>
<b>Annexe .....</b>	<b>112</b>

## Liste des figures

<b><u>Figure N°a01</u></b> : les défférents types d'investissement.....	<b>8</b>
<b><u>Figure N°a02</u></b> : chaine de valeur de l'entreprise.....	<b>9</b>
<b><u>Figure N°a03</u></b> : synthèse des étapes de la décision d'investir. ....	<b>15</b>
<b><u>Figure N°a04</u></b> : la relation entre la VAN et le TIR.....	<b>34</b>
<b><u>Figure N°a05</u></b> : exemple d'un arbre de décision.....	<b>45</b>
<b><u>Figure N°b06</u></b> : organigramme de l'antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou .....	<b>64</b>
<b><u>Figure N°b07</u></b> : décisions prises par le comité .....	<b>66</b>
<b><u>Figure N°b08</u></b> : les étapes de l'accompagnement en phase de création. ....	<b>67</b>
<b><u>Figure N°b09</u></b> : les étapes de l'accompagnement en phase d'extension .....	<b>68</b>
<b><u>Figure N° b10</u></b> : niveau1 financement triangulaire.....	<b>69</b>
<b><u>Figure N°b11</u></b> : niveau 2 du financement triangulaire.....	<b>70</b>
<b><u>Figure N°b12</u></b> : niveau 1 du financement mixte .....	<b>70</b>
<b><u>Figure N°b13</u></b> : niveau 2 de financement mixte .....	<b>71</b>

## Liste des tableaux

<b><u>Tableau N°a01</u></b> : les previsions d'exploitation relative a ce projet d'exploitation.....	<b>30</b>
<b><u>Tableau N°a02</u></b> : calcul des cash-flows .....	<b>30</b>
<b><u>Tableau N°a03</u></b> : calcul du délai de recupération.....	<b>36</b>
<b><u>Tableau N°a04</u></b> : les flux nets de trésorerie .....	<b>38</b>
<b><u>Tableau N°a05</u></b> : les critères d'évaluation d'investissement et leurs caractéristiques.....	<b>39</b>
<b><u>Tableau N°a06</u></b> : exemple d'application du critère optimiste .....	<b>42</b>
<b><u>Tableau N°b07</u></b> : niveau 1 du financement triangulaire .....	<b>69</b>
<b><u>Tableau N°b08</u></b> : niveau 2 du financement triangulaire .....	<b>69</b>
<b><u>Tableau N°b9</u></b> : niveau 1 du financement mixte .....	<b>70</b>
<b><u>Tableau N°b10</u></b> : niveau 2 du financement mixte .....	<b>70</b>
<b><u>Tableau N°b11</u></b> : bonification des taux d'intérêt bancaires.....	<b>73</b>
<b><u>Tableau N°b12</u></b> : cout du projet.....	<b>78</b>
<b><u>Tableau N°b13</u></b> : les prix pratiqués en fonction de la catégorie de la chirurgie et des prestations.....	<b>80</b>
<b><u>Tableau N°b14</u></b> : les 61 poste que prévoit le promoteur de créer.....	<b>80</b>
<b><u>Tableau N°b15</u></b> : échancier d'investissement .....	<b>82</b>
<b><u>Tableau N°b16</u></b> : échancier d'amortissement .....	<b>82</b>
<b><u>Tableau N°b17</u></b> : le chiffre d'affaire de projet. ....	<b>83</b>

<b><u>Tableau N°b18</u></b> : le besoin en fond de roulement .....	<b>84</b>
<b><u>Tableau N°b19</u></b> : le TCR et calcule de la CAF.....	<b>84</b>
<b><u>Tableau N°b20</u></b> : tableau emplois/ressources .....	<b>84</b>
<b><u>Tableau N°b21</u></b> : structure de financement avant financement .....	<b>86</b>
<b><u>Tableau N°b22</u></b> : échancier de remboursement .....	<b>86</b>
<b><u>Tableau N°b23</u></b> : nouvelles dotations aux amortissements .....	<b>86</b>
<b><u>Tableau N°b24</u></b> : le TCR et calcule de la CAF après financement .....	<b>86</b>
<b><u>Tableau N°b25</u></b> : tableau emplois / ressources après financement.....	<b>87</b>
<b><u>Tableau N°b26</u></b> : trésorerie des actionnaires .....	<b>87</b>
<b><u>Tableau N°b27</u></b> : les équipements prévus pour le projet .....	<b>90</b>
<b><u>Tableau N°b28</u></b> : facture pro forma N°15 .....	<b>91</b>
<b><u>Tableau N°b29</u></b> : l'assurance .....	<b>91</b>
<b><u>Tableau N°b30</u></b> : structure d'investissement .....	<b>91</b>
<b><u>Tableau N°b31</u></b> : structure de financement de projet .....	<b>92</b>
<b><u>Tableau N°b32</u></b> : tableau d'amortissement du PNR .....	<b>93</b>
<b><u>Tableau N°b33</u></b> : bilan d'ouverture .....	<b>93</b>
<b><u>Tableau N°b34</u></b> : le bilan prévisionnel .....	<b>94</b>
<b><u>Tableau N°b35</u></b> : tableau d'amortissement.....	<b>96</b>
<b><u>Tableau N°b36</u></b> : TCR prévisionnels.....	<b>96</b>



# Liste des abréviations

## Liste des abréviations

1. ANDI : agence nationale de développement de l'investissement
2. ANGEM : agence nationale de gestion du micro crédit
3. ANSEJ : agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
4. ATD : avis à tiers détenteur
5. BADR : banque d'Algérie de développement rurale
6. BAO : billet à ordre
7. BDL : banque de développement locale
8. BEA : banque extérieure d'Algérie
9. BNA : banque nationale d'Algérie
10. CA : chiffre d'affaires
11. CAF : capacité d'autofinancement
12. CASNOS : caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés
13. CF : cash-flows
14. CFN : cash-flows net
15. CLT : crédit à long terme
16. CMT : crédit à moyen terme
17. CNAC : caisse nationale de l'assurance-chômage
18. CNAS : caisse nationale des assurances salariés
19. CNRC : Chambre Nationale du Registre de Commerce
20. CPA : crédit populaire d'Algérie
21. CSVF : comité de sélection et validation et financement des projets
22. CTC : Contrôle Technique de Construction
23. D.G : directeur général
24. DA : dinars Algérien
25. DAA : dotations aux amortissements
26. DOAE : décision d'octroi d'avantages, phase d'exploitation
27. DOAEX : décision d'octroi d'avantages au titre de l'extension
28. DOAR : décision d'octroi d'avantages phase réalisation
29. DRAFP : délais de récupération actualisé des fonds propres
30. DRCI : délai de récupération du capital investi
31. DRFP : délai de récupération des fonds propres.
32. E (VAN) : l'espérance de la valeur actuelle nette

33. E : espérance
34. E(CF) : l'espérance de cash-flow
35. E(K<sub>M</sub>) : taux de rentabilité espéré sur le marché
36. EBE : excédent brut d'exploitation
37. EURL : entreprise unilatérale à responsabilité limitée
38. FBCF : formation brute de capital fixe
39. FPN : Fonds Propres Nets
40. FR : fond de roulement
41. HT : hors taxes
42. I<sub>0</sub> : investissement initial
43. IBS : impôt sur le bénéfice des sociétés
44. IP : l'indice de profitabilité
45. IPFP : indice de profitabilité des fonds propres
46. IRG : impôt sur le revenu global
47. K<sub>i</sub> : le taux d'actualisation
48. K<sub>S</sub> : taux d'actualisation sans risque sur le marché
49. MAX : maximum
50. MAXIMAX : maximum des maximums
51. MAXIMIN : maximum des minimums
52. MEDAF : modèle d'équilibre des actifs financiers
53. MIN : minimum
54. NIF : le numéro d'identification fiscale.
55. PCN : plan comptable national.
56. PDG : président directeur général.
57. PME : petite et moyenne entreprise.
58. PMI : Petites et moyennes industries
59. PNR : prêts non rémunérés.
60. PV : procès-verbal.
61. REP : Les risques encourus pondérés.
62. T.O : Tizi-Ouzou.
63. TAP : taxe sur l'activité professionnelle.
64. TCR : tableau des comptes de résultats.
65. TIR : taux interne de rentabilité.
66. TIRFP : taux interne de rentabilité des fonds propres.

- 67. TRIE : taux de rentabilité interne de l'emprunt.
- 68. TTC : toutes taxes comprises.
- 69. TVA : taxe sur la valeur ajoutée.
- 70. Um : unité monétaire.
- 71. VA : valeur actuelle.
- 72. VAN : valeur actuelle nette.
- 73. VANFP : valeur actuelle nette des fonds propres.
- 74. VF : valeur future.
- 75. VR : valeur résiduelle.



# Introduction générale

C'est vers la fin du 19<sup>ème</sup> siècle que remonte la création d'un réseau bancaire en Algérie ; son l'objectif était de soutenir toute forme de crédit nécessaire à la pénétration économique coloniale en Algérie. La banque est une entité dont l'activité consiste à recevoir, du public et des agents économiques, des fonds remboursables et à octroyer des crédits.

L'investissement est au cœur du développement économique social. L'investissement, en sus de l'autofinancement, repose la plupart du temps sur le financement extérieur, le plus souvent d'origine bancaire.

Les investisseurs algériens, particuliers ou entreprises, recourent souvent aux banques pour solliciter le financement nécessaire pour mener à bien leurs projets. Les banques peuvent intervenir pour financer les différents secteurs d'activité surtout pour l'acquisition du matériel et de l'équipement, l'extension ou le renouvellement des moyens de production.

Pour prétendre obtenir un crédit il faut pouvoir remplir un certain nombre de conditions. La décision d'octroi de crédit par une banque est un acte de gestion d'une importance considérable ; cela est lié au fait que le chef d'entreprise doit être prêt à fournir les documents permettant de juger la solvabilité et la rentabilité de son entreprise ; cette décision constitue le pivot autour duquel s'articulent toutes les problématiques du financement bancaire des entreprises.

En Algérie, l'État a mis en place des dispositifs de soutien aux entreprises et à l'extension d'entreprise pour les jeunes promoteurs, les faisant bénéficier de conditions plus favorables que dans le cas d'un investissement ordinaire.

L'intérêt de notre thème de master consiste dans le fait que de nombreux projets de création d'entreprises, qui s'inscrivent dans le cadre des dispositifs publics d'aide à la création d'activités, rencontrent divers problèmes liés à leur viabilité à long terme et à leur gestion quotidienne, ce qui engendre de nombreux échecs.

### **1.L'objet de notre recherche**

Chaque financement de projet d'investissement, notamment par les banques (publiques au privées), est soumis à des risques et aussi à des garanties que ces banques exigent pour l'octroi du crédit.

Dans notre travail nous allons essayer de répondre à la problématique suivante : quelles sont les normes appliquées pour le financement d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ ainsi que celles d'un investissement ordinaire financé par une banque ?

## **2. Principales interrogations et hypothèses**

L'analyse de cet objet, qui constitue la question centrale de notre travail suppose d'étudier et de répondre à plusieurs questions secondaires :

### a/ Sur le financement d'un investissement ordinaire

- Qu'est-ce qu'un crédit d'investissement ?
- Qu'est-ce qu'un financement d'investissement ?
- Quels sont les risques et les garanties liés à l'octroi de crédits d'investissement ?
- Quels sont les critères de sélection des investissements ?

### b/ Sur la création d'entreprises bénéficiant de soutien de l'ANSEJ

- Quelles sont les modalités de financement prévues dans ce dispositif?
- Sur quelles bases s'effectuent la sélection et la validation des projets d'investissement ?
- Que prévoit l'ANSEJ en matière d'accompagnement des promoteurs ?
- Quels sont les principaux obstacles rencontrés par ces promoteurs ?

### c/ Hypothèses

Notre principale hypothèse est que les conditions générales de traitement des projets d'investissements sont relativement différentes selon que l'on se situe dans un investissement ordinaire ou dans un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ.

Les modalités de financement, les critères de sélection de l'investissement et de rentabilité de celui-ci sont différents selon que l'on se situe dans le premier et dans le second cas.

Si le financement des investissements ordinaires correspond à un niveau de rentabilité patent, aussi bien pour la banque que pour l'investisseur, dans le cas d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ, le but relève de considérations relevant pour beaucoup de stabilité sociale, même si la rentabilité des projets n'est pas exclue du processus de sélection et de validation des investissements.

### **3. Éléments de méthode**

Notre travail s'appuiera sur la lecture d'ouvrages relatifs au financement de l'investissement et de documents bancaires que nous recueilleront au niveau de nos lieux de stage.

Nous nous préoccupons particulièrement de l'analyse du choix des modalités de financement et de sélection des investissements, ainsi que des paramètres sur lesquels ces choix sont fondés.

Notre but est de déboucher sur une comparaison des deux cadrages (financement de l'investissement ordinaire-financement de l'investissement ANSEJ).

Ces analyses nous permettront de réfléchir sur les rapports que les promoteurs d'entreprises entretiennent avec les financeurs et organismes qui encadrent l'investissement et la création d'entreprises, en matière d'études destinées à préparer les projets d'investissement, de critères de choix, de sélection et de validation des investissements, ainsi que sur la formation des promoteurs, des chargés d'études et du suivi de l'évolution des entreprises.

### **4. Plan général de notre réflexion**

Dans un premier chapitre, nous aborderons les notions d'investissement (section 1) et de financement bancaire de l'investissement (section 2), ensuite sur la présentation des critères de sélection des investissements.

Dans un 2<sup>ème</sup> chapitre, nous procéderons à la présentation de la démarche du financement bancaire d'un investissement ordinaire (section 1) avec celle d'un investissement aidé par le dispositif ANSEJ (section 2) et à l'analyse de deux investissements concrets correspondants aux deux démarches (section 3). En conclusion du chapitre, nous procéderons à la comparaison des logiques qui président à la décision au niveau de chacun des deux cas.

Cette comparaison nous permettra, en conclusion, de tirer quelques leçons et de faire de propositions concernant les instruments d'étude et de sélection des projets d'investissement, ainsi que la formation des promoteurs et le suivi de l'évolution des entreprises.

# **Chapitre 1**

**L'investissement et son financement**

### Introduction

L'action d'investir est un paramètre essentiel de l'activité économique, elle détermine la capacité productive sans laquelle il ne peut ni avoir ni production ni croissance économique.

L'investissement constitue un facteur vital dont dépend, essentiellement, la création des richesses ; pour augmenter les richesses dans une économie, il faut que les entreprises accroissent et améliorent leurs capacités de production. Leurs propres ressources ne suffisant souvent pas, il faut qu'elles fassent appel aux banques ou aux organismes nationaux de promotion d'investissement.

L'investissement est un fait économique intimement lié à la vie de l'entreprise.

Selon Tahar HADJ SADOK, « il y a ENTREPRISE dès qu'un individu ou un groupe d'individus disposant du capital monétaire nécessaire, accepte de le risquer dans un projet économique, et ce dans le but de rendre maximale la différence entre les sommes payées et les sommes encaissées ».<sup>1</sup>

Selon Pierre LAUZEL (comptabilité analytique et gestion-Edition SIREY), « l'entreprise est considérée comme un groupement humain hiérarchisé qui met en œuvre des moyens intellectuels, physiques, financiers, pour extraire, transformer, transporter, distribuer des richesses ou produire des services, conformément à des objectifs définis par une direction, personnelle ou collégiale, en faisant intervenir, à des degrés divers, les motivations de profit et d'utilité sociale ».<sup>2</sup>

De nouvelles activités ou entreprises se créent aussi par l'intermédiaire de financements bancaires ou par l'intermédiaire d'organismes de soutien dédiés à la promotion d'activités par des catégories particulières de créateurs comme les jeunes, les chômeurs, les femmes qui effectuent de petites activités (ANSEJ, CNAC, ANGEM...).

Cette « aide » que reçoivent de l'extérieur les entreprises et les promoteurs se présente sous forme de crédit. Mais l'obtention d'un crédit pour financer un investissement obéit à des règles particulières.

---

<sup>1</sup> : Tahar HADJ SADOK, « les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Msila, Algérie, 2007, p04.

<sup>2</sup> : Farouk BOUYACOUB, « L'ENTREPRISE & LE FINANCEMENT BANCAIRE » édition CASBAH, Alger 2000, page 37.

## Chapitre1/L'investissement et son financement

---

Pour réaliser un investissement, les entreprises et les particuliers doivent cerner les différents objectifs qui lui sont assignés, son contenu physique, ainsi que les capacités de financement et les sources de financement.

L'investissement exige par conséquent une accumulation autonome préalable de moyens de financement ou un financement par des organismes spécialisés ; ces organismes ne considèrent pas leurs activités de financement des investissements comme des opérations de charité : qu'ils aient un but lucratif ou pas, ces organismes doivent s'assurer que leur argent est placé dans des activités viables et profitables.

Dans ce premier chapitre, nous commencerons par définir la notion d'investissement (section1), avant de voir les différentes modalités de son financement (section 2) et, enfin, d'examiner, dans la troisième section, les critères de choix ou de sélection des investissements, critères qui déterminent leur financement tant par les entreprises que par les banques.

### Section 1. La notion d'investissement

L'investissement est une notion qui, au sens économique, est loin d'être aussi simple et banale qu'il n'y paraît à première vue. Il convient de la cerner sur plusieurs plans.

Ci-après, nous allons successivement voir :

- La définition de la notion d'investissement
- Pourquoi investir
- Les classifications des investissements
- Les caractéristiques de l'investissement
- Et enfin la subordination de la décision d'investir à la rentabilité

#### 1.1. Définition de la notion d'investissement

« L'investissement est une opération réalisée par les agents économiques pour obtenir des biens de production (machines, bâtiments...).

Pour l'entreprise l'investissement est une dépense destinée à maintenir ou accroître son potentiel productif. Il ne faut donc pas confondre un investissement et une consommation intermédiaire »<sup>3</sup>

On peut définir l'investissement selon cinq visions.

**a-Economique** : « L'investissement est la réalisation ou l'acquisition d'un capital fixe, c'est-à-dire une accumulation de facteurs physiques, financiers ou de potentiels productifs incorporels, ayant un impact décisif sur la production et la commercialisation. Ces actifs augmentant le potentiel économique de l'entreprise et contribuent à son fonctionnement sur plusieurs cycles de production successifs »<sup>4</sup>

**b-Comptable** : d'après le plan comptable national, l'investissement est défini comme étant tout bien meuble ou immeuble, corporel ou incorporel acquis ou créé par l'entreprise destiné à rester durablement sous la même forme dans l'entreprise.

---

<sup>3</sup> : CAPUL Jean-Yves « l'économie et les sciences sociale de A à Z. Paris France, 2004, P164.

<sup>4</sup> : CONSO Pierre, HEMCI Farouk, « Gestion financière de l'entreprise », 10<sup>ème</sup> édition, Paris, France, 2002, P372.

**c-Financière** : c'est la définition la moins restrictive : « c'est un ensemble de dépenses générant sur une longue période des revenus tels que les remboursements de la dépense initiale sont assurés »<sup>5</sup>, ceci étant un seuil minimum car un investissement financier est censé générer des bénéfices.

**d-Stratégique** : l'investissement doit améliorer la position concurrentielle de l'entreprise de manière à accroître durablement la valeur de la firme. Les investissements sur la base de la mobilité stratégique, indispensables à l'adaptation de l'entreprise à son environnement, s'inscrivent donc dans le cadre de la stratégie retenue.

**e-Gestionnaire** : l'investissement génère de nouveaux cash-flows, il est nécessaire de hiérarchiser les divers projets possibles à partir d'un bilan global, définissant la rentabilité de chaque projet.

### 1.2 les types de l'investissement

L'acte d'investir répond à des objectifs précis qui s'inscrivent dans une stratégie d'entreprise, elle-même définie compte tenu d'un diagnostic des forces et faiblesses de cette dernière et des menaces et opportunités que présente son environnement. Sur ces bases l'entreprise peut opter pour différents scénarios :

- Remplacer son outil de production : **investissement de renouvellement**
- Se développer, en augmentant la capacité de production, cela permet de prendre des parts de marchés ou de se diversifier dans d'autres secteurs : **investissement de capacité**.
- Se moderniser, prendre en compte les dernières innovations, pour améliorer la productivité (quantité produite rapportée aux moyens mis en œuvre) : **investissement de productivité**

Dans la pratique, les trois raisons s'entremêlent dans la décision d'investissement.

### 1.3. Classifications des investissements

Il existe plusieurs classifications des investissements ; nous présentons ci-après les plus courantes : par nature, selon la finalité, et selon l'objectif.

---

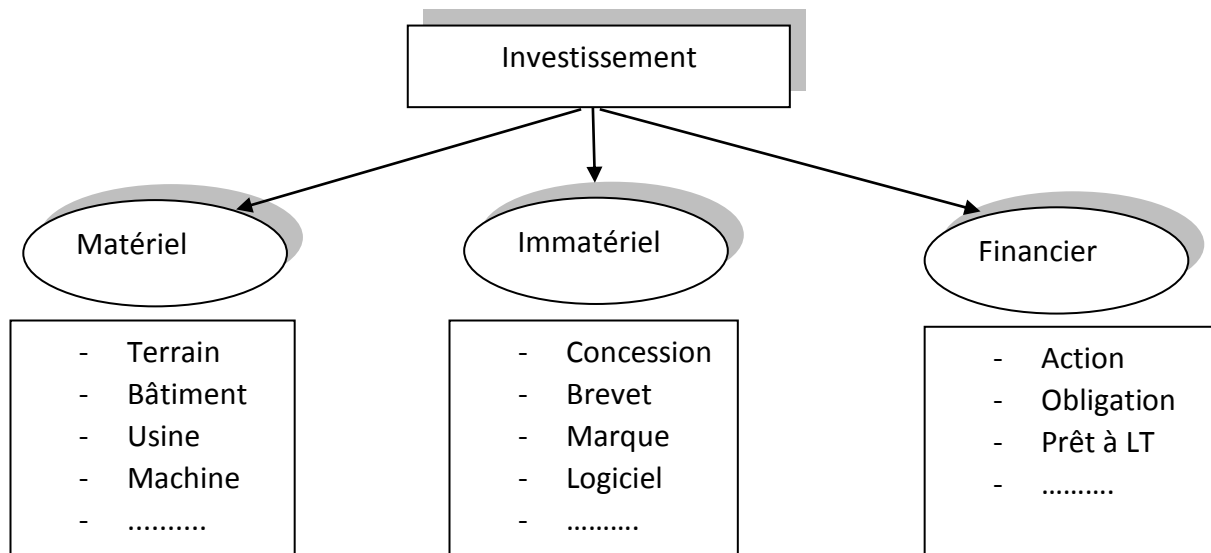
<sup>5</sup> : Frank BANCEL, Alban Richard « les choix d'investissement, Ed. Economica, 1995-P21 et 22

### A- Classification selon la nature

Ainsi, on distingue trois catégories d'investissement <sup>6</sup>:

- **Investissement en immobilisations corporelles (matériel)** qui constituent le potentiel de production physique (machine, usines...); ce sont des projets physiques qui viennent en augmentation du patrimoine de l'entreprise.
- **Investissement en immobilisation incorporelles (immatériel)** (ex : fonds de commerce, brevets pour la formation du personnel, pour la publicité ou encore pour les études ou la recherche)
- **Investissement en immobilisations financières** qui recouvre les prises de participation, qu'elles soient faites pour intervenir dans la gestion ou parce qu'on en attend des dividendes ou des intérêts à plus ou moins long terme.

Figure N°a01 : les différents types d'investissement



**Source** : Taverdet- Popiolek N (2006) P04, in mémoire Bilek.Lila « Les options réelles, une alternative aux défaillances des méthodes classiques d'évaluation des investissements, mémoire de magister en sciences économiques, option : Management des entreprises, UMMTO, FSECG(2016)

### B- Classification selon la finalité

Selon la finalité, les projets d'investissement sont directement ou indirectement productifs.

- Les projets directement productifs : ce sont tous les projets dont la production est destinée à être commercialisée sur le marché. Parmi ces projets on peut distinguer : la

<sup>6</sup> : M. Ben Yaou, polycopié Théorie de la décision, FSECG, plateforme E-Learning UMMTO, 2017.

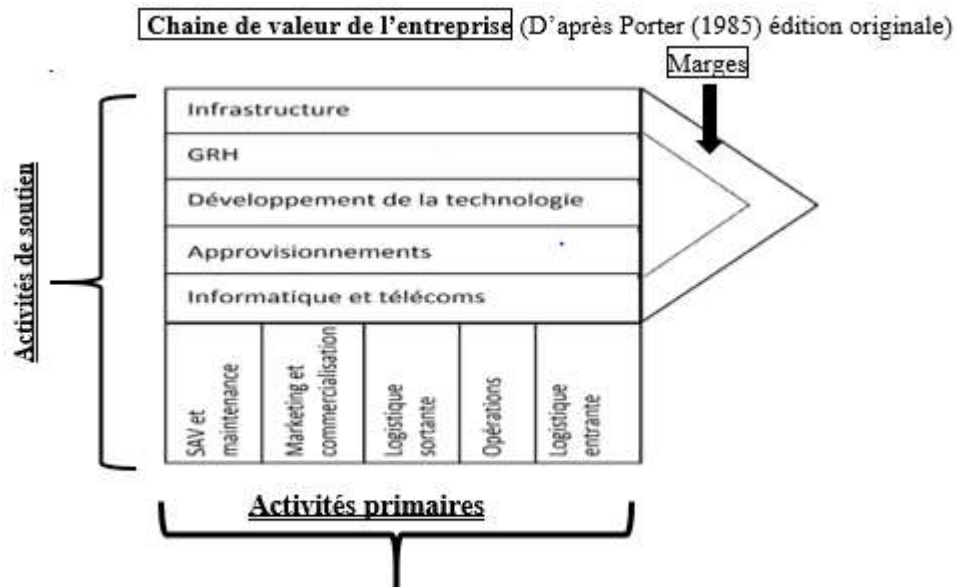
substitution aux importations (ou pour l'entreprise l'internalisation d'activités auparavant situées en amont) ; la modernisation de l'outil de production ; la mise en valeur des ressources naturelles ; l'aménagement des circuits de commercialisation voire l'exportation.

- Les projets indirectement productifs présentent une difficulté de qualification des avantages financiers qu'ils peuvent offrir.<sup>7</sup>

Les projets indirectement productifs ce sont des projets « sociaux » (formation, santé et sécurité), des infrastructures de communication, et tous autres investissements destinés à améliorer l'efficacité de l'outil de production et des ressources humaines (notamment les moyens destinés à évaluer les performances, comme les services de comptabilité industrielle, de GRH...) qui sont destinés à augmenter les marges que dégagent les activités productives proprement dites, par l'augmentation de la production ou par la réduction des coûts, notamment les coûts dits cachés<sup>8</sup>.

Le schéma ci-après illustre cette participation des fonctions de soutien à l'amélioration des marges bénéficiaires de l'entreprise

**Figure N°a02 : chaîne de valeur de l'entreprise**



| Source : extrait de D. ROUX et R. SOULIE : Gestion. PUF, Paris, 1992. Page 41.

<sup>7</sup> Nous raisonnons ici dans une optique entreprise (micro économique) ; des projets dits indirectement productifs existent aussi au niveau macroéconomique (routes, éducation, santé publique...)

<sup>8</sup> Ce sont les coûts qui n'apparaissent pas dans les documents comptables, comme par exemple, l'absentéisme.

**NB.** Schéma repris du polycopié de Mr Ben Yaou, Gestion de l'entreprise, FSECG, plateforme E-Learning UMMTO, 2017.

### **C- Classifications selon l'objectif** (déjà succinctement effleurée plus haut)

Cette classification est à appréhender selon l'objet de chacune de ces investissements, qui donne lieu à un regroupement selon plusieurs destinations :

- Les investissements d'expansion dont l'objet est l'accroissement du potentiel de production et de distribution ;
- Les investissements de renouvellement dont l'objet est le maintien du potentiel de l'entreprise ;
- Les investissements de modernisation dont l'objet est l'amélioration de la productivité ;
- Les investissements de prestige dont l'objet est l'image de marque de l'entreprise ;
- Les investissements « sociaux » dont l'objet est la cohésion interne et l'intérêt des publics de l'entreprise

### **1.4. Les caractéristiques d'investissement**

Nous avons déjà donné les définitions de l'investissement en indiquant que chaque type d'investissement se présente sous la forme d'un projet unique pouvant comporter différentes variations en termes de contenus. Les principales caractéristiques d'un investissement sont les dépenses et recettes correspondantes, les recettes nettes, la durée de vie, la valeur résiduelle... La connaissance précise de ces caractéristiques est indispensable pour analyser les performances de chaque projet.

#### **A- Les dépenses d'investissements**

En général, ces dépenses représentent le capital investi pendant la durée de vie de l'investissement. Ce dernier est mesuré par les dépenses d'acquisition, et celles liées à l'exploitation c'est-à-dire liés aux besoins de financement en fonds de roulement dus à l'augmentation des stocks et des crédits à la clientèle.

Donc il y a lieu de réajuster le montant des besoins tout au long de la période de vie économique de l'investissement. La connaissance de ces dépenses permet d'étudier et déterminer la rentabilité de ce projet d'investissement.

« Les dépenses d'investissement comprennent l'ensemble des coûts afférents à la réalisation de l'investissement. L'optique ici est strictement financière et non comptable ». <sup>9</sup>

Toutes ces dépenses sont retenues pour leurs montants hors taxes (sauf évidemment si la TVA ne peut être récupérée)

### **B- Les recettes nettes (Cash-flow net)**

Ce sont les excédents des recettes sur les dépenses qui peuvent être rattachés à un investissement. Nous entendons ici par cash-flow le solde des encaissements et des décaissements qui interviennent pendant l'exploitation de l'investissement, en ignorant les remboursements en capital, les frais financiers et les dividendes ainsi que la déductibilité fiscale éventuelle de ces deux derniers éléments.

Les cash-flows sont calculés à partir des bénéfices nets d'impôts et le calcul se fait de la manière suivante <sup>10</sup>

$$\text{Cash-flow} = \text{résultat net de l'exercice} + \text{dotations aux amortissements}$$

### **C- La durée de vie**

Chaque projet d'investissement a une durée de vie c'est-à-dire une période donnée durant laquelle des cash-flows nets sont attendus.

La durée de vie est un paramètre très important pour faire les calculs techniques et qui touchent plus ou moins à l'obsolescence des investissements. Cette durée de vie dépend aussi souvent des considérations stratégiques (évolution du contexte économique...).

### **D- La valeur résiduelle de l'investissement <sup>11</sup>**

Il est incontestable qu'à l'issue de leur utilisation normale, certains investissements ont encore une valeur vénale résiduelle. Plus la durée de vie est longue, plus il est difficile de prévoir qu'elle pourra être cette valeur.

La valeur résiduelle peut être nulle ou même négative (frais de démontage). Elle varie tout au long de la durée de vie de l'investissement.

---

<sup>9</sup> : AMELON, J, L « L'essentiel à connaître en gestion financière », édition maxima, 2002, page 209

<sup>10</sup> : Barreau. J et Délaya. J : « Gestion financière » Ed Dunod, Paris, 1991, p316.

<sup>11</sup> : CONSO P, Hémici F, « Gestion financière de l'entreprise », édition Dunod, Paris, 2002, page 381

Une fois que l'investissement est complètement amorti (au sens économique ou comptable) il peut y avoir une certaine valeur appelée valeur résiduelle (VR).

En général, sa formule est la suivante :

$$VR = \text{coût de l'investissement (capital investi)} - \sum \text{des amortissements pratiqués}$$

### 1.5. La décision d'investir versus rentabilité

Investir signifie engager des ressources importantes sur une longue période. De ce fait l'entreprise devra s'assurer que cet engagement présente des chances sérieuses de réaliser une valeur ajoutée suffisamment rémunératrice, c'est-à-dire garantir une profitabilité.

C'est pour cette raison que cette décision ne se prend qu'à l'issue d'un processus relativement complexe, au cours duquel plusieurs instruments d'analyse et d'évaluation sont mis en œuvre.

Voyons successivement chacun de ces aspects.

#### A- L'espérance de rentabilité

L'investissement doit générer des entrées d'argent qui vont permettre d'une part de couvrir les dépenses engagées le plus vite possible, limitant ainsi le risque de perte, y compris du capital initial, et d'autre part de générer un surplus et donc être rentable.

#### B- Le choix d'investissement

Pour décider de réaliser ou non un investissement, plusieurs solutions sont souvent envisageables ; les techniques utilisées pour aider à la décision sont multiples. Mais le choix doit toujours s'appuyer sur un cahier des charges dans lequel la direction de l'entreprise réunit toutes les données nécessaires à la prise de décision, en particulier : le prix, ou la valeur totale du projet ; des critères de qualité ; le service après-vente ; la santé financière du prestataire ou du fournisseur, les délais de livraison ; les délais de paiement ; la rentabilité attendue, etc.

L'évaluation financière d'un projet d'investissement doit répondre à la question « le projet envisagé crée-t-il ou détruit-il de la valeur pour l'entreprise ? ».

Dans un projet d'investissement, les paramètres essentiels à maîtriser pour procéder aux calculs de rentabilité sont :

- le montant à investir ;
- la durée de vie prévisionnelle du projet ;

- le montant des flux de revenus futurs générés (ou flux de trésorerie espérés) ;
- la valeur terminale ou résiduelle du projet d'investissement ;
- le coût du capital.

### C- L'importance et la complexité de la décision d'investir

#### ➤ L'importance de la décision d'investir

Il est utile de rappeler que l'investissement est une décision importante pour au moins quatre raisons :

- à moyen et long terme, il est le seul moteur de la croissance et de la survie de l'entreprise ;
- il absorbe des ressources importantes ;
- l'engagement à moyen et long terme est souvent irréversible ;
- il a une influence sur l'environnement économique et financier de l'entreprise.

#### ➤ La complexité de la décision d'investir

La décision d'investir est complexe, cela dû aux difficultés :de coordination ;de l'information chiffrée ;d'application de certains calculs financiers (coût du capital, structure de financement et analyse).

Des difficultés liées à l'appréhension du risque difficile ; et enfin de la difficulté de rapprocher le projet d'investissement avec les termes de la stratégie de l'entreprise.

### D- Les étapes de la décision d'investir

Les étapes sont en principe au nombre de cinq : l'identification du projet, sa préparation, son évaluation, la décision d'acceptation ou de rejet, et, enfin sa mise en œuvre.

#### ➤ La phase d'identification est la phase la plus importante, elle a comme objectifs de :

- Voir si l'idée de projet est techniquement, financièrement et économiquement fiable ;
- S'assurer que l'on peut raisonnablement continuer à y consacrer d'autres ressources ;
- Sortir avec une idée globale sur les besoins financiers nécessaires à la réalisation du projet.

#### ➤ La phase de préparation qui concerne toutes les fonctions de l'entreprise et vise à :

- Développer, compléter et conformer tous les paramètres estimés lors de l'identification ;
- Estimer les coûts d'investissement et d'exploitation ;
- Procéder à une analyse financière et économique.

La préparation du projet devra suivre le processus suivant :

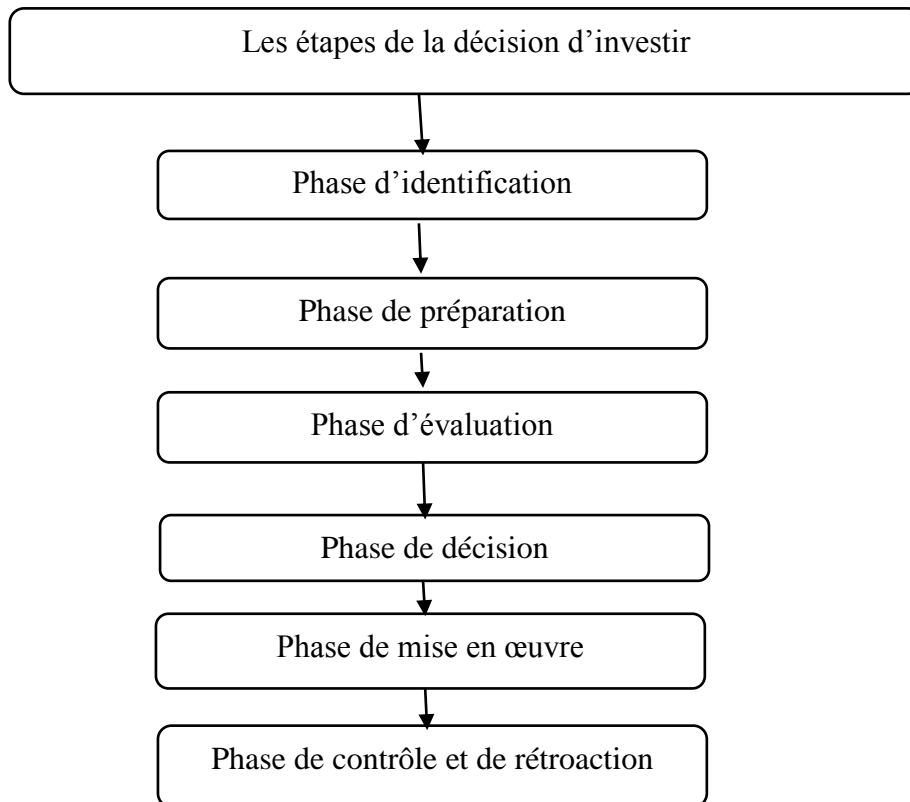
- **Une étude de marché**, qui consiste à :
  - Etudier la demande afin que l'on puisse déterminer les quantités à produire ainsi que le prix de vente ;
  - Suivre l'évolution de la demande pour les produits de l'entreprise et le niveau général des prix des produits d'autres entreprises.
- **Une étude technique** : elle concerne l'étude et l'analyse des conditions techniques de réalisation du projet : durée des travaux, localisation géographique, besoins de consommation (matières premières, eau, énergie...), besoin en main d'œuvre, technologie retenue, les procédés de fabrication, etc.
- **Estimation des coûts d'investissement, dépenses d'exploitation et les recettes du projet** : il est indispensable de procéder à une estimation du coût total de l'investissement envisagé, des flux liés au projet ainsi que leur évolution, avec la prise en compte de toutes les conditions juridiques, fiscales et financières.
  - **La phase d'évaluation** : consiste à évaluer toutes les composantes et choisir celles retenues, correspondant à la variante qui répond le plus aux exigences de l'entreprise et qui offre la rentabilité la plus importante.
  - **La phase de décision** : les responsables ont l'alternative entre trois situations possibles :
    - **Le rejet de projet** : cela est dû à l'inopportunité de projet ou l'insuffisance de trésorerie ;
    - **La poursuite des études** : consiste à approfondir les analyses qui sont menées ou à étudier de nouvelles variantes du projet ;
    - **L'acceptation de projet** : consiste à accepter le projet, lorsqu'il apparaît avantageux, et passer à l'étude suivante.
  - **La phase de mise en œuvre** : c'est l'étape de la concrétisation réelle du projet par la mise à la disposition des fonds nécessaires pour sa réalisation.
  - **La phase de contrôle** : il convient de contrôler et suivre le déroulement des travaux

sur le terrain, et de procéder à une série de comparaisons, entre les réalisations et ce qui était prévu (respect des normes et de la qualité, des termes de contrats entre promoteur du projet et les fournisseurs...).

La phase de contrôle est susceptible de donner lieu à de correctifs (feed-back ou rétroaction)

Nous pouvons illustrer ces étapes successives par le schéma ci-dessous

**Figure N°a03 : synthèse des étapes de la décision d'investir.**



**Source :** établi par nous-mêmes

La maîtrise d'un investissement repose par conséquent sur plusieurs disciplines croisées : des disciplines relevant des sciences et techniques, des sciences commerciales et des sciences de gestion. Cette maîtrise fait aussi aux connaissances relevant de la finance.

Car un investissement ne peut devenir réalité que si l'acquisition et l'installation de ses composantes et leur mise en œuvre sont financées.

La deuxième section de ce chapitre est précisément consacrée à voir dans le détail ce volet.

### Section 2. Les sources de financement des investissements

Nous distinguons trois sources de financement des investissements dans les entreprises : une source interne, une source externe et le financement par les quasis fonds propres.

