

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI TIZI OUZOU

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION**



DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



*Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Commerciales*

Option : Finance

Thème

**ETUDE DE L'OCTROI D'UN CREDIT
D'INVESTISSEMENT ET L'EVALUATION
DE SON RISQUE**

Cas : CPA Agence 194 Tizi-Ouzou

Réalisé par :

BAKDI Hakim

LAIDI Houria

Dirigé par :

M^r KEHRI Samir

Devant le jury :

Président : M^r ABIDI Mohammed, maitre de conférences, classe B, UMMTO

Examinatrice : M^{lle} GUERMAH Hayet, maitre-assistant, classe B, UMMTO

Rapporteur : M^r KEHRI Samir, maitre assistant, classe A, UMMTO

3ème Promotion : 2016/2017

Remerciements

Nous remercions tout d'abord **DIEU** tout puissant de nous avoir donné la santé et le courage d'amener ce projet à terme.

Nous tenons particulièrement à remercier M^r KEHRI Samir, notre promoteur, pour la finesse de ses attitudes sur le plan aussi bien humain que scientifique.

De lui, nous avons toujours reçu non seulement les encouragements dont nous avons tant besoin, mais aussi les précieux conseils pratiques que seul un homme, ayant des qualités humaines comme lui, peut amener à prodiguer.

Nous lui sommes infiniment gré.

Notre encadreur M^r ALLAM Hocine trouve ici l'expression de nos grandes reconnaissances pour les précieux conseils et les encouragements qui nous ont aidés à réaliser ce travail.

Nos plus vifs remerciements vont également à M^r GOUMEZIANE Younes et à tous les employés de la banque CPA agence 194 pour leur chaleureux accueil et les facilités accordées lors de notre stage pratique.

Nous adressons nos remerciements aux membres de jury, pour l'honneur qu'ils nous font d'accepter de juger notre travail.

Que nos familles trouvent ici nos sentiments de gratitude les plus sincères, pour avoir financé ce travail sans jamais se défiler pour nous avoir encouragés dans les moments de doute et soutenus quand on s'est cru échouer. Et surtout d'avoir cru en nous.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à :
Mes parents
Mon frère Rabah et ma sœur Linda, a la petite maya
A tous mes proches et mes amis
Ainsi qu'à toute personne qui m'est très chère.

Hakim

Dédicace

Est dédié ce présent travail à :

Ma mère, qui a œuvré pour ma réussite, de par son amour, son soutien, tous les sacrifices consentis et ses précieuses conseils, pour toute son assistance et sa présence dans ma vie, reçois à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes sentiments et de mon éternelle gratitude.

Mon père, qui peut être fier et trouver ici le résultat de longues années de sacrifices et de privations pour m'aider à avancer dans la vie. Quisse Dieu faire en sorte que ce travail porte son fruit. Merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien permanent venu de toi.

Ma grand-mère (yemma Houria), mon frère Dahmene, mon petit poussin Mehdi, mes sœurs Hajila, Dehia, Leila, Melissa. A mes oncles et tantes. (À ma chère tante Kahina).

Houria

Liste des abréviations

Abréviations	Signification
ABC	Arab Banking Corporation.
ALC	Algérien Leasing Centers.
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit.
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien de l'Emploi de Jeune.
BAD	Banque d'Algérie du Développement.
BDC	Bon de Caisse
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BOAL	Bulletin Officiel des Annonces Légales
CA	Chiffre d'Affaire
CGCI	Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement
CMT	Crédit à Moyen Terme
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage.
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
CPA	Crédit Populaire d'Algérie.
DA	Dinar Algérien
DGA	Direction Générale Adjointe
DR	Délai de Récupération.
DRA	Délai de Récupération Actualisé.
DRE	Délai de Récupération de l'Emprunt
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
IBS	Impôt sur le Bénéfice des Sociétés
IP	Indice de Profitabilité
LCAC	Lettre de Cession d'Antériorité de Créance
MP	Matière Première
MRP	Multi Risque Professionnel
PAS	Plan d'Ajustement Structurel.
PNR	Prés Non Rémunéré.
RBE	Résultat Brut d'Exploitation
RBFR	Récupération du Besoin en Fond de Roulement
SALEM	Société Algérienne de Leasing Mobilier.

TAP	T axe sur l' A ctivité P rofessionnelle
TCR	T ableau de C ompte de R ésultat
TER	T ableau E mploi/ R essource
TIR	T aux de R entabilité I nterne.
TR	T out R isque
TVA	T axe sur la V aleur A justée
VA	V aleur A justée
VAN	V aleur A ctuelle N ette.
VANE	V aleur A ctuelle N ette de l' E mprunt
VANP	V aleur A ctuelle N ette des F onds P ropres
VRI	V aleur R ésiduelle de l' I nvestissement

Sommaire

Introduction générale

CHAPITRE 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit.

SECTION 01 : Les différentes approches de la firme bancaire	16
SECTION02 : Les crédits bancaires accordés aux entreprises.....	23
SECTION 03 : Le risque crédit	41

CHAPITRE 02 : L'évaluation du risque de crédit d'investissement

SECTION 01 : Les documents constitutifs d'un dossier d'investissement.....	53
SECTION 02 : Analyse de la viabilité d'un projet d'investissement.....	55
SECTION 03 : Analyse de la rentabilité d'un projet d'investissement.....	61

CHAPITRE 03 : La prévention contre le risque de crédit

SECTION 01 : Le recueil des garanties	77
SECTION 02 : Le respect de la réglementation prudentielle.....	85
SECTION 03 : Le suivi des engagements	90

CHAPITRE 04 : Etude du dossier d'un crédit d'investissement

SECTION 01 : Présentation de la banque CPA (crédit Populaire d'Algérie).....	96
SECTION 02 : Analyse des données.....	102

Conclusion générale

Les banques occupent une place centrale dans le système économique, elles se présentent comme l'un des principaux garants de la solidité et de la compétitivité de l'économie d'un pays.

Institutionnellement : sont considérées comme banques toute institution habilitée à effectuer des opérations de banque, c'est-à-dire : la gestion de moyens de paiement, l'octroi de crédit et la réception du dépôt du public.

Economiquement : les banques sont des intermédiaires financiers dotés du pouvoir de création qui se traduit par la création en ex-nihilo de fonds.

Les banques, pour apporter leur soutien aux entreprises, elles proposent une panoplie de concours bancaires destinée à financer les besoins liés au cycle quotidien de fonctionnement et d'exploitation de l'entreprise (crédit à court terme) et les dépenses d'investissement (crédits à moyen terme et long terme).

C'est ainsi que s'illustre et s'explique la relation entre la banque et l'entreprise qui est d'octroyer des crédits et d'assurer le financement des projets des entreprises, mais il ne faut pas perdre de vue que le crédit est une opération risquée.

« Prendre le risque de ... », « ... est un risque non calculé », « Ce domaine est risqué », « Risquer sa vie »..., sont des obsessions humaines, voir même les réflexions inconscientes de l'homme qui montrent l'aversion humaine à l'égard de tout genre de risques.

Mais quand le risque fait le noyau d'un métier en étant la principale source de gain comme il est le cas pour les banques, ces dernières sont exposées à de nombreux obstacles qui proviennent de l'environnement complexe et rapide dans lequel elles se situent.

Plusieurs types de risques peuvent donc affecter la survie d'une banque. Parmi ces risques, on trouve le risque de marché, d'option, opérationnel, de crédit...etc.

Mettant l'accent sur ce dernier, « risque de crédit », appelé également risque de contrepartie, est le risque le plus répandu. S'il existe plusieurs types de risques, celui de non remboursement est un risque majeur. La crise financière trouve son origine principale dans ce type de risque, on peut prendre à titre d'exemple la crise des subprimes liée au problème de non remboursement des crédits immobiliers aux Etats-Unis.

On dit et on lit souvent que le risque est l'essence même du métier du banquier, cette affirmation est exacte, mais mérite d'être nuancée.

Pour autant chacun s'attache, après avoir analysé les risques potentiels d'une activité donnée, à faire en sorte qu'ils ne surviennent pas en les maîtrisant.

Toute politique visant à maîtriser et gérer le risque lié à l'octroi du crédit doit s'attacher à «évaluer et prévenir » c'est-à-dire la mise en œuvre des moyens techniques, commerciales, humains, organisationnels, destinés à éviter qu'il ne survienne.

L'objectif de ce travail

- Montré la démarche poursuivie par le banquier dans la prise de décision d'octroi ou de refus du crédit.
- Prouver l'efficacité de cette démarche dans la maîtrise et la gestion du risque lié au crédit.

Le choix de ce thème de recherche

- Nos acquis durant notre cursus universitaire.
- L'importance des crédits bancaire dans la dynamique de relance économique, (il n ya pas de développement sans entreprises, il n ya pas d'entreprise sans crédits).
- L'intérêt porté au sujet.

Problématique

A travers ce modeste travail destinés aux différents lecteurs susceptible d'aborder ce thème, qu'il s'agisse d'un jeune étudiant qui souhaite s'informer ou d'un professionnel qui cherche à approfondir ses connaissances, nous allons tenter d'établir une vision globale sur la gestion du risque dans l'octroi d'un crédit d'investissement et mettre en évidence les différents aspects théorique et pratique y relatifs. A cet effet, la principale question de notre étude peut alors être formulée comme suit :

- **Quelles sont les mesures d'évaluation et de gestion des risques liés à l'octroi d'un crédit d'investissement ?**

Au centre de cette question principale se trouve d'autre questions secondaires qui nous permettrons de cerner notre problématique à savoir :

- Qu'est ce qui justifie l'existence d'une banque et comment intervient-elle dans une économie ?

- Quels sont les différents types de crédits proposés par la banque aux entreprises ? et quels sont les différents risques inhérents à leur octroi ?
- Quelles sont les méthodes d'analyse et de maîtrise du risque de crédit d'investissement ?

Hypothèses

- **H1-** L'objectif de la démarche d'analyse financière d'une entreprise est de s'assurer de la viabilité et la rentabilité d'un projet.
- **H2-** L'analyse vise non seulement à aider le banquier dans sa prise de décision d'octroi de crédit mais aussi à assurer la bonne gestion du risque liée à cette décision.

Méthodologie de recherche

Dans le cadre de notre étude nous avons utilisés un certain nombre d'outils pour la collecte et l'analyse des données. Dans un premier temps nous avons consulté la documentation ayant rapport à notre thème de recherche (recherche bibliographique, loi et règlement, support de cours, mémoires, site internet), dans un second temps, nous avons effectué un stage d'une durée de trois mois au sein de service crédit de la banque CPA, agence 194 Tizi-Ouzou.

Enfin en a pu interpréter les résultats obtenus de l'analyse des documents internes à la banque.

Les éléments de réponse collectés ont été structurés en quatre chapitres, trois chapitres théoriques et un chapitre pratique.

