

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITE MOULOD MAMMARI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET  
DES SCIENCES DE GESTION



DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION

Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de  
Master en Sciences Gestion

LE FINANCEMENT BANCAIRE DES ENTREPRISES

ÉTUDE DE CAS DE LA BNA, TIZI-OUZOU

Présenté par :

AREZKI DYHIA  
BENBAYA YACINE

Dirigé par :

Mme: BEN MAKHLOUF YASMINE

Devant les membres du jury:

- PRSEDETE: BOURKACHE FERROUDJA (MCB. UMMTO)
- EXAMINATRICE: REMIDI DJOUMANA (MAA.UMMTO)
- PROMOTRICE : BEN MAKHLOUF YASMINE (MCB.UMMTO)

PROMOTION 2021-2022

## Remerciements

Ce présent mémoire est le fruit de nombreuses heures de travail, durant un stage qui a duré 1 mois. Une période riche en partage, échanges formations/d'informations, longues recherches et dont la finalité n'aurait pas été possible sans la participation de nombreuses personnes.

Je souhaite ainsi adresser mes remerciements a toutes ces personnes pour tout ce qu'ils mon apporte dans la réalisation de mes travaux et dans l'aboutissement de ce modeste mémoire.

Je voudrais tout d'abord adresser toute ma reconnaissance a la directrice de ce mémoire, Madame **BEN MAKHLOUF Yasmina** pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué alimenter ma réflexion.

J'adresse mes sincères remerciements a tous les professeurs, intervenants et toutes les personnes qui par leurs paroles, leurs écrits, leurs conseils et leurs critiques ont guidé mes réflexions et ont accepté de me rencontrer et de répondre a mes questions durant mes recherches.

Nos parents, pour leur soutien constant et leurs encouragements, leurs efforts et leur aide quotidienne, tant moralement que matériellement ou financièrement, qui mont permis de mener à terme mes études, et ce, dans les meilleures conditions possibles.

Enfin, je voudrais exprimer ma profonde gratitude a toutes les autres personnes qui, même sans être citées personnellement, par leurs conseils et leurs diverses compétences, ont tout autant contribué a la réalisation de ce mémoire.

La réalisation de ce mémoire a donc été possible grâce au concours de l'ensemble de ces personnes à qui je voudrais témoigner toute ma gratitude.

## DEDICACES DYHIA

**Je dédie ce modeste travail à :**

Mes parents, Qui m'ont beaucoup encouragé et soutenu durant toute la durée de mes études.

Mes grands-parents (paternels et maternels).

Mes frères **MILILIA** et **KOCEILA**

Mes oncles et tantes ainsi que leur famille.

Mes cousins et cousines.

Mes amis (es).

Mon binôme : Yacine, sans oublier leur famille.

## DEDICACES YACINE

**Je dédie ce modeste travail à tous ceux qui me sont chères, en particulier :**

-mes très chers parents ;

- Mon cher frère **SALIM** tous les moments d'enfance passés avec toi mon frère, en gage de ma profonde estime pour l'aide que tu m'as apporté. Tu m'as soutenu, réconforté et encouragé. Puissent nos liens fraternels se consolider et se pérenniser encore plus.

-mes sœurs **SAMIA** et **FADILA** et leurs familles ;

-A toute la famille ; **BEN BAYA**

# Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	<b>09</b>
<b>Chapitre I : Entreprise et banque : Notions et relations.....</b>	<b>11</b>
<b>Introduction du chapitre.....</b>	<b>12</b>
<b>Section 01 : Généralité sur l'entreprise.....</b>	<b>12</b>
<b>Section 02 : Généralités sur la banque.....</b>	<b>22</b>
<b>Section 03 : La relation entre la banque avec les entreprises et les clients.....</b>	<b>29</b>
<b>Conclusion du chapitre.....</b>	<b>33</b>
<b>Chapitre II : Pré requis sur l'investissement.....</b>	<b>34</b>
<b>Introduction du chapitre.....</b>	<b>35</b>
<b>Section 01 : Définition et types d'investissement.....</b>	<b>35</b>
<b>Section 02 : Les caractéristiques d'un projet d'investissement .....</b>	<b>40</b>
<b>Section 03 : les objectifs d'un projet d'investissement .....</b>	<b>45</b>
<b>Conclusion du chapitre .....</b>	<b>46</b>
<b>Chapitre III : Les crédits bancaires, risques et garanties.....</b>	<b>47</b>
<b>Introduction du chapitre.....</b>	<b>48</b>
<b>Section 01 : Les crédits bancaire.....</b>	<b>48</b>
<b>Section 02 : Les risques et les garanties.....</b>	<b>66</b>
<b>Conclusion du chapitre.....</b>	<b>75</b>

<b>Chapitre IV : Procédures d’octroi d’un crédit d’investissement et d’exploitation..</b>	<b>76</b>
<b>Introduction du chapitre.....</b>	<b>77</b>
<b>Section 01 : Les procédures d’octroi d’un crédit d’investissement.....</b>	<b>77</b>
<b>Section 02 : Les procédures d’octroi d’un crédit d’exploitation.....</b>	<b>83</b>
<b>Section 03 : Procédure d’octroi d’un crédit d’investissement (Cas pratique).....</b>	<b>88</b>
<b>Conclusion du chapitre.....</b>	<b>104</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>105</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>107</b>
<b>Annexe.....</b>	<b>110</b>

## Liste des abréviations

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie

**PV** : Procès-verbal

**SIM** : Système d'Information pour le management

**SIS** : Système d'Information Stratégique

**SIG** : Système d'Information de gestion

**CNEP** : Caisse National d'Epargne et de Prévoyance

**BAD** : Banque Algérienne du Développement

**BADR** : Banque Algérienne de Développement Rural

**CNL** : Caisse Nationale du Logement

**SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire

**BEA** : Banque Extérieur d'Algérie

**CPA** : Crédit Populaire d'Algérie

**BDL** : Banque de Développement Local

**CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole

**BNP** : Banque Nationale Paribas

**SGA** : Société Générale Algérie

**PME** : Petites et Moyennes Entreprise

**GRC**: Gestion de Relation Client

**CRM**: Customer Relationship Management

**ROI**: Return On Investment

**FBCF** : Formation Brut de Capital Fixe

**CMLT** : Crédit a Moyen Long Terme

**LT** : Long Terme

**SARL** : Société A Responsabilité Limité

**CNAS** : Caisse Nationale des Assurances Sociales

**CASNOS** : Caisse National de Sécurité Sociale des Non-salariés

**BFR** : Besoin en Fonds de Roulement

**CAF** : Capacité d'Autofinancement

**D.M.F** : Direction des Marchés Financiers

**D.R.I.C.E**: Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur

**D.O.D** : Direction des Opération Documentaires

**D.M.F.E** : Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger

**D.I.P.M:** Direction des Instruments de Paiement et de la monétique

**D.M.C :** Direction Marketing et Communication

**D.E.R :** Direction Encadrement du réseau

**D.M.F.E :** Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger

**D.C :** Direction de la Comptabilité

**D.P.O :** Direction de la prévision et de l'Organisation

**D.P.R.S:** Direction des Personnel et des Relations Sociales

**D.M.G :** Direction des Moyens Généraux

**D.P.P :** Direction des Préservations du Patrimoine

**D.F :** Direction de la Formation

**Raves:** Réserves

## INTRODUCTION GENERALE

Le système bancaire algérien est l'aboutissement d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes. Au départ, il est constitué de l'héritage des institutions et structures existantes après l'indépendance du pays en 1962. Par la suite, à partir de 1970, les modes d'organisation et de fonctionnement de ce système vont être marqués par les options politiques et économiques qui seront effectuées : nationalisations, élargissement du secteur public au détriment du secteur privé, plans d'investissements multisectoriels centralisés, industrialisation accélérée.

Le passage de l'Algérie d'une économie dirigiste à une économie de marché a été marqué, dans le domaine bancaire, par la réforme monétaire et bancaire, axée autour de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990 qui a mis définitivement fin à la triple crise d'endettement, d'inflation et de gestion monopolistique et leur substituer le financement par les fonds propres et l'épargne, ainsi que la régulation par le marché. Cette loi va construire les supports institutionnels, instrumentaux et opératoires de ces objectifs de rigueur et d'équilibre. Les établissements bancaire installées sur le territoire national se sont lancées dans l'application d'un programme de mesures, avec pour finalité de se professionnaliser en jouant le rôle de levier à la relance économique, et se transformer en partenaires financiers dynamique et efficaces, surtout en matière de relation banque-entreprise. Tout en se préparant à mieux affronter la concurrence des banques privées et à répondre aux exigences du nouveau marché. C'est pour ces raison, justement, que la banque s'impose sur l'échiquier économique comme partenaire inéluctable et indispensable, de par ses attribution d'intermédiaire agréé et plus particulièrement sa fonction principale qu'elle est censée apporter à l'économie qui est l'octroi du crédit.

Le crédit peut être défini comme l'opérateur par laquelle le propriétaire d'un bien économique, qui revêt souvent la forme monétaire, en cédant la jouissance à une autre personne, pendant un certain temps. Cet acte repose sur la confiance du crédeur dans la solvabilité du crédit à l'issue de la période prévue. Ces crédits bancaires, appelés aussi crédits d'investissement, finance des biens et des matériels qui par leur fonctionnement vont générer les fonds nécessaires à leur remboursement. Le recours à ces derniers n'est nullement à l'abri du risque d'insolvabilité de l'entreprise cliente, c'est pour cela qu'une étude généralisée et approfondies du projet d'investissement constitue la meilleure garantie du crédit. Pour une

meilleure illustration de la manière dont laquelle la banque finance un crédit d'investissement, nous allons essayer de répondre à la problématique suivante :

**Quelle est la démarche à entreprendre pour un financement bancaire rationnel d'un investissement ?**

Pour ainsi bien se faire, il nous faudra durant notre travail répondre principalement aux questions suivantes :

- Qu'est ce qu'une entreprise et Qu'est ce qu'une banque ?
- Quel sont les pré-requis sur l'investissement ?
- Quels sont les différents types de crédit octroyés par la BNA ?
- Quel sont les procédures d'octroi d'un crédit d'investissement et d'exploitation ?
- Comment s'effectue le montage et l'étude d'un dossier d'un crédit d'investissement ?

Pour répondre à ces questions nous avons abordé un plan de travail composé de cinq chapitres : En premier lieu nous allons présenter les différentes notions des entreprises, la banque et la relation entre la banque avec l'entreprise et les clientes. Puis, dans le second chapitre nous aborderons l'investissement d'un projet ainsi que ces typologies et son objectif, ensuite dans le troisième, les crédits bancaires, risques et garanties, la manière dont la quelle s'effectue le montage et l'étude d'un dossier d'octroi de crédit et à la fin de ce chapitre nous soulèverons les différents risques auxquels s'expose la banque à travers ce financement et quelle sont les moyens de préventions contre ces risques. A la fin, nous terminerons notre travail par l'étude d'un cas d'investissement illustrant la démarche entreprise par le banquier préalablement à la prise de décision, à savoir le montage du dossier d'octroi de crédit.

**CHAPITRE I :**  
**ENTREPRISE ET**  
**BANQUE : NOTION**  
**& RELATION**

## **INTRODUCTION DU CHAPITRE :**

Le financement des entreprises constitue une part primordiale de l'activité des établissements financiers. Cependant l'accès au crédit n'est pas le même pour toutes les entreprises.

Dans ce chapitre nous étudierons la notion des entreprises et la banques d'une manière générale, l'accent sera notamment mis sur la relation entre la banque avec l'entreprise et le client.

### **SECTION 01 : Généralité sur l'entreprise <sup>1</sup>**

Cette première section est consacrée aux principales notions de l'entreprise, ses classifications, ses produits ainsi que ses objectifs.

#### **1.1 Définition des entreprises**

Dans l'histoire économique, on trouve de nombreuses définitions de l'entreprise il est important de réaliser que chaque définition est marquée par son époque : elle dépend à la fois des formes d'organisation du travail et de la production qu'une époque s'est donnée et des analyses théoriques que les hommes ont fait de l'activité économique de cette époque. Parmi plusieurs approches de l'entreprise on choisira celle qui montre l'évolution de la notion d'entreprise qui est passée d'une entreprise « boîte noire » à une entreprise système.

##### **1.1.1 L'entreprise « boîte noire »**

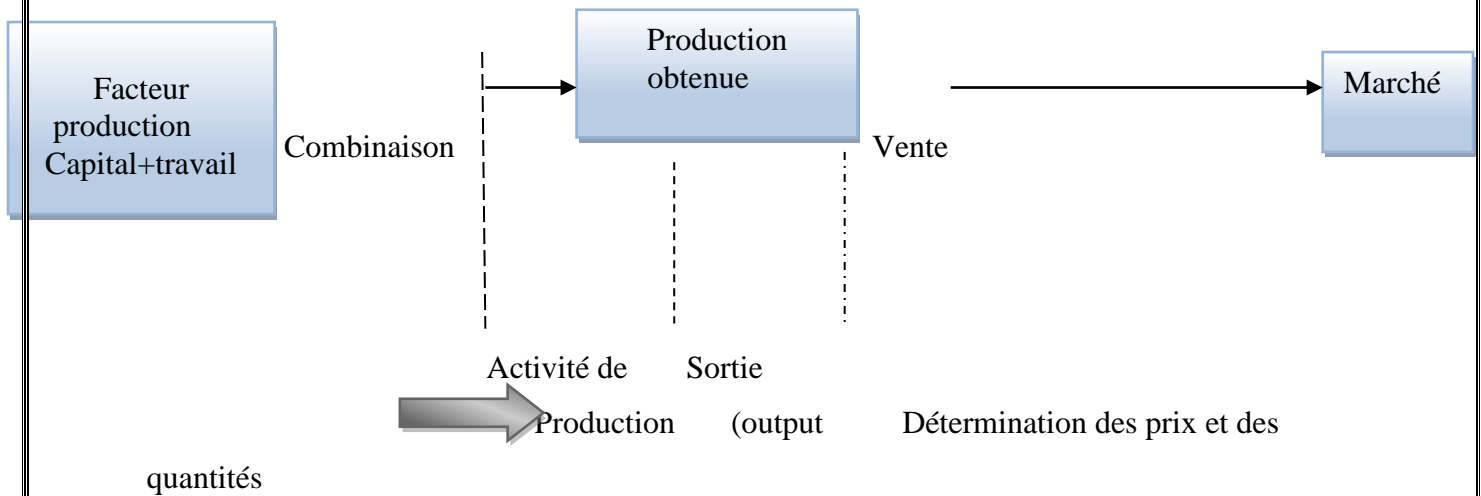
Les théoriciens de l'entreprise capitaliste (XIXème siècle) n'ont pas pris en compte immédiatement l'élément humain dans l'organisation de l'entreprise. La théorie économique néoclassique considère la firme comme une « boîte noire » c'est un acteur dont les objectifs

---

<sup>1</sup> Cours 2ème année LMD Gestion des entreprises ; revue française de sociologie année 1967

(maximisation du profit) et les contraintes (capacités technologiques) sont des données. Il n'y a pas d'analyse à l'intérieur de l'entreprise.

Cette vue de l'entreprise a été développée par plusieurs auteurs on a retenu la définition de **F.PERROUX 1967** : « L'entreprise est une forme de production par laquelle, au sein d'un même patrimoine, on combine les prix des différents facteurs de la production, apportés par des agents distincts du propriétaire de l'entreprise, en vue de vendre sur le marché un bien ou des services et pour obtenir un revenu monétaire qui résulte de la différence de deux séries de prix : le prix de vente unitaire et le prix de revient unitaire ».cette définition est schématisé ainsi :<sup>2</sup>



**Schéma 01 : L'entrepris est une boîte noire**

**Source : Revue française de sociologie 1967**

### 1.1.2 L'entreprise est une organisation

L'entreprise est une organisation mettant en œuvres différents moyens dans le but de produire et commercialiser des biens et services.

L'entreprise devient une réalité humaine parce qu'elle regroupe un ensemble d'individus disposant d'une autonomie de décision selon sa place dans la hiérarchie de l'entreprise. Elle n'est plus une « boîte noire » mais une structure sociale, elle devient une organisation. Ce terme désigne un ensemble de personnes regroupées en vue d'attendre certains buts. Il faut

<sup>2</sup> Définition de F.PERROUX. L'entreprise est une forme de production. Page2

donc des structures des procédures, de communication et de contrôle pour coordonner les tâches et le travail des individus.

Pour les tenants de la théorie de l'agence (Jensen et Mekling 76), l'entreprise est une organisation et ce dernier est un « nœud de contrats » ces contrats visent à gérer les conflits potentiels entre les acteurs et à canaliser le comportement dans un sens conforme à l'intérêt de tous.

Finalement l'entreprise est une organisation capable de s'adapter à l'évolution de l'environnement en changeant les procédures. Donc l'entreprise est dynamique elle évolue en permanence elle détient un système ouvert.

### **1.1.3 L'entreprise est un système**

Selon l'approche systémique, l'entreprise est un système peut être défini comme un ensemble composé d'éléments en interaction permanent, organisé et ouvert sur son environnement auquel il doit s'adapter en permanence pour sa survie. Envisager une entreprise en tant que système consiste à la considérer comme un ensemble organisé, composé de différentes fonctions, services, individus en permanente interaction, ayant tous des objectifs pouvant être contradictoires.

L'entreprise en tant que système est ouverte sur son environnement externe, source de menaces à appréhender mais aussi d'opportunités à saisir. L'entreprise doit s'y adapter en permanence pour sa survie et son développement.

Michel Kalika<sup>1951</sup>, définit l'entreprise comme un système, c'est-à-dire il prend en compte des interrelations, d'une part entre les composants de système, d'autre part, entre ceux-ci et l'environnement de l'entreprise. et il identifie quatre composants essentiels du système d'entreprise :

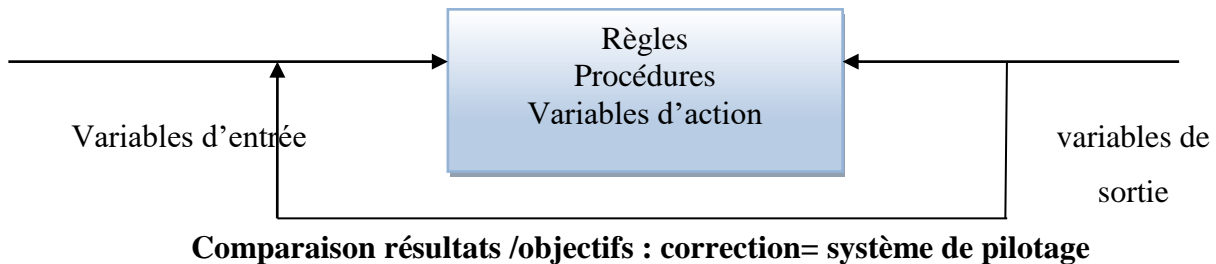
- Un système technique chargé de la transformation des impôts en bien et services
- Un système psychosociologique prenant en compte les membres de l'entreprise, entant qu'individus animes d'une propre psychologie et en tant qu'acteurs disposant d'un PV organisationnel.
- Un système de gestion.

- Une structure organisationnelle chargée d'assurer la stabilité et l'unité de l'entreprise.

Le système d'entreprise reçoit des flux d'entrées de son environnement (impôts) quelle transforme en flux de sortie (output) grâce à l'organisation de l'entreprise en sous-système opérationnel. Autrement dit, l'étude du système entreprise s'opère en repérant les différentes variables d'entrées, (données externes), de sortie (les actions du système) en s'attachant ensuite à l'analyse des règles et des procédures de transformation.

En fin la dernière étape consistera à apprécier la façon dont le système est piloté c'est-à-dire comment sont fixés les objectifs, quelles sont les variables d'action comment est contrôlée l'évolution de l'organisation.

### Schéma 02 : PROCESSUS DE TRANSFORMATION



Source: revue française de sociologie 1967

- Les différentes variables d'entrée sont les facteurs de production et tout ce qui est nécessaire au fonctionnement d'un système.
- Le processus de transformation dépend de certaines règles et procédures comme les lois physico-chimiques de fabrication, le droit du travail ou la réglementation fiscale, l'enregistrement des informations comptable.
- La transformation est réalisée à l'intérieur du système entreprise par un découpage de celui-ci en sous-système ayant chacun leur finalité propre au sein d'une finalité globale : par exemple le découpage en sous-système d'approvisionnement production, sous-système distribution ou sous-système pilotage exécution.

- En sortie on obtient les résultats qui permettent de vérifier si les objectifs fixés ont été atteints ou non (chiffres d'affaires taux de rentabilité).

Le système de pilotage repose sur deux notions clés : la fixation des objectifs et le contrôle de leur réalisation en effectuant une comparaison entre les prévisions et les résultats obtenus ce qui renforce l'idée que l'entreprise est un système ouvert qui réalise un échange avec son environnement : il s'approvisionne dans celui-ci, opère une certaine transformation et rejette de l'entropie qu'il a créée c'est la régulation du système. Elle est assurée par la rétroaction (feed back) des extraits qui permettent de corriger les irrégularités des nouveaux entrants. Le système d'information de l'entreprise est l'ensemble de moyens matériel et humain et des méthodes permettant de traiter différentes formes d'information, ce système participe à l'organisation et il est nécessaire pour son fonctionnement on l'appelle le système d'information pour le management (SIM). Il est composé de deux sous-systèmes.

- Le système d'information stratégique (SIS) qui assure une surveillance de l'environnement pour en déceler des évolutions. Ce système est orienté vers les décisions stratégiques.
- Le système de gestion (SIG) qui a pour rôle d'assurer la surveillance des procédures répétitives, l'enregistrement des opérations de la détermination des résultats.

Le système d'information assure toutes les étapes du traitement de l'information : saisie, stockage, diffusion, papier et informatique.