Voyons successivement chacune de ces sources de financement, avant de présenter la banque comme opérateur spécialisé dans les opérations de crédit.

#### 2.1. Les sources internes

Le financement des investissements en interne d'une entreprise provient de l'utilisation de fonds propres, l'autofinancement, ou bien des produits de la vente d'actifs immobilisés.

##### A- Financement par fond de roulement

Le fond de roulement correspond à l'ensemble des ressources mises à la disposition de l'entreprise pour une durée assez longue par ses associés, des organismes de financement, des investisseurs ou créés grâce à l'exploitation de son activité et qui sont destinées à financer, dans un premier temps, les investissements en biens durables.

Par différence, le fond de roulement mesure la quantité de ressource non utilisée par les actifs immobilisés qui permettra de couvrir les dépenses d'exploitation de l'entreprise nettes des encaissements client.

Le fond de roulement est calculé par deux méthodes :

- Par le haut du bilan

$$\text{FR} = \text{capitaux permanents} - \text{Actif}$$

- Par le bas de bilan

$$\text{FR} = \text{actif circulant} - \text{dettes à court}$$

##### B- La capacité d'autofinancement

###### ➤ La notion d'autofinancement

L'autofinancement est l'ensemble des ressources nouvelles engendrées par l'activité de l'entreprise et conservées durablement par celle-ci pour financer ses opérations à venir ; il est parfois appelé résultat brut ou profit brut.

Toutefois pour lever l'ambiguïté que suscite le mot « Résultat » E. COHEN propose la définition suivante : « l'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre est conservé par elle pour financer son développement futur ». <sup>12</sup>

J. Pierre définit l'autofinancement comme « la rétention de tout ou une partie des rémunérations annuelles des actionnaires en vue de couvrir des divers besoins de l'entreprise.

Il s'agit donc d'un processus d'épargne réalisé au niveau de la société » <sup>13</sup>

D'un point de vue comptable, les sommes non distribuées sont mises en réserve. Ces dernières, lorsqu'elles sont suffisamment importantes, peuvent donner lieu à la distribution gratuite d'actions.

Autrement dit, l'autofinancement est la part de la capacité d'autofinancement (CAF) consacrée au financement de l'entreprise. C'est la source interne disponible après rémunération des associés.

Sa définition, résultant du tableau de financement du plan comptable nationale(PCN), est la suivante :

**Autofinancement = Capacité d'autofinancement – Dividendes distribués au cours de l'exercice.**

Le financement le plus simple pour l'entreprise semble être l'utilisation de ses propres ressources liées aux profits antérieurs non distribués et à l'épargne qui s'en est dégagée.

Comme l'entreprise ne se tourne pas vers l'extérieur pour financer son investissement, on dit qu'il s'agit d'un financement interne.

- **L'autofinancement dépend de plusieurs variables**

Lorsqu'une entreprise finance elle-même ses investissements, elle pratique un autofinancement. En comptabilité de l'entreprise, l'autofinancement se calcule en ajoutant les bénéfices (après impôts) aux dotations aux amortissements (DAA) et en soustrayant les dividendes distribués.

---

<sup>12</sup> : COHEN.E, « gestion financière de l'entreprise et développement financière », édition EDICEF/AUPELF, 1991, p194.

<sup>13</sup> : GILLERT, JOBERD.J-P, NAVATTE.P, RAMBOURG.P, « finance d'entreprise, finance de marché, diagnostic financier » édition Dalloz 1994, p143

Dès lors, plus les bénéfices de l'entreprise et ses amortissements sont élevés plus l'entreprise pourra utiliser cette source interne de financement.

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

- **Le taux d'autofinancement et la capacité d'autofinancement**

Le taux d'autofinancement est égal au rapport entre l'Épargne Brute et la Formation Brute de Capitale Fixe (FBCF).

-Si le taux est supérieur à 100% d'où l'épargne brute est supérieure à la formation brute de capitale fixe, donc l'entreprise dispose de capitaux suffisants pour autofinancer son investissement (FBCF). On dit alors qu'elle est en capacité de financement.

-Si le taux est inférieur à 100% d'où l'entreprise ne dispose pas d'une épargne suffisante. On dit qu'elle est en besoin de financement.

- **L'autofinancement n'est pas toujours la meilleure solution**

L'autofinancement présente un avantage important : son coût financier est nul, il ne la rend pas dépendante d'un tiers, que ce soit en amont ou en aval, il joue positivement sur la rentabilité.

Toutefois, la possibilité d'autofinancement présente également un inconvénient majeur : elle limite l'entreprise dans ses possibilités d'investissements ; celle-ci peut donc être conduite à chercher d'autres sources de financement. On parle alors de financement externe.

➤ **Avantages et inconvénients de l'autofinancement**

- **Les avantages**

L'autofinancement présente des avantages certains sur un plan stratégique et sur un plan financier.<sup>14</sup>

-Sur le plan stratégique : l'autofinancement confère à l'entreprise des degrés de liberté en matière de choix des investissements.

-Sur le plan financier : l'autofinancement constitue un facteur d'indépendance financière appréciable, en particulier en période d'encadrement du crédit, il permet à

---

<sup>14</sup> : BEMET-RALLAND.L, « principes de techniques bancaire », éditions Dunod, 2002.

l'entreprise de limiter le recours à l'endettement et d'améliorer donc sa rentabilité, en réduisant le poids des charges financières.

De plus, l'amélioration de la situation nette (Capacité d'autofinancement) de l'entreprise s'accompagne généralement d'une appréciation par le marché de la valeur boursière de l'action pour les sociétés cotées.

- **Les inconvénients**

Les principaux inconvénients de l'autofinancement sont les suivants :<sup>15</sup>

-L'autofinancement limite la croissance de l'entreprise à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats.

-L'autofinancement constitue un frein à la mobilité du capital dans la mesure où les bénéfices générés sont automatiquement réinvestis dans la même activité, il peut contribuer ainsi à une mauvaise allocation des ressources.

-Une politique d'autofinancement trop volontaire peut léser à court terme les actionnaires de l'entreprise.

-Un autofinancement trop élevé peut susciter la mise en œuvre d'investissements inutiles.

-De la même façon, trop d'autofinancement peut amener l'entreprise à négliger l'endettement.

L'autofinancement est également insuffisant pour couvrir tous les besoins de fond de l'entreprise. Si cette dernière ne fait pas appel à l'épargne extérieure, elle peut être conduite à étaler ses dépenses sur une période trop longue ou à choisir des investissements de taille modeste.

### **C- Cession d'éléments d'actif**

Cherchant à se financer l'entreprise peut avoir recours à des voies peu ordinaires telle que la vente d'une partie de ses actifs.

Cette méthode consiste à céder la part de ses immobilisations ayant une participation au processus d'exploitation soit faible ou nulle.

---

<sup>15</sup> : Ibid.

### ➤ **Avantage est inconvénients**

- **Avantages**

-Le recentrage des activités de l'entreprise (cession d'usine par exemple).

-Renouvellement des immobilisations de l'entreprise.

- **Inconvénients.**

La vente des biens de l'entreprise reflète une « impression de ciseau » au sein de cette dernière (pas en arrière pour faire des pas en avant, avec un malaise probable au sein du personnel et l'environnement)

### **2.2. Une source externe : le financement direct ou indirect**

Si les entreprises ne peuvent ou ne veulent pas faire appel au financement interne, elles doivent trouver ailleurs des capitaux pour financer leurs investissements. Elles vont emprunter ou bien émettre des titres financiers.

#### **A- Le financement indirect (avec intermédiaire) : les emprunts bancaires**

Une possibilité simple pour l'entreprise de trouver à l'extérieur les capitaux indispensables à l'investissement est de recourir à l'emprunt bancaire.

C'est d'ailleurs la solution la plus couramment utilisée par les PME.

Les banques peuvent proposer à l'entreprise plusieurs solutions, dont les crédits à moyen terme (de 2 à 7 ans) et les crédits à long terme (de 7 à 20 ans), distribués par les institutions financières spécialisées.

#### **B- Le financement direct : le recours aux marchés financiers**

Le financement direct de l'investissement peut s'effectuer de deux façons principales : soit par l'augmentation du capital, soit par l'endettement sur le marché financier.

### ➤ **L'émission d'actions : l'augmentation de capital**

Pour financer son investissement, l'entreprise peut, si elle le désire, accroître son capital en émettant de nouvelles actions ou en augmentant le nombre de parts sociales.

On peut distinguer notamment trois types d'augmentation de capital :

- Celle qui est réservée aux actionnaires actuels, ce qui a pour avantage de ne pas ouvrir le capital à de nouveaux actionnaires et de ne pas modifier la répartition du capital entre eux ;
- Celle-ci est aussi ouverte à de nouveaux actionnaires ; cette procédure est utilisée par les entreprises qui s'introduisent en bourse pour financer leur développement et notamment leurs investissements ;
- Et enfin celle qui se fait en contrepartie d'un « apport en nature », il se réalise par apport de bien de production par une entreprise qui deviendra une entreprise partenaire.

### ➤ **L'émission d'obligations : l'accroissement de l'endettement**

L'émission d'obligations correspond pour une entreprise au recours à l'emprunt obligataire. Il s'agit d'un emprunt à long terme (de 8 à 10 ans) divisé en parts d'un certain montant qui vont être achetées par un grand nombre de prêteurs (épargnants).

L'émission d'obligations diffère par conséquent radicalement de l'émission d'actions : il s'agit ici d'être redevable à de nouveaux créanciers et non pas d'ouvrir son capital à de nouveaux propriétaires ; les débiteurs de ces obligations deviennent des créanciers de l'entreprise : les obligations sont assorties de coupons qui représentent le taux d'intérêt de l'emprunt obligataire émis par l'entreprise.

Tous les ans, les obligations perçoivent des intérêts fixes et définis à l'avance. De plus, à l'échéance de l'emprunt (déterminée au départ), l'entreprise rembourse les prêteurs d'un montant égal à la valeur de l'obligation acquise. Enfin, l'obligataire peut revendre ses obligations afin de réaliser des plus-values.

### **C- Les crédits à moyen terme (CMT)**

Le crédit à moyen terme s'étend sur une période de deux à sept ans. Il est destiné à financer les projets de l'entreprise relatifs à sa création, à son extension, ou au renouvellement de ses équipements légers tels que les machines, les véhicules de transport et autres immobilisations de durées d'amortissement comptable inférieures ou égales à sept ans. Il est mobilisable par la signature du client d'une série de billets à ordre (BAO). La banque doit être en mesure d'analyser la solvabilité et la capacité de remboursement de l'entreprise à moyen terme.

### **D- Les crédits à long terme (CLT)**

Le crédit à long terme est d'une durée supérieure à sept ans, il sert à financer l'acquisition des immobilisations de valeurs importantes, comme les constructions, les bâtiments industriels, les équipements lourds, dont les durées d'amortissement sont supérieures à sept ans.

Il est aussi, mobilisable par la signature du client de séries de billets à ordre, et le banquier doit étudier la solvabilité et la capacité de remboursement du client à long terme.

Étant donné que les banques ne disposent, en général, que des ressources à court et moyen terme, l'octroi des crédits à long terme peut mettre en péril leur équilibre financier.

C'est pourquoi nos banques ne peuvent octroyer ce type de crédit que par une intermédiation entre le client et les organismes financiers spécialisés dans ce type de créneau.

### **E- Le crédit-bail (leasing)<sup>16</sup>**

C'est un moyen moderne de financement d'acquisitions des biens mobiliers (ou immobiliers) notamment les équipements. Il a pris une ampleur considérable dans les pays développés.

Le crédit-bail ou le leasing, est un contrat par lequel une personne appelée « BAILLEUR » met à la disposition d'un utilisateur appelé « LOCATAIRE ou PRENEUR », un bien choisi par ce dernier, pour une durée déterminée moyennant un loyer périodique.

Ce contrat réserve au locataire la faculté d'acquérir, en fin du bail, la propriété du bien loué avec un prix qui doit correspondre à la valeur résiduelle présumée de ce bien.

### **2.3. Le financement par quasi-fonds propres**

Les quasi-fonds propres sont des sources de financement dont la nature se situe entre fonds propres et dettes financières.

On y distingue plusieurs catégories : les comptes courants d'associés, les titres participatifs, les prêts participatifs, les titres subordonnés, et les primes et subventions. Examinons chacune de ces catégories.

---

<sup>16</sup> : Frédéric Peltier, Introduction du droit de crédit, 2<sup>ème</sup> Edition revue et complétée, paris, 1990, page 127-128

### **A- Les comptes courants d'associés**

Les principaux actionnaires, et plus particulièrement les dirigeants, acceptent de prêter à la société dont ils sont membres des sommes assez conséquentes. La présence de plusieurs caractéristiques justifie leur assimilation à de quasi-fonds propres car il y'a ambiguïté de la situation de l'apporteur de fonds (à la fois prêteur et associé).

### **B- Les titres participatifs**

Ce sont des titres de créance, mais qui ne sont remboursables qu'en cas de liquidation de la société ou après expiration d'une durée assez longue. En cas de liquidation, ils ne sont remboursables qu'après toutes les autres dettes. Leur caractère résulte du fait que leur rémunération comporte une partie fixe (comme les dettes) et une partie variable (comme les fonds propres) indexée sur le résultat.

### **C- Les prêts participatifs**

Sont accordés par les établissements de crédit aux petites et moyennes entreprises (PME) qui souhaitent améliorer leurs structures financières. Ce sont des créances assimilables à des capitaux propres.

### **D- Les titres subordonnés**

Cette catégorie de titres peut être assimilée à des obligations, puisqu'elles permettent le paiement d'intérêt.

La subordination d'un emprunt consiste à soumettre son remboursement et le règlement de la rémunération au désintéressement préalable de toutes les autres créances, qui devraient être remboursées, au versement préalable de dividendes aux actionnaires. L'échéance de remboursement des titres subordonnés peut être déterminée ou indéterminée.

### **E- Les primes et subventions**

Certaines primes ainsi que tout ou partie de certaines subventions peuvent être assimilées à des fonds propres dans la mesure où elles restent définitivement acquises à l'entreprise<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> : Jean. BARREAU, Jacqueline. DELAHAYE, Gestion financière, 12<sup>ème</sup> éd, Dunod, paris, 2003, P368

### 2.4. La banque comme opérateur spécialisé dans les opérations de crédit

Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôt, des fonds du public ou des opérateurs économiques qu'elles emploient sur leur propre compte en opération de crédits ou en opérations financières.

« Les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque. Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle ou la gestion des moyens de paiement ». <sup>18</sup>

#### ➤ **Fonction des banques dans l'économie**

La fonction principale des banques est la collecte des ressources des agents économiques ayant une capacité de financement pour les employer comme des emprunts pour les agents en besoin de financement on parle du financement indirect.

Les banques sont des intermédiaires financiers qui détiennent le pouvoir de création monétaire, car à chaque fois que la banque accord un crédit, elle augmente la quantité de la monnaie en circulation. En effet ce crédit se matérialise par un dépôt supplémentaire que l'emprunteur utilise ensuite comme il le souhaite

C'est en exerçant son double rôle de collecteur de ressources et distributeurs de crédit que la banque accomplit sa véritable tâche dans un circuit économique.

#### ➤ **Le rôle de la banque**

On distingue plusieurs rôles, on cite ci-après les plus importants :

- **La collecte des ressources** : la collecte des ressources est indispensable pour le fonctionnement d'une banque, elle se fait grâce aux :
  - Dépôt des détenteurs de capitaux (préteur ultime) utilise pour son propre compte en opérations de prêt aux emprunteurs ultimes ;
  - Dépôt dans les comptes d'épargne avec rémunération ;
  - Souscription de bon de caisse avec rémunération ;

---

<sup>18</sup> :« la loi de la banque du 24 janvier 1984 » <https://actufinance.fr/guide-banque/etablissements-credit.html> consulté le 17 février 2020.

Elle met en relation des offres (déposants) et des demandeurs de capitaux et cela à partir de deux processus :

- Intermédiation bancaire : c'est-à-dire la banque qui met en relation indirectement.
- Désintermédiation bancaire : la banque en met relation sur des marchés de capitaux.
- **Les opérations financières** : la banque intervient souvent pour conclure des opérations soit pour le compte de ses clients, soit pour son propre compte.
  - L'émission d'obligations et leur négociation.
  - L'émission d'actions et leur négociation.
  - La gestion et le suivi d'un portefeuille de valeur pour le compte de sa clientèle.
- **La recette et la compensation** : dans ce rôle de la banque, on trouve deux points essentiels qui sont :
  - Recette : lorsqu'il s'agit d'opérations portant sur des valeurs négociables au niveau d'une même banque.
  - Compensation : lorsqu'il s'agit de valeurs négociables entre différentes banques.

La banque joue un rôle très important dans l'économie en finançant les projets d'investissement de ces clients. Aussi :

- Elle livre des prestations de service en faveur de sa clientèle et du public en général.
- Elle se trouve ainsi au centre de l'activité financière, dans laquelle elle peut se forger une réelle compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs et en même temps elle assure le risque de crédit.
- Elle octroie de crédit à la clientèle pour financer les opérations d'investissement et d'exploitation. En conséquent, elle identifie pour qu'elle besoin le crédit est sollicité. Egalement, elle organise les produits : Les prêts à la consommation, les prêts habitats.
- Elle contrôle tous les crédits accordés à l'économie (conseil nationale des opérations de crédit bancaire).
- Elle accorde le financement interne et externe pour les entreprises.

### ➤ **Les différents types des banques**

La notion d'établissement bancaire recouvre différentes réalités. Nous pouvons ainsi les distinguer les uns des autres selon des critères de hiérarchie, de fonctions ou de spécialisation dans les activités.

- **La banque centrale** : la banque centrale est définie comme étant un établissement public doté de la personnalité et autonome financière ; son fond social appartient directement à l'Etat. Elle est chargée de l'émission de la monnaie nationale et de la régulation de la liquidité dans un pays.
- **Les banques de dépôts** : appelées aussi « banque à réseau », elles ne sont pas obligatoirement des banques généralistes. Certaines ont une activité internationale et d'autres sont installées sur un segment de clientèle limité<sup>19</sup>. Elles ont pour principale vocation de recevoir des dépôts à vue et à terme du public et des règlements en monnaie et font également de l'octroi de crédit à court terme.
- **Les banques d'affaires** : les activités principales de ces banques sont la prise et la gestion de participations dans les affaires existantes, ou en voie de formation et l'octroi des crédits qui bénéficient ou bénéficieront de participations.
- **Les banques spécialisées** : ce sont des banques qui se spécialisent dans un métier donné, elles sont présentes sur un seul segment de marché qui peut être celui d'une clientèle (par exemple les PME/PMI) et peuvent être spécialisées dans le crédit aux particuliers ou par type de produit (par exemple banque du logement), elles peuvent aussi se spécialiser dans une aire géographique (exemple le financement locale). Enfin, elles peuvent posséder un réseau, ou être des banques de trésorerie ou de marché.
- **La banque généraliste** : la banque généraliste est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée. Elle est universelle, et se caractérise par deux critères : d'une part, elle est présente sur tous les segments du marché ; et d'autre part, elle dispose d'un réseau de guichets lui permettant de collecter des ressources à un niveau domestique ou international de la part des particuliers ou des entreprises, en utilisant tous les types de financement et de prestations de services<sup>20</sup>

Après avoir examiné la notion de d'investissement, les modalités de son financement, et la banque comme opérateur spécialisé dans les opérations de crédit, il nous reste à présenter les critères de sélection des investissements.

### Section3. Les critères de sélection des investissements

---

<sup>19</sup> : : MADOUCHE.Y. « la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », thèse de magistère, 2012, p 14.

<sup>20</sup> : idem, p 12.

## Chapitre 1/L'investissement et son financement

---

Pour évaluer la profitabilité d'un investissement il faut déterminer les coûts et les avantages qu'il va générer dans le temps. Pour cela on va devoir établir des flux de trésorerie qu'il pourrait dégager dans un avenir plus ou moins lointain et évaluer les niveaux de rentabilité et les risques associés à cet investissement sur la base des connaissances actuelles. Il faudra donc baser les choix d'investissement sur une base actuarielle.

Dans la mesure où il y'a une préférence marquée pour disposer de réserves de trésorerie aujourd'hui plutôt que demain, on ne peut pas comparer des flux financiers échelonnés dans le temps sans les ramener à une unité temporelle commune. L'actualisation permet de convertir les flux financiers futurs afin qu'il devient équivalent à des flux présents.

Une fois établies les valeurs actuelles de flux nets générés, quatre critères sont généralement utilisés pour apprécier la pertinence d'un investissement : la valeur actuelle nette (VAN), le taux interne de rentabilité (TIR), l'indice de profitabilité (IP) et de délai de récupération du capital investi (DCRI).

Ces critères correspondent eux-mêmes à trois catégories d'univers (ou d'avenirs), qui renvoient à des niveaux de risques hiérarchisés : avenir certain, avenir probabilisable et avenir incertain.

Cette troisième section se propose d'examiner cet ensemble de considérations en trois volets :

- Les flux générés et l'actualisation
- La mesure de la rentabilité économique en avenir certain
- Les critères de décision en avenir aléatoire et incertain

### 3.1. Les flux générés et leur actualisation

Nous présentons d'abord la nature de ces flux avant de nous pencher sur la question de leur actualisation.

#### A- les flux générés par les investissements

- **La CAF** : la capacité d'autofinancement désigne l'ensemble des ressources internes générées par l'entreprise dans le cadre de son activité qui permettent d'assurer son financement. Le calcul de la CAF permet de déterminer le flux potentiel de trésorerie dont dispose l'entreprise, son calcul est le suivant :

$$\text{Capacité d'autofinancement (CAF)} = \text{produits encaissables} - \text{charges décaissables}$$

Pour parvenir au même résultat, deux calculs peuvent être effectués à partir du compte de résultat ou des soldes intermédiaires de gestion :le calcul de la capacité d'autofinancement à partir du résultat net ou à partir de l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation)

- **Calcul de la capacité d'autofinancement à partir du résultat net**

Capacité d'autofinancement (CAF)= résultat de l'exercice charges calculées - produits calculés + valeur comptable des éléments d'actifs cédés (compte 675) - produit de cession des éléments d'actif cédés (compte775)

### Précision sur les produits calculés

Il s'agit de tous les produits qui ne se traduisent pas par une rentrée de trésorerie, comme par exemple les reprises de provision, les reprises d'amortissement ou les quotes-parts des subventions d'investissement virées au compte de résultat. Ce sont des produits non encaissables.

### Précision sur les charges calculées

A l'inverse, il s'agit de toute les charges comptabilisées qui ne se traduisent pas par une sortie de trésorerie, comme per exemple les provisions et les dotations aux amortissements. On parle également de charges décaissables.

- **Calcul de la capacité d'autofinancement à partir de l'EBE**

**Capacité d'autofinancement (CAF) = Excédent brut d'exploitation + produits encaissables – charges décaissables**

### Précision sur les produits encaissés

Il s'agit de tous les produits encaissés ou à encaisser situés en dehors du calcul de l'excédent brut d'exploitation, comme les produits exceptionnels...

### Précision sur les charges décaissées

A l'inverse il s'agit de toutes les charges décaissées ou à décaissées situées en dehors du calcul de l'excédent brut d'exploitation, comme par exemple les intérêts bancaires, les intérêts des comptes courants d'associés, les pénalités et amendes...

### ➤ Les flux nets de trésorerie générés

L'analyse d'un investissement conduit à étudier les flux de trésorerie strictement liés à cet investissement en ignorant l'activité d'ensemble de l'entreprise.

C'est pourquoi, on parle d'analyse marginale des flux monétaires.

$$\text{Cash-flow} = (\text{recettes imputables au projet}) - (\text{dépenses imputables au projet})$$

En principe, les cash-flows sont générés de manière continue, mais pour simplifier les calculs de rentabilité, on admet qu'ils sont obtenus à la fin de chaque exercice.

- **L'évaluation des cash-flows**

La plupart des éléments constitutifs des cash-flows sont évalués de manière prévisionnelle, ce qui les entache d'une certaine incertitude. Ces éléments sont le chiffre d'affaires, les déferents coûts d'exploitation et les impôts.

Dans la mesure où l'on admet qu'il y a identité entre recettes et chiffre d'affaires d'une part, et entre dépenses et charges décaissables, d'autre part, on en déduit que :

$$\text{Cash-flow} = \text{Chiffre d'affaires} - \text{Charges décaissables}$$

Or, comme on peut aussi écrire que :

$$\text{Résultat net} = \text{chiffre d'affaires} - (\text{charges décaissables})$$

On a donc :

$$\text{Cash-flow} = \text{résultat net} + \text{dotations}$$

- **Exemple de calcul de cash-flows**

Soit un projet d'investissement comportant des matériels pour 320 Um HT, amortissables linéairement sur 5 ans. La TVA est totalement récupérée. Les prévisions d'exploitation relatives à ce projet sont les suivantes :

**Tableau N°a01 : les prévision d'exploitation relative à ce projet d'exploitation.**

Années	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires	420	480	534	432	378
Charges variables	200	240	260	220	188

**Source** : réaliser par nous même

Les charges fixes hors amortissement, sont évaluées à 88Um et sont supposées rester à ce niveau pendant les 5 années. L'impôt sur les bénéfices est de 33 1/3%.

Solution

**Tableau N°a02 : calcul des cash-flows**

année	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaire(1)	420	480	534	432	378
Charge variable(2)	200	240	260	220	188
Charge fixe hors amortissement(3)	88	88	88	88	88
Amortissement (4)	64	64	64	64	64
Résultat avant impôt	68	88	122	60	38
Impôt(5)	22,66	29,33	40,67	20	12,67
Résultat net(6)	45,33	58,67	81,33	40	25,33
CA-Charges décaissables : (1)-(2)-(3)-(5)	109,34	122,66	145,34	104	89,34
<b>Résultat net+Amortissement :(6)+(4)</b>	109,33	122,67	145,33	104	89,33

**Source** : réaliser par nous même

### B- Capitalisation/actualisation<sup>21</sup>

- **Principe** : il s'agit dans les deux cas d'appliquer la logique d'une suite géométrique.

**La capitalisation** est le processus qui passe de la valeur actuelle (VA) à la valeur future (VF).

La valeur future de 1 DA qui rapporte un intérêt  $i$  capitalisé sur  $n$  périodes est de  $(1 + i)^n$

**Ex** : 1000 DA placés à un taux d'intérêt de 10% pendant 2 ans deviennent :

$$1000 (1+0,1)^2 = 1000 \times 1,1 \times 1,1 = 1210 \text{ DA}$$

**L'actualisation** consiste à calculer la valeur actuelle d'une somme future. La valeur actuelle de 1 DA perçu dans  $n$  périodes et actualisé au taux  $i$  est de  $:1/(1+i)^n$

#### **Reprenons l'exemple précédant en l'inversant :**

Quelle est la valeur actuelle de 1210 DA que je recevrai dans 2 ans, compte-tenu d'un taux d'actualisation de 10% ?

$$1210 / (1+0,1)^2 = 1210 / (1,1 \times 1,1) = 1210 / 1,21 = 1000 \text{ DA}$$

### **3.2. La mesure de la rentabilité économique des investissements en avenir certain**

Nous présentons ici les différents critères d'évaluation de la rentabilité de l'investissement, toujours avec illustration sur la base d'exemples chiffrés très simples.

#### ➤ **L'actualisation des flux et le calcul de la VAN**

##### • **Taux d'actualisation**

Ce taux est nécessaire pour le calcul de la VAN. Il est également indispensable pour le TRI (comparé au taux d'actualisation).

La théorie financière définit ce taux d'actualisation de différentes manières, mais préconise de choisir comme référence le coût du capital dans l'entreprise.

Dans l'entreprise, le capital peut avoir des origines différentes (capitaux propres, emprunt, etc.).

---

<sup>21</sup> : Polycopie de Monsieur ben Yaou

Le taux choisi ne saurait être inférieur au taux d'intérêt à long terme. Sinon il serait préférable pour l'entreprise, de faire un classement financier plutôt que d'investir dans un matériel de production. Pour tenir compte du risque lié à l'investissement le taux d'intérêt à long terme peut être majoré de quelques points.

L'entreprise peut également fixer le taux d'actualisation en référence au taux de rentabilité attendu des capitaux investis.

En principe, l'actualisation a pour effet de ramener la valeur des flux à la période « zéro » date à laquelle la décision d'investir est prise.

### • Définition de la VAN

La VAN se définit comme étant la valeur totale des cash-flows net (CFN) générés par un projet d'investissement, diminuée de la dépense initiale. Tous les flux relatifs au projet doivent être actualisés par un taux qui constitue un coût d'opportunité du capital :

Valeur actuelle nette (VAN) = cash-flow actualisé (CF) – investissement initial ( $I_0$ )

-En cas de cash-flow constants : 
$$VAN = -I_0 + CF \left( \frac{1 - (1+t)^{-n}}{t} \right)$$

-en cas de cash-flow variable : 
$$VAN = -I_0 + \sum_{i=0}^1 CF (1+t)^{-i}$$

$I_0$  : investissement initial

CF : cash-flow

n : durée de vie

t : taux d'actualisation

Selon Elie Cohen<sup>22</sup> la VAN d'un projet d'investissement correspond à la différence entre la somme des cash-flows prévisibles actualisés et le coût initial de l'investissement.

### • Comment prendre la décision ?

-Si la VAN est positive, c'est que les surplus monétaires actualisés permettant de reconstituer la mise de fonds initiale et de sécréter une richesse additionnelle. Le projet devrait donc exercer une influence favorable sur sa richesse de l'entreprise et doit être accepté.

---

<sup>22</sup> Elie COHEN, « gestion financière de l'entreprise et développement financière », édition EDICEF /AUOPELF, 1991

-Si la VAN est négative, c'est que les cash-flows ne permettent pas de constituer la mise de fonds initial, compte tenu du temps nécessaire à leur obtention. Le projet appauvrit donc l'entreprise et devrait être rejeté.

-Si la VAN est nulle cela signifie que l'investissement, s'il était réalisé, permettrait de récupérer la dépense initiale et satisferait totalement les bailleurs de fonds mais ne permettrait pas à l'entreprise de s'enrichir

-dans le cas de projet mutuellement exclusifs, on retient le projet dont la VAN est plus élevée à condition qu'elle soit supérieure à 0.

### ➤ **Avantages et limites du critère de la VAN**

#### • **Avantages**

La valeur actuelle nette est incontestablement le critère de choix des investissements le plus complet dans la mesure où :

-Elle tient compte de la valeur temporelle de l'argent.

-Tous les flux sont pris en compte sur la durée totale de l'investissement.

#### • **Limites**

La valeur actuelle nette présente quelques limites parmi lesquelles on peut citer :

-l'impossibilité de comparer des VAN de projets dans la taille est différente.

-l'impossibilité de comparer des VAN de projets la durée de vie est différente.

-la VAN est très sensible aux taux d'actualisation. Si ce taux est élevé elle peut devenir négative.

### ➤ **Le taux interne de rentabilité (TIR ou TRI)**

#### • **Définition du TIR**

Le taux interne de rentabilité est le taux pour lequel il y a équivalence entre les flux monétaires utilisés pour un projet et les flux monétaires générés par ce projet.

Si un projet se résume à un investissement ( $I_0$ ) à la date 0, et à une suite de  $n$  cash-flows ( $CF_i$ ), le TRI est tel que l'investissement soit égal aux cash-flows qu'il induit.

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

Autrement dit, le TRI est le taux d'actualisation qui annule la VAN. Il est donc déterminé de telle sorte que :

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

Le TIR constitue :

- un critère de rejet pour tout projet dont le TIR est inférieur au taux d'actualisation planché requis par l'investisseur.
- un critère de sélection entre deux ou plusieurs projets pour retenir le projet dont le TIR est le plus élevé. Remarque : si le TIR est égal au taux d'actualisation, le projet est neutre à l'égard de la rentabilité globale de l'entreprise.

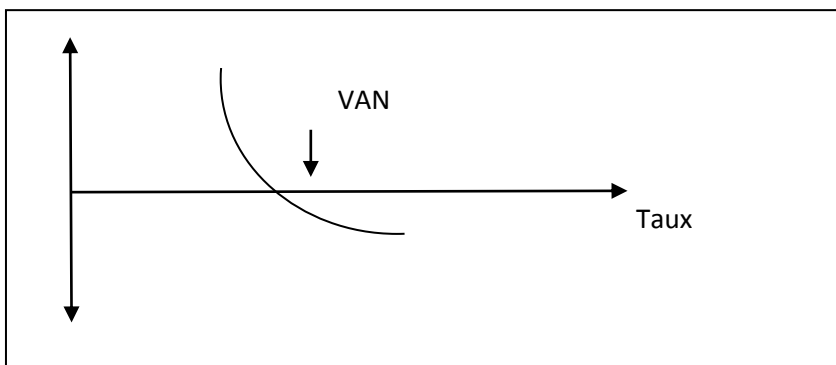
Par contre, si le TIR est inférieur, la réalisation du projet entraînera la chute de la rentabilité globale de l'entreprise.

**• Comparaison entre la VAN et TIR**

Lorsqu'on se réfère aux deux principaux critères qui sont la VAN et le TIR en matière d'évaluation de la rentabilité des investissements, les réponses (acceptation ou rejet) doivent en général être les mêmes.

Nous pouvons représenter la relation entre la VAN et le TIR par le graphique suivant, en posant sur l'axe des abscisses les deux taux d'actualisation et sur l'axe des ordonnées les revenus actualisés.

**Figure N°a04 : La relation entre la VAN et le TIR**



**La source :** BOUGABA.A : analyse et évaluation de projet, édition BERTI, Paris1998. P.28 in mémoire Mr AFELALYE Toufik et Melle ALOUACHE Naoual, « évaluation et choix d'un projet d'investissement », mémoire de master science de gestion, option : finance d'entreprise, UMMTO, 2015/2016.

- Le point d'intersection entre la courbe de la VAN et l'axe des abscisses représente le TRI (VAN=0).
- La courbe de la VAN est décroissante, elle diminue à chaque fois que le taux d'actualisation augmente.
- Un projet est acceptable, lorsque sa VAN est positive (VAN>0) et le taux d'actualisation inférieur au TIR

### ➤ Principe de décision

Pour décider d'accepter ou de refuser un projet d'investissement, on compare le TIR à un taux minimum souvent appelé taux d'acceptation ou de rejet. Si le TIR dépasse le seuil fixé, le projet est accepté. Sinon il est rejeté.

Quand la décision concerne plusieurs projets qui s'excluent mutuellement, on garde bien entendu celui qui présente le TIR le plus élevé.

Voyons les avantages et les limites de ce critère

### ➤ Avantages et limites du TIR

#### • Avantages

- C'est un indicateur intrinsèque (propre au projet), il est indépendant de tout autre taux d'intérêt, contrairement au critère de la VAN qui suppose implicitement que les cash-flows nets dégagés par l'investissement sont réinvestis à un taux d'actualisation  $t$ .
- Facilité d'application.
- Il est étroitement lié à la VAN et mène généralement aux mêmes décisions.

#### • Limites

- Possibilité d'existence de taux multiple qui rend ce critère inutilisable.
- Le risque de conflit avec le critère de la VAN.
- N'a pas une signification financière réelle.

➤ **Le délai de récupération du capital investi (DRCI)**

• **Définition**

Le délai de récupération du capital investi correspond au délai au bout duquel le montant cumulé des cash-flows actualisés est égal au montant du capital investi ; c'est le délai le plus court possible. Il constitue un critère de rejet pour tout projet dont le DRC est supérieur à la norme fixée par l'entreprise.

Au niveau de la comparaison entre deux projets, sera retenu celui dont le DRC est le plus court. L'utilisation du DRC en tant que critère de sélection n'est valable que pour des projets à durée de vie identique.

« Le délai de récupération DRC, est le délai nécessaire pour que l'investisseur « rentre dans ses fonds » ou « reconstitue son avance initiale. » (Ouvrage gestion financière)

$\text{DRC} = \frac{\text{cout initial de l'investissement}}{\text{cash flow annuel moyen}}$
--

• **Méthode de calcul**

**1<sup>er</sup> étape.** Cumuler progressivement les flux de trésorerie

**2<sup>ème</sup> étape.** Rapprocher au fur et à mesure le montant de l'investissement avec le cumul des flux

**3<sup>ème</sup> étape.** Déduire la durée nécessaire pour effectuer « le retour sur investissement »

**Exemple :** soit le projet d'investissement suivant : Investissement de 100000 DA, taux d'actualisation : 10%

**Tableau N°a03 : calcul du délai de récupération.**

Années	1	2	3	4	5
Cash-flow	38000	50000	45000	40000	20000
Cash-flow actualisés	$38000(1,1)^{-1}$ =34545	$50000(1,1)^{-2}$ =41322	$45000(1,1)^{-3}$ =33809	$40000(1,1)^{-3}$ =27320	$20000(1,1)^{-4}$ =12418
Cash-flow cumulés	34545	75868	109677	136997	149415

$\{(100000-75868) / 33809 * 12\} = 8,5$

DRC=2ans et 8mois

### ➤ Les avantages et les inconvénients

- **Avantages**

-Méthode facile à appliquer.

-il tient compte de la rapidité à récupérer la mise de fond initial

- **Les limites**

-Cette méthode ignore les flux qui surviennent après le délai de récupération.

-Il s'apparente plus à un indicateur de liquidité que de rentabilité.

-La fixation du délai de référence est assez arbitraire.

### ➤ Indice de profitabilité (I P)

- **Définition**

L'indice de profitabilité est un critère qui est venu palier l'une des insuffisances de la VAN qui faisait que celle-ci ne pouvait être utilisée comme critère de sélection entre deux projets ayant des mises de fonds initiales (investissements) différentes.

Il permet de comparer deux projets dont la mise de fonds initiale est différente.

C'est le rapport de la valeur actualisée des flux de trésorerie prévus d'un projet au montant de l'investissement. Il se définit comme suit :

$$\mathbf{IP} = \sum_{i=1}^n \frac{CFN}{I}$$

- **Règle de décision**

-Un projet sera retenu lorsque son indice de profitabilité est supérieur à 1, ce qui signifie que la valeur actualisée des flux de trésorerie prévus est supérieure à l'investissement initial. Le projet a donc une VAN positive.

-Lorsqu'un indice de profitabilité est inférieur à 1 (la VAN du projet est négative), le projet ne doit pas être adopté.

-Lorsque plusieurs projets d'investissement sont possibles, on retient le projet dont l'IP est supérieur à 1 et est le plus élevé.

**Prenons l'exemple** d'un investissement coûtant 100 à mettre en place, et dont les flux de trésorerie futurs espérés seraient les suivants :

**Tableau N°a04 : les flux nets de trésorerie**

Années	1	2	3	4
Flux de trésorerie	55	45	40	25

Le taux d'actualisation retenu pour ce projet est de 12%. La valeur présente des flux de trésorerie est donc égal à : 129,34

Par conséquent, l'indice de profitabilité est égal à :

$$\text{Indice de profitabilité} = 129,34/100 = 1,2934$$

La valeur actuelle nette de cet investissement est positive et vaut  $129,34 - 100 = 29,34$ Um. Il s'agit donc, dans tous les cas, d'un investissement attractif. Un indice de profitabilité de 1,29 signifie que, pour chaque unité monétaire investie, la valeur actuelle nette dégagée est de 0,29.

L'indice de profitabilité est donc une mesure immédiate de la création de valeur actuelle nette.

### ➤ Les avantages et les inconvénients

- 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 VAN.

-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 car l'indice de profitabilité peut éliminer un projet très rentable uniquement parce qu'il est fortement capitalistique.

- En revanche, si les capitaux sont limités (ex : entreprise fortement endettée ne pouvant pas emprunter une somme importante), l'IP est le critère le mieux adapté.