Dans le premier chapitre, nous élaborons le financement bancaire des entreprises et le risque y relatif. Dans le second, on va mettre l'accent sur la démarche suivit par le banquier afin d'évaluer le risque lié aux crédits d'investissements. Dans le troisième, on explique les mesures prises par la banque afin de se prémunir contre le risque de crédit.

Le dernier chapitre nous permet de modéliser le thème de notre étude.

En premier lieu, nous allons faire une présentation détaillée du crédit populaire d'Algérie puis nous porterons une attention spécifique à une étude pratique sur l'octroi d'un crédit d'investissement et la manière dont le banquier gère le risque au niveau de cette agence.

Introduction

La banque étant un acteur majeur dans l'économie, son existence se justifie à la fois par des raisons théoriques comme l'existence de coût de transaction et d'asymétrie d'information sur les marchés mais aussi par des raisons pratiques, qui sont les missions spécifiques de banque.

Le crédit est le levier essentiel des affaires, et l'entreprise sans lui, est incapable de se développer mais avec lui, l'entreprise trouve le moyen de satisfaire ses besoins de financement à court terme par le crédit d'exploitation, ou même le crédit d'investissement qui répond à ses besoins de financement à long et moyen terme.

« Faire crédit signifie croire, mais croire, c'est précisément risqué de se tromper » .et le risque est un danger probable auquel on est exposé.

De ce fait, il nous a apparu opportun de consacrer ce premier chapitre a présenté la firme bancaire, les crédits bancaires ainsi les principaux risques y relatifs. Pour ce faire, nous avons adopté le plan suivant :

- Section 01 : Les différentes approches de la firme bancaire.
- Section 02 : Les crédits bancaires accordés aux entreprises.
- Section 03 : Le risque de crédit.

Section 1-Les différentes approches de la firme bancaire

La banque n'est pas une entreprise comme les autres car, elle reçoit les fonds du public et gère les moyens de paiements (créateur de monnaie). Sa fonction principale est d'accorder des crédits qui ont un rôle dans le processus d'évolution économique et d'innovation.

Le terme de banque est l'appellation générique habituellement utilisée pour désigner des entreprises à fonctions, statuts ou activités fort différents. Il convient donc de définir plus précisément ce que ce terme recouvre en adoptant successivement trois approches, une approche théorique où la fonction d'intermédiaire financier est privilégiée, une approche institutionnelle liée à la notion d'établissement de crédit et une approche plus professionnelle qui reconnaît la diversité du métier de banquier.¹

1-1-L'approche théorique: La fonction d'intermédiation financière de la banque

La fonction d'intermédiaire financière des banques est reconnue depuis longtemps. Une première conceptualisation a été formulée par **Gurley et Shaw (1960)**, qui ont mis l'accent sur la mission essentielle de la banque, selon **Gurley et Shaw**, il existe deux modalités de distribution des fonds (la finance directe et la finance indirecte). Il ne s'agit que d'une classification conceptuelle, c'est-à-dire, qu'aucune économie concrète ne présente les caractéristiques de l'un ou l'autre système. L'Algérie est une forme très rapprochée du deuxième cas (économie d'endettement).²

Avec cette approche, il s'agit de distinguer :

1-1-1-Agents à capacité de financement ou a besoin de financement

Certains agents économiques, comme les ménages, ne consomment pas l'intégralité de leur revenu et dégagent une épargne qu'ils cherchent à placer. Ils ont une capacité de financement, ils sont prêteurs. D'autres agents, au contraire, dépensent davantage que leur revenu parce qu'ils ont des projets d'investissement à réaliser comme par exemple les entreprises ou l'Etat. Ils ont un besoin de financement, ils sont emprunteurs.³

¹ SYLVIE de Coussergues., BORDEAUX, Gautier. « Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie ». 7^e éd Paris. Dunod, 2013. p.4.

² SYLVIE de Coussergues. « La banque, structures, marchés, gestion ». 2^e éd. Paris. Dalloz, 1996. p5.

³ Idem.

1-1-2-La finance directe et la finance indirecte

1-1-2-1-La finance directe (Marché financier) ⁴

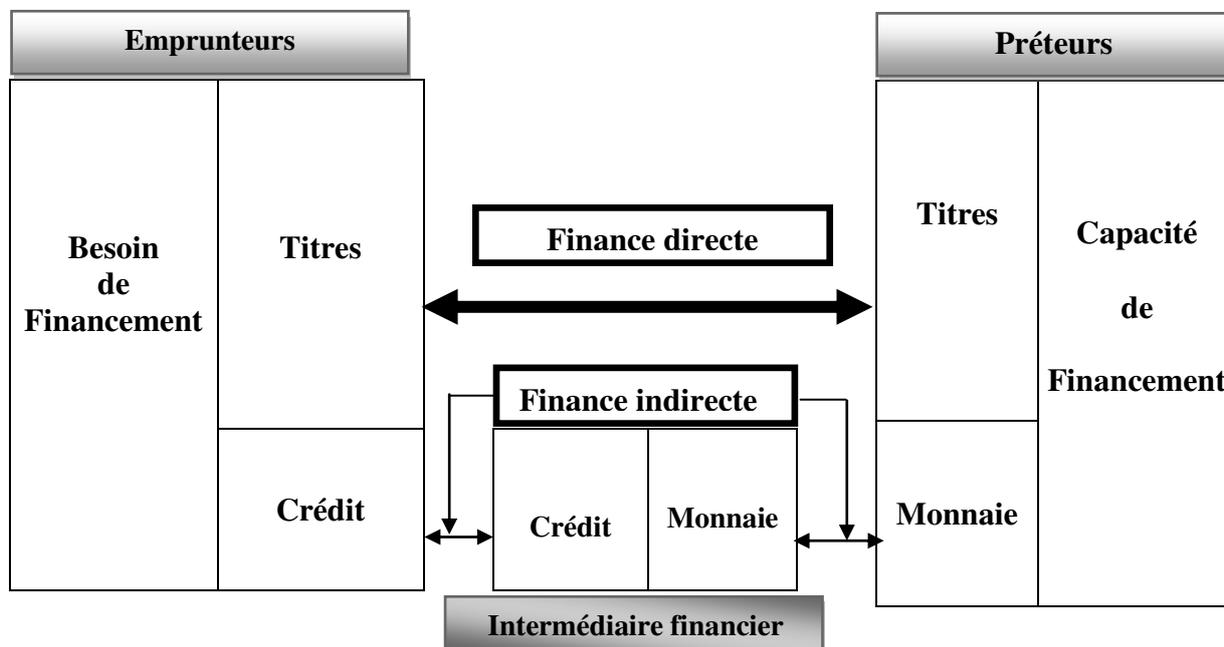
Un processus dans lequel l'offre et la demande de capitaux se confrontent directement, sans passer par la médiation d'un intermédiaire financier. Les agents économiques se procurent leurs ressources de financement en émettant des titres sur le marché financier.

1-1-2-2-La finance indirecte (économie d'endettement) ⁵

(Ou intermédiation bancaire). La difficulté de trouver les contreparties entraîne un transfert des ressources vers un intermédiaire dont la profession est de mettre les parties en liaison. Les banques prennent les risques que les épargnants ne veulent pas prendre ainsi que l'assurance de la liquidité. Ils sont des emprunteurs/prêteurs intermédiaires (ou indirects) qui font circuler les fonds des prêteurs ultimes jusqu'aux emprunteurs ultimes.

Cette distinction fondamentale renvoie aux modes de financement d'une économie c'est-à-dire à l'allocation des ressources financières à des emplois multiples. Et le schéma suivant récapitule les modes de financement d'une économie (finance directe et finance indirecte).

Schéma N°1 : finance directe et finance indirecte⁶



Source :SYLVIE de Coussergues., BORDEAUX, Gautier, 2013, Op. Cite. P. 4.

⁴ MADDOUCHE, Yacine. « La problématique d'évaluation du risque crédit des PME par la banque en Algérie ».Mémoire de magister, management des entreprises : UMMTO, FSEGC, p.16

⁵ DOV Ogien « Comptabilité et audit bancaire ».2^e éd. Paris : Edition Dunod.2008, p. 8.

⁶ SYLVIE de Coussergues., BORDEAUX, Gautier. Op. Cite. P. 4.

1-1-3-Causes d'existence des banques

Dans le prolongement des travaux de Gurley et Shaw, de nombreuses analyses ont été présentée dont la finalité est de répondre à la double interrogation :

- Pourquoi les banques ?
- Les banques sont-elles des intermédiaires financiers différents des autres ?

Et, selon l'approche théorique retenue, la justification de l'existence des banques ainsi que leur spécifié recourt à plusieurs arguments, parmi ces derniers, on cite :

1-1-3-1-Les coûts de transaction

Les couts de transaction constituent un premier facteur explicatif de la présence des intermédiaires financiers. Ces couts représentent même, selon **Benston et Smith (1976)**, « la raison d'être » de l'activité des intermédiaires. Lorsque les échanges concernent des épargnants et des emprunteurs de petite taille, le cout de recherche devient un effet prohibitif⁷.

Le rôle des banques et des intermédiaires financiers est de leurs épargner le temps de recherche. Grâce à leurs moyens d'informations et le développement de leurs réseaux, ils peuvent offrir des contrats plus avantageux que ceux offerts sur les marchés. Il convient dans ce sens de citer un passage dans l'ouvrage « Monnaie et financement de l'économie » du Christian Ottavj :

« Pour reprendre les thèses de R. Coase (1937), qu'elle soit bancaire ou non bancaire, la firme naît des imperfections des marchés dont elle permet de réduire les coûts de transaction. Ces derniers comprennent les coûts de recherche du coéchangiste ».⁸

Se forgeant une véritable compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs, l'intermédiaire assume le risque de crédit et le gère grâce à la division des risques. Les contrats qu'il propose aux intervenants de la finance directe sont plus avantageux que ceux offerts sur les marchés.

1-1-3-2-Les coûts d'information

Les banques concourent d'une manière essentielle à la production d'information. Elles arrivent à gérer les asymétries d'information inhérentes à tout échange d'actif financier. Elles forment pour reprendre l'expression de **Diatkline (1993)**, un « dispositif cognitif »⁹. Pour **Diamond(1984)** les banques existent parce qu'elles sont en mesure, grâce à la surveillance

⁷ DESCAMPS, Christian, SOICHOT, Jacques. « Economie et gestion de la banque ». Paris : Ems, 2002, p. 11.

⁸Ottavj, Christian « Monnaie et financement de l'économie ».paris : Hachette, 5eéd, 2014.p.155

⁹ Idem.