### **Quelques précisions sur la définition de l'entreprise**

#### **a- L'entreprise et l'établissement : quelle différence ?**

Un établissement peut être une usine, une commerciale, un laboratoire, un entrepôt, etc....qui ne constituent pas à eux seuls des entreprises mais de simple unité technique. L'entreprise regroupe ces établissements et c'est à l'entreprise et à l'ensemble de ces établissements.

#### **b- L'entreprise et les administrations : quelle différence ?**

L'entreprise réalise une production marchande, les administrations publiques (ministère, collectivités locales) et les administrations privées, (association, syndicats) produisent des services non marchands.

#### **c- l'entreprise office et établissement publics à caractère industriel ou commercial**

L'entreprise réalise une production pour la vendre sur un marché. L'office et l'établissement publics a caractère industriel ou commercial comme EDF (électricité et gaz de France) et Sonal gaz (électricité et gaz d'Algérie) sont des entreprises publiques, elles produisent de biens ou services vendus même si cette activité na pas toujours de but lucratif.

## 1.2 Classification des entreprises

### 1.2.1 Classification selon la nature économique :

- **Le secteur primaire** : il regroupe toutes les entreprises utilisant à titre principal le facteur naturel. Il englobe l'agriculture, la pêche, etc....
- **Le secteur secondaire** : regroupe toutes les entreprises ayant comme activité la transformation de matières premières en produits finis. Il englobe dont toutes les industries.
- **Le secteur tertiaire** : il regroupe toutes les entreprises prestataires de services : les activités de distribution, de transport, de loisir, assurance...

### 1.2.2 Classification selon la nature de l'activité :

- **Les entreprises industrielles** : L'activité d'une telle entreprise est la production des biens. Elle achète les matières premières, les transforme en produits finis destinés à un marché à une valeur supérieure.

Son activité se schématise par : Achat--- Stockage ---. Produit--- Stockage--. Vente.

- **Les entreprises commerciales** : leurs activités principales sont la commercialisation des marchandises (achat et stockage des matières premières, production de sous-produits et produits finis et stockage).

Vente des produits finis est destiné à être revendue en l'état). Contrairement à l'entreprise de production des biens, l'entreprise commerciale n'apporte aucune modification substantielle aux biens achetés.

Son activité se schématise par: Achat--. Stockage-- Vente

- **Les entreprises prestataires de Services** : Ont pour activités principales de fournir les services. Ici, les services sont assimilés aux biens immatériels. Nous pouvons citer : (la banque rend service de tenue de comptes, prêts, Achat des titres...). Son activité se schématise par : Production de services---Ventes.

### **1.2.3 Classification selon la dimension (la taille) :**

- Petite entreprise
- Moyennes entreprise
- Grande entreprise

Cette classification peut être faite suivant le poids financier de l'entreprise et/ou l'importance du nombre de personnes que comprend l'entreprise le principe est simple au plus le poids financier et/ou le nombre de personnes est important ou plus l'entreprise sera considérée comme grande.

### **1.2.4 Classification selon le statut juridique :**

- Les entreprises privées
- Les entreprises publiques
- Les entreprises mixtes

Les entreprises privées peuvent être divisées en entreprises de personnes physiques qui sont les indépendants et en entreprises de personnes morales qui sont les sociétés.

Les entreprises de personnes morales peuvent être réparties entre celles qui procèdent de la personnalité juridique et celles qui ne bénéficient pas de la personnalité juridique

## **1.3 Les produits de l'entreprise**

Les entreprises qu'on vient de définir sont diverses, leur objectif est lié à leurs activités qui consistent en la production des biens de services et leur commercialisation. Mais quels sont ces produits et ces activités ? Comment peut-on les classer ?

### 1.3.1 Définition du produit

Un produit (bien ou service) peut être défini comme un ensemble de bénéficiaires utilisateurs : certains sont subjectifs, perceptuels, psychologiques. Tandis que d'autres sont objectifs, tangibles ou physiques.

Les produits et les services ont pour objectifs la satisfaction des besoins des consommateurs. Ils peuvent prendre plusieurs formes selon leurs caractéristiques comme on le montrera.

### 1.3.1 CLASSIFICATION DES PRODUITS ET SERVICES DE L'ENTREPRISE

➤ **Les biens matériels** : se décomposent en biens directs et biens indirects

A- **Les biens directs ou de consommation finale** : ils regroupent les biens qui peuvent satisfaire directement les besoins des agents économiques exemple : le pain, la craie, le livre, les vêtements, la maison, la voiture selon le degré de l'usure ou la destruction on trouve deux types :

- ✓ **les biens non durables ou périssables** : leur destruction (consommation) intervient au premier usage comme la consommation de l'électricité par les ménages, les produits d'entretien, les aliments...
- ✓ **les biens durables** : leur consommation dure plus longtemps comme une maison d'habitation, vêtements, mobilier, automobile...

B- **Les biens indirects ou bien de production** : on distingue aussi deux types

- ✓ les biens de consommation intermédiaire : il s'agit de matières brutes, de produits semi-finis qui nécessitent une transformation pour devenir des produits prêts à consommation finale. Par exemple : La farine subit une transformation pour devenir un pain, la laine pour devenir un tricot.

Ces produits représentent des biens de matière consommable. Ils ont besoin pour leur transformation de sources d'énergie qui sont détruites et perdent leurs qualités à fin d'avoir des produits finis.

- ✓ les besoins d'équipement : sont des biens durables pouvant être utilisés plusieurs fois à la fabrication d'autres biens. Exemple : machine, transport, construction, installation...
- **Les biens immatériels (invisibles, services) :** Ont des produits des activités relevant du secteur tertiaire : opération de distribution, des biens, services rendus par les administrations publiques... on distingue :
  - A- **Services de production :** sont les services qu'utilise l'entreprise pour sa production par exemple le transport des matières premières à la production.
  - B- **Services de consommation :** ils sont destinés à la consommation finale. Malgré la diversité des produits de l'entreprise, ils passent par le même processus de production, pour être produits. Autrement dit il est le résultat d'une combinaison des différents facteurs de production (eux aussi considérés comme produits finis ou produits semi-finis). C'est pour cette raison qu'il est essentiel pour l'étudiant de gestion de bien saisir les dimensions de la combinaison en continuant le voyage à l'intérieur de l'entreprise et c'est l'objet de la troisième section.

### 1.3.2 L'objectif de l'entreprise

Les objectifs sont l'affirmation des résultats spécifiques qui doivent être atteints. Que ce soit au niveau de l'entreprise ou à celui des domaines d'activité stratégique, les objectifs sont souvent exprimés en termes financiers : niveau de profit souhaité, taux de croissance, dividendes attendues ou valorisation du cours de l'action ».

Igor Ansoff soutient que les objectifs ne sont utiles que s'ils sont fermés, c'est-à-dire s'ils s'expriment de manière quantitative, et s'il est possible d'évaluer de façon précise le degré de leurs réalisations.

### 1.3.3 Les fonctions des objectifs

Les objectifs qui sont des instruments qui orientent la politique, entraînent l'action et aident à corriger les défauts constatés, ils peuvent être classés en cinq sous-fonctions qui sont :

- ✓ **L'innovation** : la recherche d'objectifs incite les dirigeants à sortir des routines et du cadre des habitudes, réfléchir en commun, à examiner le milieu extérieur, considérer l'entreprise avec un peu de recul.
- ✓ **La stimulation** : les objectifs jouent un rôle crucial de stimulation des managers, les conduisant à se dépasser. Il est aussi important de décliner l'objectif principal en sous objectifs, afin d'inciter les salariés à fournir plus d'effort.
- ✓ **La comparaison** : les objectifs constituent un moyen pour apprécier plusieurs possibilités, ils sont des critères, et des signes qui permettent de juger si l'action qu'on envisage d'entreprendre, est conforme aux aspirations.
- ✓ **La cohérence** : si les objectifs qui fondent la stratégie constituent un système logique, les décisions qui s'appuient sur cette base, ne risquent pas de nuire, bien au contraire, elles s'aident les unes les autres, dans la mesure où elles restent complémentaires, entraînant ainsi un effet de synergie.
- ✓ **Le contrôle** : c'est le chiffrage des objectifs qui rend possible la mesure de la ou des performances attendues, et de ce fait, aide à mettre en place un système de contrôle.

#### 1.3.4 Les méthodes de fixation des objectifs

Pour identifier le contenu des objectifs, il est important de répondre à deux questions pour savoir ; comment et par qui les contenus sont formulés. Il existe deux approches : l'approche normative, et l'approche descriptive.

##### ✓ **L'approche normative**

Elle préconise de rechercher des méthodes pour objectifs. Les objectifs doivent répondre à certaines conditions :

- Le contenu doit être défini par des variables bien identifiées (chiffre d'affaires, parts de marché, marges, etc.) ;
- Un horizon temps, ou un délai de réalisation des objectifs.
- La désignation des hommes qui doivent réaliser ces objectifs ;
- Etablir une hiérarchisation des objectifs en différenciant, entre les objectifs qui sont complémentaires, en concurrence, ou différents.

De manière générale les objectifs doivent être :

- Actuels, c'est à dire, lies a la situation présente ;
- Acceptés par les hommes qui sont en charge de les réaliser ;
- Ecrits, pour faciliter les contrôles.

## **SECTION 2 : Généralité sur la banque**

La banque est le moteur de financement indirect de toute Economie. Dans son fonctionnement d'intermédiaire financier, elle joue un rôle capital dans la promotion et le développement de toute activité Economique, c'est en exerçant son double rôle de collecteur de ressources et de distributeur de crédits que la banque accomplit sa véritable tache dans un circuit Economique.

### **1.4 Définition d'une banque**

Avant de définir la banque nous allons donner un aperçu général sur le système bancaire en Algérie.

- **Le secteur général du système bancaire en Algérie**

L'activité bancaire en Algérie est améliorée depuis la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit en 1990. L'ordonnance N°03-11 du 26 aout 2003 relative À la monnaie et au crédit s'inscrit dans le même sillage et offre un nouveau cadre juridique pour l'exercice des opérations de banque. Au moment de l'entrée en vigueur de la loi sur la monnaie et le crédit en 1990, la structure bancaire était principalement constituée de cinq banques commerciales publiques : par exemple la caisse nationale d'Épargne et de prévoyance (CNEP), la banque algérienne du développement (BAD) avec un réseau d'agence qui s'étendait sur tout le territoire nationale.

A partir de 1991, l'Etat ajoute un nouveau mode bancaire. La banque mixte ; L'Etat d'une part et le privé d'une autre part (Al Baraka constituée entre le groupe Saoudien Dalla Al Baraka et la Banque Algérienne de Développement Rural (BADR). A partir de 1995, le secteur bancaire a enregistré la création de nombreuses institutions financières qui s'inscrivent dans la logique de soutien a l'activité bancaire et répondant a des préoccupations parfois sectorielles. En effet le soutien au financement du secteur de l'habitat a conduit a :

- Transformation de la CNEP en CNEP-Banque ;
- La création de la caisse nationale du logement (CNL) ;

- La création de la société de refinancement hypothécaire (SRH), avec le développement des institutions publiques et privées à partir de 1995, et l'ouverture du Système Bancaire Algérien en 1998 en direction du privé (National et Etranger).

### 1.5 Définition d'une banque selon le système bancaire algérien

La banque est une entreprise Economique ayant un statut juridique et une organisation particulière, mais une entreprise pas comme les autres par ce qu'elle crée de la monnaie, collecte des ressources auprès du publics, comme elle gère les différents moyens de paiements de point de vue, on désigne plusieurs définitions : « Sont considérées comme banque toutes les entreprises ou Etablissements qui font progression habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt ou autrement, des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte, en opération de crédit, ou en opération financières ».

En d'autres termes, la banque est une entreprise qui produit de nombreux services à la clientèle, elle reçoit d'abord les dépôts des sommes apportées par ces clients et acceptées ainsi elle les garde à la place des particuliers qui effectuent soit des dépôts à vue, soit des dépôts à terme. La banque assure ensuite la gestion des moyens de paiements pour les comptes de ces clients.<sup>3</sup>

#### 1.5.1 Les différents types des banques

Avant d'aborder les différents types de banque, il faut définir d'abord la banque centrale appelée aussi la banque d'Algérie : **La Banque Centrale (Institut d'Emission ou Banque d'Algérie)** : C'est une institution qui gère la monnaie d'un pays. Elle émet les billets de banque (D'où leur nom d'institution d'émissions) met en œuvre la politique monétaire, conserve les réserves de change d'un pays, et souvent surveille le système financier. Elle classe les banques selon plusieurs types :

- **Selon les apporteurs de capitaux** : Ceci peut- être défini comme la part de financement des actionnaires.

<sup>3</sup> HADJ SADOK Tahar, « Les risques de l'entreprise et de la banque », Msila, Algérie, 2007, p10

- **Les banques publiques:** Dans ces banques l'Etat est propriétaire de la totalité des actions, il prend part a toutes les décisions. Elles exécutent les ordres de l'Etat et parmi ces banques et Etablissements, nous citons :
  - Banque Extérieur d'Algérie (BEA) crée le 01 octobre 1967 ;
  - Banque Nationale d'Algérie (BNA) crée le 13 juin 1966 ;
  - Crédit Populaire d'Algérie (CPA) crée le 11 mai 1967 ;
  - Banque de Développement Local (BDL) crée le 30 avril 1985 ;
  - Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) crée le 10 juillet 1964 ; Banque Algérienne de Développement (BAD) crée le 2 mai 1972 ;
  - La Banque Algérienne de Développement Rural (BADR) crée le 13 Mars 1982 ;
  - Caisse Nationale de Mutualité Agricole(CNMA) crée le 06 avril 1997.
  
- **Les banques privées :** Une personne ou un groupe de personne est propriétaire des actions. Elles peuvent avoir la forme d'une société anonyme. Les décisions sont prises par les actionnaires qui ont un titre de propriété sur la banque. Parmi ces Etablissements, nous citons :
  - Cité Bank na corporation Algérie, succursale de cité Bank New York ;
  - Arabe Bank Algérie Plc, une succursale de l'Arabe Bank de Amman (Jordanie) ;
  - Cetelem (Etablissement financier, filiale du groupe BNP Paribas) ;
  - Société Générale Algérie (SGA), une filiale contrôlée a
  - 100% par la société générale Française;
  - Natexis Al Amena, une filiale du groupe Natexis France (Paris) ;
  - Trust Bank Algérie, mixage de capitaux privés internationaux et nationaux ;
  - Arabe Leasing Algérie, Etablissement spécialisé dans le leasing, filiale d'Arabe Bank ;
  - Al Salam Bank Algérie (Banque a capitaux émiratis, Charia Complaint) ;
  - Clayon Algérie (Filiale du groupe français Crédit Agricole),
  - Maghreb Leasing (Etablissement financier a capitaux Tunisiens et investissement souverains).

- **Les banques mixtes** : Une participation publique et privé combinée. L'Etat comme les particuliers qui sont actionnaires ont le même droit de décision dans cette banque, nous citons :
  - Bank Al Baraka d'Algérie, propriété pour 50% du groupe Saoudien (Dellah al Baraka) et pour 50% de la banque publique (BADR) ;
  - Arabe B2anking corporation Algérie, une filiale contrôlée a 70% par le groupe ABC de : Bahreïn, 10% par la SFI (BIRD), 10% par la société arabe d'investissement (Djeddah), et 10% par des investisseurs nationaux.

➤ **Selon l'extension du réseau**

- **Banque à réseaux** : Ce sont des banques qui ont plusieurs agences sur le territoire ;
- **Banque sans réseaux**: Ce sont des banques uniques qui n'ont pas des agences ;
- **Banque à distance** : Ce sont des banques à accès sur internet.

➤ **Selon la nature d'activité** : Elle peut être définie comme la spécialisation des banques :

- **Banque d'Epargne (Banques de l'immobilier)** : La fonction principale est la collecte des ressources en plus du financement de l'immobilier, elle transforme cette Epargne en crédit qu'elle accord aux agents qui ont besoin de financement.
- **Banque de Dépôt** : Les banques de dépôt sont définies comme étant des banques dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits et recevoir des dépôts de fonds a vue ou a terme. Elles sont spécialisées dans le financement opérations à court terme et a moyen terme. Elles travaillent essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises, elle, reçoivent des dépôts et accordent des prêts.
- **Banque d'Investissement (d'affaires)** : Ce sont des banques qui sont spécialisées principalement dans le financement des opérations à long terme. Elles travaillent essentiellement sur les marchés, elles s'occupent aussi d'assurance et d'autres activités

financières comme l'achat et la vente des titres. Elles octroient des crédits dont la durée est égale à deux ans, elles doivent affecter des ressources stables ; fonds propres ou produit d'émission obligataire à l'exclusion des dépôts. Elles n'ont d'ailleurs le droit de recevoir des dépôts que d'une clientèle industrielle ou commerciale, et ne peuvent pas consentir des crédits qu'aux entreprises dans les quelle elles ont une participation.

- **Banque Universelles (Banques généralistes)** : Ce sont des banques qui exercent toutes les activités, c'est-à-dire qui n'ont pas de spécialité. Elles sont appelées aussi des banques généralistes. Ce sont de grands conglomérats financiers regroupant les différents types des banques, les banques de détail, des banques de financement et d'investissement et banques de gestion d'actifs.
  
- **Banque Islamique** : Le système bancaire islamique est basé sur des préceptes de l'islam, il est organisé autour de trois principes fondamentaux :
  - Interdiction de fixation de taux d'intérêt ;
  - Partage du profit ou des pertes résultant d'investissement ;

Promotion des investissements productifs, créateur de richesses et d'emplois.

### **1.5.2 Les fonctions et rôle de la banque**

Pour chaque banque qu'elle soit publique ou privée il y a des fonctions et des rôles très importants pour les entreprises et les demandeurs du crédit.

#### **➤ Les fonctions de la banque**

« Ce sont des opérations qui sont analysées en détails, d'après la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit qui vient de définir les émissions principales de la banque. Elle précise dans son article 110 que les opérations des banques comprennent la réception du fonds public. Les opérations de crédits ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements »<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> DE COUSSERQUES Sylvie, « Gestion de la banque », 5ème Edition, Paris, France, 2007, p103.

### ✓ **Les fonctions du service clientèle**

Elles sont des facteurs de la stabilité d'un bilan bancaire puisqu'elles reflètent des parts de marché dépendant elles même de la politique commerciale de la banque. Aussi, elles dégagent des marges plus élevées par rapport aux opérations du change, elles alimentent les composants d'intérêt du produit net bancaire.

- **L'Evolution des opérations clientèle :** Ce cas est pour les études et les vendus par les clients, il donne également une bonne mesure du développement des opérations clientèles de la banque.
- **La structure des crédits et des dépôts :** La répartition des crédits par échéance ou par nature sans oublier que le bilan indique des valeurs nettes de provisions, la répartition des dépôts entre les dépôts à vue (non ou faiblement rémunérés) et dépôts d'épargne dont la rémunération évolue en fonction des conditions du marché.

### **1.5.3 Les fonctions des opérations de change**

Elle regroupe les opérations de trésorerie et l'interbancaire et les opérations sur titre, qui sont :  
Les opérations de trésorerie et l'interbancaire : Le support de ces opérations, il convient de distinguer les prêts, les emprunts, ces prêts et ces emprunts sont consentis à taux variable et la marge perçue est peu sensible aux variations de taux d'intérêt. Les opérations sur titre : Dans la plupart des banques, ces opérations représentent la part la plus importante du bilan avec passif, les émissions des titres de créance négociable et d'obligation et à l'actif, le portefeuille titre ventile entre titre à revenu variable et titre à revenu fixe ou entre actif financier à la juste valeur par résultat.

### **1.5.4 Les fonctions de la gestion de liquidité**

En cas des déficits temporaire de liquidité, la banque peut emprunter de la liquidité soit auprès de la banque centrale ou soit sur les marchés de capitaux, pour quelle réponde à ces besoins quotidiens.

#### ➤ **le rôle de la banque**

On distingue plusieurs ; on cite quelques rôles qui sont très importants :

### ➤ **La collecte des ressources**

La collecte des ressources est indispensable pour le fonctionnement d'une banque, elle se fait grâce aux :

- dépôts des détenteurs de capitaux (Préteur ultime) utilisent pour son propre compte en opérations de prêts aux emprunteurs ultimes ;
- dépôt dans les comptes d'Épargne avec rémunération ;
- souscription de bon de caisse avec rémunération.
- En mettant en relation des offreurs (Déposants) et des demandeurs de capitaux et cela a 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'obligation et leurs négociations ;
- L'émission d'action 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 (02) points essentiels qui sont :

- **Recette** : Lorsqu'il s'agit d'opération portant sur des valeurs négociables au niveau d'une même banque ;
- **Compensation** : Lorsqu'il s'agit de valeurs négociables entre différentes banque.

La banque joue un rôle très important dans l'Économie en finançant les projets d'investissements de ces clients. Aussi, elle :

- livre des prestations de service en faveur de sa clientèle et du public en général ;
- Se trouve ainsi au centre de l'activité financière, elle peut se forger une réelle compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs et au même temps elle assure le risque de crédit (Défaut) ;

- Octroi de crédit a la clientèle pour financer les opérations d'investissement et d'exploitation. En conséquence, elle identifie pour quel besoin le crédit est sollicité. Egalement, elle organise les produits : Les prêts a la consommation, les prêts habitats ;
- Contrôle tous les crédits accords a l'Economie (Conseil nationale des opérations de crédit bancaire) ;
- Accorde le financement interne et externe pour les entreprises.

### **1.5.5 Organisation des banques**

Pour effectuer son activité d'une manière efficace et productive, toute banque doit avoir une organisation bien structurée qui répond le maximum possible aux besoins de sa clientèle. Chaque banque a sa propre organisation qui est déterminé selon certains critères qui sont spécifiques a celle –ci dont :

- L'identité de la banque ;
- La politique bancaire menée par la banque ;
- Le type d'opération qu'elle effectue ;
- Les attributions et les services différents d'une banque à une autre. Mais il ya des caractéristiques et des services communs a toutes les banques.