**Tableau N°a05 :Les critères d'évaluation d'investissement et leurs caractéristiques**

<b>Critères</b>	<b>Caractéristiques</b>
<b>VAN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mesure l'avantage absolu d'un projet</li><li>• Ne permet pas de comparer des projets avec des capitaux investis différents</li></ul>
<b>IP</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mesure l'avantage relatif d'un projet</li><li>• Convient aux projets avec des capitaux investis différents</li></ul>
<b>TIR</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mesure la rentabilité globale d'un projet</li></ul>
<b>DR</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Permet de considérer le risque d'un projet</li><li>• Favorise le risque au détriment de la rentabilité</li></ul>

**Source :** cours de Nathalie Gardes, Maitre de conférence en gestion « finance de l'entreprise », université de bordeaux (cité par M<sup>elle</sup> Bilek Lila, mémoire magister, op. cité)

### **3.3.Les critères de décision en avenir aléatoire et incertain**

Les modèles ci-après sont présentés très succinctement. Nous n'aurons pas à les utiliser dans le deuxième chapitre où seront présentés les cas concrets de financement d'investissement.

#### **A- les critères de décision en avenir aléatoire**

l'avenir aléatoire consiste à « introduire des probabilités pour choisir entre plusieurs projets d'investissement, et mesurer le risque encouru par l'entreprise »<sup>23</sup>. L'avenir aléatoire ou l'avenir probabiliste est une situation dans laquelle il est possible de déterminer toutes les valeurs que peut prendre le cash-flow relatif à un exercice donné, et d'affecter une probabilité fixée à chacune de ses valeurs. Donc l'avenir probabiliste consiste à introduire des probabilités pour choisir entre plusieurs projets d'investissement, et mesurer le risque encouru par l'entreprise.

#### **➤ Le critère de l'espérance-variance**

Selon ce modèle, la VAN calculée en fonction de flux aléatoire est elle-même une variable aléatoire caractérisée par son espérance mathématique et sa variance (ou son écart type).

---

<sup>23</sup> : Granduillot (B) et Granduillot (F), l'essentiel du contrôle de gestion, Edition Extenso, 4<sup>ème</sup> édition, paris 2009, page ,88.

- **L'Espérance mathématique de la VAN** : la rentabilité espérée sera obtenue « en calculant l'espérance mathématique de la VAN, qui est la moyenne des valeurs que la VAN peut prendre »<sup>24</sup>. L'espérance mathématique est la valeur moyenne de la variable aléatoire étudiée, qui permet de mesurer la rentabilité du projet. Elle est représentée par la formule suivante :

$$E(VAN) = \sum_{t=0}^n \frac{E(CF)^t}{(1+r)^t}$$

Tel que :

E (VAN) : l'espérance de la VAN ;

E(CF) : l'espérance de cash-flow à la période t ;

r : le taux d'actualisation ;

n : la durée de vie de l'investissement.

Tout produit dont E(VAN) est positive sera retenu dans le cas où les projets sont indépendants.

Dans le cas où les projets sont mutuellement exclusifs, on retient le projet dont E(VAN) est la plus élevée.

- **La variance ou l'écart-type** : elle permet de mesurer le risque attaché au projet, en comptant la dispersion de la distribution de probabilité de la (VAN) ; plus la variance est élevée, plus la survenance des événements est proche de la moyenne et donc le risque est élevé. La variance est calculée comme suit <sup>25</sup>

$$VAN(CF) = \sigma^2(CF) = \sum_{i=0}^n p[CF - E(CF)]^2$$

Tel que

CF : cash-flow ;

$\sigma$  : l'écart-type ;

P : probabilité associés à chaque valeur des cash-flows actualisés.

<sup>24</sup> : Hutin(H), « toute la finance d'entreprise », édition d'organisation, 3<sup>ème</sup> Edition, paris, 2004, page 352

<sup>25</sup> : Bancel (F) et Richard (A), les choix d'investissement, Edition Economica, paris, 1998, page 85.

• **L'utilisation de MEDAF** : nous savons que le MEDAF (modèle d'équilibre des actifs financiers) permet de déterminer le taux de rentabilité requis d'un actif financier ayant un risque systématique donné.

Le MEDAF définit une relation d'équilibre entre le risque et la rentabilité espérée d'un titre sachant que :

$$K_i = K_s + B_i [E(K_M) - K_s]$$

Tel que

$K_i$  : le taux d'actualisation ;

$K_s$  : taux d'actualisation sans risque sur le marché ;

$B_i$  : coefficient qui mesure la sensibilité de la rentabilité du projet,  $i$  aux fluctuations du marché ;

$E(K_M)$  : taux de rentabilité espéré sur le marché.

Pour retenir un projet d'investissement il doit avoir une VAN positive et un taux de rentabilité interne [ $E(K_i)$ ] supérieure aux taux d'actualisation ( $K_i$ )

### **B- Les critères de décision en avenir incertain**

L'investissement est un pari sur l'avenir, d'où une situation d'incertitude, l'information est totalement absente, en d'autres termes il s'agit de prendre des décisions concernant ces événements sur lesquels on n'a pas d'informations, à titre d'exemple le risque d'apparition de nouveaux concurrents, de catastrophe naturelle ; toutes ces informations sont imprévisibles, et donc l'entreprise doit prendre en compte cette situation et choisir certains critères spécifiques, à savoir :

#### ➤ **Critères extrêmes**

On distingue le critère optimiste et le critère pessimiste

- **Critère optimiste : MAXIMAX (maximum des maximums)**

Le principe de ce critère est de choisir la stratégie susceptible de rapporter le gain maximum.

Ce critère néglige totalement le risque, pour ne retenir que l'aptitude d'une stratégie à réaliser un gain élevé. Il correspond à un comportement offensif, optimiste et risqué.

Autrement dit on sélectionne les gains les plus élevés de chaque une des stratégies.

Exemple d'application du critère optimiste :

**Tableau N°a06 : Exemple d'application du critère optimiste**

Réaction Stratégies	R1	R2	R3
S1	-800	700	1500
S2	-200	500	1300
S3	-100	500	1100

**Source :** [http://gestion fin. Canalbog.com](http://gestion.fin.Canalbog.com)

Si  $S1=1500$ ,  $S2=1300$ ,  $S3=1100$

On choisit la première stratégie qui est la plus audacieuse.

- **Critère pessimiste de Wald MAXIMIN (maximum des minimums)**

Cette stratégie est basée sur la prudence est vise surtout à préserver l'entreprise d'éventuelle pertes importantes, et de ce fait, éviter la prise de risque. Elle consiste à comparer les résultats minimum est le plus élevé.

Exemple : d'après le tableau précédent :

Si  $S1=-800$ ,  $S2=-200$ ,  $S3=-100$ , on choisit la troisième stratégie.

➤ **Critères intermédiaires**

Il existe d'autre critère à utiliser pour évaluer des projets dans le cas d'incertitude, nous trouvant parmi ces critères :

- **Critère de LAPLACE-BAYES ou principe de la raison insuffisante**

La simplicité du calcul est le principal intérêt de ce critère. Notons cependant l'ambiguïté de la démarche qui consiste à prétendre raisonner dans un avenir incertain, c'est-à-dire un avenir dont on ne peut pas, à priori, déterminer la loi de probabilité des différents résultats et en

même temps se contenter de l'utilisation d'une moyenne arithmétique qui revient à définir une équiprobabilité des différents résultats.

Ce critère sera présenté par la valeur de E (VAN)<sup>26</sup>

$$E(VAN) = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m VAN_j \quad \text{avec } m : \text{ le nombre des états de la nature}$$

- **Critère de HURWITZ utilisation d'un indice d'optimiste**

Ce critère identifie la décision qui rend maximal le résultat moyen (moyenne pondérée des valeurs minimales et maximales des décisions).

Chaque décision est repérée par son meilleur résultat (MAX) et par son plus mauvais (MIN).

Par ailleurs, on calcule la moyenne pondérée du pire et du meilleur des résultats de chacune des décisions.

$$H = (1-a) R_{\min} + R_{\max}$$

Tel que :

a : coefficient optimiste, compris entre 0 et 1, il est en fonction du degré d'optimisme du décideur.

1-a : coefficient pessimiste.

On choisit alors la décision avec H max

- **Le critère de Savage MINIMAX (le regret maximum le plus faible)**

Ce critère est adapté au décideur relativement prudent : il tempère le pessimisme du Maximin, sa mise en œuvre nécessite, au préalable, l'élaboration de la matrice de regrets.

Le critère de Savage, connu également sous la dénomination du minimax, suggère de retenir la solution qui rend minimale le maximum de regret.

Le regret correspond au manque à gagner résultant d'une décision, il mesure à partir de la différence entre le gain obtenu avec cette décision et le gain de la meilleure décision possible.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> : BARREAU. Jean & DELHAYE. Jacqueline, « Gestion financière », Edition DUNUS, 12<sup>ème</sup> Edition, Paris, 2003, P 363

<sup>27</sup> : Koehl. J, « Les choix d'investissement », Edition DUNOS, France, 2003, P65

### C -La méthode de l'arbre de décision

#### ➤ Définition

La décision d'investir peut apparaître comme une série de décisions séquentielles liées entre elles et échelonnées dans le temps, une décision dépend de décisions antérieures et conditionne les décisions futures, donc la décision est une fonction d'une série d'événement.

« Un arbre de décision est à la fois une illustration graphique qui explicite la séquence des décisions à prendre en même temps qu'un outil d'analyse conduisant à la sélection des actions adopter.»<sup>28</sup>

Deux contraintes de base doivent être respectées :

- contrainte d'exclusivité : les décisions doivent être exclusives l'une des autres ;
- contrainte d'exhaustivité : l'ensemble des décisions doit être envisagés.

#### ➤ Construction et le tracement de l'arbre de décision<sup>29</sup>

On construit un arbre de décision à partir d'une liste d'actions envisageables et d'un ensemble de scénarios probabilisés sur l'environnement du projet.

Pour tracer l'arbre de décision on utilise des carrés et des cercles ; sachant que :

- Les carrés : représentent les nœuds décisionnels (le carré figure au niveau de chaque fenêtre d'opportunité pour symboliser qu'il y a un choix à faire).
- Les cercles : représentent les nœuds d'événement (la présence de deux nœuds d'évènement complexe).

#### ➤ L'estimation de la probabilité des évènements

- Un nœud d'évènement est représenté par son résultat espéré ;
- Un nœud de décision est représenté par son maximum résultat espéré.

---

<sup>28</sup> : Taverdet-Popiolek, Guide du choix d'investissement, édition organisation, paris, 2006, page 227

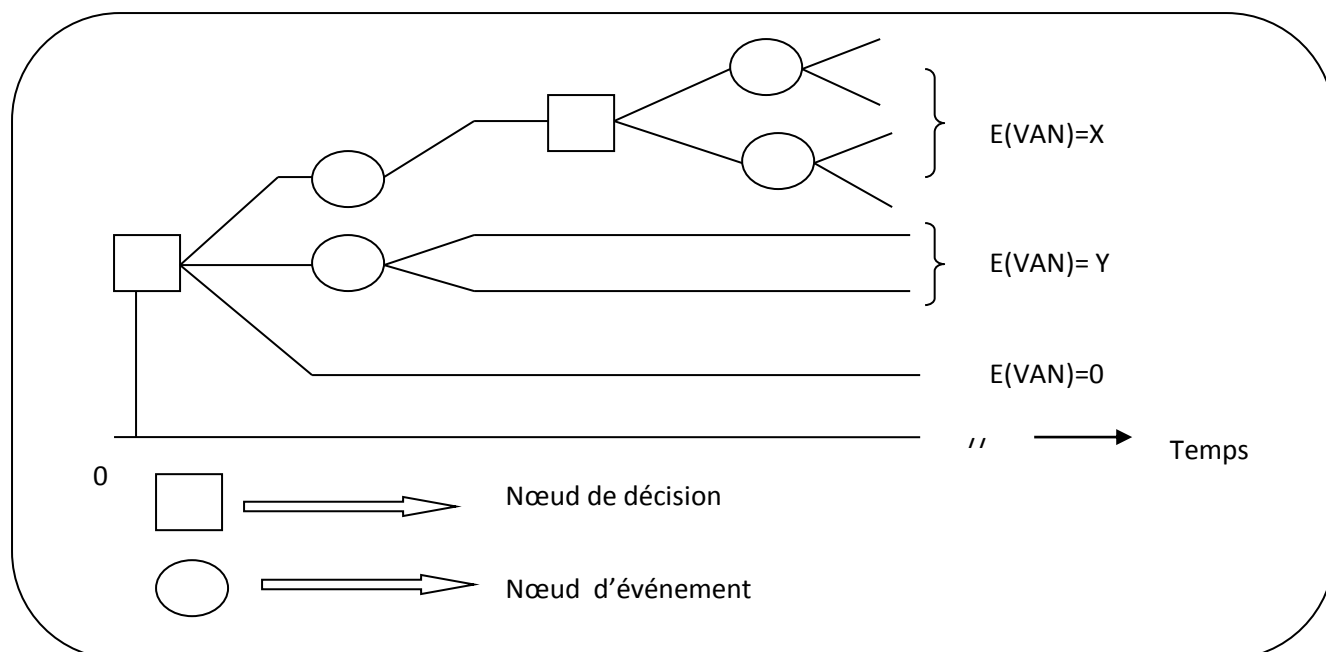
<sup>29</sup> : Mondher – Bellalah, gestion financière, diagnostic évaluation choix des projets d'investissement, édition Economica, paris, 2004, page 407

### ➤ L'utilisation de l'arbre de décision

L'analyse des nœuds décisionnels se fait en allant du sommet de l'arbre vers la racine et au cours du chemin en élimine les branches les plus longues car elles correspondent aux alternatives non rentables.

Ce schéma donne l'exemple d'un arbre de décision

**Figure N°a05 : exemple d'un arbre de décision**



**Source :** Jean BARREAU et autre, Gestion financière, Ed. Dunod, Paris 2004, P352

### ➤ Avantage et inconvénient de l'arbre de décision

#### • Avantages

-la technique de l'arbre de décision permet d'introduire la méthode probabiliste et la prise en compte du temps (actualisation) dans le processus de prise de décisions séquentielles.

#### • Inconvénients

La lourdeur dans la prise de décision dès que de multiples choix sont proposés

### Conclusion

Nous venons de présenter dans ce chapitre trois notions importantes : l'investissement, son financement et les critères utilisés pour sélectionner les investissements susceptibles de générer des résultats probants pour le promoteur de l'investissement.

Il est avéré que l'acte d'investir n'est pas simple, que ce soit du point de vue des moyens qu'il engage, que de celui de sa portée.

L'entreprise dans sa décision d'investissement doit inscrire ce dernier une stratégie murement réfléchie, ainsi elle doit définir le type d'investissement qui va répondre à ses préoccupations, compte tenu de ses forces et faiblesses et des opportunités et menaces que présente son environnement spécifique ; la même vision stratégique doit prévaloir dans le cas de la création d'une nouvelle entreprise, notamment la nécessité de prise en compte des potentiels économiques et techniques qui peuvent jouer des rôles majeurs concernant la viabilité et la profitabilité des projets d'investissement.

C'est dans ce cadre qu'interviennent les critères des choix d'investissements que nous avons présentés dans le détail. Les outils et les méthodes utilisés pour l'évaluation des projets d'investissement ont été présentés dans les cas des trois univers (avenir certain, avenir aléatoire ou probabiliste et avenir incertain), même si on ne recourt aux méthodes relatives à l'aléatoire et encore plus à l'incertain que dans des situations très rares (pour les investissements financiers en gros volume).

L'entreprise dispose de plusieurs modes de financement des investissements : elle peut exploiter ses fonds propres et, pour assurer une plus grande croissance, peut s'orienter vers l'extérieur - notamment vers les banques - à la recherche de ressources supplémentaires.

Les banques elles-mêmes ne sont pas des opérateurs sans recherche d'intérêts ; elles ont leurs propres objectifs de rentabilisation de leurs ressources.

Le deuxième chapitre sera précisément consacré à voir comment s'opèrent les décisions de financement dans notre pays, dans deux cas d'espèces particuliers : celui d'un promoteur qui s'est adressé directement à une banque pour financer son projet et celui d'un promoteur cherchant à bénéficier d'un dispositif public d'aide à la création de micro entreprises.

# Chapitre II

Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ

## **Introduction**

Pour mettre en pratique les éléments développés dans le premier chapitre, nous donnons une illustration des deux cas concrets. Pour cela, nous avons choisi un dossier de crédit d'investissement déjà traité au niveau de l'agence 034 BEA et un autre dossier au niveau de l'ANSEJ, sur lesquels nous avons essayé de mener notre propre étude en appliquant les méthodes présentées antérieurement.

Nous aurons à l'issue de notre étude à confronter les résultats de l'agence 034 BEA et ceux de dispositif ANSEJ et essayer de commenter les éventuelles divergences.

Nous avons organisé notre travail en trois (03) sections :

- La première est consacrée au financement bancaire d'un investissement ordinaire ;
- La deuxième traite du financement d'un investissement inscrit au niveau du dispositif ANSEJ ;
- La troisième présente un essai de comparaison des deux cas concrets de financement d'investissement.

## **Section1. Le financement bancaire d'un investissement ordinaire**

Lorsqu'un promoteur recourt à la banque pour le financement de son projet, la banque s'engage totalement et subira tous les risques de démarrage, donc il va falloir qu'elle soit au courant des moindres détails de ce projet. Dans ce but, elle se dote d'une organisation et de procédures relativement complexes.

Ci-après, nous présentons d'abord la BEA (bref historique, organisation générale, et de l'agence qui nous a accueillies), ainsi que l'ensemble des procédures mises en œuvre pour le financement d'un investissement.

### **1.Bref historique et organisation de la BEA**

Jetons d'abord un regard sur l'histoire de la BEA, avant de présenter son organisation et celle de l'agence de Tizi Ouzou qui nous a accueillies.

#### **1.1. Bref historique de la BEA**

La banque extérieure d'Algérie (BEA) est une société nationale créée par ordonnance N°67-204 du 1<sup>er</sup> octobre 1967 pour une durée illimitée ; elle conserve la dénomination de la Banque Extérieure d'Algérie dans tous les actes, lettres, factures, publications et autres documents de

toutes nature émanant de la société ; la dénomination sociale doit être toujours précédée ou suivie des mots suivants : société par actions et l'énonciation de la capitale Alger.

En 1970, la totalité des opérations bancaires avec l'étranger effectuées par les sociétés nationales les plus importantes d'Algérie sont confiées à la BEA. À la faveur de la restructuration des entreprises et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, société par actions en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1<sup>er</sup> octobre 1967. Son capital, qui était de 20 millions de dinars et pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire, a été porté à 1 milliard de dinars.

En 1991 le capital de la BEA est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi à 1 milliard six cent millions de dinars (1,6 milliard de DA). En mars 1996, le capital de la banque est passé à 5,6 milliards de dinars.

Après la dissolution de fonds de participation, demeurant propriété de l'État, le capital de cette banque n'a cessé de croître passant de 12 milliards de dinars en 2000, à 24.5 milliards de dinars en septembre 2001.<sup>1</sup> En 2008, la banque extérieure d'Algérie est classée au premier rang des banques du Maghreb et se place à la sixième place dans le top 200 des banques africaines du magazine jeune Afrique.<sup>2</sup>

En 2011, la BEA ouvre la première agence en libre-service sur le territoire algérien et affiche un capital social de 76 milliard de dinars. En février 2017, la direction annonce qu'elle va ouvrir des agences en France d'ici la fin de l'année 2017.<sup>3</sup>

En 2019, la BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA. Cette augmentation du capital, s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Document fournit par la BEA

<sup>2</sup> : « Banque extérieure d'Algérie est première au Maghreb », sur [www.algerie-dz.com](http://www.algerie-dz.com) (consulté le 30 décembre 2019)

<sup>3</sup> : Nicolas Beau, « La Banque Extérieure d'Algérie bientôt à Paris », Mondafrique 2017

<sup>4</sup> : [www.bea.dz](http://www.bea.dz)

## **1.2. Organisation générale de la BEA et présentation de l'agence de Tizi Ouzou**

Nous nous contentons de quelques indications sur la BEA avant d'aller dans plus de détails concernant l'agence de Tizi Ouzou, en examinant de plus près le service crédit

### **1.2.1. Organisation générale de la BEA**

La BEA, à sa création en 1967, était dirigée par un président directeur général (PDG) assisté par un directeur général adjoint et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers. Actuellement, et suite à la décision réglementaire N°01/D. G du 02/01/1996, la banque est organisée autour de cinq (5) fonctions dominantes, à savoir : la fonction engagement, la fonction finance et développement, la fonction internationale, la fonction secrétariat général et la fonction contrôle.<sup>5</sup>

### **1.2.2. Brève présentation de l'agence d'accueil**

L'agence BEA 34 de Tizi Ouzou a été créée en 1971 dans le but de renforcer la présentation dans le centre de pays autour de la direction d'Alger. Elle est l'unique agence au niveau de la wilaya de Tizi Ouzou. Avec un effectif de 45 employés travaillant en vue de réaliser les objectifs tracés par la banque, l'agence BEA 34 garde son harmonie et essaie d'offrir les meilleures prestations de services à ses clients. Elle gère environ 45 196 comptes, dont une partie appartient à des sociétés nationales qui expriment des besoins en matière d'importation et d'exportation.

Ci-après, nous présentons avec plus de détail le service crédit qui est concerné de très près par le financement des investissements.

### **1.2.3. La place et rôle du service crédit au niveau de la BEA agence 034 de T.O**

Collecter des ressources est difficile, mais il est plus difficile de les employer à bon escient (rentabilité et sécurité des fonds). Seul le meilleur emploi des ressources permet de couvrir leur coût et de réaliser des gains susceptibles, non seulement de préserver l'existence de la banque, mais aussi d'étendre, éventuellement, son activité, c'est ainsi que le crédit, compartiment de l'emploi des ressources collectées, est devenu un point d'articulation dans l'organisation d'une agence bancaire.

### **1.2.4. Organisation du service crédit au niveau de l'agence 034 T.O**

**Le service crédit est chargé de :** l'étude et l'appréciation du risque ; la mise en place et le suivi des crédits autorisés ; le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses ; la confection

---

<sup>5</sup> : BEA, guide de stage, 1999.

et l'exploitation des statistiques relatives aux engagements. Ces différentes fonctions sont réparties entre la cellule « chargée de clientèle » et la cellule « secrétariat engagements » comme suit :

✓ **Attributions de la cellule « chargée de la clientèle » :** réception et enregistrement des dossiers de crédit ; contrôle de la conformité des dossiers reçus par rapport aux règles de l'octroi de crédit ; consultation de la centrale des risques ; proposition des concours à mettre en place ; présentation des demandes de crédit aux comités de l'agence et de la région ; information, assistance, et conseil de la clientèle.

✓ **Attributions de la cellule « secrétariat engagements » :** assurer le soutien administratif des chargés de clientèle ; gérer les fichiers et dossiers de la clientèle relative aux crédits. Cette cellule est subdivisée en deux sections :

- **La section « administration des engagements ».** Elle est chargée de plusieurs tâches : ouvrir et tenir à jour les dossiers de la clientèle (relation, crédits, ...) ; gérer et centraliser les autorisations de crédit ; transmettre les dossiers « contrôle à posteriori » à la banque d'Algérie et en suivre les résultats ; informer les chargés de clientèle des renouvellements à effectuer quatre-vingt-dix (90) jours avant l'échéance ; suivre administrativement les utilisations de crédit et veiller au respect des limites autorisées ; préparer les actes d'engagement, garantie, conventions... ; tenir et gérer les dossiers de la clientèle en matière d'engagement par signature (caution, aval, ...) ; établir les états de performances de l'agence.

- **La section « contentieux ».** Elle est chargée de : participer et émettre un avis sur les actes émis ; contrôler l'aspect juridique des actes des engagements et des garanties reçues ; gérer les successions, oppositions, saisies arrêts, à l'encontre de la clientèle ; constituer, gérer et suivre les fichiers précontentieux et contentieux et traiter les créances douteuses et/ou compromises de l'agence.

## **2. Missions de la BEA et procédures pour l'octroi des crédits**

En plus des missions de la BEA, nous présentons ci-après : les documents constitutifs d'un dossier d'un crédit d'investissement, les relations entre la banque et le demandeur de crédit, la procédure de financement du crédit d'investissement par la banque, les conditions de mise en place du crédit, la gestion du contentieux bancaire, les risques liés à une opération de crédit et enfin les moyens de prévention des risques de crédit.

### **2.1. Les missions de la BEA**

La banque extérieure d'Algérie a pour mission principale de faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays en :

- Facilitant l'activité et les investissements appartenant principalement au secteur industriel ;
- Le financement des opérations import/export afin de promouvoir les transactions commerciales avec les autres pays ;
- Gérer la dette extérieure des clients ;
- Mettre à la disposition des entreprises intéressées un service central des renseignements commerciaux sur l'étranger ainsi qu'un service de promotion des opérations commerciales ;
- Mobiliser tous crédits, notamment du commerce extérieur et effectuer des opérations mobilières ou immobilières nécessaires pour l'activité de la société ou en faveur du service social du personnel ;
- Créer des agences ou filiales dans les sociétés destinées à promouvoir l'extension du commerce Algérien et ce avec l'accord du ministère des finances et du ministère du commerce ;
- Exécuter toutes opérations bancaires intérieures ou extérieures compatible avec son objet.

### **2.2. Documents constitutifs d'un dossier d'un crédit d'investissement**

Un dossier de crédit d'investissement peut porter soit sur un projet neuf d'extension de capacités, de renouvellement des équipements, de modernisation ou de valorisation d'un potentiel de production existant. Quel que soit la nature de l'investissement projeté, le dossier doit comporter les documents suivants :

- Une demande de crédit d'investissement répondant aux conditions de forme et de fond précédemment citées ;
- Une étude technico-économique détaillée reprenant : la description technique du projet (processus de fabrication) ; l'étude de marché (produit, la demande, l'offre et leur évolution) ; l'étude économique et financière (perspective d'activité bilans et tableau des comptes de résultat prévisionnels, analyse financière, ...) ; la localisation du projet, la surface et la nature juridique du terrain d'assiette pour les projets neufs ; l'état du marché existant ; le programme de préparation et de réalisation du projet ; les constructions envisagées, les équipements nécessaires à acquérir ; les emplois criés par niveau de qualification ; le plan de financement envisagé s'étalant sur la durée de réalisation du projet ; le planning de réalisation arrêté ; les bilans et tableaux de comptes de résultat prévisionnels sur trois (03) ans minimum, et pouvant aller jusqu'à la fin de la durée de vie de l'investissement (généralement cinq (05) ans) ;
- Devis estimatifs et quantitatifs des travaux et factures pro-forma des équipements à acquérir ;

- Copie de registre de commerce et des statuts de l'entreprise ;
- Note de présentation ainsi que de la situation de promoteurs ;
- Documents administratifs : titre de propriété des terrains, permis de construire, décision d'octroi d'avantages délivrée par l'ANDI (Agence Nationale du Développement de l'Investissement) ;
- Autorisation émanant des autorités compétentes, si le projet est soumis à une autorisation ;
- Document certifiant la situation fiscale et parafiscale de l'entreprise.

### 2.3. Relations entre la banque et le demandeur de crédit

Une entreprise peut bien être compétitive, performante et concurrentielle sans pour autant entretenir de bonnes relations avec la banque. En effet, **la confiance réciproque** entre le banquier et son client est la base de toute décision, elle ne peut être appréciée qu'à travers *l'existence d'une relation et des rapports prolongés dans le temps entre les deux parties*. D'ailleurs, le crédit est issu du mot latin « credere » qui signifie « faire confiance ».

Par ailleurs, pour apprécier la qualité de ces rapports, le banquier doit mener une étude sur l'ancienneté du client au sein de la banque, le volume des mouvements confiés à la banque, le niveau d'utilisation des concours accordés et, éventuellement, les incidents de paiement.

- **Historique de relation**

La durée de la relation entre la banque et les clients peut être retenue comme critère de classification. En regardant dans l'historique de sa relation avec n'importe quelle entreprise, le banquier recensera tous les événements ayant marqué la démarche de cette entreprise (ouverture du compte, les engagements accordés et leurs dénouements,).

- **Les Mouvements d'affaires Confiées**

Le compte courant du client retrace l'ensemble des transactions liées à l'activité de l'entreprise. Le mouvement d'affaires confié par le client à sa banque reflète le degré de fidélité et de confiance qu'il a en son banquier. Il se calcule ainsi :

Mouvement d'affaires = mouvement crédit + versements + versements reçus + remise de chèque et effets.
---

Ce mouvement confié doit être rapporté au chiffre d'affaires déclaré (Mouvement confié/ CA déclaré). Il est à noter que les banques exigent souvent aux clients bénéficiaires d'un crédit bancaire de centraliser leurs chiffres d'affaires chez elles.

- **Le niveau d'utilisation des crédits octroyés :** afin de juger de la compatibilité des besoins réels du client avec les besoins exprimés, le banquier pourra vérifier ce montant qui lui donnera une idée sur les besoins réels du client, dans le cas du renouvellement de ses demandes de crédit.
- **Les incidents de paiement :** afin d'apprécier la moralité et l'honorabilité de son client, le banquier doit vérifier si le demandeur de crédit a déjà enregistré des incidents de paiement aussi bien avec la banque elle-même qu'avec les confrères et les autres établissements financiers. Pour ce faire, la consultation du compte courant du client ou encore les services juridiques ainsi que les fichiers des centrales de la Banque d'Algérie s'avère indispensable du fait que celle-ci lui fournira des renseignements importants.

Ces renseignements portent sur : le nombre de chèques impayés et les chèques sans provisions émis par le client, les retards dans le remboursement des crédits antérieurs ainsi que les dépassements éventuels des lignes de crédit auparavant consenties. Il est également important pour le banquier de vérifier si son client a fait l'objet d'une « saisie-arrêt » ou d'un « avis à tiers détenteur (ATD) ». L'analyse de la relation entretenue entre la banque et le demandeur de crédit est très utile dans l'étude du dossier dans la mesure où elle permet au banquier, qui est appelé à choisir ses débiteurs, de juger et d'apprécier la qualité de son client.

#### **2.4. La procédure de financement de crédit d'investissement par la banque**

Pour que le client obtienne de la banque un crédit il faut d'abord qu'il passe par plusieurs étapes quelle que soit la nature de l'investissement (création, extension).

**A- La demande :** la demande de crédit d'investissement doit répondre aux conditions de fonds et de formes d'investissement. Elle peut porter soit sur un projet neuf, d'extension de capacités, de renouvellement des équipements, de modernisation ou de valorisation d'un potentiel de production existant.

##### **B- La consultation de la centrale des risques**

Lorsque le client fait la demande de crédit à la banque, la banque à son tour lui demande l'autorisation de consultation de la centrale des risques qui est tenue de communiquer aux autorités monétaires toute information permettant d'évaluer la masse de crédit octroyés ; cela permet à la banque de connaître l'endettement globale de son client.

**C- Évaluation d'un dossier de crédit.** L'évaluation d'un dossier de crédit s'effectue par plusieurs études : technico économique, analyse de viabilité et analyse de rentabilité.

❖ **L'étude technico-économique** qui comprend plusieurs étapes :

**-Les données générales de conjoncture :** il s'agit principalement d'informations relatives à la conjoncture économique et sociale de la zone géographique concernée par le projet.

- **Présentation du projet** : cette partie comprend la présentation du projet, le cadre dans lequel il s'inscrit, sa finalité et ces principales spécificités.

-**Aspect commerciaux liés au projet** : cette partie sera consacrée à l'appréciation du marché (Offre, demande, concurrence), de la structure de prix affichée par la concurrence, et les part de marché que peut prendre l'entreprise.

-**Description du projet** : cette partie sera consacrée à : la description de procédé de fabrication adopté et des raisons ayant motivé ce choix, la description des investissements inhérents au projet et leurs modalités de réalisation, la description technique de l'exploitation reprenant les principales consommations d'exploitation, les taux de rendement des moyens de production, la communication du calendrier de réalisation qui fera apparaître le délai nécessaire pour le projet.

- **Le coût du projet** : l'estimation du coût de projet est d'une importance capitale aussi bien pour l'investisseur que pour le banquier, car elle évalue les coûts réels de réalisation du projet par rapport aux estimations préliminaires et apprécie le niveau des prix pratiqué comparé aux coûts de revient.

-**Le financement** : cette rubrique doit reprendre la structure de financement envisagée par le promoteur.

❖ **L'analyse de la viabilité du projet comprend :**

- **Analyse du marché** : le but recherché à travers cette analyse c'est de prévoir le volume des produits ou services pouvant être écoulés sur le marché.

-**L'analyse commerciale** : cette analyse portera sur l'analyse de la stratégie commerciale d'une entreprise (produit, prix, la distribution, la communication).

-**L'analyse technique** : cette analyse portera sur le processus de production qui déterminera la productivité de l'entreprise et sa capacité à faire face aux différents incidents auxquels elle sera confrontée, elle portera aussi sur les moyens de production choisis par le promoteur qui assureront l'écoulement des biens et services, à déterminer de manière précise les besoins de l'entreprise, à localiser l'implantation de l'unité de production qui sera choisie de manière à faciliter au maximum l'exploitation de l'entreprise, à déterminer les délais de réalisation du projet pour ne pas engendrer des surcoûts et des pertes de production et à déterminer les coûts d'investissement et d'exploitation susceptibles d'intervenir dans le projet.

❖ **L'analyse de la rentabilité du projet**

L'analyse de cette rentabilité se fait en deux étapes, l'analyse de la rentabilité intrinsèque du projet (Élaboration d'un échancier des investissements, élaboration d'un échancier d'amortissement, calcul du BFR, VRI, TCR prévisionnel, élaboration du tableau

emplois/ressources avant financement, DR, DRA, VAN, IP, TRI...etc.) et l'analyse de la rentabilité après financement.

#### **D- Le recueil des garanties**

Pour qu'elle accorde un crédit à un client, ce dernier doit proposer à la banque des garanties pour assurer le remboursement de son crédit. On peut distinguer plusieurs types de garanties.

- **Les garanties réelles sont au nombre de trois**

**L'hypothèque** : c'est une garantie qui concerne l'immobilier ; dans ce type de garantie le droit réel qui est conféré à la banque dans le cadre d'un contrat d'hypothèque ne se traduit pas par un droit de propriété proprement dit ; donc le bien affecté en garantie reste la propriété du client débiteur qui en conserve toutes les prérogatives de propriétaire.

**Le nantissement** : c'est une garantie qui concerne l'équipement, les fonds de commerce, les marchés publics, les actifs financiers, et même le gage sur véhicule. L'acte de nantissement doit s'établir par acte notarié, le nantissement ne peut porter que sur des meubles (corporels ou incorporels), il est constaté par un écrit sous seing privé.

**Le gage** : le gage est un bien affecté en garantie d'une créance. Ce type de garantie concerne tout matériel portant une carte grise (matériel roulant).

- **Les garanties personnelles sont de deux sortes**

**Le cautionnement** : ce type de garantie permet à une personne de se porter garante du paiement de la dette d'une autre personne.

**L'aval** : cette garantie concerne généralement les effets de commerces. C'est l'engagement d'une personne de payer toute ou une partie d'un montant d'une créance.

Après que le chargé de dossier de crédit ait vérifié toutes les étapes nécessaires, il le présente au comité de crédit, le dossier doit être fait en 4 exemplaires.

**E- Le comité de crédit** est l'organe habilité par lettre de délégation de la Direction Générale à prendre la décision d'octroi des crédits et ce dans la limite des pouvoirs qui lui sont attribués. Celle-ci a, en effet, assigné la fonction décisionnelle au comité de crédit, qui est composé : du directeur d'agence ; du directeur adjoint ; des chargés d'études chargé du dossier, dans les limites des pouvoirs délégués. Dans le cas d'une demande dépassant ces pouvoirs de délégation, le comité se chargera d'émettre un avis et de le transmettre au comité compétent. En effet, même si l'agence ne dispose d'aucun pouvoir décisionnel, l'avis du chargé d'études reste d'autant plus important, étant donné la relation directe et privilégiée qu'il entretient avec le demandeur de crédit, son client.

## **F- L'autorisation du crédit**

Dans le cas où la décision du comité de crédit est favorable, il y a lieu d'établir une autorisation du crédit. Cette autorisation permet à l'agence de disposer de toutes les informations nécessaires à la mise en place et au suivi du crédit. Elle comprend : les crédits autorisés précisant leurs formes, montants, et échéances ; les conditions de mise en place ; les garanties réelles ou personnelles. Les dossiers relevant des pouvoirs de l'agence sont examinés par l'ensemble du comité, après chacun émet son avis sur la feuille du comité avec désignation des caractéristiques des crédits accordés. Cependant, la décision finale revient au président du comité en l'occurrence le directeur d'agence.

### **2.5. Les conditions de mise en place du crédit**

C'est la phase finale du montage d'un dossier de crédit ouvrant la voie au client de disposer du concours sollicité. Le banquier ne procède en aucun cas à la mobilisation des fonds en débloquant le montant sollicité par son client sans vérifier que les conditions de crédit sont réunies. Une fois les garanties recueillies, il fait signer à son client un billet à ordre global ainsi qu'une convention de crédit.

#### **A- La convention du crédit.**

La convention du crédit est un contrat, entre le banquier et son client, qui précise les modalités de fonctionnement et de remboursement du crédit. Elle comprend les clauses suivantes : clause de désignation des parties ; clause désignant l'objet du crédit ; clause de réalisation du crédit ; le taux d'intérêt et les modalités de paiement ; les modalités d'utilisation du prêt ; clause d'affectation du prêt ; clauses et modalités de remboursement ; clause de garanties ; élection des domiciles et du tribunal compétent.

#### **B- La signature de la chaîne de billets à ordre**

Le client est sollicité par son banquier pour : accuser réception et signer le tableau d'amortissement et signer la chaîne de billets à ordre représentant toutes les échéances.

Une fois la chaîne de billets acceptée et signée par le client, elle sera renvoyée à la direction financière pour conservation à échéance ou pour un éventuel réescompte.

#### **C- La comptabilisation et mobilisation des fonds qui comprennent quatre phases**

**PHASE 1 : création du dossier** qui se déroule en plusieurs étapes

a. La constitution du dossier qui permet d'attribuer un identifiant au client et qui consiste à rapporter les informations concernant l'entreprise, le type de crédit, la date de mise en place, la durée, les dates de la première et de la dernière échéance, le montant du prêt.

b. Saisie des garants : reporter l'identifiant et les références de l'entreprise en attribuant un code garant/client de la banque.

c. Saisie des garanties : type de la garantie, son montant, ses références, les dates de début et de fin ainsi que le numéro de compte de l'emprunteur.

d. Lien garantie / engagements : reporter le numéro de dossier déjà constitué, reporter le numéro de la garantie déjà constituée et confronter les données des deux dossiers qui doivent être concordants.

**PHASE 2 : validation du dossier.** La seule personne habilitée à effectuer la validation du dossier et des éventuelles modifications (date de mis en place, nombre d'échéance, montant du crédit, ... etc.) est le directeur de l'agence.

**PHASE 3 : le déblocage des fonds.** Le déblocage des fonds signifie l'alimentation du compte courant du client.

**PHASE 4 : confirmation du plan d'amortissement.** Cette transaction permet de valider le plan d'amortissement du crédit en définitif. La confirmation du plan d'amortissement est exécutable le jour même du déblocage.

**D- La tombée d'échéance.** Avant chaque tombée d'échéance, l'entreprise est tenue d'alimenter suffisamment son compte courant, car ce dernier est automatiquement débité à la date de chaque échéance.

## **2.6. La gestion du contentieux bancaire**

Le remboursement du crédit n'est jamais assuré d'une manière absolue. La raison de cet état de fait est que certains clients, malgré leur bonne foi, se trouvent défaillants à échéance. Face à une telle situation, le banquier, pour récupérer ses créances, devra mettre en place certaines procédures. Il est évident que la première étape est le règlement à l'amiable du litige, et la dernière consiste en la réalisation des garanties, qui restera son ultime et dernier recours pour recouvrer sa créance. Mais entre l'arrangement à l'amiable et la réalisation des garanties, la créance connaît différentes phases. C'est ce qu'on appelle communément : la gestion du contentieux.