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

qu'elles exercent, de gérer les asymétries d'information inhérentes à tout échange d'actif financier, plusieurs raisons aussi peuvent être avancées :

La première, est que les banques sont les interlocuteurs naturels des emprunteurs confrontés en permanence aux problèmes d'informations. La deuxième raison découle des relations privilégiées et durables qu'entretiennent les banques avec leurs clients. Ceci leur permet de cumuler les informations. La troisième raison est que le rendement croissant et les économies d'échelle font bénéficier les banques dans leur production de l'information, car exercer un contrôle par un intermédiaire financier coûte moins cher, et sera plus efficace que lorsqu'il est effectué par plusieurs actionnaires. La quatrième raison apparaît lorsque les épargnants délèguent aux intermédiaires financiers le pouvoir de contrôler l'emprunteur, afin de réduire les coûts de surveillance.

Les asymétries d'information qui existent sur le marché de capitaux, fournissent une autre raison de l'existence des intermédiaires financiers.

1-1-3-3-L'assurance de liquidité

Les contrats de dépôt comme ceux de crédit procurent au client une assurance de liquidité, une troisième raison pour justifier l'existence des banques.¹⁰

Diamond et Dybvig (1983)¹¹. Ces deux auteurs ont montré que l'assurance contre le risque « d'illiquidité » fournie par la banque, est justifiée par leur capacité à mobiliser l'épargne au service de l'investissement à long terme, en préservant simultanément la liquidité aux déposants (c'est-à-dire leur désir éventuel de consommer à n'importe quel moment et de retirer leurs avoirs d'une manière inopinée). Le principal risque encouru par le déposant est la faillite de la banque. Mais, un bon contrôle par l'autorité monétaire du secteur bancaire peut rendre le contrat de dépôt peu risqué.

En Algérie, la mise en faillite des deux banques algériennes (El khalifabank et B.C.I.A) prouve les limites de la Banque d'Algérie dans l'accomplissement de sa mission de contrôle et de supervision bancaire. Selon le gouverneur de la Banque d'Algérie, les limites du contrôle proviennent d'une part, des défaillances en matière d'organisation et d'information des banques elles-mêmes et d'autre part, du nombre réduit des inspecteurs de la Banque d'Algérie.

¹⁰ SYLVIE de Coussergues., BORDEAUX, Gautier. Op, cite. P. 7.

¹¹ DESCAMPS, Christian., SOICHOT, Jacques. Op, cite. P. 11.

Ainsi, c'est l'imperfection des marchés qui explique l'existence d'intermédiaires financiers et la spécificité de l'un d'eux, la banque, qui réduit les coûts et l'incertitude en transformant de l'information et des risques en liquidité.

1-2-L'approche institutionnelle

Cette approche traite la banque en tant qu'institution, dont la définition et les opérations accomplies relèvent d'une législation spécifique. À partir de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et le crédit, nous procédons à la définition de l'activité bancaire ainsi qu'à la classification des banques.

1-2-1-Le cadre réglementaire de l'activité bancaire

Dans les articles 66 à 75, l'ordonnance bancaire définit les opérations bancaires et distingue plusieurs formes d'activité bancaire habilitées à effectuer ce genre d'opérations, ainsi que les conditions d'exercice de l'activité bancaire.

1-2-1-1-Distinction entre banque et établissement financier

Au sens de l'article 70 de l'ordonnance bancaire, « seules les banques sont habilitées à effectuer à titre de profession habituelle les opérations de banque »¹². Quant aux établissements financiers, l'article 71 précise que ces derniers ne peuvent « ni recevoir de fonds du public, ni gérer les moyens de paiement ou les mettre à la disposition de leur clientèle »¹³.

Ils peuvent cependant utiliser leurs propres ressources pour effectuer toutes les autres opérations à savoir : les opérations de crédit à la consommation, les opérations de courtage, les opérations de change et les opérations de crédit à court terme et d'escompte.

1-2-2- Les différentes formes d'activité bancaire

Elles sont au nombre de trois. Les opérations de banque, les opérations connexes, et les prises de participations.

1-2-2-1-Les opérations de banques

On parle alors de la réception des dépôts du public, la distribution de crédit et la mise à la disposition de la clientèle et la gestion de moyens de paiement.

¹² Article 70 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

¹³ Article 71 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

1-2-2-2-Les activités connexes

Ce sont les activités qui prolongent les opérations de banque exp : achat et vente de devise, vente de produit d'assurance, location de coffre-fort).

1-2-2-3-La prise de participation ¹⁴

Les prises de participation correspondent à la détention durable pour des motifs stratégiques d'action émises par d'autres sociétés, établissement de crédit ou entreprises ne relevant pas de ce statut, les prises de participation sont soumises à une réglementation.

1-2-3- Le monopole des banques

L'ordonnance bancaire établit le monopole des banques en matière d'opérations de banque. Toutefois, un certain nombre d'exceptions sont prévues comme le souligne l'article 67. « Ne sont pas considérés comme fonds ceux reçus du public : les fonds remis ou laissés en compte par les actionnaires détenant au moins 05% du capital, les administrateurs et les gérants ; ainsi que les fonds provenant de prêts participatifs. »¹⁵

1-2-4-La classification des banques

En Algérie, comme en d'autres pays, l'exercice de l'activité bancaire est réglementé. L'accès au crédit est dirigé par les pouvoirs publics (Banque d'Algérie)¹⁶. Le système bancaire algérien appartient, presque en totalité au secteur public. Les banques publiques collectent 93,3% des ressources et distribuent 92,6% des crédits à l'économie.

La classification des institutions financières, qualifiées d'organismes de crédit, distinguera trois catégories qui sont :

- Les banques, les établissements financiers, tout autre établissement de crédit.

1-3-L'approche professionnelle

Pour compléter la définition d'une banque, il importe de présenter l'activité bancaire. Autrement dit les métiers de la banque, sachant qu'un métier se définit comme une activité articulée autour de structures de production et de compétences appliquées à des marchés.

¹⁴COUSSERGUES, Sylvie, BORDEAUX, Gautier. Op, cite. P.10.

¹⁵ L'ordonnance n°03-11. Op, cite. Article 67

¹⁶ MADDOUCHE, Yacine. Op, cit. p. 11.

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

La banque a pour objet de fournir des produits et des services financiers variés. Elle forme un réseau qui est constitué de banque spécialiste, de banque d'affaire, de banque de dépôt et de banque généraliste.

Quatre grands métiers composent alors l'activité bancaire à savoir :¹⁷

1-3-1-La banque généraliste

C'est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée. Elle est universelle, et se caractérise par deux critères :

- Présente sur tous les segments du marché.
- Elle dispose d'un réseau de guichet lui permettant de collecter des ressources d'une façon domestique ou internationale, de la part des particuliers ou des entreprises, en utilisant tous les types de financement et de prestations de services.

1-3-2-La banque spécialiste ¹⁸

Une banque spécialiste est un établissement de crédit qui se caractérise par sa présence sur un segment du marché, qui peut être un type de clientèle, particuliers fortunés..., un produit (crédit au logement,...) ou une aire géographique (banque locale) et qui selon le cas, dispose d'un réseau de guichet ou pas.

1-3-3-La banque de dépôts

Banque à réseau, mais pas obligatoirement une banque généraliste. Certaines n'ont pas une activité internationale et d'autres sont installées sur un segment de clientèle limitée.

1-3-4-La banque d'affaires

La banque d'affaire accomplit généralement deux activités complémentaires : la gestion pour son propre compte, à partir d'un portefeuille de participations, des opérations de financement et de prestations de services des grandes entreprises industrielles et commerciales.

Ce passage, nous a permis de déduire, la non diversification de notre activité bancaire, restée beaucoup plus généraliste, ce qui nécessite le développement d'autres types de banques.

¹⁷ SYLVIE de Coussergues. Op, cite. p. 15.

¹⁸ MADDOUCHE, Yacine. Op, cit. p. 11.

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

Quant à la banque spécialiste, elle est de création récente à l'exemple de Salem Leasing (1997) et d'A.L.C, filiale d'A.B.C Banque (2002). La C.N.E.P peut être citée comme un exemple unique de la banque de dépôts, tandis que la banque d'affaires est représentée par la B.A.D qui est resté un modèle théorique.

Afin de remédier à la non diversification de notre système bancaire algérien qui demeure généraliste, de même pour les implantations étrangères en Algérie, l'Etat algérien doit intéresser les investisseurs étrangers par le biais d'une politique attractive, aidant à la création d'autres types de banques spécialisées dans le financement de certains segments de clientèle, absents à ce jour .

Après avoir présenté le concept de la banque, nous procéderons dans la section suivante à l'étude des différents types de crédits accordés par la banque aux entreprises dans le cadre de son métier d'intermédiaire financier.

Section 2 : Les crédits bancaires accordés aux entreprises

Le financement des entreprises revêt une grande importance suite aux besoins de plus en plus importants qu'elles éprouvent (besoins d'investissement, besoin d'exploitation).

Elles éprouvent continuellement des besoins de capitaux pour financer leurs différentes activités et assurer leur présence sur les marchés et leurs développements. Parmi les choix qui se présentent à l'entreprise, « la banque ». Cette dernière est par excellence, la première source de financement à laquelle on peut recourir. C'est pour cette raison que les entreprises se retournent fréquemment vers leurs banquiers pour bénéficier d'un appui financier, c'est-à-dire d'un crédit.

L'étymologique du terme "crédit" (du latin : «credere», croire)¹⁹ rappelle que l'opération est fondée sur la croyance par le créancier, que le débiteur sera à même de payer sa dette à l'échéance. Le créancier est donc « celui qui fait confiance » à un débiteur.

Un éminent spécialiste en la matière (EMMANUEL DE SEGE) définit le crédit comme étant « une force incorporelle, c'est le levier essentiel des affaires, sans lui les entreprises se traineraient misérablement, incapables de se développer, avec lui les possibilités

¹⁹MICHEL, Mathieu. « L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser ». Paris. Revue banque, 1995. p. 21.

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

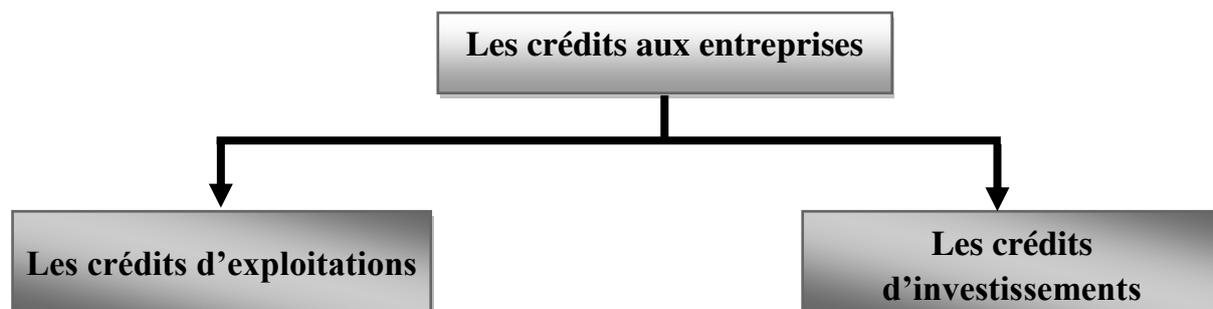
de la production et des échanges deviennent infinis, c'est le principal facteur du progrès de l'humanité »²⁰.