## **SECTION 03 : La relation banque entreprise/client**

### **1.6La relation entre la banque et l'entreprise**

Dans un entretien réalisé par le journal « banque des entreprises », le président directoire de la banque palatine Daniel KARYOTIS, confirme que la banque a mis en place des dispositifs d'accompagnement aux entreprises dès septembre 2008. L'objectif est de mettre en exergue les problèmes susceptibles de mettre en difficulté les entreprises, ce dispositif marque selon lui, un changement dans les relations banque-entreprise. La relation est très institutionnelle et elle a due Évoluer vers un réel partenariat et une totale transparence ». <sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> LAMARQUE Erice, « Management de la banque », 3ème Edition, Paris, France, 2011, p140.

Cette relation prend en considération les points suivant

### **1.7 Attentes de la banque de son entreprise**

La banque est l'intervenant principal du processus de financement en raison de ses rôles essentiels, elle répond aux besoins de financement avec plusieurs attentes. Ces attentes sont citées comme suit :

- ✓ L'entrée de la relation avec la banque est matérialisée par l'ouverture d'un compte courant ;
- ✓ Une communication directe et une personnalisation des contrats entre la banque et son entreprise ;
- ✓ Des informations comptables intermédiaires ;
- ✓ Un point régulier sur l'évolution de l'entreprise ;
- ✓ Une information détaillée lors d'un changement significatif dans la stratégie de l'entreprise doit être signalée à sa banque.

### **1.8 Les attentes d'une entreprise de sa banque**

Les entreprises ont plusieurs attentes qu'on peut citer comme suit :

- Une gestion dynamique ;
- Disponibilité et compétence ;
- Considération ;
- Personnalisation de service ;
- Des réponses claires, rapides et fiables ;
- Des détails et des explications sur les nouveautés qui présentent un intérêt pour l'entreprise ;
  - Une information régulière sur le secteur d'activité.

#### **▪ La réflexion de la banque en matière d'octroi de crédit aux entreprises**

Durant ces dernières années, les banques cherchent à s'organiser pour optimiser leurs relations avec les entreprises à travers leurs stratégies d'approche globales et de ventes croisées. Elles cherchent à améliorer leur processus interne pour rentabiliser leurs opérations,

cette démarche a été particulièrement sensible vis-à-vis des entreprises, la banque repose sur les éléments suivants :

- ◆ **Le facteur humain** : A travers ce facteur, la notion de confiance est mise en cause. C'est un élément de toute décision de crédit et qui ne peut être apprécié qu'à travers l'existence de relation ancienne entre la banque et les petites et moyennes entreprises (PME) dans ces relations, il y a des contacts qui lui permettent de connaître la compétence et l'honnêteté de l'entreprise et il y a également les conclusions à tirer par le banquier sur les mouvements du compte bancaire du client.
- ◆ **L'étude de marché** : Les marchés bancaires sont souvent considérés comme des marchés locaux, les banques y possèdent un avantage comparatif, en terme de coût d'information sur leur client proche donc le banquier s'intéresse à travers cette étude à
  - La place de l'entreprise dans la branche d'activité ou elle exerce ;
  - La place de cette branche d'activité dans l'ensemble de l'économie ;
  - La position de l'entreprise sur le marché national et international ;
  - Le produit que l'entreprise fabrique ;
  - Les éventuels produits de substitution qui peuvent être créés ;
  - L'état de la concurrence.
- ◆ **L'étude industrielle** : Cette étude est une nécessité première pour la banque lorsqu'elle s'engage dans le financement d'un crédit d'investissement. Il est nécessaire pour la banque, lorsqu'elle finance un outil de travail, d'être assistée par un spécialiste industriel avec des aptitudes en matière de financement des crédits d'investissements et des projets. L'analyse de la structure financière de l'entreprise : La banque pour octroyer des crédits aux entreprises, fait recours à l'analyse de la structure financière de celles-ci.<sup>6</sup>

## 1.9 La relation client dans la banque

---

<sup>6</sup> LAMARQUE Erice, « Management de la banque », 3<sup>ème</sup> Edition, Paris, France, 2011, p110.

La gestion de la relation client (GRC), appelée Également le Customer Relationship Management (CRM), a connu un engouement certain dans toutes les grandes entreprises depuis la fin des années 1990, le secteur bancaire a montré ce même intérêt, mais beaucoup d'entreprise ont été déçues, On peut s'interroger sur les causes de cette déception ».

- ✓ **Les composants de la relation client :** On distingue quatre composants dans la relation client qui sont les suivants :
  - **Les composants de relation analytique :** Ils visent à améliorer la connaissance et la compréhension du client. Ils permettent Également de diffuser l'information dans l'ensemble des processus commerciaux. Cette élément fait Également l'analyse et exploite les données brutes de l'entreprise pour aider a la prise de décision.
  - **Les composants de relation client opérationnel :** Cette opération est centrée sur la gestion quotidienne de la relation avec la banque, à travers l'ensemble des points de contacts, il coordonne les différents canaux d'interaction entre la banque et ses clients en synchronisant les informations pour le marketing, la vente et l'ensemble des services.
  - **Les composants de relation client collaboratif :** On trouve dans ces composants les approches les plus variées en jeu lorsqu'on est en contact avec le client ; gestion des connaissances, partage et synchronisation d'information et d'intégration.
  - **Les composants de relation client stratégique :** Est la mise en œuvre d'une culture orientée client dans l'entreprise, elle est la condition de réussite du projet de relation client, cette culture conduit à rechercher la valeur désirée par le client, a définir son besoin.

## CONCLUSION DU CHAPITRE

La relation banque – entreprise est entachée par de nombreuses asymétries d'information. Ces asymétries peuvent survenir avant la distribution du crédit lorsque le banquier expertise la demande de crédit. Elles peuvent également se produire au moment de la mise en œuvre du projet si l'entreprise réalise un investissement différent de celui pour lequel elle a obtenu un crédit. Elles peuvent enfin apparaître lors de la production annuelle de l'information financière lorsque l'entreprise « habille » un peu trop son bilan et son compte de résultat. Ces asymétries d'information justifient, en théorie, l'existence d'un rationnement du crédit qui devrait affecter plus particulièrement les entreprises au système d'information le plus opaque, en particulier les plus petites entreprises et/ou les plus jeunes.

Les banquiers mettent en œuvre, dans le cadre de la relation qu'ils nouent avec les entreprises, leur savoir-faire pour limiter l'impact de ces asymétries d'information. L'ensemble des procédures de sélection, d'ingénierie financière et de contrôle mis en œuvre dans le secteur bancaire permet de mettre en place une relation de clientèle qui, une fois établie, limite les asymétries d'information et peut même produire des effets externes positifs. La banque peut en effet réaliser des péréquations multi produits ou temporelles sur un client donné. Dans ce cas, elle peut accepter d'être déficitaire sur un produit ou une période car elle sait qu'elle reste profitable sur l'ensemble de la gamme des produits ou sur le long terme...

**Chapitre II : PRE  
REQUIS SUR  
L'INVESTISSEMENT**

## INTRODUCTION DU CHAPITRE

L'investissement est un moyen pour l'entreprise d'exister, car c'est à son travers que se développe la croissance économique.

Pour prendre une décision d'investissement, plusieurs options sont prises en considération entre autre, la situation géographique du projet, son environnement, son ampleur. .

Cependant, il ne faut pas oublier qu'investir, c'est faire un pas vers l'inconnu et que décider c'est risquer, mais il est inhérent à tout acte économique, en particulier à toute décision d'investissement.

### SECTION 01 : Définition et type d'investissement

#### 2.1 Définition de l'investissement

Plusieurs définitions ont été développées afin d'éclaircir la notion d'investissement, elles diffèrent selon le point de vue adopté :

##### 2.1.1 Selon la conception comptable<sup>7</sup>

L'investissement est un actif immobilisé acquis ou créé par l'entité. Il est constitué de l'ensemble des actifs :

- **Corporels** : constructions, matériels, installations techniques...etc. ;
- **Incorporels** : brevets, marques, licences d'exploitation...etc. ;
- **Financiers** : titres de participations, valeurs mobilières de placements.

Ces actifs sont amortissables sur plusieurs exercices. Dans cette conception

« L'investissement est directement rattaché à l'affectation de la dépense ou rubrique de l'actif immobilier (immobilisations corporelles, incorporelles et financières), à

---

<sup>7</sup> M.FEKKAK. Evaluation de la réalité et choix des investissements. In la minute du management. n°4. juillet-sept

l'exception des terrains, des actifs financiers et des biens incorporels dont l'usage est extrêmement limité »<sup>8</sup>

### **2.1.2 Selon la conception économique**

Il s'agit de « tout sacrifice des ressources fait aujourd'hui, dans l'espoir d'obtenir dans le futur, des résultats, certes étalés dans le temps mais d'un montant total supérieur à la dépense Initiale »<sup>9</sup>

L'investissement est l'action d'investir, c'est à dire d'acquérir de nouveaux moyens de production, d'améliorer leur rendement ou de placer des capitaux dans une activité économique, Dans une entreprise. Le moteur de l'investissement est la perspective d'en retirer profit.

### **2.1.3 Selon la conception financière**

L'investissement est défini dans cette optique comme étant« L'échange d'une certitude, l'engagement des ressources contre une incertitude, la série des gains éventuels échelonnés dans le temps »<sup>10</sup>

Il découle de cette définition que la notion d'investissement dans le contexte financier consiste à affecter de l'argent à l'acquisition d'actif industriel ou financier, c'est le sacrifice dans l'immédiat des capitaux, dans le but d'obtenir une contrepartie sous forme d'une série de recettes étalées sur plusieurs périodes successives, le total de ces recettes devrait être supérieur au coût de l'investissement initial pour pouvoir récolter des gains.

### **2.1.4 Selon l'aspect stratégique**

---

<sup>8</sup> CONSO, p.la gestion financière de l'entreprise, édition DUNOD, Paris, 1989.

<sup>9</sup> BOUGHABA.A, analyse et évaluation de projet, édition Berti, Alger 2005, p01.

<sup>10</sup> M.fekkek . Evaluation de la réalité et choix des investissements, In la minute du management n°4.juillet-sept.

Pour les stratégies, investir permet à l'entreprise de se positionner sur un marché concurrentiel et s'adapter à son environnement, en augmentant la valeur de la firme.

### **2.1.5 D'une manière générale**

L'investissement est un processus 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. L'investissement est toujours un pari sur l'avenir, il consiste en l'engagement de capitaux qui représentent la dépense initiale, en vue de dégager des flux financiers dont la somme espérée est supérieure à la dépense initiale.

## **2.2 Les typologies d'un projet d'investissement**

«Il est difficile de classer les investissements par type du fait que la problématique de l'investissement n'est pas la même selon les secteurs, la taille et la structure de l'entreprise, la nature et la durée de vie attendue des projets». <sup>11</sup>

On peut les classer selon leurs objectifs, la nature comptable, la finalité, comme on peut aussi les classer dans une perspective stratégique.

### **2.2.1 Classification par objectif**

On distingue quatre types <sup>12</sup>

#### **- Investissements de renouvellement**

Encore appelés de maintien (maintenir la capacité existante), ou de remplacement : S'inscrivent dans le cadre des activités existantes et ont pour objet de compenser la dépréciation des équipements installés entraînés par l'usure ou par l'obsolescence.

#### **- Investissements de capacité<sup>13</sup>**

---

<sup>11</sup> BANCAL.F, RICHARD.A, Le choix d'investissement, édition Economica, Paris 2002, p.21.

<sup>12</sup> K.JACKY, (Le choix des investissements), Ed, Dunod, Paris, 2003, p.12-13.

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

- **Investissements de productivité**

Appelés aussi modernisation, ils sont destinés à améliorer la compétitivité de l'entreprise dans le cadre de ses activités actuelles grâce à l'abaissement des coûts de revient de ses différents produits et la modernisation des outils de production (économie de la main d'œuvre, de matières, d'énergie...).

- **Investissement d'innovation**

Appelés aussi de diversification, ils répondent à la volonté de se déployer sur de nouveaux couples produit-marché.

### 2.2.2 Classification selon la forme

- **Investissement corporels**

Appelés aussi matériels, ils concernent les biens physiques (Équipements, installations techniques, machines et outillage...).

- **Investissement incorporels ou immatériels**

Ils ne correspondent pas à l'entrée d'un bien dans l'entreprise mais ils comprennent les dépenses de recherche et de développement, ils concernent aussi le fonds de commerce, brevets et licences, logiciels informatiques, les campagnes de publicité, programmes de recherche et développement, etc.

- **Investissement financier**

---

<sup>13</sup> BAN CAL.F ; RICHARD.A, Le choix d'investissement, édition Economica, Paris 2002, p.32.

Ils se caractérisent par l'acquisition de droits de créances (dépôts, prêts,...) ou de droits financiers (titres), afin de prendre le contrôle d'une autre société ou d'effectuer un placement à long terme.

### 2.2.3 Classification selon la configuration de leurs échéanciers<sup>14</sup>

Autrement dit, selon la manière dont se répartissent dans le temps les sorties et les entrées des fonds, on distingue quatre types d'investissements :

- **Point input – point output** : Mise de fonds ponctuelle et revenu ponctuel, le projet d'investissement suppose l'immobilisation d'un capital à une période donnée (en  $t = 0$ ) en échange d'un revenu à une période ultérieure unique ( $t = n$ )
- **Pont input - continuos output** : Une mise de fonds ponctuels et un revenu continu. Une immobilisation de capital à un moment donné ( $t = 0$ ) correspond à un ensemble de revenus échelonnés sur plusieurs périodes ( $t = 1, 2, \dots, n$ ).
- **Continuos input – point output** : Une mise de fonds en continu et un revenu ponctuel. Dans ce cas l'entreprise engage des capitaux au cours de plusieurs périodes et elle récupère un flux de revenu ponctuellement à la date de revente de produit créé.
- **Continuos input – continuos output** : Une mise de fonds en continu et revenus continus. Les flux financiers sortants et entrants s'échelonnent sur plusieurs périodes. De plus, les flux sortants et entrants peuvent alterner ou être simultanés.

### 2.3.4 Classification selon la nature de leurs relations<sup>15</sup>

Selon la relation existante entre les différentes catégories des investissements, on distingue deux types :

---

<sup>14</sup> CONS, P, La gestion financière de l'entreprise, édition DUNOD. Paris, 1989.

<sup>15</sup> G.HIRIGOYEN, Finance d'entreprise : théorie et pratique, éd DEBOECK et LARCIER, Belgique, 2006, p.490

- **Les investissements indépendants** : La rentabilité d'un projet n'est pas affectée par la réalisation ou l'abandon du reste des projets appartenant au même programme d'investissement.
- **Les investissements dépendants** : Ils peuvent être scindés Les investissements contingents : concernent les projets dont la réalisation se fait conjointement (investissements complémentaires, d'accompagnement, de structure, etc.)
- **Les investissements mutuellement exclusifs** : Concernent les projets qui sont concurrents entre eux, de telle sorte que la sélection de l'un entraîne le rejet des projets restants des programmes d'investissement en question.

## **Section 02 : Les caractéristiques d'un projet d'investissement<sup>16</sup>**

Tout projet d'investissement, quel que soit son objectif ou sa nature, a des caractéristiques financières sur lesquelles on se base pour prendre la décision d'investir.

### **2.1 Les dépenses d'investissement**

Ces dépenses représentent le capital investi en une ou plusieurs fois suivant la nature et la durée de vie de l'investissement. Le capital investi est mesuré par les dépenses d'acquisition et de construction y compris les dépenses annexes d'études préalables et d'essais ainsi que de tous les frais accessoires.

#### **2.1.1 Coût de l'investissement**

C'est le prix d'achat des immobilisations constituant l'investissement (matériel, machine, équipement, agencement et installations, ...etc.) ;

#### **2.1.2. Frais accessoires**

C'est des dépenses constatées à la phase de démarrage de l'investissement, telles que les frais d'études, frais d'installation, frais de transport, la formation du personnel, l'acquisition de brevets et licences dans la mesure où elles ne constituent pas des charges régulières et sont directement liées à l'investissement ;

---

<sup>16</sup> G.HIRIGOYEN,( Finance d'entreprise), Debok et Lancier, Belgique, 2006, p.492

### 2.1.3 Augmentation du besoin de financement de l'exploitation

Tout projet d'investissement accroît généralement l'activité de l'entreprise, ce qui a pour conséquence d'augmenter le BFR d'exploitation. Or, ce besoin nouveau fait appel à un nouveau financement.

Donc, « le capital investi identifie l'ensemble des flux liés d'une part à l'acte d'investissement (études préalables et recherches, achat des terrains et équipements), et d'autres part ceux résultant de la mise en route du projet (formation du personnel, besoin en trésorerie) »<sup>17</sup>

### 2.2 La durée

La détermination des flux générés par un projet d'investissement s'effectue sur la base d'un horizon de prévisions. Plusieurs possibilités existent :

- La durée de vie physique du bien qui peut être très longue.
- La durée de vie technologique qui suppose connaître la vitesse de renouvellement du progrès technique.
- La durée de vie économique représentant la durée sur laquelle l'entreprise construit son projet stratégique.
- La durée de vie fiscale représentant la durée sur laquelle l'administration fiscale autorise la pratique de l'amortissement.

### 2.3 Les recettes nettes (cash-flows nets)

«C'est la différence entre les produits annuels encaissables et les charges annuelles décaissables générés par l'exploitation de l'investissement. Les flux nets de trésorerie sont appelés cash-flow (CF). Ils sont supposés être encaissés à la fin de chaque période »<sup>18</sup>

Ils sont calculés avec la formule suivante :

- ❖  $CF = RN + D.A$  avec  $RN = CA - (CH\ dec + D.A)$
- ❖ CF : cash-flows générés par le projet
- ❖ CA : chiffre d'affaires générés par l'utilisation de l'investissement.
- ❖ Ch. Déc. : charges décaissables imputables au projet
- ❖ D.A : dotation aux amortissements

<sup>17</sup> ARMAND Dayan, manuelle de gestion 2ème Ellipes, Paris, 2004 p144.

<sup>18</sup> HAMDI.K « ANALYSE DES PROJETS ETLEUR FINANCEMENT », éd Es-Salem, Alger 2000, p.64.

## 2.4 La valeur résiduelle

« Elle correspond à la valeur anticipée en fin de vie du projet d'investissement ; il s'agit donc de sa valeur de revente »<sup>19</sup>

«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. L'évolution de la valeur résiduelle peut permettre de déterminer la durée de vie économique optimale »<sup>20</sup>

## 2.5 Le besoin en fond de roulement (BFR)

«Le besoin en fond de roulement apprécie le montant des capitaux nécessaires au financement du cycle d'exploitation, principalement pour financer les stocks et le décalage entre les décaissements et les encaissements liés aux ventes de l'entreprise »<sup>21</sup>

« Il est donné par la différence entre les actifs d'exploitation (stocks, les encours et les créances) et les passifs d'exploitation (dettes circulantes envers les fournisseurs) »<sup>22</sup>

$$\text{BFR} = \text{Stocks} + \text{Créances d'exploitation} - \text{Dettes d'exploitation}$$

## 2.6 La notion d'amortissement

### 2.6.1 Définition

L'amortissement d'un bien est la constatation comptable d'un amoindrissement irréversible de sa valeur, dont le potentiel se réduit avec le temps. Sa base de calcul est le prix d'achat de l'immobilisation, augmenté des frais accessoires nécessaires à la mise en service du bien. L'amortissement permet donc de provisionner les ressources qui nous permettront par la suite de financer le renouvellement des équipements usés.<sup>23</sup>

---

<sup>19</sup>Mandou, Procédures de choix d'investissement, édition de Boeck, Paris, 2009, p32

<sup>20</sup> CONSO.P et Hemici.F, Gestion financière de l'entreprise, 10ème édition Dunod, Paris, 2002, p381

<sup>21</sup> Jacky Koel, (Le choix des investissements) Ed Dunod Paris, 2003, p 33

<sup>22</sup> Mondher Bellalah, Gestion financière, 2ème édition Economie, Paris, 2004, p100

<sup>23</sup> Procédures de choix d'investissement, édition de Boeck, Paris, 2009, p32

## 2.6.2. Les techniques d'amortissement

On distingue les types d'amortissements qui sont :

### A. L'amortissement linéaire (constant)

L'amortissement linéaire consiste à étaler de façon égale la charge d'investissement et le montant de l'investissement, l'annuité d'amortissement est égale à  $(I/N)$ . Le taux est simplement calculé par le rapport  $(100/N)^{24}$

L'annuité d'amortissement linéaire se calcul comme suite

$$\text{L'annuité} = \text{Valeur d'acquisition} - \text{Valeur résiduelle} / \text{dure d'utilité de l'investissement}$$

### B. L'amortissement dégressif

L'amortissement dégressif est un amortissement dont les annuités sont décroissantes dans le temps. De ce fait, les premières annuités sont plus élevées qu'avec un amortissement linéaire, ce qui le rend plus intéressant pour les entreprises car la déduction fiscale est plus rapide. Chaque année, il faut calculer la valeur résiduelle du bien, qui devient la nouvelle base de calcul de l'amortissement.<sup>25</sup>

Pour déterminer le taux d'amortissement, il faut multiplier le taux de l'amortissement linéaire (fonction de la durée d'utilisation du bien) par un coefficient qui dépend également de cette durée d'utilisation.