### **A- La phase précontentieuse**

Le transfert de la créance en phase précontentieuse est actionné dès que le banquier enregistre le premier incident de paiement. Dans ce cas, le banquier va contacter le débiteur, et va essayer de trouver un arrangement à l'amiable pour le recouvrement de sa créance sans recourir à la procédure judiciaire pendant une période de trois (03) mois. Et cela, dans le cas où sa défaillance est justifiée par des raisons objectives.

Le cas échéant, le banquier adresse une mise en demeure qui comporte la sommation de payer un montant défini, dans un délai fixé par l'agence (généralement 08 jours). Dans le cas où l'arrangement à l'amiable serait voué à l'échec (à l'issue des trois mois du précontentieux), le banquier procède au transfert de la créance au compte « contentieux ».

### **B- La phase contentieuse**

Dès le transfert des créances au compte "contentieux", le banquier prend des mesures pour recouvrer ses créances. Ces mesures auxquelles le banquier peut recourir sont : la saisie-arrêt, la saisie conservatoire et la réalisation des garanties.

- **La saisie-arrêt.** Selon le code civil algérien, la saisie arrêt est une procédure au moyen de laquelle un créancier immobilise entre les mains d'une tierce personne, des sommes ou des meubles appartenant à son débiteur. Conformément à l'article 121 de l'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, la banque a la possibilité de pratiquer une saisie-arrêt sur les avoirs du débiteur par simple lettre recommandée qui a pour effet immédiat le blocage systématique par les banques de tous les fonds appartenant au débiteur.

- **La saisie conservatoire.** Grâce à cette procédure, une banque peut mettre des biens meubles appartenant au débiteur sous l'autorité de la justice, en attendant l'obtention d'une condamnation.

- **La réalisation des garanties.** L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, dans son article 124 stipule qu' « à défaut de règlement à l'échéance de sommes qui leur sont dues, les banques et établissements financiers peuvent, nonobstant toute opposition et 15 jours après sommation signifiée au débiteur par acte extrajudiciaire, obtenir par simple requête adressée au président du tribunal que soit ordonnée la vente de tout gage constitué en leur faveur et l'attribution à leur profit, sans formalités, du produit de cette vente, en remboursement en capital, intérêts, intérêts de retard et frais des sommes dues... ». Après 15 jours de mise en demeure, si aucune solution n'est trouvée, un huissier va être désigné par le tribunal pour prendre toutes les mesures pour la mise en place d'une vente aux enchères publiques des garanties qui sont l'ultime recours du banquier pour recouvrer sa créance.

### **2.7. Les risques liés à une opération de crédit**

Ils peuvent se présenter sous plusieurs formes : le risque de non-remboursement ; risque d'immobilisation ; le risque du taux d'intérêt ; le risque du taux de change, le risque pays.

- A- Le risque de non remboursement.** Il s'agit du risque de non remboursement des sommes dues par l'emprunteur à échéance. Il correspond à une perte définitive, partielle ou totale de la créance d'une banque sur son client, c'est-à-dire défaut de crédibilité de celui-ci. Il

est appelé aussi risque de faillite ou risque de contrepartie.

**B- Risque d'immobilisation.** La notion du risque d'immobilisation est étroitement liée à l'équilibre devant exister entre les ressources et les emplois de la banque en matière de durée (inadéquation des échéances). Elle doit assurer un équilibre entre la liquidité et ses emplois, et l'exigibilité de ses ressources.

En fait, il faut toujours rechercher des ressources stables et surtout compatibles avec les crédits à accorder, pour ne pas se trouver pris au dépourvu lors des retraits massifs, éventuellement, des dépôts.

**C- Risque de taux d'intérêt.** La fluctuation du taux d'intérêt constitue un risque considérable pour la banque. Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du coût des emplois de la banque avec le coût des ressources ; ceci peut compromettre sa marge d'exploitation. Ainsi, le banquier doit opter pour des taux d'intérêts variables sur les crédits octroyés pour minimiser ce risque.

**D- Risque de change.** Ce risque apparaît lors de la réalisation d'opérations de commerce international de placements dans des structures financières étrangères, il s'agit de constatations à terme de pertes dues à la dépréciation de la devise facturée ou placée.

## **2.8. Les moyens de prévention des risques de crédit**

Le problème qui se pose pour le banquier c'est comment limiter les risques liés au crédit ? Ou même comment pouvoir éviter un risque ?

D'un point de vue objectif, l'élimination radicale de tous les risques est impossible. D'ailleurs la gestion des risques peut être l'issue pour le banquier. En plus d'une bonne étude du dossier du crédit le banquier dispose d'autres moyens de prévention, à savoir : l'application et le respect des règles prudentielles ; le recueil des garanties ; le suivi des engagements.

### **A- L'application des règles prudentielles**

La Banque d'Algérie a instauré des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers obligatoires et ayant pour objectifs : le renforcement de la structure financière des établissements de crédit ; l'amélioration de la sécurité des déposants ; la surveillance de l'évolution des risques de banques.

#### **• Le ratio de division des risques.**

En application de l'article 2 de l'instruction de la Banque d'Algérie N° 74 / 94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers, les banques et établissements financiers, afin d'éviter une concentration des risques sur un même client ou un groupe de clients, doivent veiller, à tout moment, au respect de ces

deux ratios : d'une part, les risques encourus sur un même bénéficiaire n'excèdent pas 25% des fonds propres nets de la banque (à partir du 01/ 01/ 1995) ; et d'autre part, le montant total des risques encourus sur les bénéficiaires ayant dépassé 15% des fonds propres desdits banques et établissements financiers ne doit en aucun cas excéder dix (10) fois le montant de ces fonds propres.

• **Le ratio de couverture des risques.** Il s'agit de ratio de solvabilité dit « ratio Cook », celui-ci est défini à partir des travaux de la commission Cooke et a été mis en place dans le cadre de l'accord Bâle I de 1988.

Ce ratio vise à mesurer l'aptitude des banques à prendre en charge les risques encourus par leurs fonds propres nets. Il comprend en numérateur les fonds propres et au dénominateur la somme des risques pondérés et les éléments en hors bilan. Il doit être au moins égal à 8%.

$$\text{Ratio COOK} = \frac{F.P.N}{R.E.P} \times 100 > 8 \%$$

➤ **Il y a lieu d'entendre par :**

- **Les FPN (Fonds Propres Nets)** : les fonds propres de bases et complémentaires, définis respectivement dans les articles 5 et 6 de l'instruction précitée ;

- **Les REP (Les risques encourus pondérés)**, les risques liés à la clientèle et au personnel, les concours aux banques et établissements financiers ainsi que les titres de placement et de participation ; auxquels on applique un taux de pondération en fonction du risque lié à l'engagement. Ils sont déterminés par l'article 9 de la même instruction, et le taux de pondération attribué à chacun d'entre eux par l'article 11 de la même instruction.

**B- Le recueil des garanties.** C'est pour couvrir le risque de non-remboursement que le banquier doit recueillir des garanties. Les garanties retenues sont fonction du montant et de la durée du crédit : plus le montant est élevé ainsi que la période est longue, plus les garanties exigées sont importantes.

**C- Le suivi des engagements de la banque**

Le suivi des engagements consentis par la banque commence dès le montage et l'étude du dossier ; cela pour assurer le bon déroulement des opérations de crédit, et permettre la récupération des fonds à terme. Le suivi des engagements se matérialise par le provisionnement des créances et la gestion du contentieux.

## **Section2. Le financement d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ**

Les jeunes dans la création de leurs projets et son financement, peuvent opter pour plusieurs modalités de financement et si ces modalités ne sont pas suffisantes, les jeunes promoteurs porteurs de projet font appel à plusieurs autres voies parmi lesquelles on trouve le recours au dispositif ANSEJ. Le dispositif ANSEJ gère un fond de crédit, accorde des prêts à taux d'intérêt nul (prêts à taux 0%). Dans cette section, nous nous proposons de présenter l'ANSEJ avant d'examiner les modalités de financement y relatives. Nous nous sommes appuyées sur la documentation qui nous a été remise par l'ANSEJ.

### **1. Présentation de l'ANSEJ**

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) est un organisme algérien chargé de la gestion d'un fond de crédit pour la création d'entreprises. *Elle participe au service public de l'emploi.* L'ANSEJ été créée le 08 septembre 1996, c'est un établissement public à *caractère administratif*, spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du ministre du travail et de la sécurité sociale et fondé sur une approche économique. Il est devenu opérationnel depuis 1997. C'est une des solutions jugées appropriées au traitement de la question de chômage durant la phase de transition vers l'économie de marché. L'ANSEJ accompagne les promoteurs de projets de création et d'extension des micros entreprises de production de biens et services.

L'ANSEJ dispose d'un réseau de 51 antennes implantées dans toutes les wilayas du pays ; on trouve sur Alger 4 antennes qui se situent à l'est, l'ouest et le sud et le centre d'Alger, et dans les 47 autres wilayas on trouve dans chacune d'elles une seule antenne ; à Tizi-Ouzou il y a une antenne avec deux annexes, une annexe d'Azazga et celle de Draa el Mizan. L'objectif de l'ANSEJ est de favoriser la création des activités des biens et services par les jeunes promoteurs et d'encourager toute forme d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes. Ci-dessous, nous présentons brièvement les missions de l'ANSEJ, ses caractéristiques, sa structure et son organisation et ses procédures de création d'une micro entreprise.

#### **1.1. Les missions de l'ANSEJ sont relativement diversifiées**

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs à la création des micro-entreprises et mettre à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations économiques, techniques, législatives et réglementaires relatives à leurs activités.

- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banque, impôt, CNAS, CASNOS...) et développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement.
- Assurer une formation en relation avec l'entreprise au profit des jeunes promoteurs et encourager toute autre action et mesure pour la promotion de la création et l'extension d'activités.

### 1.2. Les caractéristiques de l'ANSEJ

Le dispositif de création des micros entreprises présente trois caractéristiques : la simplicité, la souplesse et la transparence.

**a- La simplicité :** les dossiers d'investissement présentés à l'ANSEJ par les jeunes promoteurs ne sont pas soumis à des instances spécialisées telles que les comités techniques et autre commission de sélection. L'attestation d'éligibilité au dispositif est délivrée par les services de l'ANSEJ sur la base d'une étude de faisabilité du projet et après un entretien d'orientation d'éligibilité des jeunes promoteurs

**b- La transparence :** les critères d'éligibilité au dispositif sont clairement énoncés dans les textes réglementaires ; l'âge de promoteur (le promoteur doit être âgé entre 19 et 35ans). L'âge de gérant peut aller jusqu'à 40 ans à condition que le projet génère au moins trois emplois permanents ; la situation du chômage (les promoteurs doivent être en situation de chômage au moment de dépôt de leurs dossiers) ; la qualification (ils doivent disposer de qualification en rapport avec l'activité projetée).

**c- La souplesse :** la création de l'entreprise est loin d'être une science exacte, *le chargé d'étude de l'agence a pour mission d'aider les jeunes promoteurs à configurer leurs projets*. De plus, le dispositif de l'ANSEJ offre des avantages fiscaux et parafiscaux qui sont essentiellement la franchise de TVA pour l'acquisition des biens d'équipement en phase de création de projet et l'exonération totale d'impôt pendant les trois premières années de mise en exploitation de projet.

### 1.3. Structure et organisation de l'ANSEJ

L'agence est administrée par un conseil d'orientation, elle est dirigée par un directeur général et dotée d'un comité de surveillance. L'organisation de l'agence est proposée par le directeur général et adoptée par le conseil d'orientation.

**a- Le conseil d'orientation regroupe** les représentants de la quasi-totalité des secteurs et administrations de l'Etat : représentant de ministre chargé de l'emploi ; du représentant de

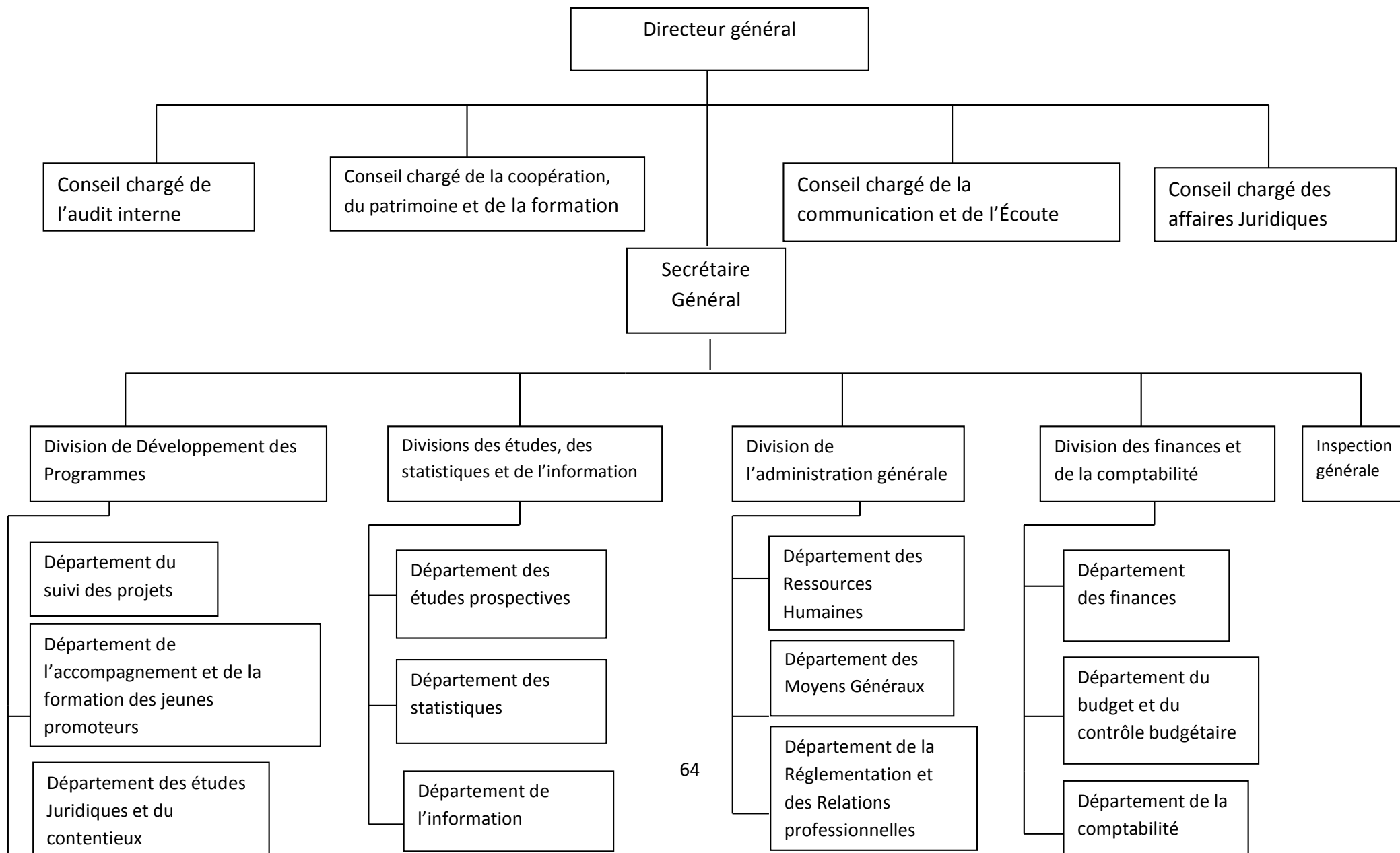
ministre chargé de l'intérieur et des collectivités locales de deux représentants du ministre chargé des finances ; du représentant du ministre chargé des affaires étrangères ; du représentant du ministre chargé de l'agriculture et de développement rural ; du représentant du ministre chargé de la pêche et des ressources halieutiques ; du représentant du ministre chargé de la jeunesse ; du représentant du ministre chargé de la petite et moyen entreprise et de la petite et moyenne industrie ; un représentant du ministre chargé de la prospective et de la statistique ; du président de la chambre algérienne du commerce et de l'industrie ou de son représentant ; du directeur général de l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) ou de son représentant ; du directeur général de l'agence nationale de valorisation des résultats de la recherche et de développement chronologique ou de son représentant ; du président de la chambre nationale de l'artisanat des métiers ou de son représentant ; du président du fond de caution mutuelle de garantie risque /crédits jeunes promoteurs ou de son représentant ; du président de la chambre nationale de l'agriculture ou de son représentant ; du président de l'association des banques et établissements financière ou de ses représentants ; enfin, de deux représentants d'associations de jeunes à caractère national dont le but s'apparente à celui de l'agence.

**b- Le directeur général** de l'agence est nommé par le décret exécutif sur proposition du ministre chargé de l'emploi. Il a plusieurs missions : assurer la représentation de l'agence à l'égard des tiers et peut signer tous actes, engagent l'agence ; veiller à la réalisation des objectifs assignés à l'agence et assurer l'exécution des décisions du conseil d'orientation ; assurer le fonctionnement des services et exercer l'autorité hiérarchique sur l'ensemble du personnel de l'agence ; ester en justice et prendre toutes mesures conservatoires ; établir et soumettre à l'approbation de conseil d'orientation les états prévisionnels de recettes et de dépenses ; adresser et soumettre à l'approbation de conseil d'orientation du bilan et les comptes de résultats.

**c- Le comité de surveillance** de l'agence est composé de trois membres désignés par le conseil d'orientation , le comité est chargé d'exercer pour le compte du comité d'orientation le contrôle à postériori de la mise en œuvre de ses décisions, il présente au directeur général toutes observations ou recommandations utiles quant aux meilleures modalités de mise en œuvre des programmes et projets engagés par l'agence et il donne aussi son avis sur les rapports périodiques de suivi d'exécution et d'évaluation établis par le directeur général.

Nous donnons, ci-après l'organigramme de l'antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou, pour illustrer, au niveau opérationnel, l'éventail très large des missions et tâches confiées à cet organisme.

Figure N°b06 : organigramme de l'antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou, document transmis par l'antenne de Tizi Ouzou.



#### **1.4. Procédure de création d'une micro entreprise dans le cadre de l'ANSEJ**

Le dispositif de création des micros entreprises ANSEJ, concerne deux types d'investissement : l'investissement de création qui porte sur la création de nouvelles micro entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ et l'investissement d'extension qui, lui, concerne les investissements réalisés par une micro entreprise en situation d'extension.

##### **1.4.1. L'investissement de création**

Pour y accéder au dispositif ANSEJ, le jeune doit répondre à quelques exigences qu'on appelle les conditions d'éligibilité.

**a- Les conditions d'éligibilité sont au nombre de cinq. 1<sup>er</sup> condition** : la condition d'âge, le jeune doit être âgé entre 19 ans et 40 ans, les jeunes entre 35 ans et 40ans doivent faire un engagement de créer trois postes d'emploi permanents. **2<sup>ème</sup> condition** : le jeune doit être chômeur, le jeune ne doit pas être affilié ni à la caisse nationale des assurances salariés, CNAS (il n'est ni employé, ni étudiant ni stagiaire dans un centre de formation professionnelle), ni à la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés, CASNOS (il n'est pas dans une profession libérale, ni inscrit au registre du commerce ou avoir la carte d'artisan ou la carte fellah). **3<sup>ème</sup> condition** : le jeune doit être inscrit auprès des services de l'agence nationale de l'emploi (ANEM) comme chômeur demandeur d'emploi. **4<sup>ème</sup> condition** : le jeune doit mobiliser un apport personnel sous forme de fond propre qui varie selon le type de financement et le niveau de l'investissement (dans son investissement il doit participer, il doit verser une part de coût total de l'investissement) **5<sup>ème</sup> condition** : le jeune doit être titulaire d'un diplôme, d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire dans son domaine d'activité.

##### **b- L'étude du projet**

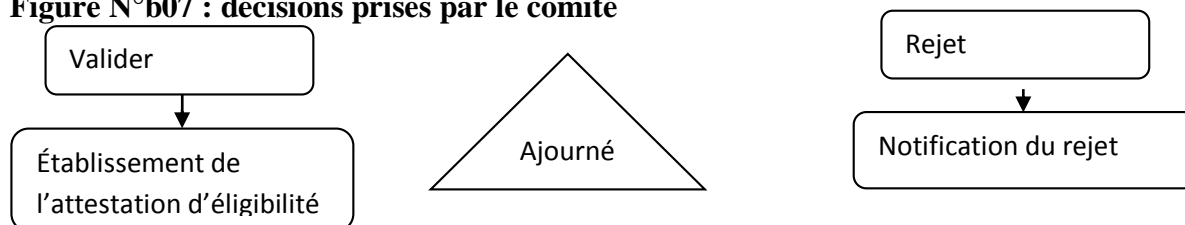
Après avoir constaté que le jeune remplit toutes les conditions d'éligibilité pour créer une micro entreprise, il expose à l'ANSEJ son idée de projet et si l'ANSEJ *constate que l'idée est rentable et la zone choisie pour la réalisation de son projet n'a pas beaucoup d'entreprises* dans le domaine d'activité concerné, il s'inscrit au niveau de l'ANSEJ et cela sur la base d'un imprimé appelé « formulaire d'inscription » à télécharger du site [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz), ou en ligne sur le site <http://promoteur.ansej.org.dz>. Dans son inscription, le jeune précise quelle sera son activité, la zone d'implantation de son projet, ses coordonnées et le mode de financement qu'il a choisi. Il doit ramener le matériel dont il a besoin pour son projet en ramenant les factures pro-forma du matériel à présenter à une agence d'assurance pour un devis estimatif d'assurance, le tout pour faire une étude technico économique.

### c- Le comité de sélection et validation et financement des projets (CSVF)

Après s'être inscrit à l'ANSEJ, le jeune porteur de projet doit collecter des informations sur son projet, le présenter à son accompagnateur pour l'établissement de plan d'affaires, et par la suite présenter le projet au comité de sélection et validation et financement des projets (CSVF). Ce comité est présidé par le directeur de l'ANSEJ et il a comme membre, les représentants des cinq banques publiques avec lesquelles l'ANSEJ travaille en collaboration : la BDL, BNA, CPA, BADR, BEA, un représentant de l'université, un représentant de la formation professionnelle, un représentant du wali et des représentants des deux chambres de commerce et d'agriculture...etc. Cette commission se réunit une fois chaque 15 jours (deux sessions par mois) ; durant cette période tous les dossiers des jeunes qui sont inscrits à l'ANSEJ vont être étudiés par la commission, et l'ANSEJ ne peut pas prendre la décision du financement toute seule. Le jeune lorsqu'il se présente pour défendre son idée de projet, doit être convainquant car même s'il est compétent mais non convainquant la commission peut refuser sa demande.

**La commission peut prendre trois décisions.** 1<sup>er</sup> décision : un avis favorable ; la commission va valider le projet de jeune. 2<sup>ème</sup> décision : ajournement ; il va y avoir des réserves par rapport au matériel, au lieu d'implantation de projet, le jeune dans ce cas doit lever les réserves et l'ANSEJ va réétudier son projet et le représenter au CSVF. 3<sup>ème</sup> décision : le rejet, dans ce cas le jeune a le droit de faire un recours au niveau local (dans un délai de 15 jours) si la commission lui remet toujours un rejet il va faire un recours au niveau national (au niveau de la commission nationale des recours, la direction générale de la tutelle de l'ANSEJ) elle peut lui donner un rejet ou un avis favorable.

**Figure N°b07 : décisions prises par le comité**



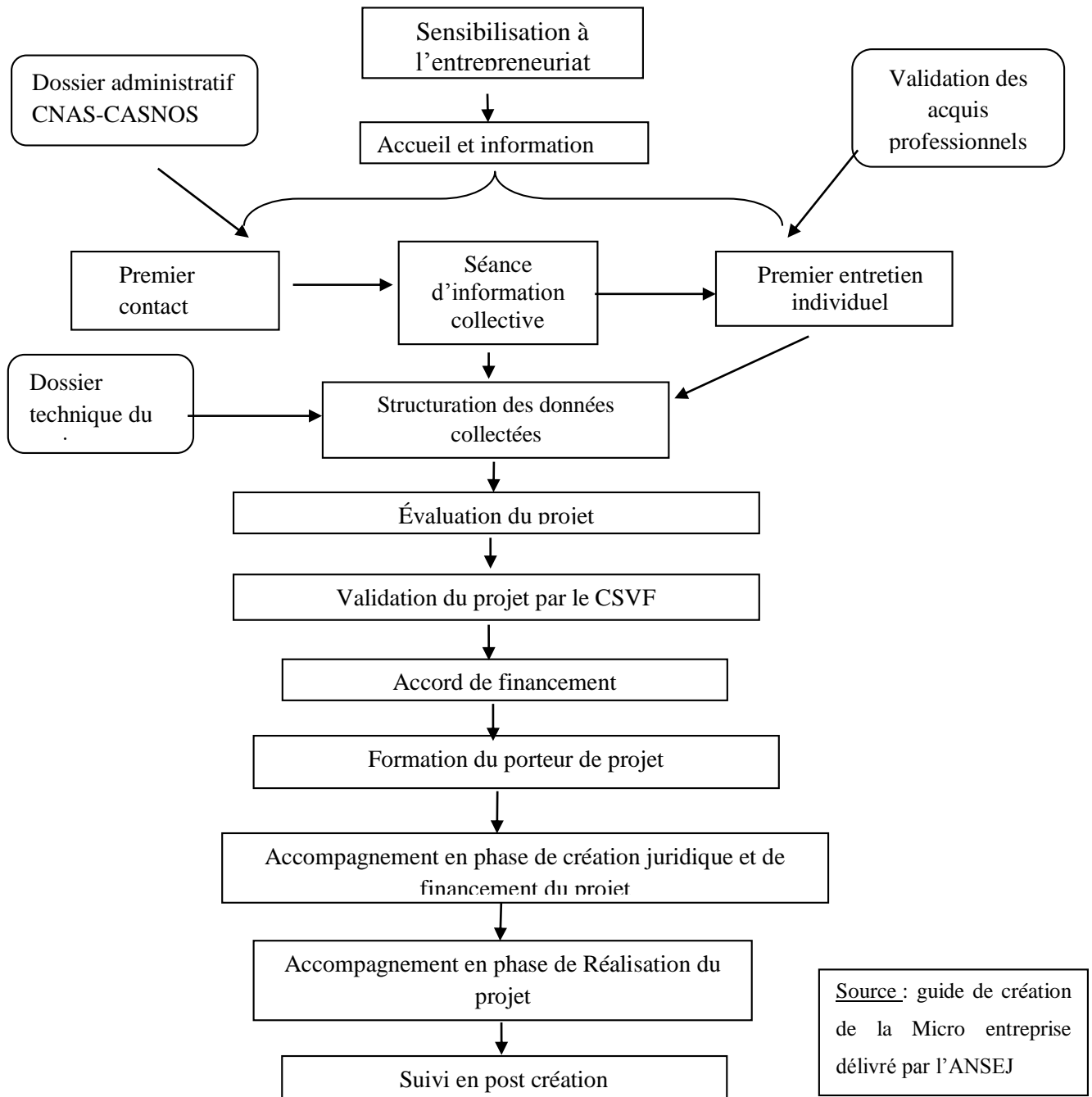
Source : SEHIB Ferhat, « La création des PME dans le cadre du dispositif ANSEJ », mémoire de licence, Option Finances, UMMTO, P 93

Dans le cas où le jeune obtient un avis favorable par la commission nationale des recours, la commission de l'ANSEJ au niveau local maintient la décision de la commission nationale des recours et par la suite le jeune va choisir un mode de financement pour son projet.

d. **L'accompagnement en phase de création de la micro entreprise.** A l'ANSEJ, le promoteur trouvera, l'accueil, l'information, l'orientation et le conseil durant tout le processus

de création de sa micro entreprise. Des équipes d'accompagnement ont été formées spécialement pour aider et accompagner les jeunes promoteurs dans la création et le développement de leurs entreprises. Les étapes de l'accompagnement du promoteur se déroulent comme résumées dans le schéma suivant.

Figure N°b08 : les étapes de l'accompagnement en phase de création.



#### 1.4.2. L'investissement d'extension

Voyons rapidement ce qu'est cet investissement, ses conditions d'éligibilité, son mode de financement et les aides financières et avantages fiscaux qui le concernent.

**1.4.2.1. Définition de l'investissement d'extension.** Il concerne les micros entreprises réalisées dans le cadre du dispositif ANSEJ et qui ont la propension à l'extension des capacités de production dans la même activité ou d'une activité connexe. Il est soumis à des conditions particulières.

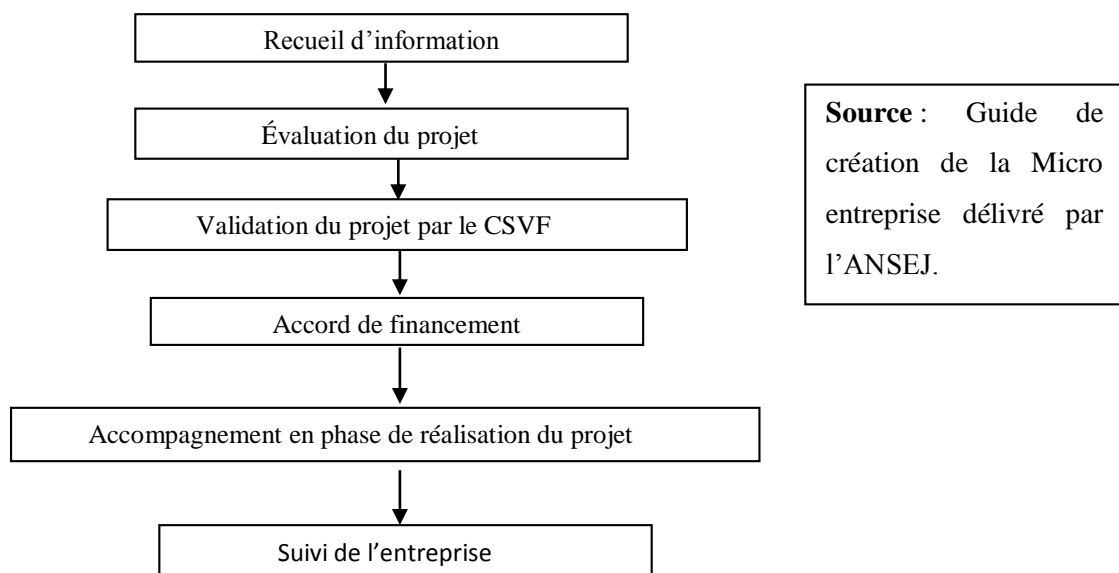
**a- Les conditions d'éligibilité.** La micro entreprise doit répondre aux conditions suivantes : cumul de 03 années d'activité en zones normales ou 06 années en zones spécifiques ; remboursement du crédit bancaire à hauteur de 70% en cas de financement triangulaire ; remboursement intégral du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte ; remboursement à hauteur de 70% du PNR en cas de financement mixte ; remboursement régulier des échéances du PNR ; enfin, avoir des bilans fiscaux retraçant l'évolution positive de la micro entreprise.

**b- Les modes de financement.** Deux modes de financement sont prévus pour les investissements d'extension, identiques à l'investissement de création (le financement triangulaire et le financement mixte).

**c. Aide financière et avantages fiscaux pour l'extension.** Les mêmes aides financières et avantages fiscaux accordés à l'investissement de création sont appliqués à l'investissement d'extension, hormis les prêts non rémunérés supplémentaires (PNR location, PNR véhicule – atelier et PNR combinés groupés).

**1.4.2.2. Les étapes de l'accompagnement en phase d'extension** se résument dans le schéma suivant :

**Figure N°b09 : les étapes de l'accompagnement en phase d'extension**



## 2. Les modes de financement de l'ANSEJ pour la création des micros entreprises

Le dispositif ANSEJ prévoit trois modes de financement dont le montant maximum de l'investissement est d'un milliard (10.000.000) de dinars, pour chacune des phases, création ou extension.

**2.1. Le financement triangulaire** comprend trois participants : la banque qui participe par un crédit bancaire bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activités, et garantie par le Fond de Caution Mutuelle de Garantie Risque ; l'ANSEJ participe dans ce mode de financement par un prêt non rémunéré (PNR) et le jeune doit verser un apport personnel.

Le financement triangulaire est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire. Ce type de financement est structuré sur deux niveaux.

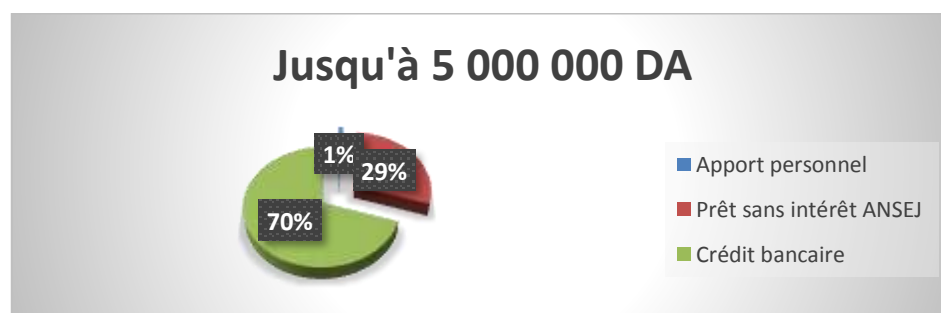
**1<sup>er</sup> niveau** : le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000 DA, le tableau ci-dessous présente en pourcentage l'apport de chacun des trois parties dans le financement du projet.

**Tableau N°b07 : niveau 1 du financement triangulaire**

Apport personnel	Prêt sans intérêt ANSEJ	Crédit bancaire
1%	29%	70%

Source : Guide de création de la Micro entreprise délivré par l'ANSEJ

**Figure N° b10 : niveau1 financement triangulaire**



Source : réaliser par nous-même

**2<sup>ème</sup> niveau** : Le montant d'investissement 5.000.001 à 10.000.000, le tableau suivant permet de faire apparaître l'apport en pourcentage de chaque partie.

**Tableau N°b08 : niveau 2 du financement triangulaire**

Apport personnel	Prêt sans intérêt ANSEJ	Crédit bancaire
2%	28%	70%

Source : Guide de création de la Micro entreprise délivré par l'ANSEJ.

**Figure N°b11 : niveau 2 du financement triangulaire**



**Sources : réaliser par nous-même.**

**2.2. Le financement mixte** associe deux participants ; l'apport personnel du jeune promoteur et un prêt non rémunéré de l'ANSEJ(PNR).

Le financement mixte est un type de financement où l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt son intérêt accordé par l'ANSEJ. La structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux :

**1<sup>er</sup> niveau :** Montant de l'investissement jusqu'à 5.000.000 DA. Le tableau ci-dessous présente en pourcentage l'apport de chaque partie dans le financement du projet.

**Tableau N°b09 : niveau 1 du financement mixte**

Apport personnel	Prêt sans intérêt ANSEJ
71%	29%

Source : Guide de création de la Micro entreprise délivré par l'ANSEJ

**Figure N°b12 : niveau 1 du financement mixte**



**Sources : réaliser par nous-même.**

**2<sup>ème</sup> niveau :** Montant de l'investissement 5.000.001 à 10.000.000. Le tableau suivant permet de faire apparaître l'apport en pourcentage de chaque partie.

**Tableau N°b10 : niveau 2 du financement mixte**

Apport personnel	Prêt sans intérêt ANSEJ

72%	28%
-----	-----

Source : Manuel de création de Micro entreprise délivré par l'ANSEJ

**Figure N°b13 : niveau 2 de financement mixte**



**Sources : réaliser par nous-même.**

### **2.3. L'autofinancement**

Récemment intégré dans les types de financement des projets par l'ANSEJ, dans ce type de financement c'est au jeune de prendre en charge le financement de son projet, mais, il rentre dans le cadre de l'ANSEJ uniquement pour bénéficier des avantages fiscaux.

Après que le jeune choisit le mode de financement qu'il lui convient, l'ANSEJ va lui fournir le premier document qui est l'attestation d'éligibilité. Cette attestation lui permet d'exercer son activité dans le cadre de l'ANSEJ. Après avoir reçu l'attestation d'éligibilité, dans le cas d'un financement triangulaire le jeune doit attendre l'accord bancaire pour pouvoir entamer la création juridique de l'entreprise (il va choisir le lieu de son siège social, s'inscrire au registre de commerce, faire sa carte d'artisan, carte fellah ou/et le numéro d'identification fiscale NIF) tout dépend de l'activité. Après cela le jeune verse son apport personnel, l'ANSEJ va lui établir une décision d'octroi d'avantages phase réalisation « DOAR », un cahier des charges et l'agrément pour les signer. Après la signature des documents l'ANSEJ verse le PNR qui est de 28% ou de 29%. Si le jeune promoteur choisit le financement triangulaire juste après le versement du PNR, l'ANSEJ remet des ordres d'enlèvement au jeune pour qu'il puisse lever des fonds au niveau de la banque.

### **3.L'acquisition des équipements et matériels (les chèques bancaires), les aides financières et avantages fiscaux**

Voyons ci-après comment les sommes accordées au promoteur sont libérées et les avantages dont il bénéficie.

#### **3.1. L'acquisition des équipements et matériels**

Après le versement du PNR, l'ANSEJ remet des ordres d'enlèvement au jeune promoteur pour qu'ils puissent retirer des chèques au niveau de la banque.

**1<sup>er</sup> chèque** de fond de garantie, il va le remettre au service de fond de garantie, un organisme adhérent à l'ANSEJ. **2<sup>ème</sup> chèque** : ordre d'enlèvement de 10% du matériel, pour qu'il puisse faire la commande à son fournisseur adhérent au fichier national des fournisseurs et qui a signé une convention avec le jeune et lui fournir le matériel avec seulement une avance de 10%. Ces procédures ont pour but de protéger le jeune ; la convention contient les pénalités de retard en cas où le fournisseur ne livre pas le matériel au jeune dans les délais précisés, le fournisseur au-delà de ce délai fixe une somme d'argent de remboursement pour chaque jour de retard. Une fois le matériel livré au jeune, celui-ci va remettre à l'ANSEJ une copie du chèque avec l'accusé de réception du fournisseur et le bon de commande, l'ANSEJ va faire son PV et l'huissier de justice aussi va faire un PV ainsi que la facture définitive et le nantissement du matériel ; après cela l'ANSEJ remet au jeune le troisième chèque. **3<sup>ème</sup> chèque** de l'ordre de 90% à remettre à son fournisseur ; c'est à ce niveau que le jeune signe la convention du prêt avec la banque. **4<sup>ème</sup> chèque** : ordre d'enlèvement d'assurance pour assurer son matériel (assurance tout risque). **5<sup>ème</sup> chèque** de fond de roulement ; c'est la somme nécessaire pour le démarrage de l'activité du jeune ; l'ANSEJ doit faire un constat de démarrage au jeune qu'il va remettre aux impôts pour faire le début d'activité.

Le jeune pour qu'il puisse s'affilier à la CASNOS, remet les documents suivant : constat de démarrage, début d'activités, cotisation à la CASNOS de 32 400 minimum, un dossier (registre, carte, fiscale, résidence...etc.). Ensuite le jeune promoteur doit remettre à l'ANSEJ la mise à jour CASNOS et CNAS (les employés) et pour la CASNOS (les gérants de l'entreprise). Il y a lieu enfin d'obtenir la décision d'octroi d'avantages, phase d'exploitation DOAE et à déposer ensuite aux impôts pour qu'il puisse bénéficier des avantages fiscaux.

Dans le cas d'un financement mixte, le jeune prend tous les chèques sauf celui du fond de garantie parce qu'il concerne la banque (dans le financement triangulaire c'est une garantie pour la banque).

**3.2. Aides financières et avantage fiscaux.** Ces aides financiers et avantages fiscaux sont accordés sur deux phases :

**1-Phase réalisation.**

• **Aides financières**

En plus d prêt non rémunéré, trois autres prêts non rémunérés sont accordés aux jeunes promoteurs :

-Un prêt non rémunéré de 500.000 DA destiné au diplômés de la formation professionnelle, pour l'acquisition de véhicule atelier en vue de l'exercice des activités de plomberie, électricité, bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture, mécanique automobile.

-Un prêt non rémunéré de 500.000 DA pour la prise en charge des loyers des locaux destinés à la création d'activité sédentaires.