Au terme de l'article 68 de l'ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, le concept de crédit est défini comme étant :

«...Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie »²¹

Partant de ce postulat, on peut affirmer que l'art du banquier consiste à acheter et vendre la « Confiance » à sa clientèle, autrement dit, à faire confiance à ses débiteurs et inspirer confiance à ses déposants. Cette panoplie de crédits peut être résumée par le schéma suivant :

Schéma N° 02 : Typologie des crédits bancaire accordée aux entreprises



2-1-Les crédits d'exploitation

D'après " Farouk BOUYACOUB " les crédits d'exploitation (ou crédits à court terme) financent l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou le réalisable (exemple : stockage)²²

Le crédit d'exploitation est un crédit à court terme (sa durée est de 03 à 24 mois) qui finance le bas du bilan, c'est-à-dire, le fonctionnement courant de l'activité principale objet de l'entreprise, on distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitations :

²⁰ ALLAB, K. HADDAD, S. HAMDAD, F. « Le financement du crédit d'investissement ». mémoire de licence, option monnaie finance banque, FSEGC, UMMTO, 2005. P, 27.

²¹ L'ordonnance N° 03-11. Op, cite. Article 68.

²² BOUYAKOUB, Farouk. « L'entreprise et le financement bancaire ». Alger. 2000, Casbah. P.233.

2-1-1-Crédit par caisse ²³

Ces crédits donnent lieu à des décaissements effectifs et immédiats, ils permettent de faire face aux décalages entre les décaissements et les encaissements de fonds. Ils se subdivisent en crédits par caisse généraux et crédits par caisse spécifiques :

2-1-1-1-Les crédits par caisse généraux (de trésorerie)

Servent en générale pour couvrir les différences en montant et dans le temps entre les recettes et les dépenses d'exploitation.

A- Les facilités de caisse

Un concours bancaire qui sert à pallier mensuellement des décalages de trésorerie de courte durée (salaires).

Le banquier prend en considération le chiffre d'affaires en TTC mensuel pour fixer le plafond de la facilité de caisse, en général il peut accorder jusqu'à 60% de la moyenne annuelle des chiffres d'affaires de l'entreprise. Les intérêts sont calculés en fonction du nombre de jours pendant lesquels le compte fonctionne en position débitrice.

B- Les découverts ²⁴

« Le découvert permet de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement ».

C'est un crédit à court terme octroyé aux entreprises pour leurs permettre de faire face à des décaissements qui dépassent leurs possibilités de trésorerie, c'est à dire pour faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement (BFR) dépassant les possibilités du fonds de roulement (FR) Le découvert a une durée plus longue que celle de la facilité de caisse et répond à d'autres besoins.

C- Les crédits de campagne

« Le crédit de campagne 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 ».

Le crédit de campagne est pour financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière.

²³ Support de cour « économie bancaire ». BELALI, B enseignant, FSEG, UMMTO. 2014.

²⁴ BOUYAKOUB, Farouk. Op, Cit. p. 235.

D- Les crédits relais ²⁵

«Comme son nom l'indique, le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis ».

Anticipation d'une rentrée future et certaine de fonds (cession d'un bien...)

2-1-1-2-Les crédits par caisse spécifiques

A la différence des crédits de trésorerie globaux qui couvrent des besoins de natures et d'origines très diverses, les crédits par caisse spécifiques participent généralement au financement de l'actif circulant, c'est-à-dire : les stocks et le poste client dont le poids peut être particulièrement lourd pour l'entreprise.

Aussi, ces crédits comportent des garanties réelles qui sont liées directement à l'opération de crédit, contrairement aux crédits de trésorerie où les garanties sont généralement accessoires. Ils peuvent revêtir les formes suivantes :

A-Les crédits assortis de garanties réelles : on trouve ²⁶

A-1- L'avance sur stock

Pour financer un stock correspondant au fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise en attendant son écoulement.

A-2- L'avance sur marchandises

Sollicitée par des clients qui disposent d'un stock important mais qui ont un manque de trésorerie.

A-3- L'avance sur marchés publics

Pour anticiper les règlements attendus d'un organisme public.

A-4- L'avance sur facture

A base de bons de commandes, de bons de livraisons, de factures.

A-5- Les avances sur titres

L'avance sur titre est un crédit accordé à un client contre remise de valeurs mobilières en garantie. Actuellement, les avances sur titres qui existent en pratique sont les avances sur bons de caisse et sur compte dépôt à terme (Dinars et devises).

²⁵ BOUYAKOUB, Farouk. Op, Cit. p. 235

²⁶ BELALI, B. Op, cite.

Cependant, le banquier doit assurer de l'authenticité du bon, en pratique, la quasi-totalité des avances sur titres accordées sont garanties par des bons de caisse souscrits dans la même agence qui accorde ce crédit.

Le dossier à fournir pour obtenir ce genre d'avance n'est composé que d'une demande manuscrite et pièces justificatives de la situation fiscale et parafiscale du client. L'agence accorde des avances sans aucune étude. Elle ne fait qu'établir une fiche des synthèses qui résumant les caractéristiques de la relation.

B-Les crédits de mobilisation de créances commerciales : tels que

B-1- L'escompte des effets de commerce (papier commercial) ²⁷

Il s'agit pour la banque de l'« acheter » avant son échéance moyennant une rémunération (agio). L'escompte est une forme de crédit professionnel à court terme qui permet à l'entreprise d'obtenir le paiement immédiat d'un effet de commerce, sans attendre sa date d'échéance.

B-2- Le factoring (affacturage)

Selon l'article 543 du Code de commerce algérien²⁸ : « Le contrat d'affacturage ou factoring est un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non-remboursement. »

Le factoring donc est un contrat par lequel un établissement de crédit (factor) achète ferme les créances détenues par un fournisseur (vendeur) sur ses clients (acheteurs).

2-1-2-Les crédits par signature

La banque évite les décaissements de fonds, et prête par signature en guise de garantie de la solvabilité de son client.

2-1-2-1-L'acceptation

Se traduit par la signature du banquier sur l'effet de commerce garantissant son paiement à échéance.

²⁷<http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/ABBK7Y?OpenDocument.fr>. (Consulté le 04-07-2017)

²⁸ Article 543 du Code de commerce Algérien.

2-1-2-2-L'aval

Un engagement de la banque qui se porte garante de payer tout ou partie du montant d'un effet de commerce.

L'avaliste est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant²⁹.

2-1-2-3-Les cautions (cautionnement)

Un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.

2-2- Le crédit d'investissement

2-2-1- Définition

Selon HAMDI dans son ouvrage intitulé « évaluation et financement du projet » : « un investissement est une dépense actuelle devant engendrer des bénéfices futures »³⁰

L'investissement peut être défini comme étant l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étaler dans le temps, il est également le nerf et le muscle en matière de développement et de croissance de l'entreprise.

Avant d'entamer le financement des investissements, on se permet de classer les investissements selon : leur nature, leur finalité et leur objectifs.³¹

2-2-1-1- Selon la nature, les investissements peuvent être³²

A- Corporels : Les biens physiques.

B- Incorporels : Brevet, publicité, recherche.

C- Financiers : Actions, droit de propriété.

2-2-1-2- Selon leur finalité

A- Projet productifs : Projet dont la production est destinée à être commercialisée (vendue) sur le marché à titre d'exemple : mise en valeur des ressources naturelles.

B- Projet non directement productifs : Ce sont des projets :

C- Sociaux : enseignement, santé, éducation.

D- Infrastructure : Routes, ponts, barrages.

2-2-1-3- Selon leurs objectifs

A- Remplacement : (maintenir l'équipement en état)

B- Modernisation : (abaisser les coûts de production)

²⁹ BOUYAKOUB, Farouk, op, cit, p. 249.

³⁰ LASARY, K. « Evaluation et financement des projets ». Alger. Essalam, 2000. P. 6.

³¹ Idem. P.14.

³² LASARY, K, op, cit, p. 14, 15.

C- D'expansion : aspect quantitatif ou qualitatif

D- Stratégique : (aspect défensifs ou offensifs)

E- Sociaux : (bien-être, sécurité des salariés)

F- D'utilité publique :(pollution)

2-2-2-Le financement des investissements

Un crédit d'investissement est contracté pour financer des fonds de roulement ou des investissements matériels, immatériels ou financiers. Il s'agit d'un crédit à moyen ou long terme qui a une durée fixe, déterminée. Le crédit est amorti selon un plan de remboursement préalablement convenu.

Les crédits d'investissement peuvent se subdivisés en 3 types :

- Crédits classique, crédits spéciaux,crédit-bail.

2-2-2-1-Le crédit d'investissement classique

Les crédits d'investissement classiques sont destinés à financer l'actif immobilisé du bilan. Selon leur durée de vie, ils peuvent être accordés à moyen ou à long terme. Appelé aussi les PEB (prêts bancaire aux entreprises), lorsqu'on parle du moyen et long terme, on parle de la durée du prêt (le temps qui le sépare de la fin du prêt), à signaler que la durée d'un prêt est importante car les conditions d'un prêt à long terme ne sont pas les mêmes que celles à moyen terme.

A-Le crédit à moyen terme

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

C'est un crédit d'investissement destiné aux promoteurs ayant le souhait de créer leur propre affaire, il a comme caractéristique :

- Quantum de financement : 70% du cout totale de l'investissement en cas de création et 80% en cas d'extension.
- Durée de remboursement : 7ans pour le moyen terme.
- Différé allant jusqu' à 2 ans.
- Remboursement : en fonction de la rentabilité de l'investissement.

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

³³ BOUYAKOUB, Farouk. Op, cite. P. 252.

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

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

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

Conformément à l'article 71 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, les crédits à moyen terme sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie. Il existe trois types de crédit à moyen terme ; réescomptables, mobilisables et non-mobilisables :

A-1-Le crédit à moyen terme réescomptable

Cette forme de crédit à moyen terme reste la plus utilisée par les banques algériennes en raison de la souplesse qu'elle offre à leur trésorerie. Elle permet de récupérer la trésorerie engagée lors de la réalisation du crédit.

Comme son nom l'indique, il est appelé crédit à moyen terme réescomptable puisque le banquier algérien utilise le billet à ordre souscrit par l'investisseur (emprunteur) pour pouvoir bénéficier du réescompte auprès de la banque d'Algérie.

Selon l'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit « la banque centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de 6 mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédit à moyen terme »³⁴.