Ces coefficients sont de la manière suivante :

3 ou 4 ans .....1, 5

5 ou 6 ans.....2

Au-delà de 6 ans.....2,5

La formule de l'annuité dégressivement est :

$$A_n = I * T (1-t)^{n-1}$$

Tel que :

I : la valeur de l'investissement ;

<sup>24</sup> R.HOUDAYER, « Evaluation financière des projets » Ed. Economica, Paris, 1999, p.46-47

<sup>25</sup> R.HOUDAYER, « Evaluation Financière des projets » Ed. Economica, Paris, 1999, P.46

T : le taux dégressif ;  
n : l'année en cours.

### C. L'amortissement progressif

Considère qu'un bien subit une faible dépréciation durant les premières années d'utilisation et tend à devenir important durant les dernières années.

La formule de l'annuité progressive est représentée comme suite :

$$A_n = 2 * \text{durée d'utilisation courue} / n^2$$

### D. L'amortissement variable (Economique)

L'amortissement variable consiste à adopter le montant de l'annuité d'amortissement en fonction de l'utilisation réelle du bien acheté.

Lorsqu'une entreprise achète un bien en planifiant une montée en puissance progressive de son utilisation, l'amortissement variable permet d'affecter une faible partie de l'amortissement pendant les premiers exercices.

La dotation annuelle sera calculée en multipliant la valeur brute du bien acquis par la consommation annuelle / consommation totale sur la durée de vie du bien<sup>26</sup>

#### 2.6.3. L'impact fiscal du mode d'amortissement

Fiscalement, le choix d'un mode d'amortissement n'est pas neutre. Globalement, quel que soit le mode d'amortissement, le montant total des dotations qui seront déduites du résultat imposable de l'entreprise est identique. Par contre, leur répartition dans le temps rend l'amortissement dégressif plus intéressant car l'entreprise profite plus rapidement de cet avantage fiscal.

## SECTION 03 : LES OBJECTIFS D'UN PROJET D'INVESTISSEMENT<sup>27</sup>

Les objectifs d'un projet d'investissement peuvent être d'ordre stratégique ou opérationnel

### 3.1 Les objectifs d'ordre stratégique

<sup>26</sup> La loi de finance 2009 sur le SFR.

<sup>27</sup> BOUGHABA.A, A. Analyse et évaluation de projets, édition Berti, Alger 2005, p.15

C'est un ensemble d'objectifs qui relève généralement de la sphère stratégique. Il peut faire l'objet d'expansion, de modernisation, d'indépendance, etc.

La hiérarchisation et la coordination de ces objectifs permettront la définition de la stratégie afférente à l'investissement.

### **3.2 Les objectifs d'ordre opérationnel**

Ils se situent au niveau technique, nous présenterons ci-dessous une liste de trois objectifs.

#### **3.2.1 Objectif de coût**

La politique des coûts est l'objectif de bon nombre de projets, car c'est un élément capital qui permet une marge de manœuvre en matière de politique de prix qui est à son tour redoutable instrument de la stratégie commerciale. Cet objectif consiste à réduire au maximum les coûts de revient d'un produit.

#### **3.2.2 Objectif de temps**

Tout projet peut avoir comme principal objectif de satisfaire une demande apparue récemment, dans les meilleurs délais afin d'acquiescer un avantage concurrentiel. En effet, un marché à vive concurrence, les parts reviennent à ceux qui jouent mieux, et surtout plus vite. Cela explique le fait que certains produits lancés tardivement échouent même s'ils sont de meilleure qualité.

#### **3.2.3 Objectif de qualité**

L'entreprise doit garantir un certain niveau de qualité qu'est indispensable pour se positionner dans un environnement concurrentiel exigeant.

La rentabilité de cet objectif oblige l'entreprise à consacrer plus de temps et par conséquent plus de coûts, ce qui contredit les deux objectifs cités précédemment (coût délai).

Donc elle sera forcée de les exclure, car leur existence est difficile voire carrément impossible

## **CONCLUSION DU CHAPITRE**

On a essayé à partir de ce deuxième chapitre, de présenter les premiers cadres théoriques qui entourent l'investissement, à savoir : la définition de l'investissement, les types de l'investissement, son rôle ainsi que son objectif.

**CHAPITRE III : LES  
CREDITS  
BANCAIRES,  
RISQUES ET  
GARANTIES**

## **INTRODUCTION DU CHAPITRE**

Le recourt au crédit est indispensable pour le fonctionnement de la machine économique. En effet, le crédit permet de maintenir et d'augmenter la production, et aussi lorsque les investisseurs projetés dépassent les possibilités financières. Cependant, les crédits présentent plusieurs risques pour les banques, celles-ci prennent des précautions en utilisant des moyens réglementaires pour les minimiser.

### **SECTION 01 : Les crédits bancaires**

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants du financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique. Nous essayerons à travers ce chapitre de définir la notion du crédit, et présenter les différents types de crédits accordés par la banque

#### **3.1 : Définition du crédit bancaire**

Théologiquement, le mot « crédit » vient du mot latin « céder » qui signifie « croire » ou « faire confiance » cette dernière est la base de toute décision de crédit.

En générale, on comprend que le crédit est l'opération par laquelle le propriétaire d'un bien économique qui revêt le plus souvent la forme monétaire, en cède la jouissance à une autre personne pendant un certain temps moyennant une rémunération appel intérêt.

Le crédit constitue l'activité de base en matière d'activité bancaire, aussi bien pour les entreprise que pour les particuliers, et le crédit concerne toutes activité de prêt d'argent que ce soit des prêt bancaire ou délais de paiement d'un fournisseur à un client. Le crédit exige l'existence ou la rémunération des quatre supports : le temps, la confiance, le risque et les garanties.

Selon l'article 112 de la loi 90/10 du 14avril 1990, relative à la monnaie et au crédit :  
«Constitue une opération de crédit, toute acte à titre onéreux, par laquelle une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne et prend dans l'intérêt, de celle-ci en engagement par signature tel qu'un aval, un Cautionnement ou une garantie ont

assimile à des opérations de crédit, des opérations de location assortie d'option d'achat notamment « le crédit-bail ».<sup>28</sup>

### **3.2 Typologies du crédit bancaire**

#### **3.2.1 Le crédit d'investissement**

##### **➤ Définition du crédit d'investissement**

« Le crédit d'investissement est un crédit à moyen ou long terme et présente donc des risques plus élevés que le crédit à court terme. Il est orienté vers le financement des investissements et des équipements en biens dont l'amortissement est lent : constructions d'ateliers, achat de machines et matériels lourds, etc.»<sup>29</sup>

Le crédit d'investissement sont destinée à financer la partie haut du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise, et le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu de bénéfice.

#### **3.2.2 Types du crédit d'investissement :**

On trouve trois types : le crédit à moyen terme ; le crédit à long terme ; et le crédit-bail (leasing).

- **Crédits à moyen terme :**

ce type de crédit destiner aux financement de matériel, outillage et aussi certaines constructions de faible coût dont ont besoin les sociétés industrielles. Il est généralement distribué par les banques de dépôt, les banques d'affaires ou encore les banques de crédits à moyen et long terme. « Le crédit d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux ans / sept

---

<sup>28</sup> Mémoire de fin d'étude, Financement d'un crédit d'investissement, option monnaie Finance Banque, UMMTO Promotion 2005-2006, Page 27

<sup>29</sup> M.HADJOUT : Cour 4 année finance. » Technique bancaire de financement » 2011-2012

ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissables entre huit et dix ans. »<sup>30</sup>

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

L'octroi d'un crédit à moyen terme fait, de la part du banquier, l'objet d'une étude poussée, car Le risque provient de la durée et de l'importance du prêt. Il faut étudier les incidents sur le marché de mise en place de cet équipement et prévoir la situation financière de l'entreprise, compte tenu de son nouvel outil de production et de ses charges nouvelles

- **Crédits à long terme(LT) :**

Les crédits à LT sont le plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés ; banques d'affaires, banque de crédit à moyen et long terme, etc. Les crédits à long terme s'inscrivent dans la fourchette huit ans/vingt ans. Il finance des immobilisations lourdes. Notamment des constructions.»<sup>31</sup>

- **crédits bail :**

- ❖ **Définition :**

Le crédit-bail est une technique de financement des investissements professionnels. Il est défini par le premier article de l'ordonnance n° 96-09 du 10/1/96 :

« Le crédit- bail ou leasing est une opération commerciale et financière :

- réalisée par les banques et établissements financiers ou par une société de crédit- bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou morales de droit public ou privé ;
- ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire ;

---

<sup>30</sup> LUC BERNET-ROLLANDE : « Principe technique bancaire » 25ème édition p.287

<sup>31</sup> IDEM

- et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur des établissements artisanaux »<sup>32</sup>

### ❖ Typologies de crédit bail :

Il y a deux sortes de crédit- bail : crédit- bail mobilier et crédit- bail immobilier.

#### ✓ le crédit-bail mobilier :

Le crédit-bail est mobilier lorsqu'il s'agit d'une location des biens meubles constitués par des équipements, du matériel ou de l'outillage, nécessaires à l'activité d'un opérateur économique. Il est défini par l'article 7 d'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 :

« Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression « le crédit bailleur » donne en location Pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression « le crédit-preneur », des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer<sup>33</sup>

#### ✓ le crédit-bail immobilier :

Le crédit-bail immobilier est une opération de financement et de location qui est accordé sur une période n'excédent pas 5 années, le leasing immobilier intéresse trois personnes : la société de crédit –bail, l'entreprise de construction et le preneur, en étant consenti sur une période beaucoup plus longue pouvant atteindre 20 années.<sup>34</sup>

### ❖ mécanisme de crédit-bail :

La technique du crédit-bail met en relation (*en interaction*) trois intervenants :

---

<sup>32</sup> LUC BERNET-ROLLANDE : « Principe technique bancaire » 23ème édition p.198

<sup>33</sup> Patrice VIZZANOVA. « Gestion financière » 9ème édition BERTI.P.405

<sup>34</sup> [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com) « le financement de crédit d'investissement » consulter le 18/05/2022

- **le crédit preneur :**

C'est le locataire qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur. Il s'adresse ensuite à une banque ou à une société de leasing pour le financement de l'opération.

- **le fournisseur :** C'est le vendeur ou le fabricant du bien.
- **le bailleur de fonds :** C'est la banque ou la société de leasing qui signe le contrat de vente avec le fournisseur, selon le choix du crédit preneur avec qui elle signe un contrat de location du bien financé. Ce contrat fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement, ainsi qu'une période dite « irrévocable ». Pendant cette période, aucune des deux parties, en particulier le locataire, ne pourra dénoncer le contrat. Cette période est en général proche de la durée d'amortissement fiscal du bien loué.

A la fin de la période de location, le locataire peut :

- Mettre fin au contrat, et la banque récupère le matériel ;
- Acheter le bien à sa valeur résiduelle ;
- Renouveler le contrat avec des redevances plus simples.

❖ **les avantages et les inconvénients du crédit-bail :**

- **les avantages**

- Possibilité d'avoir un financement à 100% contrairement aux crédits à moyen ou à long terme et qui ne nécessite aucun apport personnel.
- Possibilité d'obtenir du matériel même si la société de leasing se préoccupait beaucoup plus de la possibilité de règlement des redevances ;
- Possibilité de changer le matériel de l'entreprise, lui permettant ainsi de suivre l'évolution technologique (*cas du secteur de l'informatique*).
- Indépendance financière : le crédit-bail ne se traduit par aucune inscription au bilan de l'entreprise, ni par l'apparition d'une dette au passif, ni par l'entrée d'un bien à l'actif. Cette neutralité comptable est souvent comme un avantage

essentiel, car elle laisse théoriquement intacte les possibilités et la capacité d'emprunt de l'entreprise

- **les inconvénients :**

Le coût de cette source de financement est élevé car le montant de la location, comprenant, en plus de l'amortissement du bien loué :

- Les frais généraux de la société locatrice ;
- La rémunération du capital investir.
- La marge bénéficiaire.

Il fait perdre chaque année à l'entreprise les économies d'impôts liées aux dotations aux amortissements car le bien pris en crédit-bail n'appartient pas à l'entreprise.

L'industriel vend son bien immeuble à une société de crédit-bail immobilier, mais la jouissance lui est laissée dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. La cession est alors totale. Exemple de droits de mutation, le rachat en fin d'opération restant soumis au taux réduit.<sup>35</sup>

### 3.2.3 Le crédit d'exploitation

- **Définition du crédit d'exploitation :**

Le crédit d'exploitation ou crédit de fonctionnement a pour l'objet le financement de l'actif circule du bilan, c'est-à-dire le circuit de l'argent transformé en marchandise et produit finis qui se vendent à la clientèle pour renflouer la caisse. On les appelle souvent plus communément crédit à court terme, ils se remboursent alors par les rentrées courantes.

- **type du crédit d'exploitation**

Ils s'adressent aux entreprise industrielle, commerciale,....

En distingue deux types de crédit :

- ❖ Le crédit d'exploitation directe (par caisse).
- ❖ Le crédit d'exploitation indirecte (par signature).<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Patrice VIZZANOVA. Gestion financière 9ème édition BERTI.P.405

❖ **crédits d'exploitation directe (par caisse) :**

On appelle crédit par caisse les crédits accordés par une banque autorisant un client à rendre son compte débiteur, on distingue entre :

- ✓ Le crédit d'exploitation globale.
- ✓ Le crédit d'exploitation spécifique.

✓ **les crédits d'exploitation globale :**

Il s'agit des crédits qui permettent à l'entreprise de financer une partie de son actif circulant sans qu'ils soient affectés à des besoins précis.

Dans la majorité des cas ces crédits ne sont assortis d'aucune garantie réelle ou personnelle propre. Ce type de crédit peut revêtir les formes suivantes :

- La facilité de caisse.
  - Le découvert.
  - Le crédit de compagne.
  - Le crédit « spot ».
  - L'accréditif
- 
- **la facilité par caisse :** La facilité par caisse est accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire à un geste momentané de trésorerie ; cette autorisation est accordée pour une période donnée jusqu'à une date limitée à partir de laquelle l'autorisation tombe et nécessite une nouvelle étude. Bien qu'ayant généralement une validité annuelle, la facilité de caisse ne doit être en principe utilisée que pour une période très limitée. Elle répond au besoin de financement dû au décalage des entrées et sorties de fonds et son remboursement est assuré chaque mois par des entrées décalées. Elle est le

---

<sup>36</sup> JEAN-MARC Béguin/ARNAUD BERNARD « L'essentiel des techniques bancaires » édition EYROLLES Paris 2008.p.260

financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fond de roulement, son montant dépasse rarement un mois de chiffre d'affaire.<sup>37</sup>

- **le découvert** : Le découvert accordée pour une période plus longue ; le découvert peut être autorisée dans le cas où l'entreprise est en attente d'une entrée de fond et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fond attendus. Le découvert est fort imprécise, les entreprises, l'utilisant sans faire de destination ni dans le temps ni dans l'objet avec la facilité de caisse. Le découvert peut être l'une des deux formes suivante :
  - **le découvert classique** : Ce type de découvert permet au client de faire fonctionner son compte en position débitrice dans la limite du plafond autorisé ; dans ce cas la possibilité de réescompte ne peut être envisagée, ce qui implique une vigilance renforcée.
  - **le découvert mobilisable** : Le découvert mobilisable se matérialisée par des billets souscrits à l'ordre de la banque d'Algérie. Dans la pratique l'échéance maximale de ce type de découvert est de 90 jours.<sup>38</sup>
  
- **le crédit de compagnie** : Le crédit compagnie est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication, soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement. Les recettes sont concentrées sur une très courte période de l'année, alors que pour les dépenses s'étend tout au long de l'exercice. Le crédit compagnie a deux utilisations possibles (par découvert en compte, par escompte de billets libellés à l'ordre de la banque)  
Le montant et la durée du crédit de compagnie sont basés sur les décalages révélés par le plan de trésorerie établi par le client au vu de l'observation de compagnes financées, alors que ce concours doit être totalement remboursé par les recettes réalisées et le taux est identique à celui de la facilité de caisse.

<sup>37</sup> [WWW.Memoireonline.com](http://WWW.Memoireonline.com) « Le financement de crédit d'investissement » Consulter le 18/05 /2022

<sup>38</sup> AMMOUR BEN HALIMA « Pratique de techniques bancaires »Edition DAHLAB.P.185

- **le crédit « spot »** : Cette appellation est donnée à un découvert sous forme d'avance d'une durée de quelque heure à quelque jour, formalisé le plus souvent par des billets financiers.

Ce type de crédit accessible aux PME d'une certaine importance, se négocie souvent aux conditions euribor plus 0.50% à 1.5%. Le principe avantage de ce type de financement réside dans la suppression des commissions applicable au découvert ; le taux proposé étant le seul coût pour l'entreprise.

- **l'accréditif** : L'accréditif est la possibilité pour une entreprise de disposer de fonds une autre agence de sa banque ou chez un de ces correspondant. il peut être (simple ou permanent).

#### ✓ **les crédits d'exploitation spécifique :**

Contrairement aux crédits d'exploitation globaux qui financent des besoins à court terme de diverse nature, les crédits par caisse spécifique financent un poste bien précis de l'actif circulant qui constitue la cause principale de déséquilibre de trésorerie de l'entreprise. C'est pour cela qu'ils sont qualifiés de « crédit causée ». ils font l'objet d'application spécifique relative à l'objet ou à l'origine du besoin financier.

Les crédits par caisse spécifique représentent des avantages, tant que l'entreprise que pour le banquier ; ils permettent à l'entreprise d'accélérer la rotation de son actif cyclique en allégeant certains postes du bas du bilan (stocks, créance), et par voie de conséquence de disposer plus rapidement de liquidité. Les crédits par caisse spécifique peuvent revêtir les formes suivantes :

- Crédit de financement des stocks,
- Crédit de mobilisation de créance,<sup>39</sup>

- **Avance sur marchandise** : L'avance sur marchandises consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier.

---

<sup>39</sup> M. Mansour ; Système et pratiques Bancaire en Algérie, Edition HOUMA, Alger, 200 ; page 168

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

- **l'escompte du Warrant** : Le Warrant est un bulletin de gage ou un effet de commerce, concernant des marchandises qui se trouvent dans des magasins des entreprises et qui ne sont pas utilisés immédiatement.

Ce type de crédit permet aux entreprises, d'utiliser les marchandises qui sont stockées dans l'attente de la distribution de son stock, et pour la banque ses opérations de Warrant effectuées lui permettent d'obtenir des garanties.

➤ **Les crédits de mobilisation des créances :**

- **l'escompte commercial** : « l'escompte est une opération de crédit pour laquelle le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commissions) contre le transfert à son profit de la propriété de la créance de ces accessoires »<sup>40</sup>

L'avantage de ce crédit pour l'entreprise est de constituer sa trésorerie tout en favorisant les ventes, compte tenu des délais de paiement accordés par une entreprise à son client. Son avantage pour la banque est qu'il représente, par exemple, un moindre risque de non remboursement grâce aux effets (c'est une transaction commerciale qui matérialise effectivement une facture). La banque peut facilement se financer sur le marché monétaire.

Le montant maximum de l'escompte commercial dépend du montant des effets remis à l'escompte, le chiffre d'affaire annuel et les conditions de la banque. Le montant de l'escompte commercial est égal au chiffre d'affaire réalisé par les entreprises multiplié par 90 jours sur 360 jours de l'année.

---

<sup>40</sup> FAROUK Bouyacoub « L'entreprise et le financement bancaire » édition CASBAH.P252

- **avance sur titre** : L'avance sur titre est crédit par caisse qui permet au détenteur de titre de placement (bon de caisse) ou de titre de négociation (action, obligation...) d'obtenir auprès de sa banque une avance pour une durée inférieure à celle leur restant à courir et dans la limite des 80% du montant des titres ; la réalisation de l'avance se fait par notification d'une autorisation de découvert et le client ne paie pas les intérêts sur les sommes effectivement utilisées.

Par ailleurs, le client peut solliciter de son banquier un prêt sur titre, qui consiste à créditer son compte à un certain pourcentage de la valeur des titres remis en gage, et le client paie alors des intérêts sur la totalité de la somme avancée, même si celle-ci est utilisée partiellement.

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

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

Dans la pratique, ces organismes, qui ne sont pas réputés commerçants, payent leurs achats par des virements ordonnés sur leurs comptes au trésor, ce règlement est certain, mais en pratique, le principe de sa réalisation est long. Afin de permettre la mobilisation du poste client, même en l'absence de défauts de commerce les banques utilisent la procédure dite « l'avance sur facture ».

Pour s'assurer du caractère de la créance, on demande au client de fournir pour chaque avance le bon de commande, le bon de livraison et la facture qui est indispensable.

La simple domiciliation de la facture s'avère insuffisante. Par conséquent, le banquier exige que les factures présentées indiquent que :

- la marchandise est livrée ou la prestation est fournie ;
- l'administration débitrice s'engage à régler le montant de la facture aux guichets de la banque concernée.

L'engagement de cette dernière doit être ferme et irrévocable et doit figurer sur la facture comme suite :

Exemple :

« Le paiement de la présente facture s'effectuera de manière irrévocable par virement au compte n°... ouvert au nom de l'entreprise... Au près de la banque... » Cachet et signature de l'acheteur.