-Un prêt non rémunéré pouvant aller jusqu'à 1.000.000 DA, au profit des diplômés de l'enseignement supérieur, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinet groupé en vue de l'exercice d'activité relevant des domaines médicale, auxiliaires de justice, expertise comptable, commissariat aux comptes, comptable agréé, bureau d'étude et de suivi du secteur du bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique.

Ces trois prêts non rémunérés ne sont pas cumulatifs et sont accordés exclusivement pour les promoteurs sollicitant un financement triangulaire faisant intervenir la banque, l'ANSEJ et le promoteur, et uniquement pour la phase de création de l'activité.

La bonification des taux d'intérêt du crédit bancaire : dans le cadre du financement triangulaire, l'ANSEJ prend en charge une partie des intérêts du crédit bancaire.

Le niveau de la bonification varié selon la nature et la localisation de l'activité.

**Tableau N°b11 : bonification des taux d'intérêt bancaires**

secteurs	Les wilayas et Wilayas des hauts plateaux et du Sud	Autres wilayas
Secteur prioritaire	95%	80%
Autre secteur	80%	60%

Source : Manuel de création de Micro entreprise délivré par ANSEJ

Secteurs prioritaires : l'agriculture, hydraulique, pêche, bâtiment et les travaux publics et industrie de transformation

• **Les avantages fiscaux**

-Application du taux réduit de 5% en matière de droit de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la création de l'investissement.

-Exemption de droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité.

-Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro entreprises

**2- phase exploitation.** Des avantages fiscaux sont accordés à la micro entreprise :

-Exonération pour une période de trois ans à partir de démarrage de l'activité ou de saison quand le projet est implanté dans une zone spécifique ; cette période d'exonération est prolongée de deux années lorsque le jeune promoteur s'engage à recruter au moins trois employés pour une

durés indéterminée. Ces avantages concernent l'exonération totale de l'IBS de l'IRG et de la TAP, l'exonération de la taxe financière sur les constructions et additions de construction destinées aux activités des micros entreprises et enfin l'exonérations de la caution de bonne exécution pour les artisans et les micros entreprises lorsqu'elles interviennent dans la restauration de biens culturels

#### **4. Le remboursement des crédits bénéficie de délais avantageux.**

**a- Le délai de remboursement du crédit bancaire** peut aller jusqu'à 08 années, avec un différé de trois années

**b- Le délai de remboursement du PNR :** dans le cas d'un financement triangulaire, le remboursement des PNR se fait sur une période de 05 ans, par tranche semestrielle à compter de la dernière échéance bancaire. Pour le financement mixte, la durée du remboursement peut aller jusqu'à 06 ans, avec un différé d'une année.

#### **5. Les principaux fonds intervenants dans la réalisation du projet**

**Nous** avons deux fonds à savoir : le fond national de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) et le fond de caution mutuelle de garantie risque /crédits jeune promoteurs.

##### **a- Fond national de soutien à l'emploi des jeunes**

Ce fond a été créé par le décret exécutif n°96-295 du 8 septembre 1996 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n°302-087 intitulé « fond nationale de soutien à l'emploi des jeunes », modifié et complété par le décret n°03-74 du 23 février et le décret n°04-231 du 04 août 2004 ; ce fond est placé sous la tutelle du ministre du travail et de l'emploi.

##### **b- Fond de caution mutuelle de Garantie Risque/Crédits**

Ce fond a été créé par un décret exécutif n° 98-200 du 09 juin 1998 portant création et fixant les statuts du fond de caution mutuelle de garantie risque / crédits jeunes promoteur, modifié et complété par le décret n° 03-289 du 06 septembre 2003. Le fond de caution mutuelle de garantie risque / crédits jeunes promoteurs a été créé afin de garantir les crédits accordés par les banques et les établissements financiers à la micro entreprise créé dans le cadre du dispositif ANSEJ. La garantie du fond complète celles déjà fournies aux établissements de crédits à savoir :

-le nantissement des équipements au premier rang au profit de la banque ou de l'établissement financier et au profit de l'ANSEJ au deuxième rang.

-l'assurance multirisque subrogée au profit de la banque.

-le gage du matériel roulant.

Les adhérents au fonds de garantie sont d'une part les banques et les établissements financiers et d'autre part, la micro entreprise ayant opté pour la formule de financement

triangulaire dans le cadre du dispositif ANSEJ, aussi bien pour les investissements de création que ceux de l'extension.

### **c- Modalités d'adhésion et de cotisation**

L'adhésion de micro entreprise au fonds se fait après notification de l'accord bancaire et avant la délivrance de la décision d'octroi des avantages par les services de l'ANSEJ.

Le taux de la cotisation pour chaque échéance est de 0,35 % du principal restant à rembourser. Le paiement de la cotisation au profit du fonds est effectué en une seule fois et intégralement au moment de l'adhésion de la micro entreprise.

## **6. Les étapes de la création des micro- entreprises et les dossiers à fournir dans chaque étape.**

L'ensemble du processus comprend six étapes, chacune avec une documentation spécifique à fournir.

### **a- Le dépôt de dossier après validation de CSVF pour la remise de l'attestation d'éligibilité**

Le dossier doit comporter les pièces suivantes : une (1) copie de la pièce justificative de la qualification professionnelle ; deux (2) fiches de résidence (pour l'ANSEJ et la banque) ; un (1) engagement de créer trois emplois permanents y compris le ou les promoteurs associés dans l'entreprise lorsque l'âge du gérant est plus de 35 ans et égal ou inférieur à 40 ans au moment du dépôt du formulaire ; une copie du document d'inscription actualisé délivré par les services de l'agence nationale de l'emploi, comme demandeur d'emplois ; une (1) facture pro-forma d'assurance multirisque et /ou tous risque des équipements en TTC ; un (1) devis d'aménagement des locaux (en toutes taxes comprises), s'il y a lieu ; copie du contrat promoteur / fournisseur renseigné et signé par les deux parties

- **Dépôt du dossier au niveau de la banque par l'ANSEJ**, dossier qui doit comporter les pièces suivantes : demande de financement adressée à la banque, établie par le promoteur ; la première page du formulaire d'inscription ; fiche de résidence ; copie du diplôme, qualification professionnelle ou tout autre document attestant d'un savoir-faire ; copie de la pièce d'identité ; attestation d'éligibilité ou de conformité de financement établie par l'agence ; copie de plan d'affaires, accompagné des factures pro forma et / ou devis estimatifs de travaux éventuels d'aménagement à réaliser.

- **La création juridique de la micro entreprise.** Le dossier doit comporter les pièces suivantes : bail de location d'une durée de deux années minimum renouvelable, du titre de propriété du local, acte de donation, acte de prêt à usage ; registre de commerce et / ou tout

autre document d'immatriculation (carte de fellah, carte d'artisan...); statut juridique de l'entreprise en cas de personnalité morale; carte fiscale ou du certificat d'existence; facture pro forma, devis d'assurance et devis d'aménagement actualisé s'il y a lieu.

- **Complément du dossier banque pour la mobilisation des fonds**, avec les pièces suivantes : copie du certificat d'occupation du local (acte de propriété, acte de concession, acte de donation, acte de prêt à usage, bail de location d'une durée de minimum de deux (2) années renouvelables ou une durée supérieure à cette période; copie du registre de commerce et/ou tout autre document d'immatriculation (carte fellah, carte d'artisan...); copie de statut juridique en cas de personnalité morale; copie de certificat d'existence ou de la carte fiscale; procès-verbal de visite du local devant abriter l'activité, établie par l'agence; contrat d'adhésion au fond de Garantie; copie originale de la décision d'octrois d'avantage au titre de la phase réalisation (création ou extension); copie du plan d'affaires, accompagnée des factures pro forma et/ou devis actualisées s'il y a lieu; les justificatifs du versement du PNR et de l'apport personnel.

- **Les documents demandés pour l'obtention de la décision d'octroi d'avantages au titre de l'exploitation (DOAE)** : le PV constat de démarrage de l'activité; les nantissements des équipements et/ou le gage du véhicule; facture(s) définitive(s) des équipements / matériel roulant et aménagement; le contrat d'assurance tous risques et/ou multirisque; l'avenant de subrogation de l'assurance tous risques et/ou multirisque au profit de la banque au premier rang et au profit de l'ANSEJ au deuxième rang pour le financement triangulaire (ou l'avenant de subrogation de l'assurance tous risques et/ou multirisque au profit de l'ANSEJ au 1<sup>er</sup> rang pour le financement mixte); document justifiant le début de l'activité, délivré par les services des impôts; copie de la décision d'octroi d'avantages au titre de la réalisation(DOAR); copie du justificatif de l'affiliation à la CASNOS; copie du justificatif à la CNAS, s'il y a lieu (copie du justificatif de l'affiliation des employés recrutés dans la micro entreprise suite à l'engagement présenté par le gérant qui été âgé de 35ans à 40 ans au moment du dépôt de son dossier, et ce conformément à la réglementation); copie de l'autorisation définitive d'exploitation des activités réglementées s'il y a lieu.

- **Les documents demandés pour l'obtention de la décision d'octroi d'avantages au titre de l'extension (DOAEX)** : une demande d'octroi d'avantages au titre de la phase extension; facture pro forma en HT, TTC et TVA des nouveaux équipements à acquérir; facture pro forma en HT, TTC et TVA des assurances multirisques ou tous risques (selon le cas); l'attestation de remboursement de 70% du crédit bancaire et 50% du PNR dans le cadre du financement

triangulaire, 100% du prêt ANSEJ dans le cadre du financement mixte ; l'attestation de remboursement de la totalité du crédit bancaire initial en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte ; les trois derniers bilans ; le PV de constat d'existence des équipements essentiels pour l'exploitation de l'activité acquis en phase de création, établi par le chargé du suivi.

### **Section 3. Présentation et comparaison du financement d'un investissement classique et d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ**

Nous présentons ci-après deux investissements : le premier financé par la BEA dans les conditions classiques et le second financé dans le cadre du dispositif de l'ANSEJ.

#### **1.Étude de cas d'un crédit d'investissement dans les conditions classiques**

Dans ce cas concret nous avons étudié le financement partiel de la réalisation d'une clinique médico-chirurgicale que nous allons dénommer « CLINIQUE LIBERTÉ » qui est une EURL. L'estimation globale de l'investissement s'élève à 776.196.068 DA. L'EURL « LIBERTÉ », envisage un autofinancement à hauteur de 125.785.000 DA et un montant de 70.991.068 DA de crédit d'investissement remboursable sur sept ans avec deux années de différé. Toutes ces informations, comme celles en infra, sont transmises par la banque.

##### **1.1. Identification du client et des relations le liant à la banque**

- **Constitution du dossier.** Le dossier transmis par l'entreprise est constitué des documents suivants : une demande de crédit ; une copie de l'agrément pour la création de la clinique ; une copie conforme des statuts de la société ; une copie du permis de construire ; une copie conforme de l'acte de propriété du terrain ; l'attestation de mise à jour CNASAT ; étude technico-économique ; bilans et TCR prévisionnels sur dix (10) ans ; facture pro-forma des équipements à financer ; décision d'octroi d'avantages par l'ANDI : liste reprenant les différents équipements qui seront soumis aux taux réduits des droits de douanes et bénéficiant de la franchise TVA (délivrée par l'ANDI) ; reçus comportant l'inscription à la Chambre Nationale de Registre de Commerce « CNRC » ; l'expertise relative au terrain et bâtiments ; convention du contrôle technique par le CTC « organisme national de Contrôle Technique de Construction » et cela en vue de la normalisation des risques « effondrement et responsabilité décennale ».

##### **A- Identification**

###### **1.Présentation de la relation et des associés**

La relation a été créée sous forme d'une EURL le 25/01/2004, en portant la dénomination de CLINIQUE LIBERTÉ, avec un capital social de 300.000 DA, détenu par le seul et unique

promoteur DR. X. En effet, le présent capital est composé de 300 parts de 1.000 DA chacune, la clinique est située au niveau de la nouvelle ville de Tizi Ouzou.

## 2.Présentation du projet

Le projet consiste à mettre en œuvre de équipements médicaux modernes performants afin d'offrir des capacités d'accueil et d'hospitalisations supplémentaires pour la wilaya de Tizi Ouzou.

**2.1. Présentation des principaux services.** Une fois la clinique opérationnelle, DR X compte offrir une gamme variée de soins selon les cas : la chirurgie générale et infantile ; la chirurgie gynécologique et obstétrique ; l'urologie ; les accouchements eutociques et dystociques ; les urgences médicales et chirurgicales.

**2.2. Coût du projet.** Le cout estimatif total de ce projet d'investissement s'élève à : 216 437 000 DA. La structure d'investissement se présente comme suit :

**Tableau N°b12 : cout du projet.....KDA**

Désignation	Paiement EUR	Paiement DA	Total
Frais préliminaires		1.000	1.000
Terrains		6.195	6.195
Constructions		136.343	136.343
Équipements	571.494(Contre-valeur DA : 51.434.460)	7.029	58.463
Matériel roulant		3.803	3.803
Équipements de bureau		900	900
Droits de douanes		2.575	2.575
Imprévus		4.000	4.000
BFR		3.158	3.158
Total général	571.494	165.003	216.437

- Imprévus 2% du montant des constructions + équipement.
- Droit de douanes 5% des équipements à importer.

### Description des différents niveaux

Sa surface cumulée construite est 2 919 m<sup>2</sup>repartie sur quatre (08) niveaux :

- 2<sup>ème</sup> sous-sol : fluides médicaux, chaufferie, morgue, buanderie, lingerie, garage, poste de transformation électrique ;
- 1<sup>er</sup> sous-sol : administration, cantine ;
- Rez-de-chaussée : réception des malades, consultations générales, urgences médicales ;
- 1<sup>er</sup> étage : gynécologie obstétrique, maternité ;

- 2<sup>ème</sup> étage : hospitalisation hommes et femmes ;
- 3<sup>ème</sup> étage : bloc opératoire ;
- 4<sup>ème</sup> étage : réanimation ;
- 5<sup>ème</sup> étage : logement d'astreinte ;

La terrasse permettra l'accès à la salle des machines de l'ascenseur qui dessert les différents niveaux.

## **1.2. Analyse de la viabilité du projet**

### **1.2.1. L'analyse du marché**

La santé en Algérie a connu des progrès qui ont été réalisés, surtout depuis le début des années 2000, grâce à une priorité redonnée à la garantie de l'accès à la santé et une part croissante du budget de l'État consacré à la santé.

La santé est assurée par deux types de soins : public et privé. Une personne peut avoir des soins gratuits dans un hôpital géré par l'État ou dans une clinique privée où les soins sont payants. Beaucoup de cliniques privées ont été créées ces dernières années dans presque tous les domaines de santé mais cela reste insuffisant pour couvrir les besoins de la population.

En effet, les dernières données statistiques démontrent qu'il reste beaucoup à faire dans les domaines des infrastructures et de l'encadrement médical, lesquels doivent être renforcés pour répondre aux besoins croissants en matière de soins pour la population locale, aussi bien en quantité qu'en qualité de soins et pour faire face également à l'augmentation continue de soins, laquelle dépend du niveau de l'accroissement démographique et de l'élévation du niveau de vie de la population.

De par sa situation géographique et l'importance des prestations proposées, la clinique " LIBERTÉ " est appelée à offrir ses services à l'ensemble de la population de la wilaya de Tizi-Ouzou et des régions avoisinantes, surtout pour les spécialités qui sont relativement peu répandues telles que l'urologie et les urgences.

### **1.2.2. L'analyse commerciale présente les prestations, les prix prévisionnels, et la promotion commerciale.**

**A. Les soins :** les soins devant être assurés par la clinique, sont des soins très demandés en Algérie à savoir : la chirurgie générale et infantile ; la chirurgie gynécologique et obstétrique ; l'urologie ; les accouchements eutociques et dystociques ; les urgences médicales et chirurgicales ;

Ces prestations seront dispensées par des équipes de spécialistes hautement qualifiés, recrutés selon des critères scientifiques et professionnels rigoureux. Quant au matériel utilisé, il est choisi en fonction des performances déjà prouvées et selon des standards mondiaux.

**B. Le prix :** les prix pratiqués varient en fonction de la catégorie de la chirurgie et des prestations.

**Tableau N°b13 : les prix pratiqués en fonction de la catégorie de la chirurgie et des prestations.....DA**

	Gynéco et maternité	Chirurgie Générale	Chirurgie Infantile	Urologie
Consultation externes	400 DA	400 DA	400 DA	600 DA
Petite Chirurgie	3.000 DA	3.000 DA	3.000 DA	3.000 DA
Interventions Chirurgicales	12.500 DA	12.500 DA	12.500 DA	12.500 DA
Hospitalisation	12.500 DA	12.500 DA	12.500 DA	12.500 DA
Laboratoire	500 DA	500 DA	500 DA	500 DA
Radio	500 DA	500 DA	500 DA	500 DA
Accouchement (normaux)	1.200 DA	-	-	-
Accouchement par césarienne	35.000 DA	-	-	-

Les prix pratiqués par notre relation sont relativement compétitifs comparativement à ceux que les concurrents affichent.

**C. Publicité et promotion :** la clinique a lancé une grande campagne de publicité, dans les journaux, chez les médecins et les pharmaciens de Tizi Ouzou et de sa périphérie.

### 1.2.3. Analyse technique

La clinique se situe à la nouvelle ville de Tizi Ouzou, au bord d'une route très fréquentée lui procurant l'avantage d'accessibilité. Les techniques utilisées sont des techniques scientifiques de pointe, qui nécessite un matériel médical de haute technologie.

La relation a accordé une grande importance au matériel à acquérir, grâce à l'expérience des associés dans le domaine, et en choisissant les meilleures marques avec les meilleurs prix chez des fournisseurs de renommée mondiale.

Le promoteur prévoit créer 61 postes de travail permanents.

**Tableau N°b14 : les 61poste que prévoit le promoteur de créer**

Profil	Effectif	Profil	Effectif
Directeur général	1	Infermières	16

<b>Directeur technique</b>	1	<b>Comptable</b>	1
<b>Radiologue</b>	2	<b>Pers. Administratif</b>	2
<b>Urologue</b>	1	<b>Acheteur démarcheur</b>	1
<b>Biologiste</b>	1	<b>Technicien</b>	1
<b>Pédiatre</b>	1	<b>Chef cuisinier</b>	1
<b>Pharmacien</b>	1	<b>Cuisiniers</b>	2
<b>Chirurgiens</b>	4	<b>Chauffeur</b>	1
<b>Gynécologues</b>	2	<b>Femme de salle</b>	8
<b>Sages femme</b>	2	<b>Réceptionniste</b>	1
<b>Réanimateur</b>	1	<b>Ambulancier</b>	1
<b>Médecins</b>	4	<b>Agents de sécurité</b>	4
<b>Laborantin</b>	1	<b>Totale</b>	61

En ce qui concerne l'approvisionnement en matières nécessaires au bon fonctionnement de la clinique, ceci se fera normalement auprès de fournisseurs Algériens, vu leur disponibilité sur le marché national. On a conclu que ce projet est viable, d'autant que le projet n'aura pas de difficulté à trouver sa place sur le marché, cette affirmation est motivée par plusieurs facteurs parmi-elle le choix du lieu d'implantation de ce projet et par le manque de clinique spécialisées et le disfonctionnement des hôpitaux.

Sur toutes ces bases, nous pouvons envisager l'étude de rentabilité financière du projet.

### **1.3. Analyse de la rentabilité de projet**

Après une étude de viabilité qui s'avère encourageante, la banque voit si le projet initié par notre promoteur est rentable ou pas.

A cet effet, elle va analyser la rentabilité du projet à travers : une analyse de la rentabilité avant financement et une analyse de la rentabilité après financement. Une fois que ce projet s'est avéré viable, on passe à l'étude de sa rentabilité prise d'abord en dehors de tout élément financier, afin de déterminer si le projet en lui-même peut générer des profits. En effet les caractéristiques propres d'un investissement sont indépendantes des modalités de financements.

Par la suite, sauf bien sûr en cas où les résultats obtenus de l'étude précédente sont satisfaisants, analyser sa rentabilité après financement, dont l'objectif est de déterminer la structure de financement la plus appropriée pour éviter la survenance d'avènements compromettant l'aboutissement du projet suite à un mauvais financement. Aussi, il y a lieu d'apprécier la rentabilité des capitaux pour connaître si le promoteur de cet investissement aura intérêt à emprunter ou il serait mieux pour lui de s'abstenir. La démarche de l'étude de

rentabilité reposera sur une durée de vie de projet de 10 ans et un taux d'actualisation de **12 %**. En fait, ces données sur le projet, ont été fixées par la banque pour cause qu'aucun élément d'appréciation ne figure dans l'étude technico-économique.

« Le choix d'un taux d'actualisation élevé par rapport au taux d'emprunt bancaire (qui est 5.25 %, nous l'expliquons par notre optique favorisant l'approche pessimiste permettant l'appréciation de la solvabilité du projet ».

Donc l'étude de la rentabilité se fera sur dix (10) années d'exploitation avec deux (03) années de réalisation.

**A. Analyse de la rentabilité avant financement.** Elle consiste à évaluer la rentabilité intrinsèque du projet, et se fera par l'établissement d'un échéancier des investissements et d'un échéancier des amortissements ; le calcul de la valeur résiduelle des investissements ; le calcul du besoin en fond de roulement (BFR) et de sa variation ; l'établissement du Tableau des comptes de résultats (TCR) prévisionnels ; l'établissement du tableau emplois/ressources et détermination des flux de trésorerie ; et enfin le calcul et appréciation de la valeur actuelle nette (VAN), de l'indice de profitabilité (IP), du taux interne de rentabilité (TRI), et du délai de récupération du capital investi (DR).

### **1.Échéancier d'investissement (Unité KDA)**

**Tableau N°b15 : échéancier d'investissement**

Rubrique	Montant
Frais préliminaires	1000
Terrains	6195
Construction	136343
Equipements	58463
Materiel roulant	3803
Equipements de bureau	900
Droits de douanes	2575
Imprévus	4000
BFR	3158
Total général	216437

### **2. Échéancier d'amortissement (Unité : KDA)**

**Tableau N°b16 : échéancier d'amortissement**

**Chapitre 2 /Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ**

RUBRIQUE	MONTANT	DUREE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
Frais préliminaires	1000	4	250	250	250	250							1000
Construction	136343	20	6817,15	6817,15	6817,15	6817,15	6817,15	6817,15	6817,15	6817,15	6817,15	6817,15	68171,5
Equipements	58463	10	5846,3	5846,3	5846,3	5846,3	5846,3	5846,3	5846,3	5846,3	5846,3	5846,3	58463
Materiel roulant	3803	5	760,6	760,6	760,6	760,6	760,6						3803
Equipements de bureau	900	5	180	180	180	180	180						900
Droits de douanes	2572	8	321,5	321,5	321,5	321,5	321,5	321,5	321,5	321,5			2572
Imprévus	4000	3	1333,333	1333,333	1333,333								4000
<b>TOTAL</b>	<b>207081</b>		<b>15508,88</b>	<b>15508,883</b>	<b>15508,883</b>	<b>14175,55</b>	<b>13925,55</b>	<b>12984,95</b>	<b>12984,95</b>	<b>12984,95</b>	<b>12663,45</b>	<b>12663,45</b>	<b>138909,5</b>

### 3. Calcule de la VRI

VRI = montant des investissements hors BFR – montant déjà amortis.

$$\text{VRI} = 213\,276 - 138\,909,5 = 74\,366,5$$

**VRI = 74 366,5 KDA**

- **Le chiffre d'affaires**

Selon les estimations du promoteur, le chiffre d'affaires pour la quatrième année (qui est l'année de croisière) est de 132 375 500 DA déterminé ainsi :

**Tableau N°b17 : le chiffre d'affaire de projet.**

	Gynéco et Maternité	Chirurgie Générale	Chirurgie Infantile	Urologie	Total
Consultations externes	2 200 000	880 000	880 000	660 000	4 620 000
Petite chirurgie	2 475 000	2 475 000	3 300 000	825 000	9 075 000
Intervention chirurgicale	6 875 000	10 312 500	10 312 500	3 437 500	30 937 500
Hospitalisation	20 625 000	16 500 000	16 500 000	9 900 000	63 525 000
Labo	687 500	687 500	687 500	275 000	2 337 500
Radio	687 500	687 500	687 500	275 000	2 337 500
Accouchement	9 900 000				9 900 000
Césarienne	9 625 000				9 625 000
<b>Total</b>	<b>53 075 000</b>	<b>31 542 500</b>	<b>32 367 500</b>	<b>15 372 500</b>	<b>132 357 500</b>

Cependant il faut tenir compte de la montée en cadence progressive de l'activité de la clinique, laquelle va évoluer comme suit :

- ✓ Première année : le CA atteindra 80% soit 105 886 000 DA ;
- ✓ Deuxième année : le CA atteindra 90% soit 119 121 750 DA ;

## Chapitre 2 /Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ

- ✓ Troisième année : le CA atteindra 95% soit 125 739 625 DA ;
- ✓ A partir de la quatrième année : le CA atteindra 100% soit 132 357 500.

### 4. Calcul du besoin en fond de roulement

Selon le promoteur, le nombre de jour d'activité des différents services dans une année est de 300 jours, et le besoin en fond de roulement (BFR) présentera 15 jours de consommations suivantes : matières premières, services, frais de personnel et frais divers. Ainsi le BFR nécessaire au projet est déterminé suivant la formule suivante :

Le BFR nécessaire = Total des consommations prévues x1 j / 300j

Le BFR global est de 3.158 000 DA ; représentant ainsi 2,4 % du CA

**Tableau N°b18 : le besoin en fond de roulement**

Codence de production		80%	90%	95%	100%
Années	0	1	2	3	4
Chiffre d'affaire		105886000	119121750	125739625	132357500
BFR		2526400	2842200	3000100	3158000
Variation BFR	2526400	315800	157900	157900	0
BFR / CA		0,0238596	0,0238596	0,0238596	0,0238596

### 5. Le TCR est établi compte tenu de la CAF

**Tableau N°b19 : le TCR et calcule de la CAF.**

Rubrique	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cadence de production	80%	90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Chiffre d'affaire (CA)	105886,4	119122,2	125740,1	132358	132358	132358	132358	132358	132358	132358
Matières premières	23824,8	26802,9	28291,95	29781	29781	29781	29781	29781	29781	29781
Services	2117,6	2382,3	2514,65	2647	2647	2647	2647	2647	2647	2647
Valeur ajoutée	79944	89937	94933,5	99930	99930	99930	99930	99930	99930	99930
Frais de personnel	24992	27933	29403	29403	29403	29403	29403	29403	29403	29403
Frais divers	1059	1191	1257	1324	1324	1324	1324	1324	1324	1324
Impot et taxes	2368	2382	2515	20085	20085	20085	20085	20085	20085	20085
E,B,E	51525	58431	61758,5	49118	49118	49118	49118	49118	49118	49118
Dot aux amortissements	15508,88	15508,88	15508,883	14175,55	13925,55	12984,95	12985	12985	12663,45	12663,45
RBE	36016,12	42922,12	46249,617	34942,45	35192,45	36133,05	36133,1	36133,1	36454,55	36454,55
IBS (30%)	10804,84	12876,64	13874,885	10482,735	10557,74	10839,92	10839,9	10839,9	10936,37	10936,37
Resultat net d'Exploitation	25211,28	30045,48	32374,732	24459,715	24634,72	25293,14	25293,1	25293,1	25519	25519
CAF avant financement	40720,16	45554,36	47883,615	38635,265	38560,27	38278,09	38278,1	38278,1	38182,45	38182,45

Nous signalons que la relation a bénéficié d'une franchise TVA et d'un taux réduit en matière de droits de douanes pendant trois ans.

### 6. Le tableau emplois et ressources (Unité : KDA)

**Tableau N°b20 : tableau emplois/ressources avant financement**

## Chapitre 2 /Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ

	-2	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Ressources :</b>													
CAF				40720,2	45554,4	47883,6	38635	38560,3	38278,1	38278,1	38278	38182,5	38182,45
VRI													74366,5
Récup de BFR													3158
<b>Total ressources</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>40720,2</b>	<b>45554,4</b>	<b>47883,6</b>	<b>38635</b>	<b>38560,3</b>	<b>38278,1</b>	<b>38278,1</b>	<b>38278</b>	<b>38182,5</b>	<b>115707</b>
<b>Emplois :</b>													
Invest initial	6195	119971	87110										
Variation du BFR			2526	316	158	158	0						
<b>Total emplois :</b>	<b>6195</b>	<b>119971</b>	<b>89636</b>	<b>316</b>	<b>158</b>	<b>158</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Flux de trésorerie	-6195	-119971	-89636	40404,2	45396,4	47725,6	38635	38560,3	38278,1	38278,1	38278	38182,5	115707
Cumul des flux de trésorerie	-6195	-126166	-215802	-175398	-130001	-82276	-43641	-5080,3	33197,8	71475,9	109754	147936	263643,4
Flux de T. actualisés (12%)	-6195	-107134	-71499	28768	28872	27102	19588	17429	15464	13818	12325	10958	29736
Flux de T. actualisés cumulés	-6195	-113329	-184828	-156060	-127188	-100086	-80498	-63069	-47605	-33787	-21462	-10504	19232

### 7. Calcul et appréciation des critères de rentabilité et de liquidité

a) La VAN 
$$\sum_{t=1}^n \frac{|\text{fluxd'exploitation}| - I_0}{(1+i)^n}$$

VAN = 1932

La valeur actuelle net (VAN) est supérieure à 0 ce qui signifie que le projet est rentable

#### b) le DR

Nous avons constaté que le cumul des flux devient positif entre la 5<sup>ème</sup> et la 6<sup>ème</sup> année d'exploitation ;

DR = 5 ans et 2 mois

Nous avons un délai acceptable pour ce projet, ce qui nous démontre que le projet est assez liquide en général.

c) Le DRA : nous avons constaté que le cumul des flux actualisés devient positif entre la 9<sup>ème</sup> et la 10<sup>ème</sup> année d'exploitation ;

DRA = 9 ans et 4 mois

#### d) Le TRI

TRI = 14,03 %

Le TRI de 14% confirme ce qu'a été annoncé auparavant, car chacune dépense dont le cout est inférieur à dégage une VAN positive.

e) L'IP

$$IP = 1 + \frac{VAN}{\text{investissement actualisé}}$$

IP = 1,11, cela implique que chaque dinar investi dans le projet va rapporter 0,11 de gain.

Commentaire : tous les critères de rentabilité déjà calculés, attestent que le projet est rentable en lui-même. En effet, ce projet affiche, et ce malgré notre option pour un coût de ressources relativement élevé, des valeurs de liquidité et de rentabilité approuvables.

**B. Rentabilité après financement**

Cette étude se fait sur les démarches suivantes : présentation de la structure de financement sollicitée par le client ; présentation de l'échéancier de remboursement ; établissement de l'échéancier d'amortissement (nouvelles dotations aux amortissements) ; établissement du TCR et calcul de la CAF après financement ; établissement du tableau emplois /ressources après financement ; appréciation de la rentabilité du projet après financement.

**1. Structure de financement (Unité : KDA)**

**Tableau N°b21 : structure de financement**

	Montant			Rapport	Taux de rémunération	Durée	Différé
<b>Schéma de financement</b>	-2	-1	0				
Apports	6 195	119 971	18 991	65%	/		
Crédit bancaire	/	/	97 638	35%	5,25%	7 ans	2 ans
<b>Total</b>	6 195	119 971	98 629				

**2.Échéancier de remboursement (Unité : KDA)**

**Tableau N°b22 : échéancier de remboursement**

Rubrique	-2	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Encours			79 638	79 638	79 638	68 261	56 885	45 508	31 131	22 754	11 377
Principal			0	0	11 377	11 377	11 377	11 377	11 377	11 377	11 377
Intérêts			4 181	4 181	4 181	3 584	2 986	2 389	1 792	1 195	597
Annuités			4 181	4 181	15 558	14 961	14 363	13 766	13 169	12 571	

**3.Nouvelles dotations à l'amortissement (Unité : KDA)**

**Tableau N°b23 : nouvelles dotations à l'amortissement**

Rubrique	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ancienne dotation	15 509	15 509	15 509	14 176	13 926	12 985	12 985	12 985	12 663	12 663
Amortissement des	1 394	2 787	2 787	1 394						
Nouvelles dotation	16 903	18 296	18 296	15 569	13 926	12 985	12 985	12 985	12 663	12 663

**4.Établissement du TCR et calcul de la capacité d'autofinancement (CAF)**

**Tableau N°b24 : le TCR et calcul de la CAF après financement**

## Chapitre 2 /Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ

Rubrique	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Taux capacités	80%	90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
chiffre d'affaire (CA)	105 886	119 122	125 740	132 358	132 358	132 358	132 358	132 358	132 358	132 358
Matières premières	23 825	26 803	28 292	29 781	29 781	29 781	29 781	29 781	29 781	29 781
Services	2 118	2 382	2 515	2 647	2 647	2 647	2 647	2 647	2 647	2 647
Valeur ajoutée	79 943	89 937	94 933	99 930	99 930	99 930	99 930	99 930	99 930	99 930
Frais de personnel	24 992	27 933	29 403	29 403	29 403	29 403	29 403	29 403	29 403	29 403
Frais divers	1 059	1 191	1 257	1 324	1 324	1 324	1 324	1 324	1 324	1 324
Impôts et taxes	2 368	2 382	2 515	20 085	20 085	20 085	20 085	20 085	20 085	20 085
E.B.E	51 524	58 431	61 758	49 118	49 118	49 118	49 118	49 118	49 118	49 118
Dotation aux amortissem	16 903	18 296	18 296	15 569	13 926	12 985	12 985	12 985	12 663	12 663
Frais financiers	0	4 181	3 584	2 986	2 389	1 792	1 195	597	0	0
Résultat Brut d'Exploitic	34 621	35 954	39 878	30 563	32 803	34 341	34 938	35 536	36 455	36 455
IBS (30%)	10 386	10 786	11 963	9 169	9 841	10 302	10 481	10 661	10 936	10 936
Résultat Net d'Exploitic	24 235	25 168	27 915	21 394	22 962	24 039	24 457	24 875	25 519	25 519
CAF après financement	41 138	43 464	46 211	36 963	36 888	37 024	37 442	37 860	38 182	38 182

### 5.Le tableau Emplois /ressources

**Tableau N°b25 : tableau emplois / ressources après financement**

	-2	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
CAF				41 138	43 463	46 211	36 963	39 888	37 024	37 442	37 860	38 181	38 181
VRI													74 366
Récupération du BFR													3 158
Apports	6 195	119 971	14 179	4 497	158	158							
Emprunt			79 638										
<b>Total ressources</b>	6 195	119 971	93 817	45 635	43 621	46 369	36 963	39 888	37 024	37 442	37 860	38 181	115 705
Emploi													
Invest initial	6 195	119 971	87 110										
Variation du BFR			2 526	316	158	158							
Intérêt intercalaire			4 181	4 181									
Remb de l'emprunt					11 377	11 377	11 377	11 377	11 377	11 377	11 377		
Dividendes				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total emplois</b>	6 195	119 971	93 817	4 497	11 535	11 535	11 377	11 377	11 377	11 377	11 377	0	0
<b>Flux de trésorerie</b>	0	0	0	41 138	32 086	34 834	25 586	25 511	25 647	26 065	26 483	38 181	115 705
<b>Cumul des flux de trésor</b>	0	0	0	41 138	73 224	108 058	133 644	159 155	184 802	210 867	237 350	275 531	391 236

Nous constatons dans ce tableau que les flux de trésorerie sont nuls sur la période de réalisation et positifs tout au long de la période d'exploitation. Cela est dû à la correspondance entre les emplois et les ressources sur la période de réalisation (l'investissement est assuré en totalité par le financement bancaire et l'apport personnel du promoteur), et aux ressources supérieures par rapport aux emplois sur la période d'exploitation et qui ont permis de dégager une trésorerie excédentaire.

### 6.Appréciation des capitaux engagés (trésorerie des actionnaires)

**Flux à analyser = - Apport+ Dividendes+ Flux de trésorerie**

**Tableau N°b26: trésorerie des actionnaires**

	-2	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capitaux propre	6 195	119 971	14 179	4 497	158	158							
Flux de trésorerie	0	0	0	41 138	32 086	34 834	25 586	25 511	25 647	26 065	26 483	38 181	115 705
Dividendes				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Flux à analyser</b>	<b>-6 195</b>	<b>-119 971</b>	<b>-14 179</b>	<b>36 641</b>	<b>31 928</b>	<b>34 676</b>	<b>25 586</b>	<b>25 511</b>	<b>25 647</b>	<b>26 065</b>	<b>26 483</b>	<b>38 181</b>	<b>115 705</b>

**a) Valeur actuelle net des fonds propres (VANFP)**

$$VANFP = \sum_{p=0}^n \frac{-K_p + P_p + T_p}{(1+i)^p}$$

**VANFP= 34 905**

Après la mise en place du financement bancaire nous remarquons que ceci n'a pas affecté la rentabilité du projet, du fait que ce dernier dégage une VANFP = 34 905 KDA.

**b) Délai de récupération des fonds propres DRFP**

**DRFP= 4 ans et 5 mois**

**c) Délais de récupération actualisé des fonds propres DRAFP**

**DRAFP= 8 ans et 6 mois**

**d) taux de rendement des fonds propres TRFP**

$$TRFP = i \quad \text{tel que} \quad \sum_{p=0}^n \frac{-K_p + P_p + T_p}{(1+i)^p} = 0$$

**TRFP= 16.8%**

Le taux de rendement des fonds propres est supérieur au taux de rendement du projet (TRFP > TIR) ; ce qui montre que nous sommes en présence d'un effet de levier positif. L'entreprise a donc intérêt à emprunter pour améliorer sa rentabilité.

**e) IPFP**

$$IPFP = 1 + VANFP / \text{APPORT (actualisé)}$$

**IPFP= 1,26**

**7. La rentabilité de l'emprunt**

$$TRIE = 5,25 \times (1 - 0,3) = 3,7\%$$

**TRIE= 3,7%**

Le TRIE de l'emprunt étant inférieur au TRI ( $TRIE=3,7\% < TRI=5,25\%$ ), cela implique que nous sommes en présence d'un effet de levier qui va améliorer la rentabilité des fonds propres par rapport à celle du projet. Ainsi le taux de rendement des fonds propre sera supérieur à celui du projet et c'est ce qui a été trouvé durant l'étude ( $TRIFP= 16,8\% > TRI= 5,25\%$ ).

#### ❖ Conclusion de l'étude du dossier

Nous sommes en présence d'un projet économiquement viable et financièrement rentable et ce en vue de ce qu'a démontré l'étude qui a été menée.

Le projet présente les caractéristiques suivantes :

- Répondre aux besoins de première nécessité fortement demandés, ainsi ce projet va diminuer le nombre de patient ayant recours à ces techniques à l'étranger, ce qui revient très cher.
- Les résultats sont très satisfaisants et rassurants quant à l'issue du crédit.

La banque a donc donné un avis favorable pour :

- Ouverture d'un CREDOC équipement d'un montant de 51 000 KDA ; margé à 25% lié à un CMT relais de 38 000KDA.
- Un CMT interne de 38 000KDA.

La durée de remboursement est de 5 ans avec la dernière année de réalisation comme année de différé.

Et comme à tout moment des impondérables peuvent surgir et remettre en cause tout ce qui a été supposé, la banque a estimé nécessaire de recueillir les garanties suivantes :

#### ➤ Garanties :

- Nantissement du matériel à acquérir ;
- Hypothèse du premier rang de la bâtisse et du terrain ;
- Gage sur véhicule ;
- Délégation d'une assurance multirisque professionnelle au nom de la BEA ;

➤ Avec la condition, de centralisé le chiffre d'affaire à nous guichets

#### ❖ Comparaison avec la décision de la banque :

La banque a estimé que le projet est rentable et a émis un avis favorable pour :

- Ouverture d'un CREDOC équipement de 51 000KDA ; relié à un CMT équipement d'un montant de 41 000KDA ; margé a 20% lors de l'ouverture ;

- Un CMT interne de 3 500 KDA ;

La durée proposée par la banque : 6 ans +1 année de différé (année de réalisation), nous notons que c'est trop long en sachant que l'emprunt peut être remboursé dans 5 ans+ 1année de différé, sans pour autant que la rentabilité du projet soit atteinte.