Ces réescomptes sont renouvelables, mais pour une période ne pouvant excéder 3 années, les effets doivent comporter, en dehors de la signature du cédant, 2 signatures de personnes physiques ou morales notoirement solvables, dont l'une peut être remplacée par la garantie de l'Etat. Les crédits à moyen terme doivent avoir l'un des objets suivants :

- Développement des moyens de production.
- Financement d'exportation.
- Construction d'immeuble d'habitation.

Les banques, pour pouvoir financer des opérations de crédit d'une durée relativement longue avec des dépôts essentiellement à court terme, il lui faut résoudre un double problème : celui de donner aux banques de dépôts la possibilité de réescompter leur crédits à moyen terme auprès de la banque d'Algérie tout en évitant que ce type de crédit n'entraîne un

³⁴ La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit. Article 71.

recours trop systématique aux ressources de l'institut d'émission et ne pèse donc exagérément sur la monnaie.

A-2- Le crédit à moyen terme mobilisable

Dans le lexique finance³⁵: le crédit mobilisable est défini comme étant une expression qui ne s'applique que dans le monde bancaire. Lorsqu'une banque veut ce refinancé, elle présente à la banque du premier rang (banque centrale) des titres de garanties notamment ses avoirs et les créances quelle détient, en échange, la banque centrale lui accorde un crédit d'un montant correspondant .en Europe, c'est la banque centrale européenne (BCE) appelé organisme mobilisateur qui est chargé de ce rôle³⁶.

Selon FAROUK BOUYAKOUB : ce type de crédit devrait logiquement se substituer au crédit à moyen terme réescomptable.

Pour récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédit à moyen terme, la banque pourrait mobiliser sa créance sur le marché monétaire. Autrement dit, dans ce type de crédit, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la banque, mais le mobiliser sur le marché financier.

A-3-Le crédit à moyen terme non mobilisable

Appelé aussi crédit à moyen terme direct et il est dit ainsi lorsqu'il est nourri par la banque sur sa propre trésorerie ,le financement de la banque octroyant ce crédit n'est pas envisageable, les billets a ordres créés en représentations d'un tel crédit deviennent des reconnaissances de dettes et non des instruments de réescompte ou de mobilisation, il y a lieu de signaler que le taux d'intérêts débiteur appliquée sera plus élevé par rapport à celui appliqué dans les crédits à moyen terme réescomptable ou mobilisable.

B- Le crédit à long terme

« Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette de huit ans /vingt ans .il finance des immobilisations lourdes, notamment des constructions »³⁷ a signalé un différé de remboursement allant de deux à quatre ans.

Lors de l'octroi d'un crédit à long terme, la banque cours un grand risque, car elle dispose de ressources qui sont à court terme, alors que les crédits à long terme mobilisent les fonds pour des périodes qui sont supérieur à sept ans.

³⁵ <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-credit-mobilisable-1369.php> (consulté le 20-07-2017 à 18h00).

³⁶<http://www.lexique.finance.fr>. (Consulté le 05-06-2017).

³⁷ BOUYAKOUB, F, op.cit. p. 253.

Le problème ne réside pas seulement dans l'importance du montant, mais surtout dans son indisponibilité future qui est très longue, en effet, pour diverses raisons, les déposants peuvent venir à tout moment réclamer leur dépôts, que la banque ne pourra pas satisfaire, elle se retrouvera alors dans un déséquilibre financier qui pourra le conduire à la faillite.

Le crédit à long terme se distribue généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés (banque d'affaire).le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunts provenant notamment d'émissions obligataires.

On constate donc que les banques non spécialisées n'ont pas les moyens d'assurer ce type de financement, elles ne jouent la plupart du temps que le rôle d'intermédiaire entre le client et les établissements financiers spécialisée.

En Algérie, ce type de crédit est la spécialité de la banque d'Algérie du développement(BAD).

2-2-2-2-Les crédits spéciaux

Ces crédits sont inscrits dans le cadre d'un programme de développement tracé par les autorités gouvernementales. Il s'agit de financer par des concours publics des activités soutenues.

A-Le crédit à l'emploi de jeune

A-1- Définition

Dans le but de contrôler le fléau du chômage qui frappe une grande partie de la population algérienne, les pouvoirs publics en collaboration avec le secteur bancaire ont institué un système de financement nommé « crédit à l'emploi des jeunes » qui sont des crédits d'investissement à moyen terme et qui entrent dans le cadre du dispositif du soutien à l'emploi des jeunes adopté et réglementé par³⁸ :

- Le décret présidentiel N° 96-234 du 02 juillet 1996.
- Les décrets exécutifs N° 96-295, 96-296 et 96-297 du 08 septembre 1996.
- Le décret exécutif N°98-200 du 09 juin 1998 modifié et complété par le décret exécutif N°03-289 du 06 septembre 2003.

A-2- Mode de financement³⁹

³⁸<http://www.anseij.dz> (consulté le 28-07-2017).

³⁹ Idem

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

Les crédits à l'emploi de jeune ont vu le jour dans le but de faciliter la réinsertion des jeunes chômeurs (âgés entre 19 et 35 ans) dans la vie économique et sociale, en leur permettant d'investir dans le domaine de la micro entreprise, ce mécanisme est basé sur une participation triangulaire : (ANSEJ-Banque-Promoteur) et un financement mixte (établissement bancaire et promoteur) :

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif de l'ANSEJ.

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

Tableau N°01 : Le financement triangulaire dans le cadre de l'ANSEJ

Apport personnel	Prêt sans intérêt ANSEJ	Crédit bancaire
-Niveau 1 : le montant d'investissement jusqu'à 5 000 000 DA :		
1%	29%	70%
-Niveau 2 : le montant d'investissement de 5 000 000 DA à 10 000 000 DA :		
2%	28%	70% Durée de crédit : 8ans dont 3ans de différé

- **Le financement mixte**

Le financement mixte est constitué de :

- Apport personnel du jeune promoteur
- Prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR)

Tableau N°02 : Le financement mixte dans le cadre de l'ANSEJ

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel
-Niveau 1 : financement mixte dans le cadre de l'ANSEJ		
Jusqu'à 5.000.000DA	29 %	% 71
-Niveau 2 : financement mixte dans le cadre de l'ANSEJ		
De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA	28 %	% 72

«Le soutien à l'emploi des jeunes vise à :

- Favoriser la création d'activités de production de biens et de services par des jeunes promoteurs,
- Encourager toutes autres formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes, à travers notamment des programmes de formation-emploi et de recrutement.»⁴⁰

B-Le Fonds de caution mutuelle de garanties risques/crédits jeunes promoteurs⁴¹

Ce Fond a été créé par le décret exécutif n°98-200 du 14 Safar 1419 correspondant au 9 juin 1998. Domicilié à l'ANSEJ, il a pour objet de conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ.

La garantie de ce Fonds complète celles déjà prévues par le dispositif, à savoir :

- Le nantissement des équipements et/ou le gage de matériel roulant au profit des banques au premier rang et au profit de l'ANSEJ au second rang.
- L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque.

Les adhérents au Fonds sont d'une part, les banques ayant accordé des crédits pour la création de micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ, et d'autre part, les jeunes promoteurs ayant optés pour la formule de financement triangulaire pour réaliser leurs projets.

Le promoteur adhère au fonds de garantie une fois le crédit bancaire, le versement personnel et le virement du prêt non rémunérés (PNR) sont effectués.

C- Les crédits aux chômeurs promoteurs dispositifs CNAC et ANGEM

Concernant l'organisme de la CNAC, il a été créé en 1994 en tant qu'institution publique de sécurité sociale, il est sous tutelle du Ministère de l'Emploi, du Travail et de la Sécurité Sociale. Sa vocation, consiste à atténuer (amortir) les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs des travailleurs salariés du secteur économique décidés en application du plan d'ajustement structurel (PAS).

C-1-Les crédits CNAC⁴²

Prêts accordés dans le cadre du dispositif CNAC concernent les catégories des citoyens chômeurs âgés de 30 à 50 ans, affiliés auprès des services de l'Agence Nationale de

⁴⁰ Article 02 du Décret présidentiel n° 96-234 du 16 Safar 1417 correspondant au 2 juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi des jeunes.

⁴¹ <http://www.Elmouwatine.com>. (Consulté le 29-07-2017).

⁴² <http://www.Cnac.dz>. (Consulter le 29-07-2017).

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

l'Emploi comme demandeur d'emplois ou être allocataire de la CNAC, et n'exerçant pas une activité pour propre compte au moment du dépôt du dossier auprès de la CNAC.

▪ Mode de financement

Le montant maximum de l'investissement est de 10 000 000 DA et le seuil minimum des fonds propres dépend du montant de l'investissement, il est fixé comme suit :

Tableau N°03 :Le financement dans le cadre de la CNAC

Apport personnel	Prêt non rémunéré (PNR) sur fonds propre de la CNAC	Crédit bancaire
-Niveau 1 : 1% lorsque le montant de l'investissement ≤ 5 millions DA		
1%	29%	70%
-Niveau 2 : 2% lorsque le montant de l'investissement est supérieur à 5 millions DA et inférieur ou égal à 10 millions DA.		
2%	28%	70%

C-2-Les crédits ANGEM ⁴³

Le programme du micro crédit, s'inscrit dans le cadre du développement social visé par les pouvoirs publics. Ce développement, a pour souci de promouvoir les capacités des individus et des populations à s'auto prendre en charge, à atteindre un niveau de vie digne et un emploi significatif, en mettant en œuvre une nouvelle politique sociale, ayant pour objet essentiel la réduction du coût social de la transition vers l'économie de marché.

Le micro crédit est un prêt qui est accordé à des catégories de citoyens âgés de plus de 18 ans, il est destiné aux femmes au foyer, et les citoyens sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers.

L'ANGEM gère dans le cadre du micro crédit deux formes de financement allant du petit prêt non rémunéré -PNR- financé par l'ANGEM avec un plafond de 100.000,00 DA et qui peut atteindre 250 000 DA au niveau des wilayas du Sud) jusqu'au prêt plus important (ne dépassant pas 1.000.000,00 DA), destiné pour la création d'activité et faisant appel à un montage financier avec une banque .

⁴³ <http://www.Angem.dz> (consulté le 29-07-2017)

Tableau N°04 :Le financement du micro crédit par l'ANGEM

Tableau récapitulatif des deux dispositifs de financement :

Taille de projet	Profil du promoteur	Apport personnel	Crédit bancaire	PNR	Taux d'intérêt
Ne dépasse pas 100.000DA	Tout profil (acquisition de matières premières)	0%	–	100%	Sans intérêts
Ne dépasse pas 250.000DA	Tout profil (acquisition de matières premières au niveau des wilayas du sud)	0%	–	100%	Sans intérêts
Ne dépasse pas 1000.000DA	Tout profil	1%	70%	29%	Bonifié à 100%

D-Les crédits aux anciens moudjahidine et enfants de Chouhada

Ce sont des crédits d'investissement, dont le taux d'intérêt est bonifié à 50%, ce qui veut dire que les 50% restants seront couverts par le trésor public.