Dans l'avance sur facture, le compte du client est crédité par le débit d'un compte spécial « avance garantie ». Le compte de l'avance ne dépasse pas en générale les 50 pour cent du montant de la facture, a la réception du virement venant en réglant de la facture.<sup>41</sup>

- **l'affichage ou factoring** : L'affacturage ou le factoring n'est pas un crédit bancaire, mais une opération réalisée par un organisme financier appelé « société d'affacturage ». « L'affacturage est un procédé par lequel l'entreprise transfère des créances commerciales a un facteur, ce dernier, en général, un organisme spécialisé, paye a l'entreprises créances en retenant une commission et prendre charge le recouvrement de la créance auprès du client de l'entreprise »<sup>42</sup>

La technique de l'affacturage ou de factoring consiste en un transfert de créances commerciale de leur titulaire a une société d'affacturage (le factor) qui se charge den opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

Sont particulièrement intéressés par l'affacturage :

- ✓ Les entreprises à forte croissance pour lesquelles le factor prend en charge la gestion du poste client ;
- ✓ Les affaires encore jeunes dont le développement de l'activité est aléatoire ou cyclique, pour lesquelles le factor pallie l'embauche d'un comptable ;
- ✓ Les sous-traitants dont la clientèle se réduit a quelques noms (ex : sociétés d'intérim, de nettoyage, de service informatique) ;
- ✓ Les entreprises dont le poste client est très divisé et fastidieux a gérer.<sup>43</sup>

#### ❖ **Les crédits d'exploitation indirecte (par signature) :**

<sup>41</sup> GUY CAUDAMINE, Jean Motter, « La banque et le marché financier » édition économie Paris 1998.p207

<sup>42</sup> M. Mansour ; « Système et pratiques Bancaire en Algérie » Edition HOUMA, Alger, 2005, page 234

<sup>43</sup> [WWW.droit-afrique.com.consulter](http://WWW.droit-afrique.com.consulter) la 22/06/2022

Dans toutes les opérations de crédit d'exploitation développées jusqu'à présent, la banque met des fonds à la disposition du son client.

Cependant, la mobilisation de fond n'est pas la seule aide apportée au client par la banque.

Celle-ci peut également se réaliser indirectement à l'effet de soutenir la trésorière du client lorsque celle-ci a besoin de fournir une garantie, devenue une condition indispensable à la réalisation des opérations traitées avec ces différents partenaires.

En effet, le concours bancaire se traduit par un décaissement ou mise à la disposition de fonds, celui-ci peut également aider indirectement l'entreprise en la faisant bénéficier de la qualité de sa signature, et ce en se portant garant de sa solvabilité.

Cette aide indirecte se réalise par le biais d'une catégorie de concours bancaire profitable tant aux personnes physiques qu'aux personnes morales, relevant de l'appellation de crédit par signature.

Parmi l'éventail de crédit par signature, nous allons aborder les suivants :

- ❖ l'aval.
- ❖ L'acceptation.
- ❖ Le cautionnement.
- ❖ Le crédit documentaire

#### ❖ **l'aval :**

L'aval est l'engagement d'une personne appelée « avaliste, avaliseur » résultant d'une signature sur un effet de commerce et du montant de l'aval au recto de l'effet ; signature par laquelle celle-ci s'engage solidairement et conjointement à payer le crédit.

Le but de ce crédit est de mettre en confiance les partenaires auprès desquels l'entreprise s'est engagée. En effet le crédit d'aval fait bénéficier l'entreprise d'un crédit fournisseur.

L'avaliseur est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant (débiteur principal), le banquier (avaliste) doit apprécier le demandeur d'aval non seulement à

travers sa santé financière, mais aussi à travers les effets déjà avalisés (existence d'incidents de paiement).

#### ❖ **l'acceptation :**

L'acceptation bancaire consiste en l'engagement d'une banque à payer un effet de commerce à échéance. Cet engagement est matérialisé par la mention « bon pour acceptation » précédé par la signature du banquier.

« La banque accepte, tout simplement, à titre de débiteur principal, une lettre de change. Elle perçoit pour ce faire une commission, variable avec le crédit accordé et le risque, et compte sur la provision que lui fournira le tiers pour payer à l'échéance. Ici encore, elle n'engage donc que sa signature. Et c'est bien un crédit puisque le tireur pourra très facilement escompter une traite acceptée par une banque »<sup>44</sup>

#### ❖ **le cautionnement :**

Le cautionnement bancaire est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant envers le créancier à satisfaire cette obligation si le débiteur (l'entreprise) ne peut pas satisfaire ses besoins avec ses propres moyens.

Par ailleurs, le cautionnement bancaire est considéré comme un engagement par signature, donné par le banquier au client défaillant et aussi délivré pour le bénéfice de l'Administration dans le cadre du financement du marché public.

On distingue principalement ces différents types de cautions :

- **La caution de retenu de garantie :** à la fin du temps, l'administration paye un montant des sommes dues, et le reste est payé après la réception définitive. La banque peut intervenir pour permettre le règlement total avant la réception définitive en délivrant une caution pour retenu des garanties.
- **La caution de bonne fin :** cette garantie est demandée par l'administration pour lui permettre en cas de défaillance de l'entreprise, de faire réaliser le marché par un concurrent, le montant de la garantie permet de couvrir le supplément de prix réclamé par une nouvelle entreprise.
- **La caution de découvert local :** « c'est un engagement d'une banque locale vis-à-vis d'une banque étrangère lorsque celle-ci consent un découvert à son client exportateur

<sup>44</sup> [WWW.Wikimemoire.com](http://WWW.Wikimemoire.com) consulter le 23/06 /2022

pour le financement de ses dépenses locales »

- **La caution de restitution d'acompte :** « c'est un engagement pris par la banque qui garantit à l'acheteur étranger la restitution de tout ou partie des acomptes qu'il a versé avant la livraison ou avant l'exécution totale des prestations de services au cas où l'exportateur-client ne remplirait pas certaines obligations commerciales. La durée de cette caution correspond généralement à la période de la livraison. »<sup>45</sup>

#### ❖ **le crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est un engagement par signature conditionnel. Il constitue à la fois un moyen de paiement garanti et un instrument de crédit il offre au deux partenaires d'une transaction un haut degré de sécurité. D'une part, il garantit à l'exportateur le paiement des marchandises une fois livrées, d'autre part, il permet à l'importateur d'être sûr de recevoir ces marchandises. Bien que le crédit documentaire profite essentiellement à l'exportateur qui peut accéder à l'escompte auprès de sa banque, c'est l'importateur qui en demande l'ouverture à son banquier.

Les banquiers respectifs de l'importateur et de l'exportateur vont assurer la bonne fin de l'opération de la manière suivante :

- Le banquier de l'importateur s'engage à payer l'exportateur contre la remise d'un certain nombre de documents prouvant que la marchandise est conforme et a bien été expédiée. Ce banquier prend un risque classique de crédit de trésorerie et doit analyser la situation financière de son client ;
- le banquier de l'exportateur peut confirmer l'opération, s'engageant à payer l'exportateur en cas de défaillance de la banque de l'importateur, assumant seule le risque politique.

L'ensemble de l'opération repose sur la production, la transmission et la vérification des documents. Les litiges proviennent du fait que les documents ne sont pas toujours en conformité avec les instructions de l'importateur, ou que les instructions données à la banque ne sont pas toujours suffisamment précises.

---

<sup>45</sup> IDEM [memoireonline.com](http://memoireonline.com) consulter le 26/06/2022

### **3.3 Les contraintes et les objectifs du crédit bancaire**

#### **3.3.1 Les contraintes liées à la banque :**

Les contraintes rencontrées dans ce domaine ne peuvent être entièrement imputées à la responsabilité unique de la banque, tant elles relèvent les insuffisances aussi bien de celle-ci que des entreprises elles même ou de leur environnement commun.

#### **3.3.2 Délais de traitement des dossiers de crédit :**

Ils ont toujours constitué l'objet de réclamation de la clientèle à l'encontre de la banque. Cela s'explique essentiellement par l'insuffisance en nombre et en qualité de personnel qualifié en matière d'appréciation et d'évaluation du risque de crédit au niveau local, ce qui justifie les décisions de la centralisation des dossiers au niveau de la direction générale.

#### **3.3.3 Autres contraintes :**

Parmi les causes essentielles ayant une incident négative sur les délais de traitement des dossiers de crédit, nous citerons la fiabilité de plusieurs document peuvent constituer la base même de la décision de banquier à octroyer ou non les crédits notamment les pièces comptable, document financière ,expertise, technique.....qui ne reflètent guère la réalité des entreprises étudié.

#### **3.3.4 Les contraintes liées aux entreprises :**

Les conditions de crédit ne sont pas toujours respectées du fait que les besoins exprimés par les entreprises sont mal apprécié.

Le financement bancaire des investissements étant soumis à des règles prudentielles universelles, il est donc subordonné et octroyé sur la base d'un dossier qui fera l'objet d'une analyse financière et de rentabilité afin de déterminer la viabilité et la remboursabilité des concours à octroyer pour le projet et le promoteur.

Cependant, dans son analyse critique du risque bancaire, la banque est souvent confrontée aux problèmes ci-après :

- ◆ L'insuffisance des fonds propres du promoteur (aux moins 30% du montant globale des investissements) résultant entre autre de la forme.
- ◆ juridique des entreprises (SARL) souvent avec un capital social faible (dérisoire) de 100 000 DA.
- ◆ Difficulté à mesurer le marché où évolue l'entreprise, caractérisée par un environnement concurrentiel. L'absence de données statistiques fiables à ce propos est ressentie par beaucoup de charges d'études de crédit
- ◆ Rentabilité financière incertaine à même d'assurer le remboursement du crédit (capital et intérêt), une rémunération des fonds propres engagés.
- ◆ L'absence de justificatifs liant les promoteurs à leurs projets (qualificatif, expérience.....).
- ◆ Les données relatives à l'honorabilité, la moralité, le sérieux et le comportement exemplaire en affaire des promoteurs sont un critère essentiel dans la décision d'octroi de crédit, mais cet aspect est difficile à maîtriser.
- ◆ Le choix des projets est souvent fortuit, il ne résulte pas d'une réflexion objective, c'est pour cela qu'il faut des garanties pour mesurer la volonté des promoteurs de faire aboutir leurs projets
- ◆ Les garanties proposées en couverture des crédits que l'usage et la réglementation prudentielle imposent aux banques, exerçant sur les promoteurs une action psychologique qui les poussent au respect de leurs engagements, mais qui sont de fait inopérantes par absence de contrôle et de suivi effectifs.

### **3.3.5 Les contraintes résultant de l'état d'esprit des clients a l'égard des banques :**

Certain investisseurs accusent souvent les banques de ne pas prendre de risque pour financer leur projet d'investissement, d'autre considèrent que le crédit est un droit parce qu'il s'inscrit dans le cadre de programme national. Il faut comme même rappeler qu'une banque (publique, privée) est une entreprise commerciale qui opère sur un secteur de l'économie nationale d'une extrême sensibilité et dont la raison principale est la rentabilité financière.

La raison d'être de la banque est de faire du crédit aux ménages (particuliers), entreprises, elle ne peut de se faire avoir une mauvaise volonté de faire des crédits.

Néanmoins, ces concours vont évidemment aux entreprises ayant des débouchés, donc un marché viable, rentable et capable de soutenir une compétition commerciale, étant donné que la banque opère désormais dans un nouvel espace bancaire très fortement concurrentiel

### **3.3.6 Les banques comme unique moyen de financement de l'économie :**

Le financement des entreprises se fait quasiment par le biais des crédits bancaires, ce qui constitue un frein pour la prise en charge de tous les projets, le crédit bancaire ayant des limites qui sont fixées à travers, entre autre, les ratios de solvabilité, de liquidités et de division des risques, il est clair que les banques algérienne ne pourront supporter seules indéfiniment tous poids de Financement des entreprises.

Pour y remédier, il y a lieu de développer d'autres moyens de financement tel que le leasing la création de société de capital-risque Création de banque d'investissement, le développement de la bourse des valeurs, Le partenariat (ouverture de leur capital social, émission d'emprunts obligatoire Pour le financement de développement

## **3.4 Les objectifs du crédit bancaire**

Le crédit d'investissement ou le financement des biens d'équipement ont pour objectif de financer la production d'un bien déterminé, leur remboursement proviendra donc des bénéfices que procurera la vente de ce bien, ce qui laisse entrevoir un risque particulier tenant à une éventuelle impossibilité de mener la production à bonne fin ou de l'écouler dans des condition normale.

Les crédits d'exploitations sont mis à la disposition des entreprises dont les besoin de fond de roulement excèdent de façon plus ou moins permanente. Les dispositions de fond de roulement par contre, seul objectif de banquier accordeur du crédit et d'voire des gains et cela à condition de pouvoir couvrir ses frais et s'assure un bénéfice.

## **SECTION 02 : Les risques et garanties des crédits bancaires**

Le recourt au crédit est indispensable pour le fonctionnement de la machine économique. En effet, le crédit permet de maintenir et d'augmenter la production, et aussi lorsque les investisseurs projetés dépassent les possibilités financières .Cependant, les crédits présentent plusieurs risques pour les banques, celles-ci prennent des précautions en utilisant des moyens réglementaires pour les minimiser.

De cela, il convient de dire que toutes opérations d'octroi de crédit doivent répondre au double souci :

- ◆ La sécurité pour préserver contre les différents risques qui seront engendrés par ces opérations.
  
- ◆ De la rentabilité en faisant un meilleur usage des emplois de la banque. Alors, on constate qu'un simple retard de remboursement peut être préjudiciable pour la banque qui travail avec les fonds des déposants.

### **3.5 Les risques bancaires**

Les risques et les crédits sont deux termes qui sont fréquemment utilisés dans le langage bancaire parce que l'activité bancaire se trouve dominée par la notion du risque.

#### **3.5.1 La notion du risque du crédit bancaire**

« Le risque est lié au hasard. On peut le définir comme la probabilité qu'un événement incertain se produit, dont les effets seront nuisibles en provoqueront des pertes ».

Chaque crédit est soumis à des risques, qui peuvent être différents d'un crédit à un autre. Ainsi, l'étude des risques présentent une importance particulière pour le banquier qui cherche à prévoir les risques de chaque crédit.

### 3.5.2 Classification des différents risques du crédit

Généralement on distingue deux types de risque :

-un risque majeur qui est le risque de non remboursement, et quatre mineures qui sont : le risque d'immobilisation, le risque de taux, le risque de change et le risque juridique.

#### ❖ **Le risque de non remboursement :**

Ce risque ne peut être considéré comme réalisé que lorsque toutes les voies de recours contre le débiteur défaillant ont été épuisées, ceci dans le cadre de procédures sensiblement différentes.

Dans les crédits par caisse, ou le banquier possède une créance en capital et des intérêts et le débiteur principal n'honore pas ses engagements de remboursement.

Dans les engagements par signature, le banquier accorde un simple crédit par signature, lorsque son client se retrouve dans une situation de défaillance. De ce fait le banquier s'engage à régler le montant de la dette. En cas de non règlement de dette, le banquier se trouve dans l'obligation d'honorer son engagement en réglant la dette de son client, puis il se retourne contre son dernier mais souvent celui-ci est déjà défaillant et ne pourra pas régler sa dette dont le banquier est devenu bénéficiaire.

Le risque de non remboursement de la dette se réalise en deux cas :

- soit à cause de l'insolvabilité du client, donc il ne pourra pas régler sa dette.

- soit le client a les capacités de règlement mais sa moralité et sa mauvaise foi font qu'il ne rembourse pas. C'est pour cette raison que le banquier, dans sa décision, prend compte des éléments objectifs et subjectifs du dossier de crédit.

## ❖ **Autres risques**

### ➤ **Le risque d'immobilisation :**

Ce type de risque concerne essentiellement les crédits par caisse en blanc, talque les découverts, qui ne peuvent pas être refinancé par la banque auprès du marché monétaire et de l'institut d'émission. Cela est engendre par des déficeler de trésorerie temporaire, ou à des éléments indépendants de sa volonté, comme le refus de remboursement d'un concours accorder a un établissement publique ou a une collectivité locale.

### ➤ **Le risque de taux :**

Le risque de taux est la situation ou le prêteur ou l'emprunteur est soumis à une variation du taux d'intérêt. Pour le banquier le risque est plus au moins persiste dans les deux cas.

- Si le taux d'intérêt augmente, le client qui a emprunté des fonds aura des frais financiers supplémentaires à supporter, ce qui va diminuer le résultat de son activité et donc la diminution de ses capacités de remboursement, surtout si le client à contracté des emprunts dans d'autres banques.

- Dans le deuxième cas, si le taux d'intérêt diminue, cela implique une rémunération moins importante que celle souhaitée par le banquier. Pour y échapper, le banquier anticipe sur l'évolution du marché, leurs emplois à leurs ressource en taux et en durée mais également en fonction des conditions dont ils sont assortis (taux fixe et ou variable).

### ➤ **Le risque de change :**

C'est un risque lié à des crédits destinés au financement des équipements ou des matières premières importées.

Le risque de change provient de l'évolution du cours de la devise par rapport à la monnaie nationale : à une hausse de cours correspond à un profit de change, à une baisse une perte.

➤ **Le risque juridique :**

Le risque juridique intervient, lorsque la banque interrompt le concours d'un de ses clients pour des raisons quelconques. Ainsi, le bénéficiaire concerné peut mener une action en réclamation des engagements de la banque, surtout si celui-ci n'a parvenu le client de cette interruption.

Le risque juridique peut aussi survenir de la confiance qu'inspire le crédit entre le client et ses créanciers qui voient en l'engagement de la banque une assurance de solvabilité, en cas de défaillance du client ceux-ci peuvent se retourner contre la banque.

### **3.5.3 Limitation des risques du crédit bancaire**

La limitation du risque est liée à la nature de crédits accordés en passant par le respect des procédures et des étapes d'octroi d'un crédit.

En effet, l'analyse de l'octroi du crédit est soumise à un certain nombre de règles et procédures à savoir :

La division des risques, respect des règles prudentielles, la mise en place d'une politique sélective de crédit et le contrôle rigoureux de la commission bancaire.

➤ **Limitation du risque par la division des risques**

La banque limite ses risques en répartissant ses emplois sur le plus grand nombre possible d'entreprises de secteur d'activité et de région.

La division du risque constitue l'un des principes de base de la distribution du crédit. Il s'agit d'un principe universel, consacré d'ailleurs par les ratios prudentiels, le rôle de cette division est de limiter le volume des crédits qui peuvent être accordés à un seul client.

➤ **Limitation du risque par le respect des règles prudentielles**

Les banques sont tenues de respecter les règles prudentielles de la gestion bancaire.

- ✓ d'éviter le risque de concentration des engagements sur un même bénéficiaire ou groupe de bénéficiaire.
- ✓ interrompre la détérioration du ratio de solvabilité de la banque et de garantir les dépôts de sa clientèle en assurant une couverture minimale permanente de crédit distribuer par ces fonds propres.
  
- ✓ harmoniser les pratiques du secteur bancaire et financier national et de les rapprocher des normes et pratiques internationales.

➤ **Limitation du risque par le contrôle de la commission bancaire**

La commission bancaire est chargée de :

- ✓ examiner les conditions d'exploitation et la situation financière des banques et établissements financiers.
  
- ✓ contrôler la bonne application de la réglementation bancaire.
  
- ✓ sanctionner les manquements constatés.
  
- ✓ veiller au respect des règles de bonne conduite de la profession.

La banque recourt à la commission bancaire lorsque le crédit demandé est d'un montant trop élevé.

➤ **Limitation du risque par une politique sélective du crédit**

La banque centrale procède à un contrôle quantitatif et qualitatif de crédits consentis par les banques commerciales en posant des limites de réescompte pour réduire la masse des crédits. En effet, la création monétaire oblige les banques à suivre une politique sélective de crédit.

A la suite de l'analyse des différentes mesures de réduction des risques liés aux crédits ; le banquier est amené à décider :

- ✓ de ne pas soutenir financièrement l'entreprise si elle présente des risques importants.
- ✓ d'accorder les crédits s'il juge que l'entreprise est capable de rembourser.

Le banquier gère ses risques avant l'octroi d'un crédit et durant la période de son utilisation. Malgré les précautions prises, les risques ne sont pas totalement limités ce qui pousse le banquier à faire appel à d'autres mesures de réduction des risques, en l'occurrence assurer des garanties consenties par les clients en contre partie des créances.

Nous avons présenté à travers cette section les divers et principaux types de risque qui peuvent provenir dans les activités bancaire, pour cela une attention particulier doit être accordée à ces risques qu'il faudra identifier et couvrir afin de minimiser leurs incidences sur la rentabilité de la banque.

### **3.6 Les garanties d'un crédit bancaire**

Lorsque le banquier accorde des crédits, il le fait en grande partie avec des fonds qui ne lui appartiennent pas.

Il doit de ce fait être prudent dans la gestion des fonds qui lui sont confiés, il doit confronter sa position de créancier en prenant des garanties.

#### **3.6.1 Définition des garanties d'un crédit bancaire**

Une garantie bancaire est une neutralisation d'une promesse de payer faite au créancier par le débiteur principal ou par une autre personne sous la forme d'un engagement effectuant à son profit.

#### **3.6.2 Classification des différentes garanties bancaire**

On distingue deux types de garanties qui sont :

- ✓ les garanties personnelles.
- ✓ les garanties réelles.

- **Les garanties personnelles**

Elles sont constituées par l'engagement d'une ou de plusieurs personnes à rembourser le créancier. Il existe deux types de garanties personnelles qui sont :

- **Le cautionnement**

C'est un engagement pris par un tiers appelé « caution », en cas de défaillance du débiteur.

Selon l'article 644 du code civil, le cautionnement est défini comme étant : « un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une

Obligation en s'engageant envers les créanciers à satisfaire à cette

Obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. »

Dans le cas de cautionnement, il y a lieu de prendre certaines précautions juridiques qui sont :

- La vérification de la capacité juridique de la personne physique qui donne caution.
- La caution doit toujours être limitée dans son étendue et sa durée.

La personne qui se propose pour être caution doit avoir la capacité de jouissance qui se définit comme étant l'aptitude d'avoir des droits, des obligations et la capacité d'exercer le pouvoir de mettre en œuvre soit même ces droits et ces obligations.

S'il s'agit d'une personne morale, le banquier doit vérifier préalablement si les statuts de l'entreprise qui cautionne lui permettent de se porter caution.