Cette différence résulte, de l'absence d'une méthode d'évaluation de projet au niveau de l'agence. En effet, les chargé d'étude se contente de répondre, sur les supports normalisés, les données fournis par les documents comptables, les apprécier et de calculer quelque ratio tels que le ratio de capacité de remboursement et le ratio de rentabilité financière bien que l'utilisation des ratios soit préconisé dans les études rétrospective et non prévisionnelles.

## 2. Le cas concret d'un investissement dans le cadre du dispositif de l'ANSEJ

Pour illustrer concrètement notre travail nous avons choisi l'étude d'un de financement d'un jeune promoteur dans la création de son projet.

### 2.1. Présentation du projet

- Nature du projet : création des capacités de production
- Localisation du projet : wilaya de Tizi-Ouzou, commune de Tizi-Ouzou.
- Impact du projet sur le plan social : création de deux emplois.

### 2.2. Les équipements prévus pour le projet

**Tableau N°b27 : les équipements prévus pour le projet**

N°	Désignation	Quantité	Observation
1	STATION DE DECALAMENAGE	1	
2	STATION DE DECALAMENAGE	1	
3	ANALYSEUR OPACIMETRE VMAG	1	
4	ERP EGC CRM	1	
5	EXTRACTEUR CDE GAZE DOUBLE SORTIE	1	
6	SCANNER B-TOUCH ST 9000	1	
7	KIT MARKETING	1	
8	STABILISATEUR DE TENSION	1	

### 2.3 Evaluation financières et économique du projet

Pour effectuer une évaluation financière et économique d'un projet afin de délivrer une attestation d'éligibilité au promoteur, l'ANSEJ procède à une étude technico-économique qui comprend les étapes suivantes : le coût du projet, la structure de l'investissement, la structure de son financement, le tableau d'amortissement du prêt non rémunéré de l'ANSEJ, le bilan d'ouverture, et enfin le bilan prévisionnel établi sur 8 ans.

#### A) Coût du projet

A partir des factures pro forma, l'ANSEJ procède à l'évaluation du coût.

Voici la facture pro forma présentée par le jeune promoteur à l'ANSEJ.

**Tableau N°b28 : Facture pro forma N°15**

N°	REFERENCE	DESIGNATION	QUANT	TVA	PRIX, UN HT	MONTANT HT
1	1555	STATION DE DECALAMENAGE	1	19%	1 280 000,00	1 280 000,00
2	1557	STATION DE DECALAMENAGE	1	19%	1 280 000,00	1 280 000,00
3		ANALYSEUR OPACIMETRE VMAG	1	19%	1 021 386,00	1 021 386,00
4		ERP EGC CRM	1	19%	120 000,00	120 000,00
5		EXTRACTEUR DE GAZDOUBLE SOR	1	19%	220 000,00	220 000,00
6		SCANER B-TOUCH ST- 9000	1	19%	500 501,00	500 501,00
7		KIT MARKETING	1	19%	100 000,00	100 000,00
8		STABILISATEUR DE TENSION	1	19%	130 000,00	130 000,00
					TOTAL MONTANT HT	4 651 887,00
					MONTANT TVA	883 858,53
					MONTANT TOTAL TTC	5 535 745,53
					TIMBRE	0,00
					REMISE	0,00
					MONTANT NET A PAYE	5 535 745,53

Le jeune a aussi fourni à l'ANSEJ le document d'assurance qui comporte les éléments ci-après

Date de souscription : 25/09/2017 **Date d'effet** : 25/09/2017 Date d'échéance : 24/09/2018

**Tableau N°b29 : l'assurance**

prime nette	coût de police	coût d'Avn	taxes	timbre fiscal	FGA	Droit de timbre	Prime total
33 785,00	500		6 514,15	0	0	120	40 919,15

#### B) Structure de l'investissement (en DA)

**Tableau N°b30 : structure d'investissement**

Rubrique	Coût	Coût total
Frais préliminaires	90 919.15	90 919.15
Cotisation fond de garantie	0.00	
Assurance	40 919.15	
Frais de location	0.00	0.00
Autres frais	50 000.00	
Equipements de production	5 535 745.53	5 535 745.53
Equipements locaux	5 535 745.53	0.00

Chapitre 2 /Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ

Equipements importés	0.00	0.00
Cheptel	0.00	0.00
Matériels roulants	0.00	0.00
Aides matériels roulants (VA)	0.00	0.00
Aménagements	0.00	0.00
Outillages	0.00	0.00
Mobilier du bureau	0.00	0.00
Matériels informatique	0.00	0.00
Droits de douanes et taxes	0.00	0.00
Autres impôts et taxes	0.00	0.00
Frais d'installation	0.00	0.00
Frais de transport	0.00	
Montage et essais	0.00	
Fond de roulement	0.00	0.00
Autres 1	0.00	0.00
Autres 2	0.00	0.00
Totale	5 626 664.68	5 626 664.68

N° Dossier : 51922

Raison Sociale : X

Gérant : Y

Commune : Tizi-Ouzou

Activité : STATION DE DECALAMENAGE

Montant des équipements importés en DA	De conversion relevé le		
	montant Equipement	Devises-en	Montant en DA
	0	0	0

Les frais préliminaires sont calculés comme suit : Frais préliminaire = assurance + autre frais

Frais préliminaire = 40 919.15+50 000.00

Frais préliminaires = 90 919.15

Total d'investissement = frais préliminaire + équipement de production

Total d'investissement = 90 919 + 5 535 749.53

Total investissement = 5 626 664.68

### C) Structure de financement du projet

Le coût global de l'investissement dans l'étape de dépôt est de 5 62 664.68 DA et le type de financement du projet est mixte c'est-à-dire promoteur et ANSEJ.

**Tableau N°b31 : structure de financement de projet**

<b>Rubrique</b>	<b>Taux participation</b>	<b>Montant</b>
Apport personnel	72%	4 051 198,57
Numéraire		4 051 198,57
En Nature		0
PNR classique (ANSEJ)	28%	1 575 466
PNR Location		0
PNR Véhicule Atelier		0
Crédit Bancaire	0%	0
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>5 626 664,68</b>

**D) Tableau d'amortissement du prêt non rémunéré de l'ANSEJ**

Le remboursement du PNR de l'ANSEJ se fait principalement par tranches semestrielles sur une durée de 5 ans ce qui fait 10 ordres de virement

**Tableau N°b32 : tableau d'amortissement du PNR**

N°	Identifiant du BAO	Echéance de remboursement	Montant
01	0000000041	30/06/2019	157 547,00
02	0000000042	31/12/2019	157 547,00
03	0000000043	30/06/2020	157 547,00
04	0000000044	31/12/2020	157 547,00
05	0000000045	30/06/2021	157 547,00
06	0000000046	31/12/2021	157 547,00
07	0000000047	30/06/2022	157 547,00
08	0000000048	31/12/2022	157 547,00
09	0000000049	30/06/2023	157 547,00
10	0000000050	31/12/2023	157 547,00

Le montant de l'amortissement = investissement total /10=1 575 466,00/10=157 547,00.

Pour que le promoteur obtienne le PNR de l'ANSEJ il doit mettre à la disposition de cette dernière certaines garanties qui sont les suivantes : gage de matériel roulant en 1<sup>er</sup> rang, nantissement des équipements en 1<sup>er</sup> rang, billet à ordre.

L'étude technico-économique que l'ANSEJ établit pour savoir si le projet sera rentable comporte aussi la réalisation du tableau des comptes de résultats prévisionnels (TCR prévisionnels) et le bilan d'ouverture ainsi que les bilans prévisionnels sur 8 ans.

**E) Bilan d'ouverture**

Le bilan d'ouverture nous présente différentes rubriques comme les fonds propres qui sont de 4 051 198.57 DA, les dettes d'investissement qui sont représentées par le PNR de l'ANSEJ.

**Tableau N°b33 : bilan d'ouverture**

Chapitre 2 /Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ

Bilan D'ouverture			
Actif	Montant	Passif	Montant
		<b>1-FOND PROPRE</b>	4 051 198,57
<b>2- INVESTISSEMENT</b>			
frais préliminaires	90 919,15		
équipement de production	5 535 745,53		
outillage	0		
matériel roulant	0		
matériel de bureau	0		
matériels informatiques	0		
aménagements	0		
autres	0		
cheptel	0		
<b>3- STOCK</b>			
matières et fournitures	0		
<b>4- CREANCE</b>		<b>5- DETTE D'INVESTISSEMENT</b>	
caisse et banque	0	emprunts bancaires (CMT)	0
frais de location	0	autres emprunts (PNR classique)	1 575 466,11
		autres emprunts (PNR LO)	0
		autres emprunts (PNR VA)	0
<b>TOTAL</b>		<b>Total</b>	626 664,68

**F) Le bilan prévisionnel est établi sur 8 ans**

Le bilan prévisionnel nous montre l'amortissement des frais préliminaires et des équipements de production.

**Tableau N°b34 : le bilan prévisionnel**

Chapitre 2 /Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui  
d'un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ

BILAN PREVISIONNELS												
	1er année			2ème année			3ème année			4émé année		
ACTIF	BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET
<b>2-INVESTISSEMENT</b>	5626664,68	571758,38	5054906,30	5626664,68	1143516,77	4483147,91	5626664,68	1715275,15	3911389,53	5626664,7	2287033,53	3339631,15
frais préliminaires	90919,15	18183,83	72735,32	90919,15	36367,66	54551,49	90919,15	54551,49	36367,66	90919,15	72735,32	18183,83
équipement de production	5535745,53	553574,55	4982170,98	5535745,53	1107149,11	4428596,42	5535745,53	1660723,66	3875021,87	5535745,53	2214298,21	3321447,32
cheptel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
outillages	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
équipements roulant	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
matériels de bureaux	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
matériels informatiques	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
aménagement	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
autres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>3-STOCKS</b>			0,00			0,00			0,00			0,00
matières et fourniture												
<b>4- CREANCES</b>			747080,85			1514831,15			2248583,25			2825385,83
la caisse			224124,26			454449,34			674574,98			847615,75
banque			522956,60			1060381,80			1574008,28			1977770,08
frais de location			0,00			0,00			0,00			0,00
<b>TOTAL</b>			5801987,15			5997979,06			6159972,79			6165016,98
<b>PASSIF</b>												
<b>1-FOND PROPRED</b>			4051198,57			4051198,57			4051198,57			4051198,57
resultat en Inst.D'affect.												
<b>5-DETTES D'INVESTISSEMENT</b>												
emprunt bancaires			0,00			0,00			0,00			0,00
autres emprunt (ANSEJ)			1575466,11			1575466,11			1575466,11			1575466,11
dettes fournisseurs												
dettes à court terme												
détention pour compte			0,00			0,00			0,00			0,00
dettes d'exploitation			0,00			0,00			0,00			0,00
<b>RESULTATS</b>			175322,47			371314,38			533308,00			538352,30
<b>TOTAL</b>			5801978,15			5997979,06			6159972,79			6165016,98

Chapitre 2 /Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif de l'ANSEJ

5 <sup>ème</sup> année			6 <sup>ème</sup> année			7 <sup>ème</sup> année			8 <sup>ème</sup> année		
BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET
5626664,68	2858791,92	2767872,77	5535745,53	3321447,32	2214298,21	5535745,53	3875021,87	1660723,66	5535745,53	4428596,42	1107149,11
90919,15	90919,15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5535745,53	2767872,77	2767872,77	5535745,53	3321447,32	2214298,21	5535745,53	3875,87	1660723,66	5535745,53	4428596,42	1107149,11
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		0,00			0,00			0,00			0,00
		3554817,26			4283390,05			5031157,08			5800173,54
		1066445,18			1285017,01			1509347,12			1740052,06
		2488372,08			2998373,03			3521809,95			4060121,48
		0,00			0,00			0,00			0,00
		6322690,03			6497688,26			6691880,73			6907322,64
		4051198,57			4051198,57			4051198,57			4051192,57
		0,00			0,00			0,00			0,00
		1575466,11			1575466,11			1575466,11			1575466,11
		0,00			0,00			0,00			0,00
		0,00			0,00			0,00			0,00
		696025,35			871023,58			1065216,05			1280657,96
		6322690,03			6497688,26			6691880,73			6907322,64

A la lecture de l'Actif du bilan nous remarquons que la valeur des frais préliminaires et les valeurs des équipements de production diminuent d'une année à une autre ; cela est dû principalement à leurs amortissements.

La méthode de calcul de l'amortissement utilisé par l'ANSEJ est l'amortissement constant ou linéaire. La durée de vie des équipements et matériel est de 10 ans ; le taux d'amortissement appliqué est déterminé par la formule suivante :  $\text{taux d'amortissement} = 100/\text{durée de vie} = 100/10 \text{ ans} = 10\%$

Les frais préliminaires sont amortis au bout de 5 années

Taux d'amortissement =  $100/\text{durée} = 100/5 \text{ ans} = 20\%$

**Tableau N°b345: tableau d'amortissement**

Désignation	Montant	Taux	Amortissement
Frais préliminaire	90 919.15	20%	18 183.83
Equipement de production	5 535 745.53	10%	553 574.55

En ce qui concerne le passif on remarque que les fonds propres restent stable tout au long des 8 années. Par rapport au PNR de l'ANSEJ on remarque qu'il est stable car le promoteur n'a pas commencé le remboursement de son crédit.

### G. Le TCR prévisionnels

**Tableau N°b36 : TCR prévisionnels**

TCR PREVISIONNELS								
	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE8
ventes marchandises								
marchandises consommées								
<b>marge brute</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>production vendue</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>préstation fournies</b>	1820000,00	2002000,00	2202200,00	2422420,00	2664662,00	2931128,20	3224241,02	354665,12
matière et fournitures consommées	562000,00	590100,00	619605,00	650585,25	683114,51	717270,24	753133,74	790790,44
services	180000,00	187200,00	194688,00	202475,52	210574,54	218997,52	227757,42	236867,72
transport	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
loyers charges locatives	120000,00	124800,00	129792,00	134983,68	140383,03	145998,35	151838,28	157911,81
entretien et réparation	60000,00	62400,00	64896,00	67491,84	70191,51	72999,17	75919,14	78955,91
autres services	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Valeur ajouté</b>	1078000,00	1224700,00	1387907,00	1569359,23	1770972,95	1994860,44	2243349,85	2519006,96
frais de personnel	240000,00	244800,00	249696,00	254689,92	259783,72	264979,39	270278,98	275684,56
frais divers	90919,15	36827,00	33144,51	29830,06	26847,05	24162,35	21746,11	19571,50
assurances	40919,15	36827,24	33144,51	29830,06	26847,05	24162,35	21746,11	19571,50
autres frais	50000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
impôts et taxes	0,00	0,00	0,00	48448,40	53293,24	58622,56	64484,82	70933,30
TAP 2%	0,00	0,00	0,00	48448,40	53293,24	58622,56	64484,82	70933,30
droit de douanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
autre impôts et taxes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
frais financiers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
amortissements	571758,38	571758,38	571758,38	571758,38	571758,38	571758,38	571758,38	571758,38
<b>Charge d'exploitation</b>	902677,53	853385,62	854598,89	904726,76	911682,40	919522,69	928268,30	937947,75
<b>RBE</b>	175322,47	371314,38	533308,11	664632,47	859290,55	1075337,75	1315081,55	1581059,22
IRG ou IBS	0,00	0,00	0,00	126280,17	163265,20	204314,17	249865,49	300401,25
<b>R. net d'exploitation</b>	175322,47	371314,38	533308,11	538352,30	696025,35	871023,00	1065216,05	1280657,96
cash flow net	747080,85	943072,77	1105066,49	1110110,68	1267783,73	1442781,96	116369744,44	1852416,35
cash flow cumulés	747080,85	1690153,62	2795220,10	3905330,78	5173114,51	6615896,47	8252870,91	10105287,26
cash flow cumulé actualisés	698206,40	823716,28	902063,43	846898,12	903912,28	1028683,60	1167140,15	1320747,25

Nous remarquons que la valeur de la marge brute de la production vendue est nulle tout au long

des 8 années car cette entreprise n'est pas industrielle mais une entreprise commerciale (prestation de services).

Les matières et fournitures consommées seront calculées de la manière suivante : La moyenne journalière \* 275 jours. Soit :  $2043,6363636 * 275 \text{ jours} = 562\,000.00 \text{ DA}$

**La valeur ajoutée** est égale à la prestation fournie moins la valeur des charges non constantes

Soit : valeur ajoutée = prestations fournies – matières et fournitures consommées – services

$$= 1\,820\,000.00 - 562\,000.00 - 180\,000.00 = 1\,078\,000.00$$

Cette valeur ajoutée est en progression d'une année à un autre, signe de bon fonctionnement de l'entreprise.

**Salaires** : une moyenne mensuelle de 10 000 DA sera versée pour chaque employé de l'entreprise multiplié par 12 mois, ce qui fait : frais personnels =  $10\,000 * 2 \text{ salariés} * 12 \text{ mois} = 240\,000 \text{ DA}$ .

**Les frais divers** sont constitués de l'assurance et autre frais qui sont composés de la cotisation au FG et autres frais dans la structure d'investissement.

$$\text{Frais divers} = \text{assurance} + \text{autre frais} = 40\,919.15 + 50\,000.00 = 90\,919.15$$

**Impôts et taxes** : l'entreprise est exonérée de l'impôt forfaitaire unique pour une durée de 3 ans. IRG ou IBS = résultat brut d'exploitation \* 19% =  $664\,632.47 * 19\% = 126\,280.17$

**Charges d'exploitation** = frais du personnel + frais divers + impôts et taxes + frais financiers + l'amortissement =  $240\,000 + 90\,919.15 + 0 + 0 + 571\,758.38 = 902\,677.53$

**Cash-flow net** = bénéfice net comptable + dotation aux amortissements + la dotation aux provisions =  $175\,322.47 + 571\,758.38 + 0 = 747\,080.85$

**Cash-flow actualisé** =  $\text{cash-flow net} / (1 + \text{taux d'actualisation})^n$

Le taux d'actualisation est de 7%. Cash-flow actualisé =  $747\,080.85 / (1 + 0.07)^1 = 698\,206.40$

**VAN** = la somme des cash-flow actualisés – l'investissement initial =

$$(698\,209.40 + 823\,716.28 + 902\,063.43 + 846\,898.12 + 903\,912.28 + 1\,028\,683.60 + 1\,167\,140.15 + 1\,320\,747.25) - 5\,626\,664.68 = 2\,064\,702.554$$

A travers l'étude que l'ANSEJ a élaborée nous pouvons dire que cette entreprise est rentable puisqu'elle dégage une VAN positive d'un montant de 2 064 702.55 comme nous pouvons dire aussi que cette entreprise participe à la résorption du chômage en créant des poste d'emploi

**Conclusion :**

Après avoir vu les missions, l'organisation et les procédures qui régissent le financement de l'investissement au niveau de la banque et de l'ANSEJ, nous avons présenté deux cas concrets d'investissements qui portent respectivement sur le dispositif ANSEJ et sur l'agence bancaire BEA agence 034.

En matière de stratégie le dispositif ANSEJ est plus orienté vers l'accompagnement des jeunes promoteurs dans leurs projets ; elle élabore même une convention avec le secteur de la formation et de l'enseignement professionnel au profit des jeunes stagiaires dans le but de mieux les orienter dans la préparation à la création de leurs micros entreprises et à leur gérance.

La stratégie de la banque BEA 034, quant à elle, dans la procédure d'accompagnement des promoteurs, est plus compliquée et élaborée par rapport à celle de l'ANSEJ, car dans sa procédure d'évaluation la BEA exige de sa clientèle de faire connaître la destination du crédit et sa durée, et si elle n'approuve pas la destination du crédit demandé, celui-ci ne sera pas accordé.

En matière de documents administratifs requis l'ANSEJ exige plus de documents que la BEA et cela au vu des listes de documents constitutifs des dossiers de crédit exigés par chacun des deux opérateurs ; cela ne veut pas dire que les conditions de l'ANSEJ sont difficiles à réaliser ; au contraire c'est la banque qui est plus exigeante dans le cas d'un financement d'un crédit d'investissement.

Concernant les conditions qui entourent le crédit lui-même, nous pouvons remarquer plusieurs différences :

- L'ANSEJ n'est pas trop exigeante en matière de garanties or que la BEA exige de sa clientèle des garanties qui doivent aller jusqu'au montant total de l'investissement ou plus.
- En matière de taux d'intérêt, l'ANSEJ offre aux jeunes promoteurs un prêt non rémunéré (crédit sans intérêt) ; par contre pour la BEA le prêt offert est rémunéré à un taux de 5,25%.
- En matière de risque, l'ANSEJ est plus exposée au risque par rapport à la BEA car l'ANSEJ n'exige pas suffisamment de garanties.

En matière de la décision, au niveau de l'ANSEJ la décision finale d'octroi d'un crédit se prend après avoir effectué l'étude financière avant financement, par contre, au niveau de la banque, elle est prise après avoir effectué l'étude financière avant et après financement.

Nous avons constaté que la réussite d'un projet crée à l'aide du dispositif ANSEJ est conditionnée surtout par le respect de toutes les étapes liées à la création de l'entreprise.

Par contre, le projet créé à l'aide d'un crédit bancaire de la BEA agence 034 est conditionné par la viabilité et la rentabilité du projet lui-même et, à cet effet, la banque fait une analyse approfondie basée en premier lieu sur l'analyse de la viabilité du projet puis en second lieu de l'analyse de la rentabilité du projet.



**Conclusion générale**

## Conclusion générale

---

L'investissement est un acte fondamental dans la vie de l'entreprise, qui engage durablement celle-ci. Si dans un premier temps, il grève fréquemment les états financiers de l'entreprise, lui seul permet d'assurer sa croissance à long terme. Le financement d'un projet d'investissement peut prendre plusieurs formes que ce soit l'autofinancement ou l'appel à l'endettement auprès des banques ou autre dispositif d'aide à la création et au financement des projets investissements.

Dans notre travail, nous nous sommes intéressées au financement d'un projet d'investissement par la banque BEA et par le dispositif ANSEJ. Cette thématique nous a mené à structurer notre travail de recherche en deux chapitres.

Dans le premier chapitre de notre travail, nous avons présenté les notions d'investissement et de rentabilité d'un investissement, avant de nous intéresser aux méthodes d'analyse de la viabilité économique d'un projet et aux instruments de calcul économique et financier relatifs à sa rentabilité financière. Ce sont là deux aspects d'évaluation essentiels qui conditionnent la décision de financement et d'octroi de crédit d'investissement.

Dans le second chapitre de notre travail, nous avons présenté une étude de cas qui porte sur le dispositif ANSEJ et sur l'agence bancaire BEA agence 034 ainsi que leurs procédures en matière de décision de financement des investissements et d'accompagnement des promoteurs dans la réalisation de leurs projets.

Ce travail nous a permis de comprendre comment la banque et l'ANSEJ procèdent à l'analyse et à la sélection des projets d'investissements et sur quelles bases elles effectuent leurs choix

**La banque pour accorder un crédit à un client**, entame un certain nombre d'études et d'analyses sur le projet à financer et qui sont les suivantes :

- Etude technico-économique du projet : celle-ci détermine le fond et la forme du projet (présentation du projet, son financement, son coût, sa description...etc.).
- Analyse de la viabilité du projet : susceptible de déterminer si le projet est viable par l'étude du marché et l'étude commerciale et enfin l'étude technique.
- L'analyse de la rentabilité du projet : qui a pour objectif de déterminer la rentabilité du projet et son impact économique et financier et cela par une analyse intrinsèque du projet et une analyse de la rentabilité après financement.

A l'issue de cette étude et cette analyse, le banquier pourra cerner les besoins de demandeur de crédit, sa capacité de remboursement ainsi le niveau de risque financier à courir, dans le but de maximiser son profit et de minimiser le risque ; pour ce faire le banquier doit

## Conclusion générale

---

être vigilant et performant dans le choix des investissements pour mieux se protéger lors de son engagement contre l'incertitude du lendemain, en exigeant la retenue de sûretés qu'on appelle le plus souvent par les garanties.

Au sein du dispositif ANSEJ la création d'une micro entreprise comporte plusieurs étapes que le promoteur doit franchir avec l'accompagnement de l'ANSEJ qui l'oriente et l'aide dans la réalisation de son projet. Le financement de ces entreprises provient généralement de trois différentes sources à savoir : les fonds propres du promoteur, le crédit sans intérêt de l'ANSEJ et crédit accordé par la banque. Le dispositif ANSEJ dans sa sélection et validation des projets à financer se base principalement sur la rentabilité du projet et sur la capacité du promoteur et son accompagnateur à convaincre le comité de CSVF.

En effet la création d'une micro entreprise n'est pas aussi facile, il ne suffit pas de vouloir de se lancer dans sa création, pour mieux réussir son montage, il faut que le créateur dispose d'une formation et de qualité et puisse avoir une très bonne idée. C'est sur cette ligne là que les accompagnateurs de l'ANSEJ interviennent dans l'accompagnement et l'orientation des jeunes promoteurs, par le recueil des informations et des données nécessaires sur le projet, les structurés, les évaluer et les analyser afin de déterminer le coût total du projet et entamer la création et le financement de ce dernier et son suivi. Pour mieux s'assurer du bon fonctionnement des micros entreprises l'ANSEJ propose à ces promoteurs une formation en matière de gestion et de comptabilité.

Nous avons constaté que la réussite d'un projet créé à l'aide du dispositif ANSEJ est globalement conditionnée par le respect de toutes les étapes et procédures liées à la création de l'entreprise. Par contre, le projet créé à l'aide d'un crédit bancaire de la BEA agence 034 est en plus conditionné par la viabilité et la rentabilité du projet lui-même ; à cet effet la banque fait une analyse approfondie basée en premier lieu sur l'analyse de la viabilité du projet puis en second lieu de l'analyse de la rentabilité du projet.

Concernant le volet calcul économique proprement dit, cette différence résulte, de l'absence d'une méthode appropriée d'évaluation des projets au niveau de l'agence et de la banque. En effet, les chargés d'étude se contentent de reprendre, sur les supports normalisés, les données fournies par les documents comptables, les apprécier et de calculer quelques ratios, tels que le ratio de capacité de remboursement et le ratio de rentabilité financière bien que l'utilisation des ratios soit préconisée dans les études rétrospectives et non pas dans les études prévisionnelles.

## Conclusion générale

---

A la différence des jeunes promoteurs qui s'adressent à l'ANSEJ, les clients des agences bancaires ont plus de moyens et procèdent à des évaluations technicoéconomiques de viabilité et des analyses de rentabilité financière prévisionnelle beaucoup plus fouillées, pour convaincre la banque que l'investissement constitue une opportunité pour les deux parties.

De manière plus générale, il nous semble cependant que c'est au niveau du comportement des acteurs (financier et promoteur) que résident les paramètres déterminants des logiques qui structurent les décisions de financement dans chacun des deux cas. Ces comportements correspondent à des ressentis différents au niveau de la relation qui s'établit entre l'investisseur et les différents financeurs.

- Les ressentis au niveau de l'investissement type ANSEJ met en jeu une logique de type administrative à vocation sociale :

- Ressenti du promoteur : étant en présence d'un **organisme à caractère social**, le jeune promoteur, souvent sans expérience professionnelle avérée, notamment en tant que chef d'entreprise, est moins enclin à la créativité, l'économie et l'effort. Cela se traduit dans le manque de maturation du projet et, plus tard, dans la conduite de la micro entreprise.

- Ressenti de l'ANSEJ : étant un organisme intervenant dans un domaine social (chômage/emploi des jeunes) cet organisme cherche à maximiser le nombre de créations d'entreprises, d'où une certaine largesse voire une permissivité dans le traitement des dossiers et la réalisation des études. Cela se traduit dans la « **clémence** » **relative du calcul** destiné à fonder la décision de financement et dans l'absence de responsabilité quant à la viabilité de la microentreprise.

Au niveau de l'ANSEJ, la **connaissance du promoteur est assez superficielle**, ce dernier venant le plus souvent tout juste de quitter les bancs du centre de formation ou de l'institution universitaire.

**Le critère de performance de l'ANSEJ est beaucoup plus de nature quantitative** (nombre de projets créés, nombre d'emplois).

- Les ressentis au niveau de l'investissement liant directement un promoteur à une banque met en jeu une **logique économique de type gagnant-gagnant** :

- Au niveau de la banque, **la confiance réciproque** entre le banquier et son client est la base de toute décision, elle ne peut être appréciée qu'à travers *l'existence d'une relation et des rapports prolongés dans le temps entre les deux parties.*

- Cela a pour conséquence une recherche de **responsabilité partagée**, d'autant plus que les fonds engagés sont importants.

## Conclusion générale

---

- L'analyse technico économique exigible au niveau de la banque est beaucoup plus poussée et le temps et les moyens impartis à l'étude de chaque projet sont conséquents.

- Le promoteur lui-même, soumis à des conditions assez sévères, a intérêt à procéder à une **véritable maturation du projet**, d'autant plus qu'il engage souvent des fonds personnels importants.

Les microentreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ semblent connaître un taux d'échec loin d'être négligeable. Les promoteurs rencontrent quelques obstacles, notamment: durée d'instruction des dossiers excessives ; formation insuffisante des conseillers de l'ANSEJ aux activités nouvelles ; le manque de liquidités pour financer leur cycle d'exploitation ; difficulté d'accès aux terrains et aux locaux, soit à cause de la cherté des loyers ou bien à cause de l'exigence de la banque d'un contrat de location de 5 ans minimum ; archaïsme de certaines banques publiques : mauvaises réception des clients, la faiblesse des moyens humains mobilisés pour les études et donc la lenteur des procédures d'évaluation des projets.

Il ne fait pas de doute que l'amélioration des conditions de maturation de projets d'investissement est susceptible de diminuer ce taux d'échec

**Au total notre travail nous a permis de vérifier nos hypothèses de départ**, en confirmant que les modalités de financement, les critères de sélection de l'investissement et de rentabilité de celui-ci sont différents selon que l'on se situe dans le cas d'un financement bancaire classique ou d'un financement dans le cadre du dispositif de l'ANSEJ.

Si le financement des investissements ordinaires correspond à un niveau de profitabilité patent et pratiquement assuré, aussi bien pour la banque que pour l'investisseur, dans le cas d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ, dont le but relève de considérations de performance et de stabilité sociale, la rentabilité des projets n'est certes pas exclue du processus de sélection et de validation des investissements, mais elle est moins délimitée et moins avérée.

Il va de soi que ces logiques d'acteurs que nous venons de décrire renvoient à des relations « normales » entre promoteurs et financeurs. Mais nous savons que le climat des affaires en Algérie est largement traversé par la corruption, hypothèse que nous avons évacuée de notre réflexion. L'approfondissement de la réflexion sur le financement de l'investissement en Algérie, dans le cadre d'une recherche doctorale par exemple, pourrait s'orienter vers un élargissement des échantillons (diversifier les branches, les tailles et les localisations géographiques des investissements), une diversification des financeurs (différentes banques et

## **Conclusion générale**

---

organismes intervenant dans le financement, prise en compte de la CNAC, de l'ANGEM...) et une identification sociologique des « clientèles » pour avoir une première appréciation du poids des relations dans l'octroi des crédits et le choix des créneaux d'investissement.



# La bibliographie

## Bibliographie

### Ouvrages

1. AMELON, J, L « L'essentiel à connaître en gestion financière », édition Maxima, France 2002.
2. BANCEL Frank, Richard Alban, « Les choix d'investissement, Ed. Economica, Paris1995.
3. BANCEL(F)et RICHARD (A), les choix d'investissement, Edition Economica, Paris 1998.
4. BARREAU. J, DELHAYE. J : « Gestion financière » Ed Dunod, Paris, 1991.
5. BARREAU. Jean, DELAHAYE.Jacqueline, Gestion financière, 12<sup>ème</sup> éd, Dunod, Paris 2003.
6. BEMET-RALLAND.L, « principes de techniques bancaire », édition Dunod, Paris 2002.
7. BOUYACOUBFarouk, « L'ENTREPRISE & LE FINANCEMENT BANCAIRE », éditons CASBAH, Alger 2000.
8. CAPUL Jean-Yves « l'économie et les sciences sociale de A à Z. Paris France, 2004.
9. CHANTAL B, MARTINE P, « Economie et gestion de l'entreprise », 4<sup>ème</sup> Edition Vuibert, Paris, France,2006.
10. CONSO Pierre, HEMCI Farouk, « Gestion financière de l'entreprise »,10<sup>ème</sup> édition Dunos, Paris, France, 2002.
11. Frédéric Peltier, Introduction au droit de crédit, 2<sup>ème</sup>Edition revue et complétée, 1990.
12. GRANDUILLOT(B) et GRANDUILLOT(F), l'essentiel du contrôle de gestion, Edition Lextenso, 4<sup>ème</sup> édition, paris 2009.
13. HADJ SADOK. Tahar, « les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Msila, Algérie, 2007.
14. HOUDAYER Robert, « évaluation financière des projets » édition Economica, Paris 1999.
15. Hutin(H), « toute la finance d'entreprise », édition d'organisation,3<sup>ème</sup> Edition, Paris 2004.
16. KOEHL. J, « Les choix d'investissement », Edition DUNOD, France, 2003.

17. MONDHER – BELLAH, gestion financière, diagnostic évaluation choix des projets d'investissement, édition Economica, Paris 2004.
18. MOURGUES. Nathalie, « critères de choix et rentabilité des investissements », édition ECONOMICA, Paris 2010.
19. PIGET Patrick, « décision d'investissement », édition Economica, Paris 2011.
20. TRAVERDET-Popiolek, Guide du choix d'investissement, édition Organisation, Paris 2006.

### **Mémoires et thèses**

21. AFELALYE Toufik et ALOUACHE Naoual, « Evaluation et choix d'un projet d'investissement », mémoire de master science de gestion, option : finance d'entreprise, UMMTO, 2015/2016.
22. AMOUR.O, KAB.Y, « Financement des investissements : étude comparative entre banque publique et banque privée », mémoire de master en finance d'entreprise, UAMB, 2013.
23. Bilek.Lila « Les options réelles, une alternative au défaillances des méthodes classiques d'évaluation des investissements, mémoire de magister, sciences économiques, option : Management des entreprises, UMMTO, 2016.
24. Bourkous Djamilia, « Le circuit de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie » mémoire de magistère en science économiques, option : économie internationale, université d'Oran, 2007.
25. HACHEMI.N, MEZAGUER.T, « La problématique et les contraintes de financement bancaires des PME en Algérie », mémoire de master en science économique, option : Monnaie finance et banque, UMMTO, 2016.
26. HADDADI Sandra, « le financement bancaire en Algérie », mémoire du brevet supérieur de banque, école supérieure de banque, 2012.
27. MADOUCHE.Y : « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », Mémoire de magistère, management d'entreprise, UMMTO, 2012.
28. : SEHIB Ferhat, « La création des PME dans le cadre du dispositif ANSEJ », mémoire de licence, Option Finances, UMMTO.

## **Autres documents**

29. BEA, guide de stage, 1999.
30. Documents fournis par l'ANSEJ.
31. Documents fournis par la BEA.
32. Guide de la création de la Microentreprise, brochure fournis par l'ANSEJ.
33. M. Ben Yaou, photocopié Théorie de la décision, FSECG, UMMTO, 2017.
34. M. Ben Yaou, photocopié Gestion de l'entreprise, FSECG, UMMTO, 2017
35. M. KHODJA, cours 2ème année LMD Gestion des entreprises.
36. La loi de la banque du 24 janvier 1984
37. Article n°01 de la loi de la banque.
38. Nicolas Beau, « La Banque Extérieure d'Algérie bientôt à Paris », Mondafrique 2017

## **Webographie**

39. Banque extérieure d'Algérie est première au Maghreb », sur [www.algerie-dz.com](http://www.algerie-dz.com)  
(consulté le 30 décembre 2019)
40. [www.bea.dz](http://www.bea.dz)
41. [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz)
42. <https://actufinance.fr/guide-banque/etablissements-credit.html>
43. <http://gestionfin.Canalbog.com>



# Table des matières

## Table des matières

---

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Listes des figures et tableaux

Liste des abréviations

**Introduction générale..... 1**

**Chapitre 1/l'investissement et le financement de l'investissement ..... 4**

**Introduction ..... 4**

**Section 1. La notion d'investissement ..... 6**

1.1. Définition de la notion d'investissement ..... 6

1.2 Pourquoi investir ? ..... 7

1.3. Classifications des investissements..... 7

1.4. Les caractéristiques d'investissement ..... 10

1.5. La décision d'investir est subordonnée à la rentabilité ..... 12

**Section 2. Les sources de financement des investissements ..... 16**

2.1. Les sources internes ..... 16

2.2. Une source externe : le financement direct ou indirect..... 20

2.3. Le financement par quasi-fonds propres..... 22

2.4. La banque comme opérateur spécialisé dans les opérations de crédit ..... 24

**Section 3. Les critères de sélection des investissements..... 27**

3.1. Les flux générés et leur actualisation ..... 27

3.2. La mesure de la rentabilité économique des investissements en avenir certain ..... 31

3.3. Les critères de décision en avenir aléatoire et incertain..... 39

**Conclusion ..... 46**

**Chapitre 2/Essai de comparaison du financement d'un investissement ordinaire avec celui d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ ..... 47**

**Introduction ..... 47**

**Section 1. Le financement bancaire d'un investissement ordinaire..... 47**

1. Bref historique et organisation de la BEA ..... 47

## Table des matières

---

1.1. Bref historique de la BEA .....	47
1.2. Organisation générale de la BEA et présentation de l'agence de Tizi Ouzou .....	49
2. Missions de la BEA et procédures pour l'octroi des crédits .....	50
2.1. Les missions de la BEA .....	51
2.2. Documents constitutifs d'un dossier d'un crédit d'investissement .....	51
2.3. Relations entre la banque et le demandeur de crédit .....	52
2.4. La procédure de financement de crédit d'investissement par la banque .....	53
2.5. Les conditions de mise en place du crédit .....	56
2.6. La gestion du contentieux bancaire .....	57
2.7. Les risques liés à une opération de crédit .....	58
2.8. Les moyens de prévention des risques de crédit .....	59
<b>Section2. Le financement d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ.....</b>	<b>61</b>
1. Présentation de l'ANSEJ.....	61
1.1. Les missions de l'ANSEJ sont relativement diversifiées.....	61
1.2. Les caractéristiques de l'ANSEJ .....	62
1.3. Structure et organisation de l'ANSEJ .....	62
1.4. Procédure de création d'une micro entreprise dans le cadre de l'ANSEJ.....	65
2. Les modes de financement de l'ANSEJ pour la création des micros entreprises .....	69
2.1. Le financement triangulaire.....	69
2.2. Le financement mixte.....	70
2.3. L'autofinancement.....	71
3. L'acquisition des équipements et matériels (les chèques bancaires), les aides financières et avantages fiscaux .....	71
3.1. L'acquisition des équipements et matériels.....	71
3.2. Aides financières et avantage fiscaux. ....	72
4. Le remboursement des crédits bénéficie de délais avantageux.....	74
5. Les principaux fonds intervenants dans la réalisation du projet .....	74
6. Les étapes de la création des micro- entreprises et les dossiers à fournir dans chaque étape.....	75

## Table des matières

---

<b>Section 3. Présentation et comparaison du financement d'un investissement classique et d'un investissement inscrit dans le dispositif ANSEJ.....</b>	<b>77</b>
1. Étude de cas d'un crédit d'investissement dans les conditions classiques .....	77
1.1. Identification du client et des relations le liant à la banque .....	77
1.2. Analyse de la viabilité du projet.....	79
1.3. Analyse de la rentabilité de projet.....	81
2. Le cas concret d'un investissement dans le cadre du dispositif de l'ANSEJ.....	90
2.1. Présentation du projet.....	90
2.2. Les équipements prévus pour le projet.....	90
2.3. Evaluation financières et économique du projet .....	90
<b>conclusion .....</b>	<b>98</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>100</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	



# Annexes

**ANNEXE 01**

**BANQUE D'ALGERIE  
CENTRALE DES RISQUES**

**AUTORISATION DE CONSULTATION**

**DE LA CENTRALE DES RISQUES DE LA BANQUE D'ALGERIE**  
(Article 160 de la loi 11<sup>0</sup>90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et  
au crédit)

Je soussigné (e) Mr. (Mme) .	XXXXXX	
Agissant au nom de la Société		
Date de Création ou de naissance :	XXXXXXXXXX	
En qualité:	Gérant	

Adresse .	XXXXXX	
N° d'identification Banque d'Algérie (ClefBA)		
N° Registre de Commerce:	XXXXXX	
N° d'identification Fiscale (MF)	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	

Autorise l'agence TIZI-OUZOU de la Banque Extérieure d'Algérie A consulter la centrale des Risques de la Banque d'Algérie et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements enregistrés à mon Nom,

Fait à TIZI OUZOU le, 24/12/2019

Cachet et signature de l'Entreprise

--

## ANNEXE 02

Nom et Prénom

Tizi Ouzou le, 19/07/2018

Adresse XXXXXXXXXXXX

Monsieur le Directeur de la Banque

BEA Agence034 TIZI OUZOU

Objet : Demande De Crédit Bancaire

J'ai l'honneur de venir par la présente, solliciter un crédit d'investissement d'un montant de XXXXXXXXXXX DA, devant me permettre de concrétiser mon projet de XXXXXXXXXXXX

Je porte à votre connaissance que mon projet sera localisé à XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX Et dont le coût global est de XXXXXXXXX DA, réparti comme suit :

- Apport personnel XXXXXXXXX DA
- Crédit bancaire XXXXXXXXX DA

Dans l'attente d'une suite favorable à ma demande ; recevez, Monsieur le Directeur, l'expression de mes respects les plus sincères.