2-2-2-3-Le crédit-bail : le leasing

La mise en place du cadre juridique régissant l'activité de leasing en Algérie a vu le jour en 1996 et ce par l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail.

En 1997, est née la première société de crédit-bail, la société Algérienne de Leasing Mobilier (SALEM), spécialisée dans les secteurs de l'agriculture, l'agroalimentaire et la pêche. Par ailleurs, devant son développement intensif, le crédit-bail reste toujours méconnu par les investisseurs algériens.

A-Définition légale ⁴⁴

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, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques, 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, et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

On peut tout de même opter pour une définition plus universelle :

⁴⁴Ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail.

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

Le crédit-bail couramment appelé « Leasing » est un contrat par lequel une personne, le crédit bailleur (société de financement, banque) achète un bien (mobilier ou immobilier) et le met à la disposition d'une autre personne, le preneur (locataire), moyennant le paiement d'un loyer. Le locataire n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mis à sa disposition.

Ce contrat est assorti d'une promesse unilatérale de vente, donc au terme de la durée du bail, le preneur peut, soit racheter ce bien à un prix convenu d'avance et fixé par le contrat de crédit-bail, soit continuer à louer, soit mettre fin au contrat.

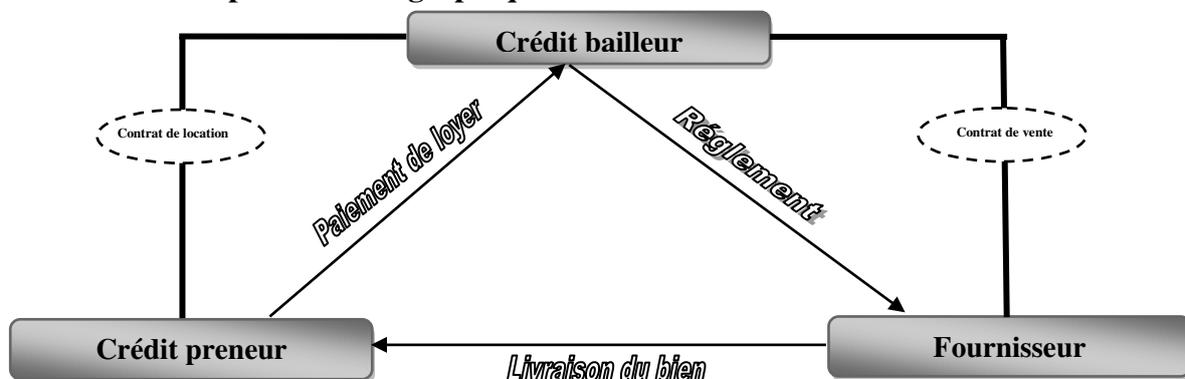
B- Mécanisme d'une opération de leasing

Le leasing est une opération tripartite qui met en relation trois intervenants à savoir le fournisseur, le bailleur et le client.⁴⁵

Le bailleur, le crédit bailleur ou la société de leasing :

- Pouvant être une société de leasing, un établissement financier ou une filiale de banque, le bailleur acquiert le bien pour le donner en location. Il est le propriétaire « juridique » du bien dont il cède le droit d'usage au locataire. Le bailleur reçoit en contrepartie des redevances cycliques dites « loyers ».
- Le locataire, le preneur ou le crédit-preneur :
- Le locataire est l'investisseur qui reçoit le bien en location. Il détient le droit d'usage et d'utilisation pour ses nécessités d'exploitation. Il est en conséquence le propriétaire « économique » du bien loué.
- Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur :
- Qui livre au crédit-preneur un bien commandé par le crédit bailleur selon des clauses arrêtées par le fournisseur et le crédit-preneur.

Schéma N°03 : Représentation graphique du mécanisme du crédit-bail⁴⁶



⁴⁵ ALLAM, H. « Crédit-Bail ». B. S. B. E. S. B, 15^{ème} promotion. P 7.

⁴⁶ Idem.

C- Formes du crédit-bail

La forme du crédit est définie selon le bien financé, on parle alors de crédit-bail mobilier et immobilier :

C-1-Le crédit mobilier

Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien.⁴⁷

Cette opération porte généralement sur les biens d'équipements ou de matériels neufs ou d'occasions à forte valeur de revente achetés par des sociétés de crédit-bail qui en demeurent propriétaires durant la période irrévocable de location. L'option d'achat est prédéterminée et elle est calculée en fonction du matériel financé, de sa durée de location et du montant des loyers.

Il y a lieu de souligner que le bien financé doit être complet, autrement dit même si le bien est constitué de plusieurs éléments nécessitant le recours à plusieurs fournisseurs, ces éléments ne peuvent pas être financés isolément, par exemple le financement d'un châssis d'un camion avec une carrosserie frigorifique ajoutée par un autre fournisseur et un compresseur vendu par un troisième sont financés par le même bailleur, ce qui fait, si un bailleur finance le châssis, Un autre bailleur ne peut pas financer sa carrosserie. Outre tous les équipements nécessaires au fonctionnement du bien, les frais de transport ainsi que les frais d'installation peuvent être intégrés et réglés par le bailleur.⁴⁸

Le leasing mobilier s'applique aux biens mobiliers neufs ou d'occasion comme:

- Ordinateurs et systèmes informatiques - Mobilier et matériel de bureau.
- Systèmes téléphoniques.
- Matériel de photographie, d'impression, de fabrication et de construction.
- Matériel médical - Matériel de travaux publics et de bâtiment.
- Équipements lourds : installations techniques, matériel et outillage.
- Matériel de transport et de manutention: véhicules, autobus, camions et remorques.

C-2-Le crédit immobilier

« Le crédit immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire »⁴⁹

⁴⁷ ALLAM, H, op, cit. p. 15

⁴⁸ GERVAIS Jean-François, « les clés du leasing », Ed. Organisation, Paris, 2004, p.9.

⁴⁹ BOUYAKOUB, F, op, cit. p. 257.

Si le crédit-bail mobilier concerne les biens meubles, le crédit-bail immobilier quant à lui, comme son nom l'indique, porte sur les biens immobiliers à usage professionnel (les bâtiments d'entreprises, immeubles de bureaux et centres administratifs, sièges sociaux de sociétés, entrepôts et centre de distribution...).

A la différence du crédit-bail mobilier accordé sur une période n'excédant pas 5 ans, le crédit-bail immobilier quant à lui est consenti sur une période plus longue pouvant atteindre 20 ans.

D-Les formes particulières du crédit-bail

Afin de répondre à un besoin d'adaptation, à des circonstances particulières, le crédit-bail a donné naissance l'élaboration de multiples variantes. Ces deux principales variantes sont :

- La cession bail. (lease back)
- Le crédit-bail adossé.

D-1-La cession bail (Sale and Lease Back)

Le lease back (appelé parfois cession bail) est une opération par laquelle une entreprise qui a acquis un bien le revend à une société de crédit-bail qui le lui reloue.⁵⁰

C'est la formule par laquelle une entreprise cède à la société de leasing un bien mobilier ou immobilier dont elle est propriétaire et conclut aussitôt avec elle un contrat de leasing sur le dit bien. Grâce à la cession bail, l'entreprise dispose de fonds nouveaux et continus, selon le principe même du leasing, à utiliser le bien comme si elle en était toujours propriétaire.

Alors qu'un contrat de leasing est, à l'origine, un moyen pour le locataire de disposer de nouveaux outils de production, la cession bail consiste à transformer en liquidités des actifs existants, soit pour en financer d'autres plus utiles ou plus rentables, soit pour faire face à des difficultés de trésorerie.

D-2-Le leasing adossé

« Il s'agit d'un contrat de crédit-bail conclu entre la société de crédit-bail et le fournisseur, contrat qui prévoit formellement que ce dernier puisse sous-louer le matériel qui fait l'objet du contrat »⁵¹

L'objet du contrat n'est pas de renforcer la trésorerie du fournisseur comme dans la cession bail, mais de lui permettre de diffuser ses fabrications en les sous-louant.

⁵⁰ PHILOPOSSIAN, Pascal « LE CREDIT-BAIL ET LE LEASING », éd SEFI, Montréal 1998, p24.

⁵¹COLASSE, B.« Gestion financière de l'entreprise », Ed. Puf, Paris, 1982, p. 433.

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

Aussi, alors que la cessions-bails porte sur des biens d'occasion, le crédit-bail adossé concerne des biens neufs destinés à la location.

Le crédit-bail adossé intéresse tout particulièrement les fournisseurs de matériels traitant avec des entreprises utilisatrices qui, pour différentes raisons (leur petite taille, le montant unitaire peu élevé de leurs investissements...), ne peuvent avoir accès directement au crédit-bail. Il a ainsi permis à un certain nombre de secteurs de production de biens d'équipement (matériel informatique et bureautique, chariot élévateur, machines, outils, baraques de chantier...) de satisfaire une clientèle potentielle.

On peut distinguer deux modalités de crédit-bail adossé :

- Il peut concerner une société de crédit-bail et un fournisseur.
- Il peut faire intervenir deux sociétés de crédit-bail, constituant ainsi un procédé de refinancement.

E-Avantages du crédit-bail ⁵²

Le crédit-bail offre de multiples avantages :

E-1-Pour le crédit-preneur (entreprise)

- Il permet d'investir sans mobiliser des fonds, car l'intégralité du prix du bien est assurée par la banque.
- Il bénéficie d'une réduction des charges fiscales, puisque le législateur encourage la location à travers le régime fiscale mis en place actuellement en Algérie.

E-2-Pour le crédit bailleur (banque)

- Il dégage une marge bénéficiaire importante ;
- Juridiquement le bien lui appartient durant la période de location, et avec le contrat irrévocable il est sûr de toucher à sa rémunération au terme du contrat.

F-Inconvénients du crédit-bail ⁵³

F-1-Pour le crédit-preneur

- Le coût du crédit, est souvent très élevé, ce qui rend l'accès difficile aux petites entreprises ;
- Le bien ne peut être acquis par anticipation, c'est-à-dire qu'il ne sera acquis qu'à la fin du contrat.

F-2-Pour le crédit bailleur

- Dans le cas où le locataire serait défaillant, la revente du bien loué ne sera pas forcément une couverture totale de la perte subie.

⁵²BOULAHIA, B « le crédit bancaire », B. S. B. E. S. B, 15^{ème} promotion. P. 26

⁵³Idem.

- Les biens loués peuvent être l'objet d'une obsolescence, et cela à cause du dépassement technologiques ou le non entretien.

Section 03 : Le risque crédit

3-1-Définition générale

« Si l'on veut maîtriser les risques, il faut commencer par cerner la notion du risque, définir le risque, par la suite, le comprendre, l'évaluer, pour enfin mesurer sa compétence »⁵⁴.

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

Le crédit c'est du temps et/ou de l'argent que la banque prête.