- **L'aval**

L'aval est une variété de cautionnement propre aux effets de commerce. Il est défini par l'article 409 du code de commerce comme suit :

« L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance généralement un effet de commerce. »

L'aval est assimilé à la caution solidaire ; l'avaliseur est tenu d'exécuter l'obligation de la même manière que le débiteur principal. En cas de défaillance du débiteur principal, l'avaliseur ne bénéficie ni de droit de discussion ni de celui de division.

- **Les garanties réelles**

Les garanties réelles constituent en l'affectation d'un bien mobilier en garantie d'une créance. Cette affectation est irrévocable, jusqu'au remboursement intégral du créancier.

Avant tout recueil de garantie, il est nécessaire au banquier de vérifier sur place que le client est propriétaire des biens qu'il donne en garantie, et que le représentant qui agit au nom de client est bien habilité de donner gage de tels biens. Les garanties immobilières sont généralement constituées sous forme de :

- **L'hypothèque**

C'est une opération qui consiste à conférer au créancier un droit réel sur les immeubles que le débiteur affectes en garantie de ses obligations ;

L'hypothèque doit être inscrite à la conservation des hypothécaires, a le droit de faire saisir et vendre le bien grevé et de se faire payer sur le prix par référence aux créanciers ; dans les sûretés immobilières, le banquier à intérêt à s'assurer que la valeur du bien offert, en garantis est suffisante par rapport à son

Engagement et que ce bien ne soit pas déjà hypothèque, c'est-à-dire que le client doit présenter un certificat négatif délivré par le service d'hypothèque

- **Nantissement**

Le nantissement est une garantie offerte par l'emprunteur à un créancier afin de garantir le remboursement d'un prêt. Cette garantie peut correspondre à une hypothèque sur un immeuble à un bien corporel prenant la forme de biens de consommation et de stock de l'entreprise, d'actions et obligations, des effets négociables connaissance au certains biens incorporels comme des brevets et de droit d'auteur.

Généralement, il est nécessaire de prévoir un nantissement lors des transactions commerciales particulièrement lorsque des prêts sont consentis par des banques ou tout autre organisme financier. Si l'emprunteur ne fait pas face à des engagements, c'est-à-dire s'il ne rembourse pas le prêt à l'échéance, le créancier peut réaliser la gage pour récupérer l'argent qui lui est du.

Il existe plusieurs types de nantissement :

- Nantissement de fonds de commerce.
- Nantissement du matériel et outillage.
- Nantissement sur véhicule automobile.

Malgré la multitude de garantie qu'un client peut présenter pour un financement d'un crédit, cette dernière est soumise aux risques de non remboursement qui peuvent être engendrés par les situations liées à l'entreprise tel que l'environnement économique global de l'entreprise. A cet effet, le banquier doit être prudent dans le financement d'un crédit bancaire.

## CONCLUSION DU CHAPITRE

Nous l'avons bien compris, octroyer un crédit revient inmanquablement à prendre un risque plus ou moins élevé sur l'avenir.

Les différents risques auxquels sera confronté le banquier auront beau être minimisés, ceux-ci seront constamment présents. Même en mettant en place les moyens de prévention les plus élaborés, ceux-ci s'avéreront souvent inefficaces.

Ceux-ci viennent à faire dire que le banquier moyen de prévention du risque crédit reste son analyse exhaustive et objective. L'étude de crédit réalisé correctement donne au banquier une bonne idée sur les conséquences de son éventuel engagement.

Les moyens de préventions resteront alors une façon de reconnaître que le crédit comporte toujours une marge d'inscription, car justifiant l'existence d'un métier peu ordinaire, qui est celui de banquier.

En matière de crédit, le banquier encourt quotidiennement un bon nombre de risques qu'il va devoir identifier et mesurer pour s'en prémunir. Ils seront donc le centre d'intérêt du banquier ayant pour objet de réaliser un profit.

# **Chapitre IV :**

# **Procédures d'octroi**

# **d'un crédit**

# **d'investissement et**

# **d'exploitation**

## **INTRODUCTION DU CHAPITRE**

Lors de notre stage pratique à la BNA, après la présentation de l'agence AZAZGA n°462, nous fûmes confiées à une ancienne employée de l'unité, qui ne ménagea aucun effort pour nous montrer et nous imprégner de tout ce qui se fait au sein de cet organisme financier. Entre la théorie et la réalité du terrain, il y a un grand fossé. Donc, un stage au milieu professionnel est impératif chose que nous avons vérifiée sur le terrain.

Notre stage a été très bénéfique pour nous, du moment que nous avons récolté pas mal de connaissances pour notre vie professionnelle future, y compris l'étude de dossiers qui se fait par le banquier pour décider d'accorder ou non un crédit à son client et les garanties prises (par le banquier) en cas où il donne un avis favorable à son client.

Ainsi, nous allons suivre dans ce chapitre un projet soumis à l'étude qui concerne l'investissement, de puis le dépôt du dossier, jusqu'à l'établissement final de la demande de crédit et la mise en place de celui-ci. Mais avant de traiter le dossier de crédit, nous présenterons d'abord l'organisme d'accueil qui est l'agence AZAZGA banque nationale d'Algérie.

### **SECTION 01 : Les procédures d'octroi d'un crédit d'investissement**

L'octroi d'un crédit d'investissement par la banque doit impérativement répondre à des critères que celle-ci est un droit d'exiger afin de se prémunir contre d'éventuels risques. Des formalités qui permettent à la banque une étude approfondie du projet à financer, à titre d'exemple la situation financière du demandeur de crédit, son implantation, son environnement, ses moyens humains et matériels, son activité si l'entreprise est opérationnelle ou l'activité projetée.

A travers les informations que nous avons pu recueillir auprès de la BNA nous essayerons de rapporter et de développer de mieux que nous pouvons, les processus mis en œuvre par le demandeur et la banque et aussi d'expliquer l'utilité de tous les documents fournis au dossier.

## **4.1 Le montage et évolution d'un dossier d'investissement**

L'examen d'une demande de crédit se fait sur la base d'un dossier que le promoteur est tenu de déposer au niveau de l'agence domiciliataire.

### **4.1.1 Check liste pour un dossier de crédit d'investissement (dossier commun)<sup>46</sup>**

Il s'agit des documents juridique et administratif, documents fiscaux et parafiscaux (présenter dans le dernier chapitre)

### **4.1.2 Étude technico-économique de projet d'investissement**

Sur la base des documents remis par le promoteur, l'agence aura à procéder à une étude destinée notamment à :

- Identifier avec précision le projet.
- estimer sa rentabilité prévisionnelle.
- dégager la structure de financement la plus appropriée.

#### **A- Présentation du projet**

Cette première phase consistera en une présentation générale du programme d'investissement envisagé et ce à la fois au plan physique et au plan financier.

- **Identification du projet**

Il s'agit de préciser la nature exacte de l'investissement envisagé à travers les rubriques ci-après :

---

<sup>46</sup> Document bancaire

- la nature de l'investissement (projet neuf, renouvellement ou extension)
- implantation.
- branche d'activité.
- nature des produits et capacité de production.
- coût de l'investissement en dinars et en devises.
- nombre d'emplois à créer.
- avantages fiscaux et parafiscaux.

### **B- Structure de financement envisagée par le client**

	Montant	Pourcentage	Déjà réalisée
Part d'autofinancement			
Crédit interne			
Crédit externe			

### **C- Détail du coût de l'investissement par rubrique**

Le détail du programme d'investissement présenté par le promoteur dans le canevas de demande de crédit doit faire l'objet d'un examen minutieux rubrique par rubrique, pour assurer notamment que les coûts sont correctement évalués (factures définitives ou pro forme, contrat).

- ◆ **Frais préliminaire** : cette rubrique englobe toutes les dépenses engagées par le promoteur pendant la phase de maturation du projet et avant le lancement des travaux de réalisation de l'usine.

Ces dépenses portent essentiellement sur :

- les frais d'étude et engineering (architecture, béton armé, étude de sol et topographie).
- les frais d'installation du chantier.

- les frais d'analyse des gisements de matière première.
- les frais de prospection et prise de contrat avec les différents fournisseurs potentiels et entreprises de réalisation.
- les frais de constitution de la société (statut, registre de commerce).

◆ **Terrain** : indique le coût d'acquisition de terrain ou sa valeur vénale

◆ **Génie civil et bâtiment** : cette rubrique comprend toutes les dépenses destinées à la construction de l'usine et à son aménagement à savoir :

- terrassement.
- gros œuvres et corps d'état secondaires.
- voiries et réseaux divers (VRD)
- autres.

◆ **Équipement et production** : comprend les équipements et matériels de production acquis ou à acquérir dont le coût en dinar et en devises, doit être Justifié par des factures pro forma définitives ou contrats retenus dans le cadre du projet d'investissement.

◆ **Équipement auxiliaire** : cette rubrique est composée de dépenses liée aux équipements d'appoint tels que :

- groupes électrogènes ;
- forage des puits et taches ;
- poste transformateur ;
- équipements de sécurité (extincteurs).

◆ **Matériel de transport et de manutention** :

- camion et semi-remorque ;
- véhicule utilitaires ;
- véhicule de transport de personnel ;
- chariot élévateur, monte, charge.

◆ **Matériel et mobilier de bureau :**

- Mobilier ;
- machine à écrire et à calculer ;
- équipement informatique.

◆ **Frais d'approche :** cette rubrique comprend les frais et commissions inhérents au matériel à importer.

- assurance de transport (maritime, aérien et terrestre) ;
- droits de douane et taxes ;
- frais d'emmagasinage, de manutention et transport jusqu'au site ;
- frais de transit.

◆ **Montage, essais et mise en route :** il s'agit des frais montages des équipements et leur mise en route par le fournisseur et/ou tout autre intervenant qualifié. ces frais concernent :

- le coût des prestations ;
- les frais de séjour des techniciens étrangers ;
- la valeur des matières premières et consommable ayant servis aux différents essais techniques.

◆ **Formations :** frais de formation à l'étranger ou à l'intérieur du pays du personnel d'encadrement appelé à faire fonctionner l'usine.

◆ **Intérêt interbancaires :** il s'agit d'intérêt se rapportant à la période différée.

◆ **Fonds de roulement de démarrage :** toutes les dépenses d'exploitations (frais de personnel, matière premières et consommable,...) nécessaire pour un cycle de production qui est généralement de deux (2) à trois (3) mois.

## **4.2 Le dépouillement des bilans comptables et l'analyse financière**

- ◆ Cette étape consiste à analyser les bilans comptables prévisionnels présentés par l'entreprise et à faire ressortir les différents ratios.

### **➤ L'analyse des bilans prévisionnels**

Le bilan comptable est établi conformément à la présentation des imprimés fiscaux. Il s'agit par conséquent, de retraiter sa présentation si l'on désire effectuer une analyse fonctionnelle qui met bien en évidence les ressources et les emplois de l'entreprise.

De plus, certains investissements sont parfois financés au moyen de crédit-bail : ils ne figurent donc pas au bilan (les redevances de crédit-bail sont des charges d'exploitation). Une présentation plus réelle de l'entreprise nécessite donc d'intégrer au bilan fonctionnel les investissements financés par crédit-bail.

## **4.3 L'étude par les ratios**

Les ratios d'analyse financière permettent une analyse de la santé de l'entreprise avec celles du même secteur et de la même taille, de formuler une opinion motivée sur la situation financière d'une entreprise, et d'en apprécier l'évolution d'une année à une autre. On doit calculer plusieurs ratios tels que le ratio d'autonomie financière, le ratio de l'interdépendance financière ....

### **4.3.1 Le ratio d'autonomie financière et le ratio de l'interdépendance financière**

Le ratio d'autonomie financière (endettement net par rapport aux capitaux propres) donne une indication sur le niveau d'endettement de la société. Supérieur à un, il peut traduire un recours trop important à l'emprunt. (L'autonomie financière = les dettes à long et moyen terme / les fonds propres).

### **4.3.2 Le ratio de capacité de remboursement et le ratio d'annuité**

La capacité de l'entreprise à rembourser son endettement au moyen de son excédent brut d'exploitation. Sauf exception, un ratio supérieur à cinq années traduirait un endettement trop important au regard de la création de richesse de l'entreprise.

### **4.3.3 Le ratio de la rentabilité économique**

Le ratio de rentabilité économique mesure la capacité de l'entreprise à transformer en résultat ses capitaux, d'où qu'ils proviennent, qu'importe si l'entreprise est surendettée ou non.

Quant au ratio de La rentabilité financière concerne les actionnaires qui s'intéressent à la rentabilité des capitaux propres. Celle-ci est d'ailleurs liée à la rentabilité économique par l'effet de levier.

### **Décision de la banque**

C'est la phase la plus délicate de l'étude d'une demande de crédit d'investissement. A ce stade de l'étude, il n'y a plus de règles générales. Tout est une affaire de jugement personnel, basé bien sûr par les éléments d'appréciation dégagés.

## **SECTION 02 : Les procédures d'octroi d'un crédit d'exploitation**

Pour fabriquer, l'entreprise doit faire face à des crédits, telles que les salaires, les achats de matières premières, payer des impôts...etc. Cependant, l'écoulement de ses produits fait renflouer sa caisse. Mais il est clair que les rentrées de fonds n'équilibrent pas nécessairement et à chaque instant, les sorties de fonds, parfois les recettes l'emportent sur les dépenses et les caisses sont abondamment garnies. D'autres jours au contraire, les décaissements l'emportent. Or, l'entreprise doit faire face à des engagements et accomplir ses échéances, faute de quoi elle doit déposer son bilan. Elle a donc besoins d'un soutien pour combler ses creux passagers de trésorerie. S'agissant ainsi de concours destinés à combler des creux d'un déséquilibre momentané entre les recettes et les dépenses, les concours demandés seront à court terme. Toutefois, avant de prendre la décision de s'engager avec cette entreprise, le banquier est tenu de s'entourer d'un maximum d'informations susceptibles de lui donner une idée sur les compétences et les performances de l'entreprise d'une part, et sur l'honorabilité et la moralité

de son client d'autre part. Ainsi, le banquier est tenu de suivre un certain nombre de points constituant les étapes du montage d'un dossier de crédit d'exploitation

#### **4.4 Le montage et évolution d'un dossier d'exploitation**

Le dossier de crédit est constitué de documents juridiques, économiques, commerciaux, comptables, financiers, fiscaux et parafiscaux. Il est fonction de l'ancienneté de la relation du client avec sa banque, de la nature de son activité ainsi que du type du concours sollicité.

##### **4.4.1 Une demande écrite de l'entreprise**

Il s'agit d'une demande de crédit adressée au banquier et qui doit comporter un entête contenant toutes les références de l'entreprise. Elle doit être signée par les personnes habilitées à engager l'entreprise en matière de crédit. La demande de crédit doit préciser la nature des concours sollicités, leur montant et leurs objets.

##### **4.4.2 Check liste pour un dossier de crédit d'exploitation (dossier commun)**

###### **A : document juridique et administratifs**

- Demande écrite et signée par le client ou par un gérant habilité, décrivant la forme des crédits sollicités, leurs montants et les garanties proposées
- copie des statuts juridiques et du BOAL pour les personnes morales
- PV de l'assemblée générale des associés et / ou du conseil d'administration
- CV du (ou des) dirigeant (s) et copie(s) de sa (leur) pièce d'identité dans le cas d'un gérant ou associé étranger carte professionnelle délivrée aux étrangers exerçant sur le territoire nationale une activité commerciale industrielle artisanale ou une profession libérale
- registre de commerce en cours de validité

- justification d'occupation du local (ou de site) abritant l'activité (acte de propriété, bail de location, acte de concession)
- numéro d'identification fiscal et numéro d'identification statistique
- consultation de centrale des risques (formulaire à renseigner en agence)

#### **B : document fiscaux et parafiscaux**

- extrait de rôle de moins de trois mois (3) (apuré au accompagné d'un calendrier de remboursement en cas d'un du fiscal)
- attestation de mise à jour CNAS et CASNOS en cours de validité (accompagné d'un calendrier de remboursement en cas d'un du parafiscal)

#### **C : document comptable et financiers**

- Etats financiers (bilans fiscaux) des trois derniers exercices (actif passif tableau de comptes résultats et annexes)
- plan de trésorerie mensuel prévisionnel en cas de demande de crédit de trésorerie
- Rapport commissaire au compte (pour les SARL et SPA)
- Attestation de dépôt des comptes sociaux pour la personne morale
- Bilans d'ouverture et bilans prévisionnels pour les entreprises en phase de démarrage
- situation comptable intermédiaire

#### **4.4.3 Check liste pour le renouvellement d'un dossier de crédit d'exploitation (dossier commun)**

- demande écrite et signée par le client ou par un gérant habilité décrivant la forme des crédits sollicités, leurs montants et les garanties proposées

- copie des statuts juridiques modificatifs (éventuellement) et tout document y liés (registre de commerce....)
- Extrait de rôle de moins de trois (3) mois (apuré ou accompagné d'un calendrier de remboursement en cas d'un du fiscal)
- attestation de la mise jour CNAS et CASNOS en cours de validité (accompagnés d'un calendrier de remboursement en cas d'un du parafiscale)
- consultation de la centrale des risques (formulaire à renseigner en agences)
- Etat de financier (bilan fiscale) du dernier exercice (actif passif tableau de comptes résultats et annexes)
- Rapport commissaire au compte du dernier exercice (pour les SARL et SPA)
- Attestation de dépôt des comptes sociaux pour la personne morale
- situation comptable intermédiaire
- plan de trésorerie mensuel prévisionnelle en cas de demande de crédit de trésorerie
- plan de charge en cours et prévisionnelle (carnet de demande éventuellement, copie des marchés)
- plan d'importation pour les entreprises recourant à l'importation.

#### **4.5 L'étude technico-économique**

Comme on l'a déjà cité cette étude se fait sur la base de la concurrence sur le marché, les capacités techniques de l'entreprise et la situation géographique de cette dernière.

- **Origine de l'affaire et la localisation du projet**
- **L'opportunité de l'implantation du projet dans cette région**
- **L'objectif de production et l'impact du projet**
- **L'environnement concurrentiel**

La part de ce secteur occupée par les concurrents est plutôt importante. Cependant, elle reste insuffisante vu la construction continue de nouvelles universités et l'augmentation continue de personnes ayant recours à ce genre de transport.

#### 4.6 Le dépouillement et le reclassement des bilans

Cette étape consiste à analyser les bilans comptables prévisionnels présentés par l'entreprise et à faire ressortir les différents ratios.

#### 4.7 L'analyse des bilans prévisionnels

Il s'agit de retraiter sa présentation si l'on désire effectuer une analyse fonctionnelle qui mette bien en

évidence les ressources et les emplois de l'entreprise.

#### Tableau de reclassement des bilans comptable U=KDA

Années				
Fonds sociale				
Résultats reportés				
Actif net				
résultat net de l'exercice				
emprunts bancaires à terme				
comptes courants des associés bloqués				
Ressources permanentes				
Investissements				
Amortissements				
Immobilisations nettes				
Fonds de roulement				
Les valeurs réalisables				

Les valeurs disponibles				
Exigible à vue dont				
Passif privilégié				
BFR				
CAF				
Actifs hors bilan				

➤ **Etude par les ratios**

Les ratios d'analyse financière permettent une analyse de la santé de l'entreprise avec celles du même secteur et de la même taille, de formuler une opinion motivée sur la situation financière d'une entreprise, et d'en apprécier l'évolution d'une année à une autre. On doit calculer plusieurs ratios tels que le ratio d'autonomie financière, le ratio de l'interdépendance financière.

➤ **Décision de la banque**

C'est la phase la plus délicate de l'étude d'une demande de crédit d'investissement. A ce stade de l'étude, il n'y a plus de règles générales. Tout est une affaire de jugement personnel, basé bien sûr par les éléments d'appréciation dégagés.

**SECTION 03 : procédure d'octroi d'un crédit d'investissement (cas pratique)**

**4.8 Présentation De La BNA (Cas agence AZAZGA N°462)**

La Banque nationale d'Algérie BNA fait partie du système bancaire algérien, elle est représentée par plusieurs agences estimées à 292 agences réparties sur le territoire national dont l'agence AZAZGA BNA -462-.

#### **4.8.1 Présentation de la banque nationale d'Algérie**

La Banque Nationale d'Algérie occupe une importante place dans le système bancaire algérien en raison de ses fonctionnalités et des services offerts à la clientèle, ainsi que son rôle dans le développement de l'économie nationale.

##### **➤ L'émergence de la banque nationale d'Algérie**

La BNA a été créée le 13 Juin 1966 afin de remplacer les banques étrangères, qui ont cessé leurs activités après l'indépendance, pour être remplacé par :

- Banque hypothécaire de l'Algérie, qui a fusionné avec la Tunisie le 01 Juillet 1966 et comprend 133 succursales.
- Prêt industriel et commercial qui a été incorporé le 01 Janvier 1968.
- Banque nationale africaine du Commerce et de l'Industrie, qui a été constituée le 01 mai 1968.

La BNA offre des services divers dans le souci de s'améliorer davantage et de satisfaire les différents besoins de sa clientèle. Parmi ses maints services, nous pouvons citer à titre d'exemple les plus importants à savoir:

- Fournir des services financiers aux particuliers et aux institutions;
- Faire diverses opérations bancaires en espèces et en chèques, les lettres de change, et la remise;
- Louer des fonds; - L'octroi de prêts dans ses diverses formes;
- Financement du commerce extérieur;
- Étudier toutes les données de banque privée et de décaissement des prêts en vertu de la législation bancaire existante;
- Collecter des dépôts du public de toutes sortes, et les dépôts à vue et les dépôts à terme;
- Offre divers services de courtage pour l'achat des actions et d'obligations ainsi que des services de souscription;
- Assurer les valeurs de rachat transmis, transférés ou hypothéqués, et contribue au capital de plusieurs institutions, dont:
  - Maghreb Banque d'Investissement et du Commerce;

- La société mélangé commerce algérois-marocaine;
- Société d'investissement et de financement algérien.