L'intéressé(e)

ANNEXE 03

بنك الجزائر الخارجي



BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

AGENCE : TIZI OUZOU 034

DIRECTION REGIONALE ALGER PERIPHERIE : SIEGE :

Procès-Verbal du Comité de Crédit (Agence)  
Séance 11/2017 du 18/10/2017

Membres Présents :

Nom et Prénoms	Fonction
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ M. XXXXXXXXX</li> <li>▪ M.XXXXXXXXXXX</li> <li>▪ Mme.XXXXXXXXXXX</li> <li>▪ M.XXXXXXXXXXX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• - Directeur d'Agence</li> <li>• -Chef de Secrétariat Engagements</li> <li>• -Chargée d'Etudes Principale</li> <li>• -Chargé d'Etudes Principal</li> </ul>

En date du 18 Octobre 2017 à 15 heures 30 minutes s'est réuni le Comité de Crédit Agence composé de ses membres, cités ci-dessus, conformément aux dispositions édictées par la Décision Réglementaire n° 74/09/DG du 03 Novembre 2016 portant Organisation et Fonctionnement des Comités de Crédit, en vue l'examen des dossiers de crédits suivants :

1-

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ — Nom ou Raison Sociale:</li> </ul>	XXXXXXXXXX
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ — Numéro de compte:</li> </ul>	XXXXXXXXXX
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Agence Domiciliaire</li> <li>▪ (Ou Siégé)</li> </ul>	034 Tizi-Ouzou
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crédits Sollicités :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• CMT</li> </ul> </li> </ul>	XXXXXXXXX DA.

L'examen de dit dossier a permis aux Membres du Comité de Crédit après concertation et débat, d'arrêter les décisions suivantes :

1-

Nom ou Raison Sociale:	XXXXXXXXXXXX		
Numéro de compte:	XXXXXXXXXXXX		
Agence Domiciliataire (ou Siège)	034 Tizi-Ouzou		
Crédits Accordés:			
Nature	Montant	Echéance	Observations
CMT	XXXXXXX	1 Année	
<u>Garanties Exigées :</u> * Actualisation d'hypothèque d'un local commercial d'une superficie de 62,90 m <sup>2</sup> sis à la cité 60 logts LSP Tigzirt à hauteur de nos engagements	XXXXXXX DZD		
Délégation assurance multirisques à notre profit en I <sup>er</sup> rang et à hauteur de nos engagements	XXXXXXX DZD		
Conditions de Crédit:			
Autres Exigences:			
Classification (Catégorie)'. c			

La séance a été levée à « 16 heures »

Emargement des membres présents du Comité de Crédit :

--

--

--

--



بنك الجزائر الخارجي  
Banque Extérieure d'Algérie

Agence de Tizi-Ouzou 034

Tizi-Ouzou, le 11/06/2019

Service « Exploitation »

Réf. IN/LS/1<N/n<sup>0</sup> /2019

XXXXXXXXXXXXXXXXXX  
Village XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Tizi-Ouzou

Objet : Notification de décision

Après examen de votre demande de crédit d'exploitation, nous vous informons que le comité de crédit de notre établissement a décidé ce qui suit :

1. Accord pour :

Unité : DA

Forme	Montant	Conditions du crédit
* CMT	XXXXXX	* Validité : 05 année Dont 01 année de différé * Taux d'intérêt : 5,50 <sup>0</sup> /0 1'an HT

3. Garanties exigées :

Hypothèque d'un local commercial d'une superficie de 62,90 m<sup>2</sup>, sis à  
XXXXXXXXXXXXX à hauteur de : XXXXXXXXXXXX DA,

. Délégation assurance multirisques à notre profit en 1<sup>er</sup> rang et à hauteur de nos engagements.

Dans l'attente, veuillez recevoir, Monsieur le Gérant, l'expression de nos meilleures salutations.

Le Directeur d'Agence

**ANNEXE 05**

Banque Extérieure d'Algérie

Direction régionale Alger Périphérie

Agence de Tizi Ouzou

Autorisation de Crédit n °07/2019

<b>BENEFICIALRE</b>	
Nom ou Raison Sociale :	xxxxxxx
<hr/>	
Numéro de Compte :	XXXXXXXX <u>Agence : Tizi-Ouzou 034</u>
Adresse :	
<u>Forme juridique</u> : PERSONNE PHYSIQUE/MORALE	
<u>Activité</u> :       XXXXXXXXXX	
<u>Matricule SCAR</u> :	
Identifiant fiscal:	<u>Indice Professionnel:</u>

CRÉDITS AUTORISES

U : DA

(Formes	-Montants	Echéances
XXXXX	XXXXXX	

GARANTIES MISE EN PLACE

factures	Montants		Echéances
			A l'extinction du Crédit
Hypothèque de deux locaux commerciaux	XXXX	DA	
* Délégation assurance multirisques à notre profit en 1 <sup>er</sup> rang et à hauteur de nos engagements		DA	

GARANTIES A METTRE EN PLACE

factures	Montants	Echéances

OBSER VATIONS

--

Tizi-Ouzou le :       10/06/2019

Le Directeur d'agence



ANNEXE 01

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTERE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI, ET DE LA SECURITE SOCIALE

Fonds de Caution Mutuelle  
de Garantie Risques/Crédits  
Jeunes Promoteurs

صندوق الكفالة المشتركة  
لضمان اخطار القروض  
الممنوح اياها الشباب

CONTRAT D'ADHESION

N° ...../ .....  
(CREATION)

Entre : le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque Crédit Jeunes Promoteur crée par le décret exécutif n° 98-200 du 06 Juin 1998 modifié et complété, ci après dénommé « Fonds » représenté par :

Auprès de L'ANTENNE de TIZI OUZOU.

Sise à : Ex Galerie, EDGB Avenue ABANE Ramdane TIZI OUZOU

D'une part Et

Le soussigné

Nom: .....

Prénom: .....

Adresse: .....

N° pièce d'identité: .....(CNI).

Agissant individuellement en qualité (activité du souscripteur):

.....

Ci-après dénommer le souscripteur.

D'autre part

### المادة الأولى: محل القرض

يمنح القرض بدون فائدة لتمويل المشروع المذكور في الشروط الخاصة و ذلك وفقا لهيكل التمويل المحدد بإجماع و المصادق عليه من طرف لجنة انتقاء و اعتماد و تمويل المشاريع. يمكن للوكالة استرجاع الباقي من قيمة القرض بدون فائدة بعد تمويل المشروع في حالة انخفاض قيمة التجهيزات. التعديل في هيكل التمويل الذي يؤدي إلى إضافة في القرض بدون فائدة يجب أن يرفق بملحق للاتفاقية الحالية.

### المادة 02: قيمة القرض

بموجب الاتفاقية الحالية تمنح الوكالة للمقترض، قرض بدون فائدة بقيمة .....

### المادة 03: مدة القرض

حددت مدة القرض بما فيها التأجيل وفقا لما تم تحديده في دفتر الشروط الموقع من طرف المقترض والمذكورة في الشروط الخاصة للاتفاقية الحالية. تعد الاتفاقية الحالية ملغاة و لا أثر لها إذا لم يتم استهلاك القرض بدون فائدة في المدة المحددة و المذكورة أعلاه في الشروط الخاصة، إلا إذا تم تمديد الأجل بموافقة صريحة من طرف الوكالة.

### المادة 04: الرسوم و الأتعاب

كل الرسوم و الأتعاب المتعلقة باستعمال القرض بدون فائدة تكون على عاتق المقترض و كذا الرسوم و الأتعاب المحتمل ظهورها بمقتضى النصوص التشريعية و التنظيمية. المادة 05: تحويل و استعمال القرض بدون فائدة

يتم تحويل القرض بدون فائدة موضوع الاتفاقية الحالية بعد دفع المقترض لمساهمته الشخصية. يتم تحويل القرض بدون فائدة موضوع الاتفاقية الحالية في الحساب البنكي المفتوح من طرف المقترض لدى البنك محل الوفاء تحت الرقم المخصص له و المذكور في الشروط الخاصة و المحدد في دفتر الشروط. تحتفظ الوكالة بحقها في إلغاء الملف و استرجاع القرض بدون فائدة في حالة ما إذا قام المقترض بسحب مساهمته الشخصية بدون موافقة مسبقة من طرف الوكالة. يتم التأكد من استعمال القرض بدون فائدة و التعويضات المستحقة على أساس كتابات من البنك و بطلب من الوكالة. المقترض ملزم بتقديم الوثائق و المستندات المبررة لذلك.

### المادة 06: طرق تسديد القرض بدون فائدة

يتم تسديد القرض وفقا للجدول المحدد في دفتر الشروط الموقع من طرف المقترض. يلتزم المقترض بتسديد القرض بدون فائدة عن طريق التحويل في حساب الوكالة على شكل أقساط سداسية وفقا للاستحقاقات المحددة في جدول التسديد المحدد في دفتر الشروط (المادة الأولى) و تطبيقا للشروط الخاصة للاتفاقية الحالية.

### المادة 07: التسديد المسبق

يمكن للمقترض الدفع المسبق للقرض بدون فائدة جزئيا أو كليا.

يتم خصم التعويض الجزئي من الأقساط الأولى.

### المادة 08: ضمانات القرض

من أجل ضمان استرجاع القرض بدون فائدة موضوع الاتفاقية الحالية، يلتزم المقترض بوضع لفائدة الوكالة الضمانات المفروضة في دفتر الشروط و المحددة في الشروط الخاصة للاتفاقية الحالية. تكون أتعاب التسجيل المتعلقة بجمع الضمانات المذكورة أعلاه على عاتق المقترض لا غير.

### المادة 09: في المتابعة القضائية

كل تحويل أو تبديد للأموال المرهونة أو البيع الجزئي أو الكلي للحقوق العينية أو الغير عينية من شأنه أن يمس بضمانات الوكالة تعرض المقترض وفقا للاتفاقية الحالية للمتابعات القضائية.

### المادة 10: الشرط الفاسخ

في حالة عدم تسديد الأقساط الواجبة الدفع و عند حلول آجال القسط الثالث يمكن للوكالة المطالبة باسترجاع القرض بدون فائدة كليا، كما يمكن لها أن تحتفظ بحقها في استعمال الضمانات المقررة في الشروط الخاصة للقرض بدون فائدة في حالة عدم الدفع.

كما يمكن للوكالة المطالبة بالاسترجاع الفوري و الكلي للقرض بدون فائدة سيما في الحالات التالية:

- التصريحات الكاذبة للمقترض
- دفع نفقات لا تدخل في إطار انجاز المشروع المحدد في الاتفاقية الحالية
- اقتناء تجهيزات و معدات متجددة أو مستعملة
- عدم احترام أي تعهد أو التزام من طرف المقترض
- كل تغيير متعلق بالحالة المالية و القانونية للمقترض و الذي من شأنه أن يؤثر على استرجاع القرض بدون فائدة
- عدم احترام بنود الاتفاقية الحالية

### المادة 11: مراقبة القرض

من أجل السماح للوكالة القيام بمراقبة مستمرة في استعمال القرض يلتزم المقترض بـ:

- تقديم كل الوثائق و المستندات المطلوبة من طرف الوكالة
- تقديم نسخ مصادق عليها من الكشوفات السنوية ووثائق المحاسبة و الملحقات
- تسهيل الزيارات الميدانية التي يقوم بها أعوان الوكالة و السماح لهم بالدخول إلى محلاتهم و الهياكل الأخرى
- كما يحق للوكالة كذلك التأكد من صحة الوثائق المقدمة من طرف المقترض

### المادة 12: التزامات المقترض

## اتفاقية قرض بدون فائدة

اتفاقية قرض بدون فائدة رقم .....انساج/ فرع تيزي وزو  
بين الموقعين أدناه

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب **ANSEJ** المنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 بتاريخ  
08 سبتمبر 1996 الكائن مقرها الاجتماعي بالاروقة التجارية سابقا نهج عبان رمضان تيزي وزو و  
الممثلة من طرف مدير فرعها السيد لعموري حسين بصفتها مقرضة.

من جهة

و السيد ..... المولود بتاريخ ..... بلدية ..... ولاية تيزي وزو

المؤسسة .....

عنوان المقر الاجتماعي ..... النشاط ..... بصفته مقترض.

من جهة أخرى

تم الاتفاق على ما يلي :

### I - موضوع الاتفاقية:

تهدف الاتفاقية الحالية إلى منح قرض بدون فائدة وفقا لطلب منح الامتيازات المقدم من طرف المقترض،  
الموجه لتمويل مشروعه مع احترام الشروط المحددة في دفتر الشروط المعد من طرف الوكالة.

### II - الشروط الخاصة للقرض :

- عنوان المشروع .....
- قيمة القرض بدون فائدة : .....
- فترة الاستعمال: 1 سنة + 30 يوم
- مدة القرض: 13 سنة مع تأجيل لـ 08 سنوات بدا من 30/06/2025 إلى 31/12/2029
- مدة التسديد: 05 سنوات بدا من 30/06/2025 إلى 31/12/2029
- 7 البنك محل الوفاء للمقترض .....
- رقم الحساب البنكي للمقترض.....
- بنك / وكالة تحصيل القرض بدون فائدة BNA 581
- رقم الحساب لتسديد القرض بدون فائدة.....
- الضمانات : - الرهن الحيازي و/ أو رهن المنقول
- السندات لأمر

### III - الشروط العامة للقرض:

## **Annexe 07**

---

### **IL EST ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIVIT :**

**Article 01 :** Le souscripteur adhère au Fonds conformément à l'article 7 du décret exécutif N°03-290 du 06 Septembre 2003.

**Article 02 :** Le taux de la cotisation est fixé à **0,35 %** annuellement sur le montant des sommes dues par le souscripteur dans le cadre prêt bancaire.

**Article 03 :** Le montant du crédit accordé par l'agence bancaire, ....  
**AGENCE .../..... est ..... DA**  
La durée du crédit est fixée à 8 années, dont 3 années de différé.

**Article 04 :** le montant de la prime d'adhésion est fixé à ..... **DA.**

**Article 05 :** Le souscripteur s'engage à verser le montant de la cotisation après mobilisation du crédit bancaire par cheque de banque.

**Article 06 :** La garantie du « fonds » prend effet à compter de la date de libération du crédit bancaire.

**Article 07 :** Le présent contrat prend effet à la date de sa signature.

Fait à Tizi Ouzou le ..../.....

Le Fonds de Garantie

Le Souscripteur

في ظل الأحكام التشريعية و التنظيمية السارية المفعول و بقاء المقترض مرتبط بالاتفاقية الحالية فإنه يلتزم بـ:

- العمل بكل ما في وسعه من أجل الإبقاء و حماية قانونه الأساسي و قدراته الإنتاجية و أو الخدماتية.
- تأمين العتاد المتنقل و العقارات و إعادة تأمينها و دفع الرسوم المحددة في العقود.

في حالة النكبة كلياً أو جزئياً قبل تبرئة ذمة المقترض تفتتح الوكالة التعويض من شركة التأمين في حالة وجود تفويض التأمين، الحقوق الناتجة لصالحها وفقاً للبنود المحددة في عقد الضمان المحرر تطبيقاً للاتفاقية الحالية.

في حالة عدم انجاز أو ترك المشروع يجب على المقترض إرجاع القرض بدون فائدة كلياً للوكالة و إلا الترخيص للبنك محل الوفاء لإرجاعه مباشرة في حساب الوكالة.

### المادة 13: اختيار المكان

لتنفيذ الاتفاقية الحالية اتفق الطرفان على اختيار المكان وهو، العناوين المحددة في الاتفاقية الحالية.

### المادة 14: حل النزاعات

كل نزاع ينشأ من خلال قراءة أو تطبيق الاتفاقية الحالية، و في حالة عدم التوصل إلى الحل الودي، يتم معالجته أمام الجهات القضائية المختصة.

### المادة 15: بدأ السريان

يبدأ سريان الاتفاقية الحالية من تاريخ التوقيع عليها.

المقترض

عن/الوكالة.....

قرء و صدق عليه

توقيع و ختم المسير

توقيع المستثمر أو المستثمرين

.....  
.....في

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

اتفاقية قرض بدون فائدة  
الوكالة/الشباب المستثمر

## Annexe 08



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

Wilaya : TIZI-OUZOU  
Antenne : TIZIOUZOU  
Annexe : TIZI-OUZOU  
N° DE L'ATTESTATION : 150100443/15

### Attestation d'Eligibilité à l'aide du Fonds National de Soutien à l'emploi des Jeunes Financement Triangulaire

#### Identification de l'entreprise :

Nom ou raison sociale de l'entreprise:  
Adresse du Siège Social (ou domicile fiscal) :  
Commune :  
Wilaya :  
Forme Juridique :  
Activité :

#### Identification du (ou des) promoteurs :

L'investissement réalisé par le(s) promoteur(s) ci-après identifié (s) :

#### Promoteur 1 :

Nom : Prénom :  
Nom de jeune fille :  
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune :  
Wilaya :  
Adresse :

#### Promoteur 2 :

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : ....., ....., .....

#### Promoteur 3 :

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : ....., ....., .....

## Annexe 08

Conformément à la décision de Comité de Sélection, Validation et Financement des projets (CSVF) lors de sa session N°: 11/2015 du 10/06/2015, et en réponse à votre demande d'octroi d'avantages N° : 0051111 en date du 18/05/2015, l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes a le plaisir de vous informer que votre investissement est éligible à l'aide du Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes (FNSEJ) et bénéficierait, à compter de la date d'établissement de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et aides financières au titre de la réalisation de ce qui suit, sous réserve de remplir les obligations suivantes :

- Mobiliser un apport personnel ;
- Adhérer et cotiser au fonds de caution mutuelle de garantie risques /crédits jeunes promoteurs ;
- Suivre une formation obligatoire dispensée par l'ANSEJ, avant le financement du projet.

### **AVANTAGES FINANCIERS :**

- Un prêt non rémunéré ;
- Un prêt non rémunéré supplémentaire si nécessaire ;
- Une bonification du taux d'intérêt bancaire à **100%**.

### **AVANTAGES FISCAUX :**

#### **1/- Durant la phase de réalisation de l'investissement :**

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle;
- Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

#### **2/- Durant la période d'exploitation et à partir du démarrage de l'activité :**

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de **<<03 ans, 06 ans ou 10 ans >> selon l'implantation du projet**, à compter de la date de sa réalisation.
- Exonération totale pour une période de **<<03 ans, 06 ans ou 10 ans >> selon l'implantation du projet**, à compter de la date de sa mise en exploitation de l'**Impôt Forfaitaire Unique (IFU)** ou l'imposition d'après le **régime du bénéfice réel selon la réglementation en vigueur**.
- La remise de décision d'octroi d'avantages fiscaux par exercice fiscal, au titre de l'exploitation, renouvelable jusqu'à l'expiration totale de la période d'exonération accordée.
- Le renouvellement de la décision est subordonné à l'accomplissement, par le jeune promoteur, des obligations auxquelles il est soumis.  
Cas échéant, l'agence est tenue de procéder au retrait des avantages et au rappel des droits et taxes qui auraient dû être acquittés.
- A l'expiration de la période d'exonération citée dans le tiret n°2, cette dernière peut être prorogée de deux (2) années, lorsque le promoteur d'investissement s'engage à recruter au moins trois (3) employés à durée indéterminée.
- Le non-respect des engagements liés au nombre d'emplois créés entraîne le retrait des avantages et le rappel des droits et taxes qui auraient dû être acquittés.

**Toutefois, les investisseurs - les personnes physiques au titre de l'impôt forfaitaire unique- demeurent assujettis au paiement d'un minimum d'imposition correspondant à 50% du montant 10000 DA, prévu dans le code des impôts, pour chaque exercice, et quel que soit le chiffre d'affaires réalisé.**

- Un abattement d'impôt sur le revenu global (I.R.G) ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés (I.B.S), selon le cas, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle (T.A.P) à l'issue de la période d'exonération, pendant les trois premières années d'imposition comme suit :
  - 1ère année d'imposition : un abattement de 70 % ;
  - 2ème année d'imposition : un abattement de 50 % ;
  - 3ème année d'imposition : un abattement de 25 %.

### **DURÉE DE VALIDITÉ :**

La durée de validité de la présente attestation est de deux années à compter de la date de sa signature.

Fait à TIZI-OUZOU, le.....

# Annexe 09

FABRICATION IMPORTATION & MAINTENANCE DU MATÉRIEL MÉDICO-CHIRURGICAL

EURL AU CAPITAL 20 000 000,00 DA

AGREMENT DU MINISTRE DE LA SANTE N° 191/2016

R.C: 15/00-0042655 B98

IF: 099815004265579

ART: 15050971204

NIS: 099815050388907

CB : BDL 00 500 147 400 200 771 087 AGENCE 147 DJURDJURA Tizi-ouzou

Proforma N° : 1093 / 2019

Le. 05/09/2019

Client :	Code 00791
Raison sociale :	
Adresse :	C.
TEL :	

Code Produit	Désignation	Qté	Prix Unitaire	% T.V.A	Total
TG008	TABLE DE GYNÉCOLOGIE CHROMÉE	1	12 054,86	19,00	12 054,86
TEB006	TABLE D'EXAMEN BASSE 60cm Longueur : 180 cm Largeur : 60 cm Hauteur : 90 cm	2	10 627,51	19,00	21 255,01
LLED	LAMPE LED	1	18 500,00	19,00	18 500,00
N2P002	NEGATOSCOPE A 02 PLAGESLOCAL Hauteur : 45 cm Largeur : 65 cm Profondeur : 10 cm	1	5 060,00	19,00	5 060,00
TAG	TABOURET A GAZ	2	4 923,81	19,00	9 847,62
P2V001	PARAVENT A 2 VANTAUX SUR ROUES Hauteur : 170 cm Largeur : 180 cm	1	6 369,00	19,00	6 369,00
EC003	ESCABEAU A 2 MARCHES CHROME	2	1 427,80	19,00	2 855,60
14-001	SPECULUM VAGINAL DE CUSCO 75x3	2	1 320,00	19,00	2 640,00
14-005	SPECULUM VAGINAL DE CUSCO 100x37	4	1 595,00	19,00	6 380,00
14-013	SPECULUM VAGINAL DE CUSCO 100x25mm	4	1 485,00	19,00	5 940,00
07-115	PORTE AIGUILLES MAYO HEGAR, 18	1	605,00	19,00	605,00
02-231	CISEAU DE METZENBAUM NELSON DROIT 18 CM POINTU/POINTU	1	726,00	19,00	726,00
02-119	CISEAUX MAYO COURBE 14cm	1	550,00	19,00	550,00
03-1151	PINCE DE POZZI, 25 cm	2	1 650,00	19,00	3 300,00
14-279	HYSTOROMETRE SIMS, 32 cm	1	825,00	19,00	825,00
04-009	PINCE A DISSEQUER MOUSSE/MOUSSSG 16 cm	1	440,00	19,00	440,00
04-029	PINCE A DISSEQUER DROITE 16cm	1	550,00	19,00	550,00
2041-30	PLATEAU en INOX, 300*200*30 mm	1	3 520,00	19,00	3 520,00
2041-24	PLATEAU en INOX, 240*160*30 cm	1	1 980,00	19,00	1 980,00
2275	HARICOT EN INOX, 20 cm	2	1 242,68	19,00	2 485,36
03-727	PINCE EN COEUR (FOERESTER A EP 25cm)	2	1 300,00	19,00	2 600,00
FD-23C	AUTOCLAVE DE PAILLASSE CAPACITE (23 L) SANS IMPRIMANTE	1	247 500,00	19,00	247 500,00
14-493	PINCE A BIOPSIE KEVORKIAN, 24,	1	12 650,00	19,00	12 650,00
03-591	PINCE JEAN LOUIS FAURE, 20 cm Courbe 1x2 dents	1	1 210,00	19,00	1 210,00
03-295	PINCE BENGOLIA HEMOSTATIQUE DRSG 20 cm	2	1 064,52	19,00	2 129,03
14-527-13	CURETTE DE SIM, grand model	1	1 870,00	19,00	1 870,00
14-527-10	CURETTE DE SIM, moyen model	1	1 870,00	19,00	1 870,00

# Annexe 09

**Société de distribution matériel médical et orthopédique des Ets DAHMANE**

28 rue AHMED GHERMOULE SIDI M'HAMED ALGER

Capital sociale : 50 000 000.00 DA

RC : 990000151 du 25-12-2013

Compte : BDL AGENCE 104 H.DEY

RIB: RIB 005 00104 4002413730 72

Compte : BNP EL DJAZAIR Agence de Hydra 13 Rue de Djamilia, 16035 Hydra, Alger

BNP RIB 027 00700 0002913 001 35

COMPTE CCP 2347804137



Id Fiscal : 099916000614159

NIS : 000016020837852

AI : 16027127043

CCP BNP 391595 Cie 01

BDL Agence 104 Hussein Dey RIB : 005 00104 4002413730 72

## Proforma /FP19/02164

Alger, le 05 09-2019

Mode de Paiement :

Autres Ref. :

DOIT C07471

TIZI OUZOU

Id Fiscal:

Article:

RC N°:

N°	CODE	DÉSIGNATION	QUANTITÉ	PU HT	MONTANT HT	MONTANT TTC	VA%
1	22976	Colposcope DFV sur colonne mobile source de lumière LED 5 grossissement MAX 40 Marque: VASCONSELLOS AS modele: CP DECIUS 25 LINE Origine: Brasil	1	731 092.44	731 092.44	876 000.00	19
2	3501	MONITEUR POETAL BT 350 AVEC ECRAN MARQUE: BISTOS ORIGINE: COREE DU SUD	1	172 268.91	172 268.91	205 000.00	19

NB UN 200

TVA	Base HT	Montant TVA
TVA 19%	903 361.35	171 638.66
Total	903 361.35	171 638.66

TOTAL HT	903 361.35
TVA	171 638.66
TIMBRE	0.00
<b>NET A PAYER</b>	<b>1 075 000.01</b>

Arrêtée la présente proforma à la somme de : UN MILLION SOIXANTE-QUINZE MILLE DINARS ET UN CENTIME

**Validité de l'Offre : 30 jours**

Direction Commercial: Tél : 023-51-54-72/73/74

Fax : 023-51-54-75/76

e-mail : sodimed13@hotmail.com / contact@sodimed-dz.com

Site : www.sodimed-dz.com

Point de vente : 1Rue Mohamed Belouizded 1er Mai Alger- Tel : 021.65.45.76/ Fax:021.66.37.73

# Annexe 09



FABRICATION IMPORTATION & MAINTENANCE DU MATÉRIEL MÉDICO-CHIRURGICAL  
 EURL AU CAPITAL 20 000 000.00 DA  
 AGREMENT DU MINISTÈRE DE LA SANTÉ N° 191/2016  
 R.C: 15/00-0042655 B98 IF: 099815004265579 ART: 15050971204  
 NIS: 099815050388907  
 CB : BDL 00 500 147 400 200 771 087 AGENCE 147 DJURDJURA Tizi-ouzou

Proforma N° : 1093 / 2019

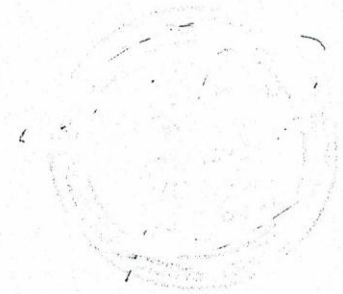
Le 05/09/2019

Code Produit	Désignation	Qté	Prix Unitaire	% T.V.A	Total
14-463	CURETTE de NOVAK 23 cm ,diam 4mm	1	1 430,00	19,00	1 430,00
03-727	PINCE FAUX GERMES	2	1 300,00	19,00	2 600,00
2063	Boite en INOX 23*13*05 CM	1	2 420,00	19,00	2 420,00
BI.	BOITE EN INOX 180X80X40	1	1 628,00	19,00	1 628,00
03-005.	pince hémostatique HALSTEAD MOSQUITO 13 cm	2	396,00	19,00	792,00
TM009	TABLE DE MAYO	1	3 870,93	19,00	3 870,93
PSC002	POTENCE A SÉRUM CHROMÉE	1	2 970,00	19,00	2 970,00
FD-C21	GUÉRIDON 02 ÉTAGES EN ABS OSSATURE EN INOX A/SP TIROIR RT CUVETTE	1	30 800,00	19,00	30 800,00
14-154	VALVE DOYEN, grand model 45*11	2	2 530,00	19,00	5 060,00
2019	CUPULE EN INOX, diam: 60mm	2	1 155,00	19,00	2 310,00
01-157	Manche pour lame de bistouri N° 04	2	242,00	19,00	484,00

rétée la présente proforma a la somme de

INQ CENT ONZE MILLE SEPT CENT QUATRE-VINGT- DOUZE DA ET 13 CTMS

Total H.T :	430 077,42
Net HT :	430 077,42
Total T.V.A :	81 714,71
Total T.T.C :	511 792,13



# Annexe 09



الشركة الوطنية للتأمين  
Société Nationale d'Assurance

Société par actions au capital social de 30 Milliards de Dinars  
Siège social : Immeuble SAA, Centre des Affaires Bab Ezzouar - Alger  
R.C / 00/B/0012692 - I.F : 000016001269222 - N.I.S : 097916070008240  
A.I.F : 10670810301 - Tél : 021 22 50 00 / 021 22 50 50 / 021 22 51 51

Police  
en projet

Police - Multirisque Professionnelle (R.S)  
N° : 2016 - 116253

## Conditions Particulières

Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 05/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.08 du 26 septembre 1975 au code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A, et conditions particulières qui suivent.  
Le souscripteur reconnaît avoir reçu en exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.  
Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Unité : 20 Direction Régionale TIZI OUZOU  
Agence : 2016 Agence TIZI OUZOU 10  
Adresse : Place Babouche Saïd 16000 TIZI OUZOU  
Téléphone : 026 22 13 65 Fax : 026 22 13 65  
Branche/Catégorie : 0223 Multirisque Professionnelle (R.S) Contrat Fermé  
Date d'effet : 09/09/2018 Date d'échéance : 09/09/2020

Nom/Raison sociale :  
Adresse : TIZI OUZOU 15000 TIZI OUZOU  
Activité : Santé Profession : Médecin  
Observation :

Nom/Raison sociale : MEKHARKEF KARIMA EPSSE ZAOUJA Adresse : TIZI OUZOU

Ce contrat d'assurance couvre la responsabilité civile générale de l'assuré vis-à-vis des tiers, la responsabilité civile professionnelle fera l'objet d'un contrat séparé.  
GARANTIE : "DÉPANNAGE À DOMICILE"  
Période de carence : Un (01) Mois  
Nombre Maximal d'intervention : Trois (03) interventions par an et par garantie  
Pour un dépannage à domicile, appelez "SAA Assistance" sur le N° 021 98 00 51

CABINET DE GYNÉCOLOGIE OBSTÉTRIQUE  
Adresse : TIZI OUZOU  
Ville : TIZI OUZOU

Caractéristiques	
Valeur Totale du Contenu	1.586.792,14 DA
Superficie des locaux	130,00 m <sup>2</sup>
Qualité Assuré	Locataire
Secteur d'activité: Santé	Cabinet de médecine
Limite Garantie Vol (en % du Contenu)	100 %
Limite Garantie DDE (en % du Contenu)	100 %
Infiltration d'eau à travers terrasse	Non
Risque situé au dessous habitation	Oui
Nombre Employés	2,00
Valeur Vitrage Simple Extérieur	5.000,00
Limite garantie (Evénements naturels)	50 % des capitaux assurés
Limite garantie (Risques spéciaux)	25% des capitaux assurés
Garanties	
Incendie explosions	Capital : 1.586.792,14 Taux : Prime : 4.839,72
Honoraires Expert (5% Montant D'indemnité) : 5,00	



# Annexe 09

الشركة الوطنية للتأمين  
Société Nationale d'Assurance

Société par actions au capital social de 30 Milliards de Dinars  
Siège social : Immeuble SAA, Centre des Affaires Bab Ezzouar - Alger  
R.C / 00/B/0012692 - I.F : 000016001269222 - N.I.S : 097916070008240  
A.I.F : 10670810301 - Tél : 021 22 50 00 / 021 22 50 50 / 021 22 51 51

Police  
en Projet

Police - Multirisque Professionnelle (R.S)

N° : 2016 - -116253

Conditions Particulières

CABINET DE GÉNÉTOLOGIE OBSTÉTRIQUE			
Caractéristiques	Capital	Taux	Prix
Limite privation de franchises	500.000,00		
Limite parti de la part par année d'assurance	500.000,00		
Limite Recours Localiser : :	1.000.000,00		
Limite Recours voisins et tiers : :	1.000.000,00		
Extension : Dominages Electriques	158.679,21		483,07
franchise de 10% sur les dommages avec un minimum de	2.500,00		
Extension : Glaces	5.000,00		750,00
Vol (Marchandises/Équipements)	1.586.792,14		1.824,81
Limite : Dégradation hospitalière	31.730,84		
Incendies des Eaux	1.586.792,14		2.935,17
Aggravation : Risque situés au dessous habitation			1.457,79
Responsabilité Civile			600,00
Limite Défautes & Recours	20.000,00		
Limite Dommages : Corp. Mat & autres contrats sous-jacents d'assurance	5.000.000,00		
Franchise sur les Dommages Matériels	5.000,00		
Risques spéciaux	396.696,04		793,40
Franchise de 10% sur les Dommages avec Min de 50.000 DA	10,00		
Extension : Actes de Terrorisme et Sabotage (ATS)			
Extension : Evénements / Mouvements populaires (EMP)			
événements naturels	793.396,07		793,40
Franchise de 10% sur les Dommages avec Min de 50.000 DA	10,00		
Extension : Tremblement de terre			
Extension : Tempête, Grêle, Neige sur les Toitures			
Extension : Inondations			
Dépannage à Domicile			600,00
Limite Electricité : par événement :	30.000,00		
Limite plomberie extérieure ( Maisons individuelles seulement) : par évé	35.000,00		
Limite plomberie : intérieure par événement :	30.000,00		
Limite Vitre et serrure par événement :	30.000,00		

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
14.588,66	250,00	2.819,35	0,00	80,00	17.738,01

Fait à TIZI OUZOU, le 06/09/2019

Le Souscripteur

Pour la SAA



إتفاقية بين

الشاب المستثمر السيد/..... مسير المؤسسة المصغرة  
الكائن مقرها ب.....  
من جهة  
و المورد السيد/..... مسير شركة.....  
السجل التجاري رقم.....  
الرقم الجبائي..... الكائن مقرها ب.....  
من جهة أخرى

تم الإتفاق و الإقرار على ما يلي:

المادة 01: موضوع الإتفاقية

بمقتضى هذه الإتفاقية المتعلقة ببيع و شراء العتاد فان كل من الشاب المستثمر و المورد يلتزمان بتطبيق محتوى الإتفاقية الحالية.

المادة 02 : إلتزامات الشاب المستثمر

- يلتزم الشاب المستثمر بإقتناء العتاد المتمثل في..... من المورد.....
- يلتزم الشاب المستثمر بتسليم للمورد شيك بنسبة 30 % من قيمة العتاد عند طلب العتاد و شيك بنسبة 70 % عند إستلام العتاد.
- يلتزم الشاب المستثمر بإستلام العتاد من طرف المورد.

المادة 03: إلتزامات المورد

- يلتزم المورد بتسليم العتاد للمستثمر وفقا للمواصفات و كذا كمية و نوعية العتاد المحددة في الفاتورة الشكلية ، كما يجب أن تكون الفاتورة مبينة الرقم و التاريخ و مدة توفر العتاد.
- يلتزم المورد بتسليم العتاد في الأجل المحددة في محتوى الإتفاقية في طرف..... و في حالة التأخير في التسليم تفرض عقوبات التأخير.
- يلتزم المورد بتسليم العتاد في العنوان المحدد في السجل التجاري الخاص بالشاب المستثمر.
- يلتزم المورد بتسليم الوثائق الخاصة ببيع العتاد من فاتورة نهائية، وصل التسليم و ذلك وقت تسليم العتاد.
- يلتزم المورد بتحديد مدة الضمان للتجهيزات المقتناة .
- يلتزم المورد بضمان خدمات ما بعد البيع.
- يلتزم المورد بإظهار العيوب الخفية و إصلاح العطب و إستبدال العتاد إذا إقتضى الأمر ذلك.

### المادة 04: عملية التسليم

- تتم عملية تسليم العتاد للمستثمر بحضور ممثل عن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و ممثل عن البنك الممول و محضر قضائي.

### المادة 05: عقوبات التأخير

- تفرض عقوبات التأخير ب..... عن كل يوم تأخير في تسليم العتاد.

### المادة 06: تغيير المورد

- لا يمكن للمستثمر تغيير المورد إلا باتفاق الطرفين أو في الحالات الآتية:
  - عدم تسليم العتاد وفقاً لما هو متفق عليه في الإتفاقية الحالية.
  - عدم تسليم العتاد في الأجل المحددة في مضمون الإتفاقية.
  - في حالة توقف المورد عن العمل لسبب من الاسباب كالإفلاس.
  - وفاة المورد.

### المادة 07: فسخ الإتفاقية

- يعمل الطرفان على إحترام بنود هذه الإتفاقية ، و يمكن فسخها بإرادة أحد الطرفين و العودة الى ما كان عليه الطرفان قبل التعاقد.

### المادة 08: حل النزاعات

- يتم حل النزاعات بين الأطراف الناتجة عن عدم تطبيق الإتفاقية ، بالتراضي و إلا عن طريق الجهات القضائية المختصة إقليمياً.

### المادة 09: تطبيق الإتفاقية

- يبدأ سريان هذه الإتفاقية و يتم تطبيقها ابتداء من تاريخ إمضاءها من قبل الطرفين.

..... في.....