Elle prête le temps en attendant l'argent et inversement, elle prête l'argent en attendant un temps.

Le crédit est une expression de « confiance », d'origine Grecque, le mot « crédit » découle du mot grec « crédéré » c'est-à-dire « croire » autrement dit « faire confiance ».⁵⁵

C'est une confiance qui s'acquière par une « promesse ». Ainsi peut-on affirmer et mettre en équation la combinaison des trois facteurs :⁵⁶

Confiance+temps+promesse =crédit

Il ne peut donc y'avoir de crédit en l'absence de ces trois facteurs. En effet.

« Faire crédit signifie croire. Croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagé. Mais croire, c'est précisément risquer de se tromper sur un projet, une personne, une anticipation, voir les trois à la fois »⁵⁷.

Autrement dit, tout crédit est une anticipation de revenus futurs et tout crédit comporte le risque que ces revenus ne se produisent pas et qu'aucun remboursement ou bien seulement un remboursement partiel n'ait lieu à l'échéance.

⁵⁴ BESSIS J, « gestion des risques et gestion actif passif des banques » Ed Dalloz, 1995, p. 15

⁵⁵ MICHEL, Mathieu, op, cit, p. 21.

⁵⁶ HADJ SEDOUK, Tahar. « Les risques de l'entreprise et de la banque » Ed Dahlab, Alger, 2007, p 11.

⁵⁷ MICHEL, Mathieu. Op, cit, p. 22

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

Le risque est « un danger probable auquel on est exposé ». Etymologiquement, le mot vient du latin « *resicare* »⁵⁸, qui évoque la notion de rupture dans un équilibre par rapport à une situation attendue.

Or le métier du banquier consiste précisément à gérer et optimiser différents équilibres, autrement dit, à vivre en permanence avec les risques. Il est inséparable du métier du banquier, il est son quotidien. Son quotidien malgré lui. Donc à partir de là, on peut comprendre que toute opération de crédit quel que soit sa nature, son volume et sa durée, elle expose le banquier à des risques.

Parmi ces différents risques, le risque crédit, qui est le premier risque évoqué lorsqu'on se réfère à la banque, l'insolvabilité de l'emprunteur, avec ses conséquences évidentes : la perte totale ou partielle de la créance et des revenus qui s'y attachent.

Le risque de crédit est le plus vieux risque qui est relié directement à la qualité de l'actif, pourrait mettre en péril la situation financière d'un intermédiaire financier, il est dû essentiellement à la non performance de la contrepartie, c'est-à-dire son incapacité à honorer ses engagements, provoquant ainsi une perte probable au niveau de la banque.

La notion du risque de crédit est directement associée au risque de contrepartie ; pour un dossier donné, il est clair que le risque premier réside dans la volonté, mais aussi dans la capacité de l'emprunteur à faire face à ses engagements.⁵⁹

« Le risque de crédit est le risque de défaut de remboursement de l'emprunteur, appelé aussi, risque de faillite »⁶⁰, on distingue alors :

- Le risque de défaut correspond à l'incapacité du débiteur à faire face à ses obligations, en effet, dans une telle situation, les créanciers sont susceptibles d'accuser une perte s'ils ne recouvrent qu'une partie du montant stipulé par le Contrat de dette.
- Le risque de crédit provient de l'incertitude pesant sur le taux de recouvrement une fois le défaut survenu.
- La dégradation de la qualité du crédit constitue la troisième source de risque portant sur une dette.

Ils existent plusieurs composantes des risques de crédits bancaires, leur classification (typologie) diffère selon les auteurs à cause surtout de fortes interdépendances qui existent

⁵⁸ Idem

⁵⁹ AMROUCHE, Rachid. « Régulation, risques et contrôle bancaires : une introduction » : Bibliopolis, Alger, 2004. P.117.

⁶⁰ DIESTSCH, Michel, PETEY, Joël, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières » : Revue Banque, Paris, 2008. P. 23.

entre les risques, les uns pouvant entraîner les autres .toutefois, nous retenons les mêmes éléments constitutifs du risque bancaire quel que soit l'auteur.

Le banquier, dès lors qu'il répond favorablement à une demande de crédit, en vue d'apporter son appui financier à l'entreprise l'ayant introduite, supporte le risque inhérent à celle-ci.

3-2-Typologie du risque crédit, causes et conséquences

Avant de pouvoir gérer les risques il est nécessaire de les identifier, cette menace que représente le risque crédit, peut revêtir plusieurs formes. Le banquier évalue son intervention de financement en appréciant : le risque de contrepartie, le risque de liquidité et les autres risques.

3-2-1-Le risque de contrepartie

Ce risque, appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « signature », se résume en l'impossibilité, réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements.

Le risque de signature se définit comme le risque que le débiteur n'honore pas tous ses engagements⁶¹

C'est le risque à la fois le plus dangereux et le plus courant pour une banque .Il s'agit du non-respect par un client de son engagement financier à savoir, dans la majorité des cas, un remboursement de prêt.

Les événements qui peuvent amener l'emprunteur à ne pas respecter ses engagements sont multitudes à savoir :

- Une malhonnêteté évidente (escroquerie, abus de confiance).
- Le plus souvent, la cause du non remboursement est à chercher aussi dans une défaillance économique ou financière involontaire des débiteurs : chômage pour un particulier ou dépôt de bilan pour une entreprise.

Les origines de ce risque proviennent directement des risques liés à l'entreprise elle-même parmi lesquels on peut distinguer :

⁶¹LOBEZ, Frédéric. « Banque et marchés du crédit ». Finance, Paris, 1997. P. 157.

3-2-1-1-Le risque individuel (ou particulier à l'entreprise)

Dans tous les secteurs coexistent des entreprises saines et dynamiques et des entreprises qui « s'accrochent » tant bien que mal. C'est ce risque, lié à la seule affaire, que se propose de cerner et d'évaluer, dans un premier temps, l'étude de crédit.

Ce risque est fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise. Les affaires qui manquent de ressources, qui se sont trop immobilisées, qui n'ont pas un fonds de roulement suffisant, qui sont endettées ou dont la trésorerie est « lourde », qui possèdent des installations industrielles vétustes, affichent des frais généraux excessifs, des prix de revient exagérés, une production de mauvaise qualité, doivent inspirer au banquier une grande méfiance⁶².

Le risque particulier est aussi fonction de la nature de l'opération à financer, de sa durée, et de son montant.

Il se mesure également à la compétence technique des dirigeants de l'entreprise et à leur moralité (expérience, compétence et intérêt qu'ils portent à la gestion de leur entreprise). Une affaire mal dirigée est presque inévitablement vouée à de graves problèmes, même si les circonstances lui sont provisoirement favorables.

3-2-1-2-Le risque professionnel

Appelé également risque sectoriel, il est lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique, une surcapacité structurelle, des innovations modifiant les procédés de fabrication.

Ce risque menace les banques trop engagées financièrement dans un secteur d'activité donné, il suffit que ce secteur soit durement frappé par une forte crise (la contraction de la demande, saturation ou la concurrence de produits étrangers de meilleure qualité et prix) pour que la banque connaisse de graves difficultés.

Autrement dit le risque professionnel comme son nom l'indique est lié à l'activité même de la clientèle, le risque professionnel peut apparaître et s'aggraver lors de modifications brusques ou de changements profonds affectant les habitudes d'une profession tels principalement :

- Les changements de mode.
- Les découvertes et les révolutions des techniques et des technologies.

⁶²BOUYAKOUB, F, op, cit. p. 20.

- La fermeture de marchés extérieurs.
- Les variations importantes des prix à l'échelle internationale, les fluctuations des cours des devises...

3-2-1-3-Le risque général

Le risque général dépasse le cadre de l'affaire au profit de laquelle le crédit est sollicité, pour frapper l'économie d'une nation entière, d'une région voir la situation internationale. Le risque général est difficile à prévoir, et il est encore plus difficile d'y parer.⁶³

L'insolvabilité de l'emprunteur découle de facteurs externes issus de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité. Outre des événements catastrophiques de type inondations ou tremblements de terre, des crises politiques mais surtout économiques accroissent le risque de crédit. Les crises économiques sont la source première d'insolvabilité dans les économies contemporaines : on cite toujours la crise de 1929.

A ces motifs d'insolvabilité bien connus vient s'ajouter, depuis quelques années, un quatrième lié à la localisation géographique de l'emprunteur : le risque pays.

3-2-1-4-Le risque pays

Le risque pays, appelé aussi risque souverain, s'est considérablement développé depuis le début des années quatre-vingts et il concerne les pays en voie de développement a dette extérieure élevée.

Il recouvre, tout d'abord, les composantes habituelles d'un risque : catastrophe naturelle, crise politique ou économique, insolvabilité propre de l'emprunteur. Il recouvre également une composante supplémentaire, liée à la situation monétaire du pays ou l'emprunteur est installé.

L'emprunteur est solvable, mais son pays étant en état de faillite monétaire, la banque centrale n'est pas en mesure de transférer à l'étranger les sommes correspondant au service de la dette.

3-2-2-Le risque de liquidité

⁶³ http://www.memoireonline.com/09/09/2700/m_La-gestion-du-risque-de-credit-bancaire-dans-un-contexte-de-crise-economique-Cas-de-la-BNDE-d12.html. (Consulté le 30-07-2017).

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

« Le risque de liquidité représente pour un établissement de crédit l'impossibilité de pouvoir faire face à un instant donné, à ses engagements ou à ses échéances, par la mobilisation de ses actifs. »⁶⁴

Il peut également être engendré par une mauvaise politique d'utilisation des ressources, c'est-à-dire recourir à des ressources à vue pour financer des emplois à terme (inadéquation des échéances).

Le risque de liquidité consiste en l'incapacité d'un établissement de crédit à faire face à des demandes de paiement de la part de sa clientèle, il résulte de la transformation déchéances ou le terme des ressources d'une banque est plus court que celui de ses emplois, ce risque touche en premier lieu les établissements de crédits spécialisés, surtout ceux qui sont spécialisés dans le financement de l'immobilier (à long terme) sur des ressources d'épargne (à court terme).

3-2-3-Les autres risques

Pour les autres risques on entend tous les risques qui se greffent autour du risque de crédit. Il existe plusieurs types de risque additionnels que nous allons citer :

3-2-3-1-Le risque de taux

Une variation des taux d'intérêt, à la hausse comme à la baisse, est loin d'être sans conséquence sur le secteur bancaire. Toute fluctuation de ce paramètre peut constituer un risque considérable pour la banque.

Le risque de taux peut être défini comme étant le risque de perte ou de gain encouru par une banque détenant des créances et des dettes dont les conditions de rémunération obéissent à un taux fixe. Il résulte donc de l'évolution divergente du coût des emplois avec le coût des ressources.