➤ **Les objectifs de la BNA**

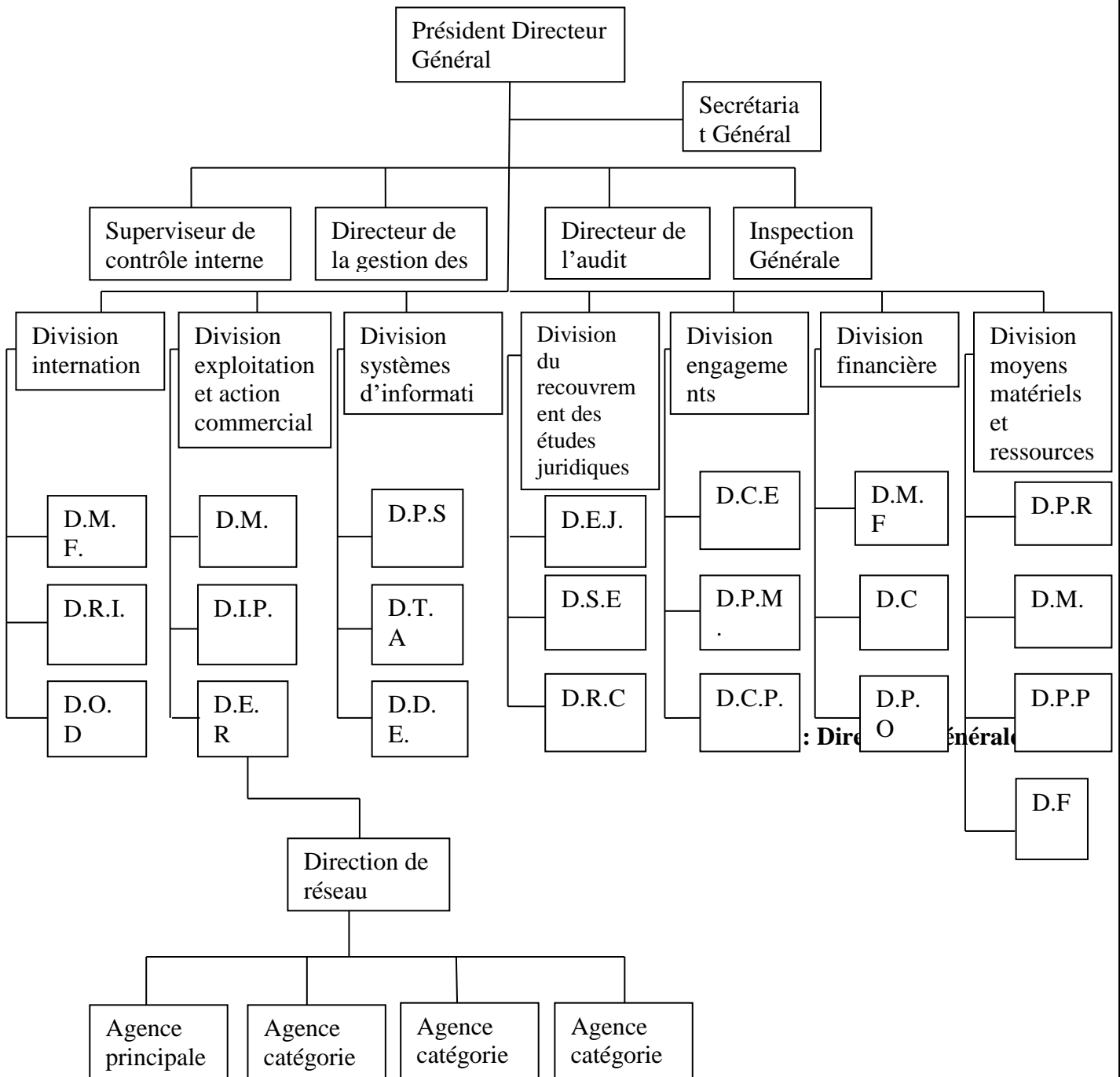
Les objectifs les plus importants de la Banque nationale d'Algérie sont:

- Faire diverses opérations (collecte de dépôts, prêts, ...);
- Gardez les réformes monétaires et le développement technologique et l'introduction de méthodes modernes de la technologie;
- Occuper une position stratégique au sein du système bancaire algérien;
- Favoriser le développement économique en Algérie.

➤ **Caractéristiques de l'activité de la BNA**

Les années qui ont suivi l'année 1995 étaient caractérisées par une reprise économique en parallèle avec le rééchelonnement de la dette extérieure, et quand il a pris les programmes publics de réhabilitation de l'économie en tenant compte de la libéralisation du commerce extérieur et l'abolition du monopole, la banque a comptabilisé une demande énorme de prêts de commerce par les entreprises afin d'atténuer les difficultés rencontrées dans le financement et l'exploitation, et pour les réserves, ou garantit les clients ont augmenté de façon significative au fil du temps, la banque a également augmenté la marge de la Banque nationale d'Algérie en raison des politiques adoptées par les responsables de ses activités.

➤ ORGANISATION DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE<sup>47</sup>



<sup>47</sup> Document Bancaire

#### **4.8.2 Présentation de l'agence AZAZGA -462-**

Cette organisation s'inscrit dans le cadre des diverses mutations intervenues dans l'environnement bancaire. Elle intègre d'avantage de nouvelles missions d'ordre commercial, de contrôle et de sécurité qui permettent à l'agence de jouer pleinement son rôle d'interlocuteur et de gestionnaire du portefeuille de la clientèle en vue d'offrir une meilleure qualité de services et de faire face aux nouvelles exigences du marché.

##### **➤ Missions de l'agence AZAZGA -462- <sup>48</sup>**

L'agence est un organe d'action commerciale dont les missions principales consistent à:

- La recherche et la collecte des ressources;
- La distribution des crédits;
- La gestion des moyens de paiement;
- La gestion des opérations connexes.

Comme point de vente, l'agence veille au développement et à la rentabilité de son fonds de commerce et à travers la distribution et le placement des produits et services destinés à la clientèle conformément à la politique commerciale de la banque et aux orientations de la direction générale.

L'agence dispose de prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. A ce titre, elle veille à sauvegarder l'image de marque de la banque et assure son développement dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés.

Elle doit mettre en œuvre l'ensemble des moyens mis à sa disposition en vue d'une bancarisation optimale lui permettant de collecter et de drainer de nouvelles ressources.

Elle exécute les opérations de la clientèle avec diligence et en conformité avec les textes réglementaires et organiques en vigueur.

---

<sup>48</sup> Document interne de la BNA

Pour mener a bien sa mission, l'agence est donnée de moyens matériels et humains en adéquation avec son niveau d'activité.

➤ **Organisation de l'agence AZAZGA -462-<sup>49</sup>**

L'organisation de l'agence s'articule autour des principes suivants:

- L'optimisation de la fonction commerciale;
- Le renforcement des attributions opérationnelles et managériales du directeur et directeur adjoint;
- La séparation entre le front et le back office;
- l'émergence et l'ancrage de la fonction contrôle;
- l'intégration de l'espace automatique dans la gestion de l'agence.

L'agence est classée en fonction du niveau d'activité déployé, selon les catégories suivantes:

- ✓ Agence principale;
- ✓ Agence de première catégorie;
- ✓ Agence de deuxième catégorie;
- ✓ Agence de troisième catégorie.

Cette dernière catégorie d'agence peut revêtir deux formes avec ou sans traitement des opérations de commerce extérieur.

Peut être désignée par la direction générale comme agence corpo rate et selon le besoin et l'opportunité commerciale toute agence ci-dessus désignée.

L'agence est placée sous la responsabilité d'un directeur secondé, selon le niveau d'activité par:

- Deux (02) directeurs adjoints chargés respectivement du front et du back office pour les agences principales et de première catégorie;
- Un (01) directeur adjoint pour les agences de deuxième et troisième catégorie.

---

<sup>49</sup> Document Bancaire

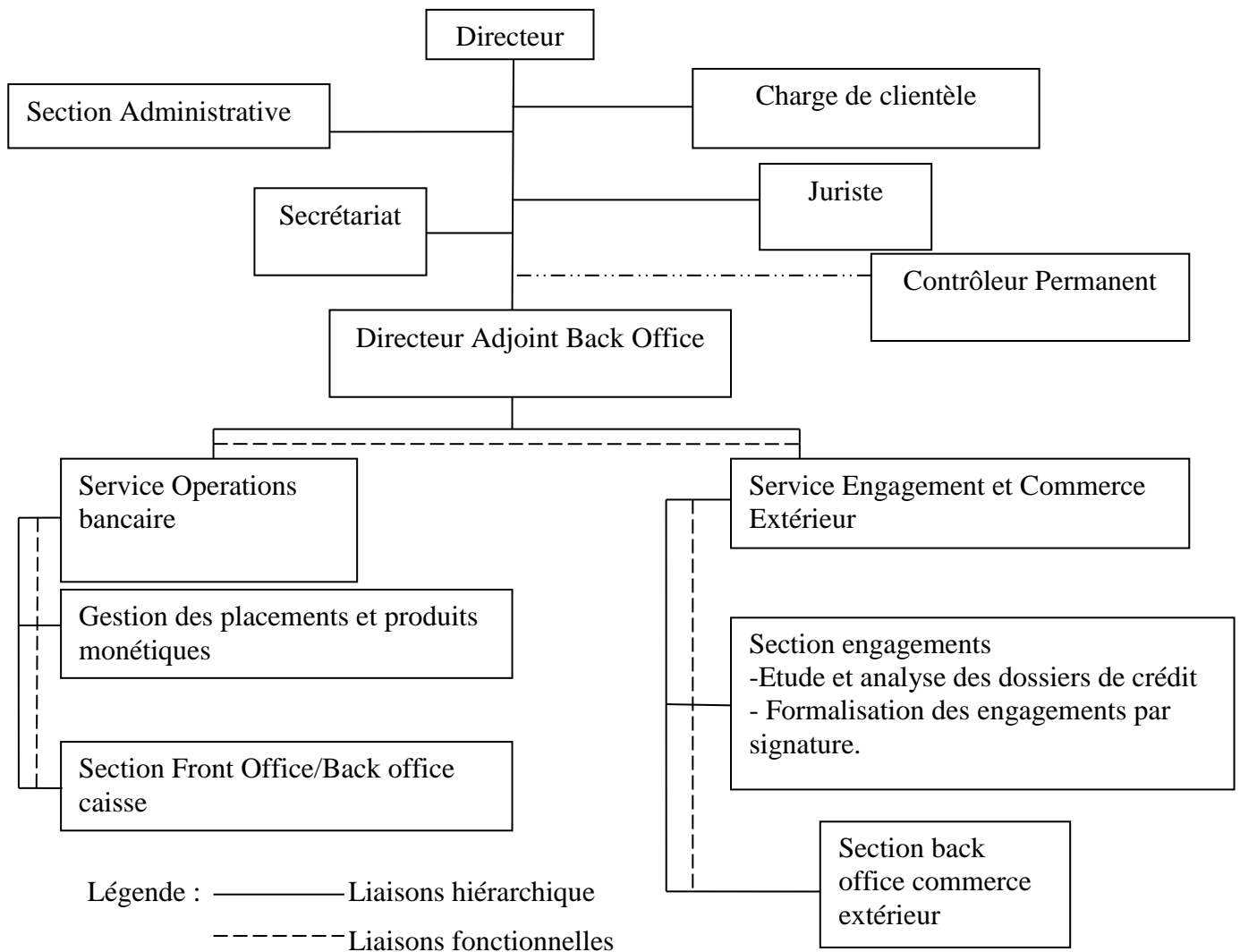
Le directeur et le directeur adjoint sont nommés par décision du président directeur général.

Le directeur et le directeur adjoint sont nommés par décision du président Directeur Général.

Le schéma organisationnel de l'agence regroupe la direction, le front et le back office, couvrant les activités suivantes:

- Animation commerciale
- Caisse
- Crédit
- Juridique et contentieux
- Commerce extérieur
- Contrôle
- Administrative.

**Schéma N°3 : Organigramme agence troisième catégorie**



**Source : Direction Générale**

## ➤ **Evaluation d'un dossier d'un projet d'investissement** <sup>50</sup>

Toutes les entreprises ont besoins de financement que ce soit pour leur activité quotidienne ou pour leur développement.

Trouver des financements est donc essentiel pour l'activité économique et l'emploi.

Une entreprise engage souvent des dépenses avant de toucher les recettes de ses ventes.

Pendant ce temps, elle doit payer ses fournisseurs les salaires...le loyer...pour palier ce décalage entre dépenses et recettes, elle peut demander a sa banque un crédit de trésorerie quelle remboursera une fois le produit de ses ventes perçu.

Mais en plus de gérer le quotidien, l'entreprise se développe par des projets d'investissement, financé comment ?

L'entreprise peut utiliser ses bénéfices des années précédentes pour financer son projet : c'est l'autofinancement.

Sinon, elle peut avoir recours à des financements externes.

Il est fréquent que les entreprises s'adressent à leurs banques pour obtenir un prêt.

L'entreprise rembourse alors régulièrement capital et intérêts. Comment obtenir donc un crédit auprès d'une banque ?

### **4.10 Le montage et évolution d'un dossier d'un crédit d'investissement**

#### **❖ Check liste pour un dossier de crédit d'investissement (dossier commun)**

##### **A : document juridique et administratifs**

- Demande écrite et signée par le client ou par un gérant habilité, décrivant la forme des crédits sollicités, leurs montants leurs durée leurs condition leurs modalité de remboursement et les garanties proposées
- copie des statuts juridiques et du BOAL pour les personnes morales
- PV de l'assemblée générale des associés et / ou du conseil d'administration conférant au gérant les pouvoirs d'emprunt d'affectation des garanties

---

<sup>50</sup> Document Bancaire

- CV du (ou des) dirigeant (s) et copie(s) de sa (leur) pièce d'identité dans le cas d'un gérant ou associé étranger carte professionnelle délivrée aux étrangers exerçant sur le territoire nationale une activité commerciale industrielle artisanale ou une profession libéral
- registre de commerce en cours de validité
- justification d'occupation du local (ou de site) abritant l'activité (acte de propriété, bail de location, acte de concession)
- actes de propriété des biens proposés en garantie dument expertise
- numéro d'identification fiscal et numéro d'identification statistique
- consultation de centrale des risques (formulaires à renseigner en agence)
- copie de la décision d'octroi des avantages délivrés par L'ANDI ou par le CNI

(Éventuellement)

#### **B : document fiscaux et parafiscaux**

- Extrait de rôle de moins de trois mois (3) (apuré au accompagné d'un calendrier de remboursement en cas d'un du fiscal)
- Attestation de mise à jour CNAS et CASNOS en cours de validité (accompagné d'un calendrier de remboursement en cas d'un du parafiscal)

#### **4.10 Etude technico- économique**

- **Identification et présentation de projet**

Le projet consiste en la création d'une « chocolaterie » pour production de différents types de chocolat.

Le projet sera implanté sur un terrain d'une superficie globale de 492 m<sup>2</sup>, superficie occupée au sol emprise est :

- Local n°01 (sous-sol) d'une superficie de 347 M2.
- Local n°02 et 03 (rez-de-chaussée) d'une superficie pour chacun de 25 m2.
- Un appartement d'une superficie de 95 m2 destiné pour l'administration de cette SARL.

Le marché de fabrication du chocolat est un marché a forte concurrence. En effet, plusieurs marques de grandes entreprises connues du grand public dominant ce marché (BIMO, PALMARY, BIFA, OPTILLA,.....).

Toutefois, la volonté des deux associés de la SARL a créer ce projet et de tout mettre en œuvre pour sa réussite pourra les aider a imposer leur produit et pouvoir le commercialiser.

- **Structure de financement**

Le projet remis par le promoteur porte sur la réalisation d'une SARL de chocolaterie industrielle et équipements relatifs au démarrage de cette activité (voire liste des équipements aux annexes), le montant globale de ce projet est de 83.250.478.6 DA.

Le client sollicite un CMT de 49.950.000.00 DA représentant 60 pour cent du cout global du projet, pour une durée de six années dont deux années de différé.

De ce fait, la structure de financement est la suivante :

- ✓ Autofinancement : 83.250.478.6 DA
- ✓ Crédit bancaire : 49.950.000.00 DA

### **Etude du dossier**

- **Activité de l'entreprise :**

Dans le cadre de l'activité de la SARL, le projet porte sur la réalisation d'une chocolaterie pour la production et la vente de chocolat de différents types et a des prix divers.

- **L'état d'avancement du projet :**

A la remise de dossier de demande de crédit, le prometteur était en possession du terrain devant abriter l'activité et avait réalisé une grande partie des infrastructures prévues dans le projet.

- **Analyse prévisionnel :**

Les bilans prévisionnels des six (06) années qui suivent la réalisation du projet en question remis par le promoteur sont les suivants :

### **TABLEAU DES COMPTES DE RESULTATS**

**Tableau 01 : PREVISIONNEL (TCR) N N+1 - N+2- N+3- N+4 -N+5 -N+6**

<b>LIBELLE</b>	<b>NOTE</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>	<b>N+5</b>	<b>N+6</b>
Ventes et produit annexes		274554000	326592000	362880000	381024000	400075200	420078960	441082 908
Variation stocks produit finis et en cours								
Production immobilisée								
Subvention d'exploitation								
<b>1. PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>		<b>274554000</b>	<b>326592000</b>	<b>362880000</b>	<b>381024000</b>	<b>400075200</b>	<b>420078960</b>	<b>441082 908</b>
Achat consommés		100408230	119439360	132710400	139345920	146313216	153628877	161310 321
Services extérieurs et autres consommation		2282018	2882018	2282018	3026119	3177425	3336296	350311 1
<b>2 .consommation de l'exercice</b>		<b>102690338</b>	<b>122321378</b>	<b>135592418</b>	<b>142372039</b>	<b>149490641</b>	<b>156965173</b>	<b>164813 432</b>
<b>3. VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (1 ,2)</b>		<b>171863662</b>	<b>204270622</b>	<b>227287582</b>	<b>238651961</b>	<b>250584559</b>	<b>263113787</b>	<b>276269 476</b>

Charge de personnel		9109800	9109800	9109800	9565290	10043555	10545732	110730 19
Impôt .taxes et versement assimilés		52165260	62052480	68947200	72394560	76014288	79815002	838057 53
<b>4. EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>		<b>110588602</b>	<b>133108342</b>	<b>156230582</b>	<b>156692111</b>	<b>164526717</b>	<b>172753052</b>	<b>181390 705</b>
Autres produit opérationnels								
Autres charge opérationnels								
Dotation à l'amortissement provision et perte de valeurs		7388423	7388423	7388423	6690382	6626923	6626923	662692 3
Reprise sur perte de valeurs et provision								
<b>5. RESULTAT OPERATIONNEL</b>		<b>103200179</b>	<b>125719919</b>	<b>141842159</b>	<b>150001729</b>	<b>157899794</b>	<b>166126129</b>	<b>174763 782</b>
Produit financier								
Charge financière		1123875	1123875	1123875	2622375	1966781	1311188	655594
<b>6. RESULTAT FINANCIER</b>		1123875	1123875	1123875	2622375	1966781	1311188	655594
<b>6. RESULTAT ORDINAIRE AVNT L'IMPOT (5+6)</b>		<b>102076304</b>	<b>124596044</b>	<b>140718284</b>	<b>147379354</b>	<b>155933012</b>	<b>164814942</b>	<b>174108 188</b>
Impôt exigible sur résultat ordinaire		-	-	-	28002077	29627272	31314839	330805 56
Impôt différés (variation) sur résultat ordinaire								
<b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>								
<b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITE ORDINAIRES</b>								
<b>7. RESULTAT NET DES ACTIVITE ORDINAIRES</b>		<b>102076304</b>	<b>124596044</b>	<b>140718284</b>	<b>119377277</b>	<b>126305740</b>	<b>133500103</b>	<b>141027 633</b>

Eléments extraordinaire (produit) (à préciser)								
Eléments extraordinaires (charge) (à préciser)								
<b>8. RESULTAT EXTRAORDINAIRES</b>								
<b>9. RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>		<b>102076304</b>	<b>124596044</b>	<b>140718284</b>	<b>119377277</b>	<b>126305740</b>	<b>133500103</b>	<b>141027 633</b>

**Tableau 02 : RECLASSEMENT DES BILANS PREVISIONNELS**

	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>ANNEE 4</b>	<b>ANNEE 5</b>	<b>ANNEE 6</b>	<b>ANNEE 7</b>
Fonds social	4335	4335	4335	4335	4335	4335	4335
Rves							
RAN		102076	226672	367391	486768	613073	746574
<b>ACTIF NET</b>	<b>4335</b>	<b>106411</b>	<b>231007</b>	<b>371726</b>	<b>491103</b>	<b>617408</b>	<b>750909</b>
Résultat net	102076	124596	140718	119377	126306	133500	141028
Emp bancaire	49950	49950	49950	37462	24975	12487	0
AT							
Autre emp AT							
C /C ass							
bloqués							
<b>Resources permanents</b>	<b>156361</b>	<b>280957</b>	<b>421675</b>	<b>528565</b>	<b>642384</b>	<b>763395</b>	<b>891937</b>
Investissement	86396	86396	86396	86396	86396	86396	86396
Inves hors							
exploit							
VTI	7388	14777	22165	28856	35483	42109	48736
Amortissement							

<b>Immob Nettes</b>	<b>79008</b>	<b>71619</b>	<b>64231</b>	<b>57540</b>	<b>50913</b>	<b>44287</b>	<b>37660</b>
<b>FR</b>	<b>77353</b>	<b>209338</b>	<b>357444</b>	<b>471025</b>	<b>591471</b>	<b>719108</b>	<b>854277</b>
Stocks	16552	19689	21876	22970	24119	25325	26591
Réalisable	27227	32387	35986	37785	39674	41657	43741
Disponible	33937	162433	305328	416303	534012	658778	790929
DCT.DONT C/C associés Passif privilégiés	362	5171	5745	6032	6334	6651	6984
<b>BFR</b>	<b>43417</b>	<b>46905</b>	<b>52117</b>	<b>54723</b>	<b>57459</b>	<b>60331</b>	<b>63348</b>
<b>CAF</b>	<b>109464</b>	<b>131984</b>	<b>148106</b>	<b>126067</b>	<b>132933</b>	<b>140127</b>	<b>147654</b>
<b>TRESORERIE</b>	<b>33936</b>	<b>162433</b>	<b>305327</b>	<b>416302</b>	<b>534012</b>	<b>658777</b>	<b>790929</b>

**Tableau 03 : ETUDE DE LA STRUCTURE FINANCIERE**

	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>	<b>N+5</b>	<b>N+6</b>
<b>FR</b>	<b>77353</b>	<b>209338</b>	<b>357444</b>	<b>471025</b>	<b>591471</b>	<b>719108</b>	<b>854277</b>
<b>BFR</b>	<b>43,417</b>	<b>46,905</b>	<b>52,117</b>	<b>54,723</b>	<b>57,459</b>	<b>60,331</b>	<b>63,348</b>
<b>TRESORERIE</b>	<b>33,936</b>	<b>16,2433</b>	<b>30,5327</b>	<b>41,6302</b>	<b>53,4012</b>	<b>65,8777</b>	<b>79,0929</b>

L'étude des bilans prévisionnels de cette entreprise fait état d'une structure financière équilibrée à long terme caractérisé par un fond de roulement positif vu que les ressources permanentes couvrent intégralement les immobilisations nettes.