إمضاء المستثمر(ة)

إمضاء المورد(ة)

# Annexe 11



الديمقراطية الشعبية الجمهورية الجزائرية  
وزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

## PLAN D'AFFAIRES PHASE CREATION

DATE D'ETABLISSEMENT DU PLAN D'AFFAIRES	00/01/1900	DATE DE DEPOT DU DOSSIER	00/01/1900		
ANTENNE DE :	0	ANNEXE DE:	0		
N° DOSSIER (sieje3)	0	NOMENCLATURE	CNRC	CODE	0
INTITULE DU PROJET :	0				
FORME JURIDIQUE:	PERSONNE PHYSIQUE	NOM/RAISON SOCIALE	0		
SECTEUR D'ACTIVITE :	0				
SECTEUR PRIORITAIRE	NON	ZONE PRIORITAIRE	NON	TYPE DE FINANCEMENT	TRIANGULAIRE

Prénom et nom de l'accompagnateur:

NNNNN

# Annexe 11



الديمقراطية الشعبية الجمهورية الجزائرية  
وزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

## PLAN D'AFFAIRES PHASE CREATION

### (A) PRESENTATION DU PROJET

DATE D'ETABLISSEMENT DU PLAN D'AFFAIRES		DATE DE DEPOT DU DOSSIER	
ANTENNE DE :	ANNEXE DE :		
N° DOSSIER (sije3)	NOMENCLATURE	CNRC	CODE
INTITULE DU PROJET :			
FORME JURIDIQUE :	PERSONNE PHYSIQUE	NOM/RAISON SOCIALE	
SECTEUR D'ACTIVITE :			
SECTEUR PRIORITAIRE	NON	ZONE PRIORITAIRE	NON
TYPE DE FINANCEMENT		TRIANGULAIRE	

### (A.1) PRESENTATION DES PROMOTEURS

#### I / - LE GERANT

Nom : \_\_\_\_\_ Nom de jeune fille: \_\_\_\_\_  
 Prénom : \_\_\_\_\_  
 Fils de: \_\_\_\_\_ et de : \_\_\_\_\_  
 Date et lieu de naissance : \_\_\_\_\_ à: \_\_\_\_\_  
 Situation familiale : \_\_\_\_\_ HANDICAPE: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_  
 Tel fixe \_\_\_\_\_ Mobile \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_  
 Diplôme(s) : \_\_\_\_\_  
 Expérience professionnelle : \_\_\_\_\_

#### II / - LES ASSOCIES

##### Premier associé :

Nom : \_\_\_\_\_ Nom de jeune fille: \_\_\_\_\_  
 Prénom : \_\_\_\_\_  
 Fils de: \_\_\_\_\_ et de : \_\_\_\_\_  
 Date et lieu de naissance : \_\_\_\_\_ à: \_\_\_\_\_  
 Situation familiale : \_\_\_\_\_ HANDICAPE: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_  
 Tel fixe \_\_\_\_\_ Mobile \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_  
 Diplôme(s) : \_\_\_\_\_  
 Expérience professionnelle : \_\_\_\_\_

##### Deuxième associé :

Nom : \_\_\_\_\_ Nom de jeune fille: \_\_\_\_\_  
 Prénom : \_\_\_\_\_  
 Fils de: \_\_\_\_\_ et de : \_\_\_\_\_  
 Date et lieu de naissance : \_\_\_\_\_ à: \_\_\_\_\_  
 Situation familiale : \_\_\_\_\_ HANDICAPE: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_  
 Tel fixe \_\_\_\_\_ Mobile \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_  
 Diplôme(s) : \_\_\_\_\_  
 Expérience professionnelle : \_\_\_\_\_

##### Troisième associé :

Nom : \_\_\_\_\_ Nom de jeune fille: \_\_\_\_\_  
 Prénom : \_\_\_\_\_  
 Fils de: \_\_\_\_\_ et de : \_\_\_\_\_  
 Date et lieu de naissance : \_\_\_\_\_ à: \_\_\_\_\_  
 Situation familiale : \_\_\_\_\_ HANDICAPE: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_  
 Tel fixe \_\_\_\_\_ Mobile \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_  
 Diplôme(s) : \_\_\_\_\_  
 Expérience professionnelle : \_\_\_\_\_

# Annexe 11

## PRESENTATION DU PROJET

### a) Nature du projet

Décrivez l'activité envisagée de façon précise ? Qu'est-ce que vous allez faire ?

Qu'est-ce que vous allez proposer comme produit et/ou service ?

### b) Localisation du projet

Siège social :

Caractéristiques de la zone où se trouvent ces locaux :

URBAINE

adresse : N°, rue, commune, wilaya

Pourquoi avoir choisi ce lieu ?

Concernant le local, de quelle superficie avez-vous besoin ?

Existe-t-il des contraintes techniques : largeur d'ouverture de porte, Débit d'eau, branchement électrique spécifique, nombre de pièces,...

### c) Nombre d'emplois à créer :

Nombre d'emplois directs (gérant + associés+employés) :

0

Quels sont les emplois à créer ?

quelles aptitudes devront-ils avoir ?

## (B) ETUDE DE MARCHÉ

### (B.1) OFFRE GLOBALE

description précise du produit ou du service avec description des sous produits

description des caractéristiques et des performances du produit ou du service, le cas échéant, signaler le caractère novateur du produit ou du service

dans un milieu concurrentiel comment allez-vous faire pour distinguer votre produit sur le marché?

### (B.2) DEMANDE GLOBALE ET MARCHÉ POTENTIEL

identification de la clientèle: qui seront vos clients ? : à dresser les profils de vos clients types

Caractéristiques de la demande :

analyser les habitudes de consommation : qui, où et quand on consomme ou on utilise le produit ?

analyser le processus d'achat : qui achète, qui influence, où on achète, à quelle fréquence?

### (B.3) MARCHÉ CONCURRENTIEL

Qui sont vos concurrents? où sont-ils implantés? Combien sont-ils dans votre zone Géographique?

qu'est ce qui les distingue de vous ? : qualité de produits, prix pratiqués ,design, leur politique commerciale,

Sur quel argument allez-vous vous appuyer pour vous différencier par rapport à vos concurrents ?

comment réagiront-ils à votre produit ou service ?

### (B.4) MARCHÉ DU PROJET

Quel est l'état du marché ciblé?: est- ce un marché naissant ou en croissance? a-t-il atteint son stade de maturité ou de saturation? est-t-il en déclin?comment votre produit cadre-t-il dans ce marché ? définition des objectifs à court et à moyen terme: comment imaginez-vous votre entreprise dans un an , dans trois ans, comment votre part de marché, vos revenus seront-ils augmentés ( en trouvant de nouveaux créneaux ou en accaparant la part de marché de concurrents?)

### (B.5) CANAUX DE DISTRIBUTION

Quel est le circuit de distribution vers l'utilisateur final?

vente ou prestation directe / distributeur / grossiste / détaillant/groupement d'intérêts économiques ou communs / franshisage

# Annexe 11

## POLITIQUE DES PRIX

Il s'agit de prix non réglementés :

analyser la demande: définir le prix que le consommateur est prêt à payer

analyser la concurrence : définir les prix pratiqués par les concurrents

le calcul du prix de revient du produit ou du service

## (B.7) POLITIQUE DE PROMOTION

comment allez-vous faire pour faire connaître votre produit? (bouche à oreille, la publicité, les circulaires, site Web, les médias de masse,.....)  
description détaillée de votre politique de promotion et le budget consacré à votre politique de communication?

## (C) ETUDE TECHNIQUE

### (C.1) ANALYSE DU PROCESSUS DE FABRICATION

décrivez le processus et le cycle d'exploitation

Cycle de production (en Jour)

### (C.2) EVALUATION DES INVESTISSEMENTS

(en DA)

Rubrique	Coût	Coût TOTAL
Frais préliminaires	0,00	0,00
Cotisation fonds de garantie	0,00	0,00
Assurances	0,00	0,00
Autres frais	0,00	0,00
Equipements de production	0,00	0,00
Equipements locaux	0,00	0,00
Equipements importés	0,00	0,00
Cheptel	0,00	0,00
Materiels roulants	0,00	0,00
Aménagements	0,00	0,00
Outillages	0,00	0,00
Mobilier de bureau	0,00	0,00
Materiels informatiques	0,00	0,00
Droit de douanes et taxes	0,00	0,00
Autres impôts et taxes	0,00	0,00
Frais d'installation	0,00	0,00
Frais de transport	0,00	0,00
Montage et essais	0,00	0,00
Fonds de roulement	0,00	0,00
Autres1	0,00	0,00
Autres2	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00

### (C.3) DETERMINATION DU FONDS DE ROULEMENT

Le fonds de roulement doit couvrir les frais d'exploitation pour une période qui varie selon la nature de l'activité.

0 DA

# Annexe 11

N°Dossier :	0
Raison sociale	0
Nom et Prénom du Gérant :	
Activité :	0

## (D.5) TCR PREVISIONNELS

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8
Ventes marchandises								
Marchandises consommées								
<b>Marge brute</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Production vendue</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Prestations fournies</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Matière et fournitures consom,	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Services	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transport	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Loyers charges locatives	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Entretien et réparation	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres services	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Valeur ajoutée</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Frais de personnel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Frais divers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Assurances	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres frais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Droit de douanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortissements	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Charges d'exploitation</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RBE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IFU	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>R.net d'exploitation</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cash flow net	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cash flow cumulés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cash flow actualisés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>VAN</b>	0,00							

# Annexe 12

Coller votre  
photo ici

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب



## Formulaire d'inscription

### Gérant

Je, soussigné (e)

Nom :

Prénom :

Sexe : Homme Femme

Nom de jeune fille :

Fils(le) de :

Et de

Date de naissance :

N° acte de naissance :

Commune de naissance :

Wilaya de naissance :

Adresse personnelle actuelle :

Commune :

Wilaya :

Email :

Tél :

Numéro carte ANEM:

Qualification ou diplômes :

Niveau d'Instruction: Primaire

Moyen

Secondaire

Universitaire

Siege social s'il y a lieu :

Commune :

Wilaya :

Sollicite les aides financières et les avantages fiscaux accordés par le dispositif ANSEJ pour la réalisation de l'activité :

dans le cadre d'un mode de financement :

Triangulaire :

Mixte :

Aides financières demandées :

PNR classique :

PNR Loyer :

PNR Véhicule atelier :

PNR Cabinets groupés :



### Déclare sur l'honneur :

- N'exercer aucune activité salariée ou non salariée lors du dépôt de mon dossier au niveau de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.
- Ne pas être inscrit au niveau des centres de formation ou institut ou université lors du dépôt du dossier.
- N'avoir jamais bénéficié d'une aide de l'Etat au titre de la création d'activité.
- Etre inscrit à l'ANEM (Carte en cours de validité).

Nom et Prénom du gérant.....

Signature

Toutes fausses déclarations entraînent l'annulation de l'inscription de l'intéressé avec possibilité de poursuites judiciaires selon l'article 223 du code pénal.

Tableau Récapitulatif des équipements et services demandés  
(à détailler en annexe)

A renseigner par le gérant

Désignation

Montant total TTC

Equipements

Matériel roulant (s'il y a lieu) + Taxe véhicule incluse

Assurances multirisques (équipements)

Assurances tous risques (matériel roulant)

Aménagements (s'il y a lieu)

Fonds de roulement

Espace réservé à l'ANSEJ

Antenne/Annexe :

Carte d'identité nationale n° :

Etablie le : ..... par .....

N° Siege V3:

Nom et signature de l'accompagnateur

Date de dépôt :

NB : - Lors du dépôt du présent formulaire, se munir de la carte nationale d'identité .

# Annexe 12

Espace réservé à l'ANSEJ

N° Sieje V3

Nom et signature de l'accompagnateur

Date de dépôt :

Liste des équipements et services demandés :

*A renseigner par le gérant*

Fournisseurs : .....

N°	Désignation de l'équipement	Quantité	Prix unitaire TTC	Prix total TTC
----	-----------------------------	----------	-------------------	----------------

Nom et prénom du gérant .....

Signature

# Annexe 12

---

Espace réservé à l'ANSEJ

N° Sieje V3

Nom et signature de l'accompagnateur

Date de dépôt :

Devis d'aménagement

*A renseigner par le gérant*

N°

Description

Montant TTC

Nom et prénom du gérant .....

Signature

# Annexe 12

Coller votre  
photo ici

## Formulaire d'inscription

### Associé

Je, soussigné (e)

Nom :

Prénom :

Sexe : Homme  Femme  Nom de jeune fille :

Fils(le) de : Et de

Date de naissance : N° acte de naissance :

Commune de naissance : Wilaya de naissance :

Adresse personnelle actuelle : Commune :

Wilaya : Email : Tél : Numéro carte ANEM:

Qualification ou diplômes :

Niveau d'Instruction: Primaire  Moyen  Secondaire  Universitaire

### Déclare sur l'honneur :

- N'exercer aucune activité salariée ou non salariée lors du dépôt de mon dossier au niveau de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
- Ne pas être inscrit au niveau des centres de formation ou institut ou université lors du dépôt du dossier.
- N'avoir jamais bénéficié d'une aide de l'Etat au titre de la création d'activité.
- Etre inscrit à l'ANEM.

Nom et prénoms du déclarant.....

Signature

Toutes fausses déclarations entraînent l'annulation de l'inscription de l'intéressé avec possibilité de poursuites judiciaires selon l'article 223 du code pénal.

### Espace réservé à l'ANSEJ

Antenne/Annexe :

Carte d'identité nationale n° :

Etablie le : ..... par .....

N° Sieje V3: .....

Nom et signature de l'accompagnateur

Date de dépôt :

NB : - Lors du dépôt du présent formulaire, se munir de la carte nationale d'identité .

## Annexe 13



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

Wilaya : TIZI-OUZOU  
Antenne : TIZIOUZOU  
REFERENCE : .....

### ORDRE D'ENLEVEMENT

Nous soussigné, le Directeur de l'antenne ANSEJ TIZIOUZOU, attestons que le gérant de la micro-entreprise ayant pour activité :

est habilité à retirer auprès de l'agence :

Le chèque de banque libellé au nom du fournisseur, pour un montant représentant

Le chèque relatif à l'assurance tous risques, sera libéré à 100% après acquisition des équipements.

N°	Fournisseur
1	
2	
3	
4	

lui permettant la réalisation des travaux d'agencement et d'installation, ainsi que l'acquisition des équipements prévus dans la liste programme destinée à la réalisation de l'investissement et conformément à la structure d'investissement arrêtée et retenue par l'ANSEJ.

Le présent ordre d'enlèvement est établi pour servir et valoir ce que de droit.

Le Directeur de l'antenne

## Annexe 14



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

Wilaya : TIZI-OUZOU  
Antenne : TIZIOUZOU  
Annexe : TIZI-OUZOU  
N ° : 150100721/15

### CONSTAT DE VISITE DE PREFINANCEMENT DE LA PHASE CREATION

Je soussigné, M..... Fonction .....  
Déclare avoir effectué, ce jour , une visite au niveau du local devant abriter une activité de

**Attestation d'éligibilité :** n° du

**Le promoteur ou le Gérant:**

Nom et prénom : Nom de jeune fille : Tel

**Le Local :**

Adresse exacte :

Correspond à l'adresse figurant sur le : (RC/CA/CAW/Agrément) /Contrat de location/Acte de propriété : **Oui**   
**Non**

<b>Nature juridique</b>	<input type="checkbox"/> Locataire	<input type="checkbox"/> Propriétaire		
Désignation et situation	<input type="checkbox"/> Bloc autonome R+.....	<input type="checkbox"/> Niveau du bâtiment ..... Etage		
Etat du local	<input type="checkbox"/> Neuf	<input type="checkbox"/> Bon	<input type="checkbox"/> Moyen	<input type="checkbox"/> Vétuste
Accessibilité au local	<input type="checkbox"/> Bonne	<input type="checkbox"/> Moyenne	<input type="checkbox"/> Difficile	
Libre et inexploité :	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Superficie :	..... M2	Suffisante (équipement et exercice de l'activité)	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
<b>Composition du local (Nb de Pièces) .....</b>				
<b>Revêtement du sol :</b>				
Ciment	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Carrelage	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Autres	.....	.....		
<b>Revêtement des murs :</b>				
Ciment	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Peinture	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Faïence	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Autres	.....	.....		
<b>Menuiserie (portes, fenêtres ...)</b>			<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Eau :	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Électricité :	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	Gaz : <input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Téléphone :	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		

**AUTRES REMARQUES**

- Local nécessite t'il des travaux supplémentaires ? :  Oui  Non

A préciser : .....

**CONCLUSIONS**

- Local conforme pour l'exercice de l'activité  Oui  Non
- Local nécessite une deuxième visite avant financement  Oui  Non

Autres : .....

**Le chargé du constat de visite**

# Annexe 15



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

Wilaya : TIZI-OUZOU  
Antenne : TIZIOUZOU  
N ° DU CONSTAT DE DEMARRAGE : 150100098/17

## CONSTAT DE DEMARRAGE DE L'ACTIVITE

Je soussigné .....  
Fonction : .....  
au niveau de l'antenne TIZIOUZOU / TIZI-OUZOU

Atteste avoir constaté , ce jour le ....., la réalisation effective de la micro-entreprise telle que prévue dans la décision d'octroi des avantages fiscaux et aides financières au titre de la phase réalisation N° : .....

### Gérant : 1

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : TIZI OUZOU/ TIZI-OUZOU.

### Associé : 1

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : ...../ .....

### Associé : 2

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : ...../ .....

### Associé : 3

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : ...../ .....

Activité : ENTREPRENEUR DE LA RESTAURATION

Localisation de l'activité : BOULEVARD DE LA LIBERTE, BOULEVARD DE LA LIBERTE, BOULEVARD DE LA LIBERTE, BOULEVARD DE LA LIBERTE, BOULEVARD DE LA LIBERTE

Nombre d'emplois réel : 3 emplois, dont, 3 masculins, et 0 féminins, 0 handicapés et 0 apprentis

N° Téléphone : ..... N°Fax : ..... Email : .....

# Annexe 15

## Identification des équipements acquis :

N°	Désignation	Quantité	Observations
1	GROUPE ELECTROGENE 8 KVA	1	SUMEC
2	COUPE DE GOUDRAN 400	1	16017560019
3	MARTOUX PIQUEUR	1	
4	DAMME SOTEUSE	1	
5	CHARGEUSE PELLETEUSE (RETRO CHARGEUR ) TEREX TLB890	1	

## Immatriculation du matériel roulant :

Le matériel roulant est immatriculé en vertu de la loi n° 100 du 10 août 1977 relative à la circulation des véhicules à moteur.

Constat de démarrage certifié exact.

Fait à ... le ...

Signature de l'accompagnateur de l'ANSFJ

Signature du représentant de l'agence bar. Jaire

Signature du gérant de la micro-entreprise

Visa du Responsable d'Annexe

19 JUI 2017



Wilaya : TIZI-OUZOU  
Antenne : TIZIOUZOU  
Annexe : TIZI-OUZOU  
N° DE LA DECISION :

## DECISION D'OCTROI D'AVANTAGES FISCAUX ET AIDES FINANCIERES AU TITRE DE LA REALISATION PHASE CREATION

Le Directeur Général de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes :

- Vu l'ordonnance n° 96-14 du 24 juin 1996, portant loi de finances complémentaire pour 1996, et notamment son article 16 ;
- Vu l'ordonnance n° 96-31 du 30 décembre 1996 portant loi de finance pour l'année 1997 ;
- Vu l'ordonnance 09-01 du 26 Rajab 1430, correspondant au 22 juillet 2009, portant loi de finance complémentaire pour 2009,
- Vu la loi n° 97-02 du 31 décembre 1997 portant loi de finances pour 1998 et notamment son article 46 ;
- Vu la loi n°03-22 du 4 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 28 décembre 2003 portant loi de finances pour 2004 ;
- Vu la loi n° 09-09 du 13 Moharram1431, correspondant au 30 décembre 2009, portant loi de finance pour 2010 ;
- Vu la loi n° 13-08 du 27 Safar 1435 correspondant au 30 décembre 2013 portant loi de finances pour 2014 ;
- Vule décret présidentiel n° 96-234 du 02 juillet 1996, relatif au soutien à l'emploi des jeunes, modifié et complété ;
- Vu le décret présidentiel du 24 Rabie El Aouel 1440 correspondant au 02 décembre 2018, portant nomination de Madame DJAIDER Samira née NENNI Directrice Générale de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes ;
- Vu le décret exécutif n° 96- 295 du 08 septembre 1996, fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-087, intitulé Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n° 96-296 du 08 septembre 1996, portant création et fixant le statut de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes modifié et complét ;
- Vu le décret exécutif n°98-200 du 14 safar 1419 correspondant au 9 juin 1998, portant création et fixant les statuts du fonds de caution mutuelle de garantie Risques/crédits jeunes promoteurs, modifié et complété;
- Vu le décret exécutif n° 03/290 du 9 Rajab 1424 correspondant au 6 septembre 2003, fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs, modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n°06-485 du 03 Dhou El Hidja 1427 correspondant au 23 Décembre 2006 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n°302-089 « fonds spécial de développement des régions du sud » ;
- Vu le décret exécutif n°06- 486 du 03 Dhou El Hidja 1427 correspondant au 23 décembre 2006 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-116 intitulé « fonds spécial pour le développement économique des Hauts plateaux » ;
- Vu l'arrêté interministériel du 09 octobre 1991, portant détermination des zones à promouvoir ;
- Vu la demande d'octroi d'avantages introduite le 18/05/2015 sous le N° 0051111 ;
- Vu l'attestation d'éligibilité N° 150100443/15 du 13/07/2015 ;
- Vu le contrat d'adhésion au fonds de caution mutuelle de garantie risques / crédits jeunes promoteurs N° du

## DECIDE

### Article 1 / :

La présente décision est établie dans le cadre de l'investissement éligible à l'aide du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes

### Article 2 / : Identification de l'entreprise

Nom ou raison sociale de l'entreprise:  
Adresse du Siège Social (ou domicile fiscal) :  
Forme Juridique : PERSONNE PHYSIQUE  
Activité :  
Numéro du registre de Commerce ou de récépissé de dépôt :  
Numéro d'identification fiscale :  
Numéro d'article :

### Article 3 / : Identification du (ou des) promoteurs.

L'investissement visé à l'article 1 ci-dessus est entrepris et réalisé par le(s) promoteur(s) ci-après identifié (s) :

#### Promoteur 1

Nom : Prénom :  
Nom de jeune fille :  
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune :  
Wilaya : Adresse :

# Annexe 16

## Promoteur 2

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : ....., ....., .....

## Promoteur 3

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : ....., ....., .....

## Promoteur 4

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : ....., ....., .....

## Article 4 / : Identification du Gérant

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : .....

## Article 5 / : Avantages accordés :

Il est accordé à l'entreprise désignée à l'article 2 ci-dessus, au titre de la phase réalisation de l'investissement, les avantages fiscaux et aides financières suivants :

### Avantages fiscaux :

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.
- Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés.
- Franchise de la T.V.A pour les acquisitions de biens d'équipements et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

### Aides Financières :

- Prêt non rémunéré fixé par la structure d'investissement.
- Prêt non rémunéré supplémentaire si nécessaire.
- Bonification à 100% du taux d'intérêt du crédit bancaire (pour le financement triangulaire).

## Article 6 / : Date d'effet des avantages de la phase de réalisation de l'investissement :

La période de réalisation est fixée pour une durée d'une année et prend effet à compter de la date de signature de la présente décision sauf reconduction expresse.

## Article 7 / :

Les exonérations accordées par la présente décision ne dispensent pas l'entreprise et les promoteurs des obligations de déclarations fiscales dans le respect des délais fixés par la loi.

## Article 8 / :

Ampliation de la présente décision sera faite auprès des administrations et institutions chargées de la mise en œuvre du dispositif.

Fait à TIZI-OUZOU, le

P/ l'ANSEJ

## Annexe 16

### ANNEXE A LA DECISION D'OCTROI D'AVANTAGES FISCAUX ET AIDES FINANCIERES AU TITRE DE LA PHASE REALISATION

Raison Sociale :

Siège Social :

Liste programme d'équipements et services à acquérir :

N°	Désignation	Quantité	Observations
1	GROUPE ELECTROGENE 8 KVA	1	
2	COUPE DE GOUDRAN 400	1	
3	MARTOUX PIQUEUR	1	
4	DAMME SOTEUSE	1	
5	CHARGEUSE PELLETEUSE (RETRO CHARGEUR ) TEREX TLB890	1	
6	SERVICE ASSURANCES	1	
7	SERVICE BANCAIRE	1	

NB : Je soussigné déclare sur l'honneur que les équipements listés dans le présent document sont destinés à la réalisation de l'investissement objet de la décision d'octroi d'avantages au titre de la réalisation n° 150101103/15 du : 15/11/2015

Je m'engage, à leur conserver la destination déclarée jusqu'à leur amortissement total.

Signature et cachet du gérant

Fait à TIZI-OUZOU, le  
P/ l'ANSEJ



Wilaya : TIZI-OUZOU  
Antenne : TIZIOUZOU  
Annexe : TIZI-OUZOU  
N ° DE LA DECISION : 150100009/18

## DECISION D'OCTROI D'AVANTAGES FISCAUX AU TITRE DE L'EXPLOITATION PHASE CREATION

La Directrice Générale de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes :

- Vu l'ordonnance n° 96-14 du 24 juin 1996, portant loi de finances complémentaire pour 1996, et notamment son article 16 ;
- Vu l'ordonnance n° 96-31 du 30 décembre 1996 portant loi de finance pour l'année 1997 ;
- Vu l'ordonnance 09-01 du 26 Rajab 1430, correspondant au 22 juillet 2009, portant loi de finance complémentaire pour 2009,
- Vu la loi n° 97-02 du 31 décembre 1997 portant loi de finances pour 1998 et notamment son article 46 ;
- Vu la loi n°03-22 du 4 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 28 décembre 2003 portant loi de finances pour 2004 ;
- Vu la loi n° 09-09 du 13 Moharram1431, correspondant au 30 décembre 2009, portant loi de finance pour 2010 ;
- Vu la loi n° 13-08 du 27 Safar 1435 correspondant au 30 décembre 2013 portant loi de finances pour 2014 ;
- Vu la loi n° 14-10 du 8 Rabie El Aouel 1436 correspondant au 30 décembre 2014 portant loi de finances pour 2015 ;
- Vu le décret présidentiel n° 96-234 du 02 juillet 1996, relatif au soutien à l'emploi des jeunes, modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n° 96- 295 du 08 septembre 1996, fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-087, intitulé Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n° 96-296 du 08 septembre 1996, portant création et fixant le statut de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n°98-200 du 14 safar 1419 correspondant au 9 juin 1998, portant création et fixant les statuts du fonds de caution mutuelle de garantie Risques/crédits jeunes promoteurs, modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n° 03/290 du 9 Rajab 1424 correspondant au 6 septembre 2003, fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs, modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n°06-485 du 03 Dhou El Hidja 1427 correspondant au 23 Décembre 2006 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n°302-089 « fonds spécial de développement des régions du sud » ;
- Vu le décret exécutif n°06- 486 du 03 Dhou El Hidja 1427 correspondant au 23 décembre 2006 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-116 intitulé « fonds spécial pour le développement économique des Hauts plateaux » ;
- Vu l'arrêté interministériel du 09 octobre 1991, portant détermination des zones à promouvoir ;
- Vu la décision ministérielle N° 140/2017, du 30 novembre 2017 portant désignation de Madame DJAIDER Samira née NENNI Directrice Générale par intérim de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.
- Vu la décision d'octroi d'avantages fiscaux et aides financières au titre de la phase réalisation N° 150101103/15 du 15/11/2015 ;
- Vu le procès verbal du constat de démarrage de l'activité, lié à la phase création N°.....du : 22/03/2017.

## DECIDE

### Article 1 / :

La présente décision est établie dans le cadre de l'investissement éligible à l'aide du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes.

### Article 2 / : Identification de l'entreprise

Nom ou raison sociale de l'entreprise  
Adresse du Siège Social (ou domicile fiscal) :  
Forme Juridique :  
Activité :  
Numéro du registre de Commerce/Carte fellah/Carte artisan/autorisation d'exploitation :  
Numéro d'identification fiscale :  
Numéro d'article :

### Article 3 / : Identification du (ou des) promoteurs.

L'investissement visé à l'article 1 ci-dessus est entrepris et réalisé par le(s) promoteur(s) ci-après identifié (s) :

#### Promoteur 1

Nom : Prénom :  
Nom de jeune fille :  
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune :  
Wilaya :  
Adresse : IGHIL BOUCHEN, AIT AISSA MIMOUN, TIZI-OUZOU

# Annexe 16

## Promoteur 2

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : .....

## Promoteur 3

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : .....

## Article 4 / : Identification du gérant :

Nom ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : ..... - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : .....

## Article 5 / : Avantages accordés :

Il est accordé à l'entreprise désignée à l'article 2 ci-dessus, au titre de l'exploitation, phase création de l'investissement :

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de <<03 ans, 06 ans ou 10 ans >> selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa réalisation.
- Exonération totale pour une période de <<03 ans, 06 ans ou 10 ans >> selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa mise en exploitation de l'Impôt Forfaitaire Unique (IFU) ou l'imposition d'après le régime du bénéficiaire réel selon la réglementation en vigueur.
- A l'expiration de la période d'exonération citée dans le tiret n°2, cette dernière peut être prorogée de deux (2) années, lorsque le promoteur d'investissement s'engage à recruter au moins trois (3) employés à durée indéterminée.
- Le non-respect des engagements liés au nombre d'emplois créés entraîne le retrait des avantages et le rappel des droits et taxes qui auraient dus être acquittés.

**Toutefois, les investisseurs - les personnes physiques au titre de l'impôt forfaitaire unique- demeurent assujettis au paiement d'un minimum d'imposition correspondant à 50% du montant 10000 DA, prévu dans le code des impôts, pour chaque exercice, et quel que soit le chiffre d'affaires réalisé.**

- Un abattement d'impôt sur le revenu global (I.R.G) ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés (I.B.S), selon le cas, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle (T.A.P) à l'issue de la période d'exonération, pendant les trois premières années d'imposition comme suit :
  - 1ère année d'imposition : un abattement de 70 % ;
  - 2ème année d'imposition : un abattement de 50 % ;
  - 3ème année d'imposition : un abattement de 25 %.

## Article 6 / : Date d'effet des avantages au titre de la phase Exploitation de l'investissement :

Le bénéfice des avantages au titre de la période d'exploitation fixée ci-dessus, prend effet à compter de la date de mise en exploitation de l'investissement, phase création.

## Article 7 / :

Ces exonérations ne dispensent pas l'entreprise et le (s) promoteur (s) des obligations des déclarations fiscales dans le respect des délais fixés par la loi.

## Article 8 :

Ampliation de la présente décision sera faite auprès des administrations et institutions chargées de la mise en œuvre du dispositif.

Fait à TIZI-OUZOU, le  
P/ l'ANSEJ

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes  
ANSEJ



CAHIER DES CHARGES FINANCEMENT  
TRIANGULAIRE

N°

# Annexe 18

## CAHIER DES CHARGES

### FINANCEMENT TRIANGULAIRE

#### I- Objet :

Le présent cahier des charges a pour objet de définir les obligations du ou des promoteur(s) bénéficiaires des avantages fiscaux et aides financières du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes, conformément à l'article 10 du décret présidentiel N°96-234 du 2 Juillet 1996 modifié et complété.

#### II- Identification de l'entreprise et du ou des promoteur(s)

##### Identification de l'entreprise

Nom ou raison sociale de l'entreprise:  
Adresse du Siège Social (ou domicile fiscal) :  
Commune :  
Wilaya :  
Forme Juridique :  
Activité :  
N° de la demande d'octroi d'avantages :  
N° de l'attestation d'éligibilité :  
N° de la décision d'octroi d'avantages DOAR :  
La banque domiciliatrice : Agence :  
Numéro du compte bancaire :  
Numéro d'adhésion au Fonds de Garantie :  
Numéro du registre de Commerce ou de récépissé de dépôt :  
Numéro d'identification fiscale :  
NIS :  
Numéro d'article : 15390600610

##### Identification du (ou des) promoteurs.

###### Promoteur 1

Nom : Prénom :  
Nom de jeune fille :  
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune :  
Wilaya :  
Adresse :

###### Promoteur 2

Nom : ..... Prénom : .....  
Nom de jeune fille : .....  
Date de naissance : ..... Lieu de naissance : - Commune : .....  
Wilaya : .....  
Adresse : ....., ....., .....

###### Promoteur Gerant

Nom : Prénom :  
Nom de jeune fille :  
Date de naissance : 05/02/1987 Lieu de naissance : - Commune :  
Wilaya :  
Adresse :

#### III- Conditions particulières du prêt non rémunéré (PNR) :

Montant du prêt :  
Période d'utilisation :  
Durée de remboursement 05 ans à compter de la dernière échéance bancaire  
Numéro du compte de remboursement du prêt :  
Compte :  
Garantie :

- Gage du matériel roulant en 2ème rang
- Nantissement des équipements en 2ème rang
- Billets à ordre .

# Annexe 18

## Les obligations :

Nous les soussignés, nous nous engageons à :

### a)- Les obligations liées au PNR :

Article 1 : Rembourser par virement au compte de l'Agence le prêt en principal par tranches semestrielles, conformément aux échéances fixées au tableau d'amortissement ci-dessous et transmettre à l'agence l'ordre de virement correspondant.

**Tableau des amortissements du prêt non rémunéré Financement Triangulaire**

N°	Identifiant du BAO	Echéances de remboursement	Montant
01			
02			
03			
04			
05			
06			
07			
08			
09			
10			

Article 2 : Payer les taxes et commissions liées à la mise en place et à l'utilisation du prêt, ainsi que toutes autres taxes et commissions qui viendraient s'y ajouter en vertu des textes législatifs et réglementaires (conditions de banques).

### b)- Les obligations à caractère général :

**Article 1** : Réaliser l'investissement conformément aux conditions édictées par le dispositif de Soutien à l'Emploi des Jeunes.

**Article 2** : ne céder sous aucune forme que ce soit les équipements acquis dans la cadre de l'investissement objet de présent cahier des charges et figurant dans la liste des équipements jusqu'à leur amortissements total.

**Article 3** : Répondre à toute convocation de l'ANSEJ et faciliter toute visite effectuée par les agents de l'agence dans le cadre du suivi, ainsi que l'accès aux locaux et autres installations.

**Article 4** : Aucune modification ne saurait être apportée aux statuts, au registre de commerce, aux équipements, aux travaux d'aménagement, et à la localisation du projet sans en informer l'ANSEJ.

**Article 5** : En application de l'article 06 de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et aides financières liés à la réalisation n° 150101103/15 du 15/11/2015, relatif aux délais de réalisation, se présenter à l'antenne dès finalisation de la réalisation et avant le démarrage de l'activité, en vue de bénéficier de la décision d'octroi d'avantages liés à l'exploitation. Cette décision accorde

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de <<03 ans, 06 ans ou 10 ans >>selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa réalisation.
- Exonération totale pour une période de <<03 ans, 06 ans ou 10 ans >>selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa mise en exploitation de l'Impôt Forfaitaire Unique (IFU) ou l'imposition d'après le régime du bénéfice réel selon la réglementation en vigueur.
- A l'expiration de la période d'exonération citée dans le tiret n°2, cette dernière peut être prorogée de deux (2) années, lorsque le promoteur d'investissement s'engage à recruter au moins trois (3) employés à durée indéterminée.
- Le non-respect des engagements liés au nombre d'emplois créés entraîne le retrait des avantages et le rappel des droits et taxes qui auraient dus être acquittés.

**Toutefois, les investisseurs - les personnes physiques au titre de l'impôt forfaitaire unique-demeurent assujettis au paiement d'un minimum d'imposition correspondant à 50% du montant 10000 DA, prévu dans le code des impôts, pour chaque exercice, et quel que soit le chiffre d'affaires réalisé.**

- Un abattement d'impôt sur le revenu global (I.R.G) ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés (I.B.S), selon le cas, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle (T.A.P) à l'issue de la période d'exonération, pendant les trois premières années d'imposition comme suit :

## Annexe 18

- 1<sup>ère</sup> année d'imposition : un abattement de 70 % ;
- 2<sup>ème</sup> année d'imposition : un abattement de 50 % ;
- 3<sup>ème</sup> année d'imposition : un abattement de 25 %.

**Article 6 :** Nantir l'ensemble des équipements et gagé le matériel roulant acquis dans le cadre de l'investissement objet du présent cahier des charges en 1<sup>er</sup> rang au profit de la banque et en 2<sup>ème</sup> rang au profit de l'ANSEJ.

**Article 7 :** Souscrire une assurance tous risques à 100% pour l'ensemble des garanties sur les biens de la micro entreprise en considérant leurs valeurs en TTC, subrogée au profit de la banque en 1<sup>er</sup> rang et au profit de l'ANSEJ en 2<sup>ème</sup> rang. Cette assurance doit être renouvelée jusqu'à extinction des crédits.

**Article 8 :** Pour obtenir les avantages fiscaux au titre de la phase d'exploitation, le promoteur est tenu de remettre deux copies :

- Des factures définitives d'achat des équipements acquis : machine, véhicule, outillages, et les travaux d'aménagement ;
- De la carte fiscale ;
- Du registre de commerce / carte d'artisan/ carte fellah;
- Du nantissement et/ou gage conformes aux facture définitives d'achat ;
- Du certificat d'assurance annuelle multirisques pour les équipements, et tous risques pour le matériel roulant ;
- De l'autorisation définitive d'exploitation pour les activités réglementées ;

**Article 9 :** Conformément à l'article 12 du décret exécutif n°13-253 du 23 chaâbane 1434 correspondant au 2 juillet 2013 modifiant le décret exécutif n°96-297 du 24 rabieethani 1417 correspondant au 8 septembre 1996 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée au jeune promoteur, relatif au paiement de la bonification des taux d'intérêt aux établissements financiers par l'Ansej, remettre aux services de l'antenne une copie du tableau d'échéancier du crédit bancaire obtenu. Remettre les justificatifs de remboursement des échéances échus du crédit bancaire.

**Article 10 :** Transmettre à chaque fin d'exercice à l'ANSEJ les informations suivantes :

- Emplois réels : permanents et saisonniers
- Chiffre d'affaire tel qu'il découle du bilan
- Etat de consommation et de remboursement de crédit bancaire
- Résultats de l'exercice

**Article 11 :** Satisfaire à toutes les obligations fiscales, conformément à la réglementation en vigueur.

### **IV- Dispositions finales**

Sauf cas de force majeure, le non respect des obligations du présent cahier des charges entraîne, le retrait des avantages accordés dans les mêmes formes que celles relatives à leur octroi, sans préjudice des autres dispositions légales et réglementaires. Tous litiges non réglés à l'amiable sont portés devant les tribunaux territorialement compétents.

Toute fausse déclaration exposera le contrevenant à des poursuites judiciaires.

Lu et approuvé

Signature et cachet du gérant

Signature du ou des promoteurs

Le .....

# RESUME

L'investissement constitue le moteur de la croissance tant au niveau macroéconomique qu'à celui de l'entreprise. L'investisseur ou le promoteur ne dispose pas toujours de moyens propres suffisants pour financer ses opérations ou projets d'investissements ; c'est ainsi qu'il est amené à recourir à un financement extérieur, le plus souvent une banque.

Les jeunes promoteurs, diplômés de l'université ou de la formation professionnelle, disposent, en Algérie, de dispositifs publics destinés à les accompagner dans le processus de création et de développement de leurs microentreprises, comme celui de l'ANSEJ.

La décision d'investissement comme le prêt bancaire sont soumis à un ensemble d'évaluations et de garanties qui en fondent l'opportunité, la rentabilité et la solvabilité.

Dans notre travail, nous nous sommes proposées de présenter les procédures qui régissent le financement de l'investissement dans le cas d'un prêt bancaire (par une agence de la BEA) comme dans celui d'une création d'entreprise inscrite dans le cadre du dispositif de l'ANSEJ. Nous avons constaté d'importantes différences dans le processus d'engagement du financement, dans celui de l'évaluation de la viabilité du projet et de sa rentabilité et, enfin dans les garanties de solvabilité du client et du promoteur aidé.

Ces différences renvoient avant tout aux logiques qui structurent les comportements des couples d'acteurs (banque-client et ANSEJ-promoteur), des missions et attentes des uns et des autres. La relation banque-client est une relation de type « Gagnant-gagnant », alors que la relation ANSEJ-jeune promoteur est inscrite dans une problématique sociopolitique dans laquelle l'Etat organise une création active d'emplois (par le biais d'activités économiques) en faveur des jeunes diplômés.

## **Mots clés.**

Investissements, critères de sélection des investissements, procédures de financement de l'investissement, BEA, ANSEJ, logiques comportementales des acteurs.