La confrontation de l'actif circulant aux dettes à court terme nous conduit a un besoin en fond de roulement étant donné que les dettes a court terme ne financent pas l'intégralité de l'actif circulant. Néanmoins, le fond de roulement couvrira la totalité du besoin en fond de roulement d'où une trésorerie positive.

**Tableau 04 : Etude de l'activité**

<b>EXERCICE</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>ANNEE 4</b>	<b>ANNEE 5</b>	<b>ANNEE 6</b>	<b>ANNEE 7</b>
<b>INDICATEUR</b>							
<b>Chiffre d'affaire</b>	274.554	326.592	362.880	381.024	400.075	420.079	441.083
<b>Résultat net</b>	102.076	124.596	140.718	119.377	126.305	133.305	141.027
<b>CAF</b>	109.464	131.984	148.106	126.067	132.933	140.127	147.654
<b>Capacité de remboursement emprunt – CAF</b>	0.45	0.37	0.33	0.29	0.18	0.08	

Le chiffre d'affaires qu'escompte réalisé cette entreprise s'élève durant la première année qui suit la réalisation du projet à 274.554 KDA et connaît chaque année une augmentation pour atteindre 441,083 KDA la dernière année.

Selon la CAF que dégagera cette entreprise durant le premier exercice, celle-ci pourra rembourser la CMT sollicitée en moins d'une année

## **CONCLUSION DU CHAPITRE**

Dans ce chapitre, nous avons mis en évidence le caractère prééminent que prennent des crédits d'investissement dans la croissance de l'entreprise. Les politiques de financement préconisées par les banques, doivent tenir compte de la rentabilité de l'activité de l'entreprise et l'activité bancaire simultanément. Le financier doit traiter de manière très rigoureuse les demandes de crédit. L'évaluation financière de l'entreprise, ainsi que l'évaluation des projets d'investissement devrait nous donner le niveau du risque qu'encourt le banquier.

Pour conclure ce chapitre, il faut dire que l'étude des projets d'investissement implique des compétences techniques et stratégiques. Leur évaluation s'inscrit dans une démarche stratégique de l'entreprise. Néanmoins, un investissement ne peut être réalisé que s'il présente un intérêt certain pour l'entreprise en terme de profit et de rentabilité

## CONCLUSION GENERALE

En conclusion, nous allons encore une fois signaler l'importance et la vitalité de la création d'entreprise, puisque elle apparait comme étant l'un des outils fondamentaux qui permet de développer un pays et de lui donner une force économique. Pour cela l'Etat Algérien a mis en place les dispositifs d'aides à l'emploi (la création des micro-entreprises), qui ont connu une progression durant les dernières années mais qui n'ont pas réussi à diminuer le taux de chômage en Algérie

En plus de l'aide de l'Etat, on constate que les banques jouent un rôle important dans le financement des nouvelles entreprises créées, car elles accordent un crédit à hauteur de 70% du montant du projet ce qui représente 3 fois plus que l'aide obtenue par l'Etat.

La création d'entreprise n'est finalement pas aussi facile que les intéressés ont tendance à y croire. En effet, il ne suffit pas de vouloir et de se lancer dans sa création. Pour mieux réussir son montage, il faut que le créateur soit un agent de formation et de qualité qui peut avoir une très bonne idée, il est recommandé de suivre respectivement toutes les étapes de la création, d'adopter quelques règles prudentielles, respecter les grands principes de gestion, et se baser toujours sur le plan prévisionnel, préparer avec rigueur, qui permettra de vérifier la cohérence du projet.

Pour mettre plus de chance de son côté lors d'une demande de crédit pour financer son projet de démarrage d'entreprise, l'entrepreneur doit en plus de mener des prévisions financières qui lui permettront de voir si son projet sera rentable, calculer quelques ratios pour savoir si le projet sera, ou non, rentable pour la banque. L'entreprise doit donc avoir une relation financière transparente et confiante avec le bailleur de fonds, ce dernier doit renforcer les éléments d'analyses et de prévision.

Cependant, on constate que l'exigence de la banque des garanties qui doivent être supérieurs au montant de crédit, les promoteurs ne réussissent pas à atteindre leurs objectifs. En plus de ça, s'il ya un retard ou une longue durée pour le traitement du dossier, cette durée sera pénalisante pour l'entreprise, car elle lui retardera le démarrage effectif de son activité, ce qui représente une perte pour l'économie entière.

Le refus de la demande de crédit à la création d'entreprise est considéré comme un frein pour l'économie d'un pays ainsi qu'aux jeunes promoteurs puisqu'il les entrave dans l'usage de leurs capacités et leurs connaissances.

L'examen du cas au niveau de la BNA affirme cela. Nous avons vu le rôle important joué par cette banque dans le financement de la création d'entreprises et les difficultés rencontrées par les nouveaux entrepreneurs. En effet, les conditions exigées par cette banque sont difficiles pour qu'elles soient réunies par un entrepreneur qui présente une nouvelle idée ou un nouveau projet de création d'entreprise.

Nous voudrions dire que le stage que nous avons effectué au sein de l'agence BNA n° 462 d'AZAZGA nous a permis d'améliorer nos connaissances malgré la courte durée de ce stage, ce qui nous a empêché d'approfondir et d'élargir notre étude.

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **OUVRAGES**

- BERNET Rolande Luc, « principes de technique bancaire », 24eme édition DUNOD, paris, mai 2006.
- GOURIEROUX Christian, TIOMO André, « Risque de crédit une approche avancée », édition ECONOMICA, Paris, 2007.
- HADJ SADOK Tahar, « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007.
- MANSOURI Mansour, « Système et pratiques bancaire en Algérie », édition HOUMA, Alger, 2005.
- PAUGET George, BETBEZE Jean-Paul, « Les 100 mots de la banque que sais-je ? », édition PUF, Paris, mai 2007.
- PUPION Pierre Charles, Economie et gestion bancaires, DUNOD, Paris, Octobre 1999.
- ERIC STEPHANY « gestion financière »2eme édition.
- Frédéric LOBEZ « finance banque et marché de crédits »édition presse universitaire de France, 1997.

## **TEXTES JURIDIQUES:**

- Article 409 du code de commerce.
- Article 644 du code civil.
- Article N° 2013 de la loi 90-10 du 10 Avril 1990 relative à la monnaie au crédit.
- Ordonnance N°66-178 du 13 Juin 1966 portant sur la création de la Banque Nationale d'Algérie

## **MEMOIRE**

- BERKAL.S : Les relations Banques/Entreprises publiques : Portées et limites : Cas de la BNA et l'entreprise leader meuble Taboukert, mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en science économiques, UMMTO 2012
- ALLAB.K ; HADDAD.S ; HAMDAD.F : Les financements de crédit d'investissement, Mémoire en vue d'obtention d'une licence en science économiques, UMMTO 2005 /2006
- KOULOUGLI.C ; MEHADDEN.M : Le financement de crédit d'investissement, Cas de la BEA, TIZI-OUZOU ; mémoire en vue d'obtention du diplôme de licence en science commerciale, UMMTO 2012-2013
- ALLB-A ; BELEH, R ; AMAZOUZ.S : Les risques des crédits bancaire, Mémoire de fin d'étude UMMTO 2002-2003
- MEBROUK.A ; MEHAMI.O : Les risques et garanties liée a l'octroi du crédit ; Mémoire fin d'étude. UMMTO
- KADDOUR.N ; LAKRIB.H :L'analyse du crédit a la consommation ; Cas CNEP-Banque TIZI-OUZOU, Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de master en science de gestion, UMMTO 2018

- MERAD.Y ; MENSOURIC : Les opérations de crédit bancaire cas d'un crédit d'exploitation BEA TIZI-OUZOU, Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales, UMMTO 2014-2015

**Cite**

**<https://www.ummtto.dz>**

**<http://www.univ-bejaia.dz>**

**<http://www.memoireonline.com>**

**<https://core.ac.uk>**

**<https://www.clicours.com>**

**<https://www.etudier.com>**

**<https://www.lafinancepourtous.com>**

**<https://wikimemoires.net>**

**Autres Documents de la BNA**

## LES ANNEXES

### Annexe 1 : Tableau d'amortissement des investissements :

#### .Amortissement des machines

DESIGNATION	QT	PRIX UNITAIRE	PRIX TOTAL	DUREE D'AMO RT (ANNEE )	ANNUITE
Fondoir d'huile de palme automatique	2	900000.00	1800000.00	10	1800000.00
Cogne a bille de 500kg	2	3800000.00	7600000.00	10	7600000.00
Réservoir de servis 1000kg	3	1050000.00	3150000.00	10	3150000.00
Réservoir de crème de fourrage	2	1050000.00	2100000.00	10	2100000.00
Réservoir de stockage de chocolat 1000k	1	900000.00	900000.00	10	900000.00
Pompe et tuyauterie	1	1800000.00	1800000.00	10	1800000.00
One shoot machine de moulage	1	8700000.00	8700000.00	10	8700000.00
Tunnel de refroidissement	1	7300000.00	7300000.00	10	7300000.00
Moule de chocolat	4	700000.00	2800000.00	10	2800000.00
Chiller	1	1500000.00	1500000.00	10	1500000.00
Pompe et tuyautage	1	1300000.00	1300000.00	10	1300000.00
Machine d'emballage flopa	1	11000000.00	11000000.00	10	11000000.00
<b>TOTAL</b>	...	.....	.....	.....	<b>4995000.00</b>
	...	..			

✓ **Amortissement du bâtiment**

<b>DESIGNATION</b>	<b>QT</b>	<b>MANTANT UNITAIRE</b>	<b>DUREE D'AMORT</b>	<b>ANNUIT</b>
<b>BATIMENT</b>	<b>1</b>	<b>32638460.60</b>	<b>20 ANS</b>	<b>1631923.03</b>
<b>TOTAL</b>	.....	.....	.....	<b>1631923.03</b>

✓ **Amortissement du camion**

<b>DESIGNATION</b>	<b>QT</b>	<b>MANTANT UNITAIRE</b>	<b>DUREE D'AMORT</b>	<b>ANNUITE</b>
<b>CAMION</b>	<b>1</b>	<b>3807500.00</b>	<b>5 ANS</b>	<b>761500.00</b>
<b>TOTAL</b>	.....	.....	.....	<b>761500.00</b>

**Source : Document bancaire**

✓ **Annexe 2 : Tableau de remboursement de l'emprunt**

<b>N° Péριο de</b>	<b>Taux d'int érêt calcu lé</b>	<b>Balance Calculée</b>	<b>Balance courant</b>	<b>Paiement calculé</b>	<b>Montant de l'intérêt</b>	<b>Montant du capital</b>	<b>Restant due</b>
<b>N</b>	2.25 %	49 950 000 ,0 0	49 950 000,0 0	1 123 875,00	1 123 875,0 0	-	49 950 000, 00
<b>N+1</b>	2.25 %	49 950 000,00	49 950 000,0 0	1 123 875,00	1 123 875,0 0	-	49 950 000, 00
<b>N+2</b>	2.25 %	49 950 000,00	49 950 000,0 0	1 123 875,00	1 123 875,0 0	-	49 950 000, 00
<b>N+3</b>	5.25 %	49 950 000, 00	49 950 000,0 0	15 109 875,0 0	2 622 375,0 0	12 487 500,0 0	37 462 500, 00
<b>N+4</b>	5.25 %	37 462 500,00	47 327 625,0 0	14 454 281,2 5	1 966 781,2 5	12 487 500,0 0	24 975 000, 00
<b>N+5</b>	5.25 %	24 975 000,00	45 360 843,7 5	13 798 687,0 0	1 311 187,5 0	12 487 500,0 0	12 487 500, 00
<b>N+6</b>	5.25 %	12 487 500, 00	44 049 656,2 5	13 143 093,0 0	655 593,75	12 487 500,0 0	0,00
<b>TOT AL</b>		-	-	<b>59 877 562,5 0</b>	<b>9 927 562,5 0</b>	<b>49 950 000,0 0</b>	-

**Source : Document bancaire**

# TABLE DE MATIERE

**Remerciement**

**Dédicaces**

**Sommaire**

**Liste des abréviations**

Introduction générale .....	9
1 Chapitre I : Entreprise et banque : Notions et relations.....	11
Introduction du chapitre.....	12
Section 01: Généralité sur l'entreprise .....	12
1.1 Définition des entreprises .....	12
1.1.1 L'entreprise « boîte noire » .....	12
1.1.2 L'entreprise est une organisation .....	13
1.1.3 L'entreprise est un système .....	14
1.2 Classification des entreprises.....	17
1.2.1 Classification selon la nature économique : .....	17
1.2.2 Classification selon la nature de l'activité : .....	17
1.2.3 Classification selon la dimension (la taille) : .....	18
1.2.4 Classification selon le statut juridique : .....	18
1.3 Les produits de l'entreprise .....	18
1.3.1 Définition du produit .....	19
1.3.2 Classification des produits et services de l'entreprise .....	19
1.3.3 L'objectif de l'entreprise .....	20
1.3.4 Les fonctions des objectifs .....	20
1.3.5 Les méthodes de fixation des objectifs .....	21
Section 02 : Généralités sur la banque.....	22
1.4 Définition d'une banque .....	22
1.5 Définition d'une banque selon le système bancaire algérien .....	23
1.5.1 Les différents types des banques.....	23
1.5.2 Les fonctions et rôle de la banque .....	26

1.5.3	Les fonctions des opérations de change .....	27
1.5.4	Les fonctions de la gestion de liquidité.....	27
1.5.5	Organisation des banques.....	29
	Section 03 : La relation entre la banque avec les entreprises et les clients.....	29
1.6	La relation entre la banque et l'entreprise .....	29
1.7	attentes de la banque de son entreprise.....	30
1.8	Les attentes d'une entreprise de sa banque.....	30
1.9	La relation client dans la banque .....	31
	Conclusion du chapitre.....	33
2	Chapitre II : Pré requis sur l'investissement .....	34
	Introduction du chapitre.....	35
	Section 01 : Définition et types d'investissement.....	35
2.1	Définition de l'investissement .....	35
2.1.1	Selon la conception comptable.....	35
2.1.2	Selon la conception économique.....	36
2.1.3	Selon la conception financière .....	36
2.1.4	Selon l'aspect stratégique.....	36
2.1.5	D'une manière générale .....	37
2.2	Les typologies d'un projet d'investissement .....	37
2.2.1	Classification par objectif On distingue quatre types : .....	37
2.2.2	Classification selon la forme .....	38
2.2.3	Classification selon la configuration de leurs échéanciers.....	39
2.2.4	Classification selon la nature de leurs relations .....	39
	Section 02 : Les caractéristiques d'un projet d'investissement .....	40
2.1	Les dépenses d'investissement.....	40
2.1.1	Le coût d'investissement .....	40
2.1.2	Frais accessoires.....	40
2.1.3	Augmentation du besoin de financement de l'exploitation .....	40
2.2	La durée .....	41
2.3	Les recettes nettes (cash flow nets).....	41
2.4	La valeur Résiduelle.....	42
2.5	Le besoin en fonds de roulement (BFR).....	42

2.6 La notion d'amortissement.....	42
2.6.1 Définition .....	42
2.6.2 Les techniques d'amortissement.....	43
2.6.3 L'impacte fiscal du mode d'amortissement .....	44
Section 03 : Les objectifs d'un projet d'investissement .....	44
3.1 Les objectifs d'ordre stratégique.....	45
3.2 Les objectifs d'ordre opérationnel.....	45
3.2.1 Objectif de cout .....	45
3.2.2 Objectif de qualité .....	45
Conclusion du chapitre .....	46
3 Chapitre III : Les crédits bancaires, risques et garanties.....	47
Introduction du chapitre.....	48
Section 01 : Les crédits bancaire.....	48
3.1: Définition du crédit bancaire.....	48
3.2 Typologies du crédit bancaire.....	49
3.2.1 Le crédit d'investissement.....	49
3.2.2 types du crédit d'investissement : .....	49
3.2.3 Le crédit d'exploitation .....	53
3.3 Les contraintes et les objectifs du crédit bancaire.....	63
3.3.1 Les contraintes liées à la banque : .....	63
3.3.2 Délais de traitement des dossiers de crédit : .....	63
3.3.3 Autres contraintes : .....	63
3.3.4 Les contraintes liées aux entreprises : .....	63
3.3.5 Les contraintes résultant de l'état d'esprit des clients a l'égard des banques : ..	64
3.3.6 Les banques comme unique moyen de financement de l'économie : .....	64
3.4 Les objectifs du crédit bancaire .....	65
Section 02: les risques et les garanties.....	66
3.5 Les risques bancaires .....	66
3.5.1 La notion du risque du crédit bancaire .....	66
3.5.2 Classification des différents risques du crédit.....	67
3.5.3 Limitation des risques du crédit bancaire.....	69
3.6 Les garanties d'un crédit bancaire .....	71
3.6.1 Définition des garanties d'un crédit bancaire.....	71

3.6.2	Classification des différentes garanties bancaire .....	71
	Conclusion du chapitre.....	75
4	Chapitre IV : Procédures d’octroi d’un crédit d’investissement et d’exploitation .....	76
	Introduction du chapitre.....	77
	Section 01 : Les procédures d’octroi d’un crédit d’investissement.....	77
4.1	Le montage et évolution d’un dossier d’investissement.....	78
4.1.1	Check liste pour un dossier de crédit d’investissement (dossier commun).....	78
4.1.2	Étude technico-économique de projet d’investissement .....	78
4.2	Le dépouillement des bilans comptables et l'analyse financière .....	82
4.3	L'étude par les ratios .....	82
4.3.1	Le ratio d'autonomie financière et le ratio de l'interdépendance financière .....	82
4.3.2	Le ratio de capacité de remboursement et le ratio d'annuité .....	83
4.3.3	Le ratio de la rentabilité économique .....	83
	Section 02 les procédures d’octroi d'un crédit d'exploitation.....	83
4.4	Le montage et évolution d'un dossier d'exploitation .....	84
4.4.1	Une demande écrite de l'entreprise .....	84
4.4.2	Check liste pour un dossier d'exploitation de crédit d'exploitation .....	84
4.4.3	Check liste pour le renouvellement d'un dossier d'exploitation.....	85
4.5	L’étude techno économique .....	86
4.6	Le dépouillement et le reclassement des bilans .....	87
4.7	L'analyse des bilans prévisionnelles .....	87
	section 03 Procédure d’octroi d’un crédit d’investissement (Cas pratique).....	88
4.8	: présentation de la BNA (agence Azazga N462).....	88
4.8.1	Présentation de la banque d'Algérie .....	89
4.8.2	Présentation de l'agence Azazga .....	92
4.9	Le montage et évolution d'un dossier d'un crédit d'investissement.....	96
4.11	Etude technico- économique .....	97
	Conclusion du chapitre.....	104
	Conclusion générale .....	105
	Bibliographie .....	107
	Annexe.....	110

## Résumé

Tout au long de ce travail, nous avons tenté de regrouper un éventail de connaissances nécessaires pour appréhender d'une manière complète et synthétique le déroulement d'une opération de crédit. En effet, dans le présent mémoire, nous avons essayé d'exposer les points essentiels qui déterminent la relation Banque/Entreprise en matière de crédit. C'est dans ce cadre-là que nous avons d'abord passer en revue les différents types de crédits proposés par les institutions bancaires. Ensuite, nous avons évoqué les méthodes d'analyse qui doivent être adoptées pour l'étude des demandes de crédit, plus exactement de crédit d'investissement, afin de faciliter la prise de décision engendrant des risques et sollicitant des moyens de prévention.

**Mots clés :** Crédit d'investissement, financement, crédit d'investissement, Banque National D'Algérie. (BNA)

## Abstract

Throughout this work, we have tried to bring together a range of knowledge necessary to understand in a complete and synthetic way the progress of a credit transaction. Indeed, in this thesis, we have tried to expose the essential points which determine the Bank / Company relationship in terms of credit. In this context, we first reviewed the different types of credit offered by banking institutions banking. Then, we discussed the methods of analysis that must be adopted for the study of credit applications, more precisely investment credit, in order to facilitate decision-making that generates risks and calls for means of prevention.

**Keywords:** Investment credit, financing, investment credit, National Bank of Algeria. (BNA)