Le risque de taux pour le banquier, représente l'éventualité de voir sa rentabilité affectée par l'évolution des taux.⁶⁵

Ainsi, le banquier doit opter pour des taux d'intérêt variables sur les crédits octroyés pour, d'une part, minimiser ce risque et d'autre part, apporter les réajustements nécessaires en fonction des variations du taux d'intérêt référentiel (taux de réescompte).

⁶⁴ AUGROS. J.C. QUERUEL. M, « risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Economica, France, 2000, p15.

⁶⁵ MATHIEU, Michel, op, cit. p 154.

3-2-3-2-Le risque de change

Il peut être défini comme étant « la perte entraînée par la variation du cours des créances ou dettes libellées en devises, par rapport à la monnaie de référence de la banque. »⁶⁶

Le pourvoyeur de fonds qui prête à une personne physique ou morale basée à l'étranger se trouve face un risque de change.

Le risque de change résulte de la variation du taux de change de la monnaie nationale par rapport à la monnaie étrangère dans laquelle le prêt est libellé.

Par conséquent, une hausse du cours de change se traduit par un gain de change, et une baisse du cours se traduit par une perte de change.

Ces risques provoquent l'illiquidité de la banque puis son insolvabilité, c'est à dire, son incapacité d'honorer ses engagements envers ses épargnants et de payer les charges d'exploitation.

3-2-3-3- Le risque opérationnel

Ce risque concerne les erreurs de traitement qui surviennent au cours de la vie d'un dossier de crédit. Ce sont les erreurs d'origine diverse : ignorance, négligence, omission, malentendu. On peut citer l'exemple du déblocage des fonds avant le recueil des garanties. Négligence ou oubli de consulter la centrale des risques et des impayés.

3-2-3-4- Le risque de fraude

Il s'agit non seulement de fraudes initiées par les clients, mais aussi par le personnel peu scrupuleux de la banque.

Ce risque peut revêtir plusieurs formes : faux documents, malversations, diverses, ou toutes autres de la manœuvre malhonnête.

Les systèmes de contrôle de la banque doivent être assez performants pour minimiser ce genre de risque sinon l'écarter.

3-2-3-5- Le risque de concentration

C'est le risque de crédit issu de la concentration des engagements sur un seul client, un groupe réduit de clients, un secteur d'activité ou une zone géographique.

⁶⁶Rouach, Michel, Nolleau, Gérard : « Le contrôle de gestion bancaire et financière ». Revue bancaire, Paris, 1993. P. 249.

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

La gestion de ce risque consiste à faire en sorte que chaque crédit pris à part représenterait qu'un faible montant par rapport au total des engagements de la banque. Les règles prudentielles édictées par la banque d'Algérie visent à réduire ce risque.

3-3- Conséquences du risque crédit

Les conséquences résultantes du risque de crédit peuvent être graves, le défaut du client pour son banquier correspond à une échéance impayée. Il s'en suit des démarches et des lettres de relance, qui sauf régularisation de l'impayé, conduisent à une affectation du dossier au service contentieux. A ce stade, l'entreprise perd son « statut du client » pour celui du « débiteur ».

Les impayés sur les crédits constituent pour la banque des engagements en souffrance qui doivent être enregistrés dans son bilan et provisionnés, selon la réglementation en vigueur dans la zone monétaire où elle exerce. Leur non recouvrement entraîne une perte de tout ou une partie du capital prêté et des intérêts, en fonction de la réalisation des garanties.

Les conséquences directes du risque de crédit sont les provisions et les pertes qui dégradent le résultat net de la banque. Ils provoquent ainsi une série d'effets en chaîne qui l'affaiblit, et la rendent plus sensible à cause même de ces mots : le risque de crédit, car pour effectuer les dotations aux provisionnements, la banque doit en avoir les moyens ; résultat de sa rentabilité antérieure. Ainsi, la dernière conséquence du risque de crédit pour la banque est la faillite.

A grande échelle, la faillite d'une banque affecte le fonctionnement des systèmes de règlements, modifie le comportement d'épargne et réduit les possibilités de financement des particuliers et des entreprises. Elle met en péril le système bancaire en raison de la forte densité des liens financiers interbancaires.

Le risque de crédit a des effets désastreux sur les résultats et la santé financière des banques. Il peut occasionner leur chute et la défaillance du système bancaire voire financier créant ainsi une crise de liquidité. D'autres termes, c'est la situation de cessation de paiement ou la faillite de la banque.

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

Conclusion

Tout au long de ce chapitre, nous avons montré que la banque est un intermédiaire financier qui participe au processus de finance indirecte d'une économie et nous avons mis en exergue toute la gamme des produits financiers proposés par la banque aux entreprises suivant les besoins de financement exprimés par celles-ci.

La banque est une entreprise qui achète sa matière première à crédit et vend ses produits à crédit, dès lors, elle fait courir un risque qui ne s'oppose pas au développement, bien au contraire, il l'oriente et le canalise pour le rendre profitable.

La prise de risque doit être évaluée et dimensionnée, ce qui sera donc abordé dans le prochain chapitre.

Introduction

Faire crédit, c'est prendre un risque, et l'étude méticuleuse de la situation d'une entreprise qui sollicite son aide financière est le moyen le plus efficace dont dispose le banquier pour évaluer ce risque, cette étude est basée sur une analyse financière et lorsqu'il s'agit d'un dossier d'investissement, l'analyse est orientée vers l'appréciation de la rentabilité du projet juger viable tout en mettant l'accent sur les documents juger utile par le banquier.

Dans ce chapitre, nous allons exposer la démarche de cette étude suivie par le banquier, de ce fait, nous avons segmenté ce chapitre en trois sections :

- Section 01-Les documents constitutifs d'un dossier du crédit d'investissement.
- Section 02-Etude de la viabilité du projet d'investissement.
- Section 03-Etude de la rentabilité du projet d'investissement.

Section 01- Les documents constitutifs d'un dossier d'investissement

Les documents exigés pour la constitution d'un dossier de crédit d'investissement peuvent varier selon la nature de l'investissement projeté et l'ancienneté de la relation Banque - Client. Cependant, une liste de documents est commune pour tous les types d'investissement.

Le banquier a le droit d'exiger à son client tout document jugé utile et nécessaire pour l'étude de la demande de crédit présentée par le client. Parmi ces documents, on peut citer :

1-1- Demande écrite de l'entreprise

Il s'agit d'une demande de crédit adressée au banquier ayant pour objet la sollicitation d'un crédit d'investissement. Celle-ci doit remplir les conditions suivantes :

1-1-1- Conditions de forme

La demande doit contenir :

- Un en-tête contenant toutes les références de l'entreprise (Dénomination et siège social, N° de téléphone...) accompagnées d'une signature apposée par une personne dûment habilitée le faire (généralement, c'est le gérant) et du cachet de l'entreprise.

1-1-2- Conditions de fond

La demande de crédit doit préciser la nature des concours sollicités, leur montant et leurs objets. Elle doit être cachetée et signée par le ou les personnes dûment autorisées à engager l'entreprise en matière de crédit.

1-2- Documents administratifs

- Une copie certifiée conforme de la déclaration d'investissement enregistrée auprès de l'ANDI (Agence Nationale du Développement de l'Investissement) pour le secteur privé.
- Une copie de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et parafiscaux de l'ANDI éventuellement.
- Une copie certifiée du registre de commerce, du récépissé de dépôt ou tout autre autorisation ou agrément d'exercer (éventuellement une carte artisanale).
- Une copie certifiée conforme des statuts pour les personnes morales.
- Une copie certifiée conforme du BOAL (Bulletin Officiel des Annonces Légales).
- Un acte de propriété ou bail de location du terrain et/ou des locaux utilisés pour l'activité de l'entreprise.⁶⁷

⁶⁷ BELLAL, Djamel. « Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires », E.S.B, B.S.B, 9ème promotion, 2006. P. 115.

1-3- Documents comptables, fiscaux et parafiscaux

- Les trois derniers bilans définitifs et TCR des exercices clos, y compris leurs annexes réglementaires, signes par une personne habilitée pour les entreprises en activité.
- Les bilans et TCR prévisionnels établis sur une durée de cinq (5) ans, signes par une personne habilitée.
- Pièces fiscales et parafiscales apurées et datant de moins de trois (3) mois pour les entreprises en activité, et déclaration d'existence pour les entreprises n'ayant pas encore exercé.⁶⁸

1-4- Documents économiques et financiers

- Une étude technico-économique du projet.
- Factures pro formas et/ou contrat commercial récents pour les équipements à acheter localement ou à importer.
- Etat descriptif et estimatif des travaux de génie civil et bâtiments réalisés et restant à réaliser, établi par un bureau d'architecture agréé.
- Tout justificatif des dépenses déjà réalisés dans le cadre du projet.

1-5- Documents techniques

- Permis de construire en cours de validité.
- Plan de masse et de situation du projet à réaliser.
- Plan d'architecture et charpente.
- Etude géologique du site et autorisation de concession délivrée par l'autorité compétente pour les projets de carrières.
- Etude et analyse de la qualité du gisement pour les projets de production des matériaux de construction et autres.

Remarque

Les documents déjà cités constituent le dossier de crédit standard qu'il y a lieu d'exiger. Cependant, ce dossier devra être modulé dans la mesure où le promoteur et déjà client de la banque, et que certains documents ont été déjà versés.

⁶⁸ BELLAL Djamel. Op, Cit. p. 115.

Section 02- Analyse de la viabilité d'un projet d'investissement

L'analyse de la viabilité consiste à analyser la faisabilité, les implications économiques et organisationnelles d'un projet, si l'expression peut effrayer certains, menée une étude de faisabilité n'est pas si compliquée et demande surtout de la rigueur et de la méthode⁶⁹, mais c'est un excellent point pour le banquier qui, après s'être assuré de la conformité et de l'authenticité des documents présentés par le client postulant et demandeur de crédit, il s'attèlera à analyser la viabilité du projet d'investissement, appelée aussi analyse technico-économique qui peut être définie comme étant le préalable à toute appréciation de la rentabilité du projet, dans le sens où l'on ne peut parler de la rentabilité d'un projet s'il n'est pas viable.

Elle comporte généralement deux parties : une partie sur la présentation du promoteur et son activité et la seconde partie met l'accent sur l'analyse qui doit porter sur différents aspects ayant trait au marché, aux considérations commerciales ainsi qu'aux données techniques.

L'information est un facteur de succès de l'entreprise et un réducteur d'incertitude, l'étude de marché fait partie de l'information indispensable à l'entreprise.

2-1-Présentation du promoteur et son activité**2-1-1-Présentation du promoteur**

Pour qu'une confiance règne entre le banquier et le demandeur de crédit, l'identification de ce dernier est indispensable. Afin de juger la compétence et de la bonne foi de celui-ci.

L'entreprise est le reflet même du dirigeant. A ce propos, le banquier doit s'interroger sur :

- Son curriculum vitae (âge, expérience, formation).
- Sa moralité, afin de connaître sa position quant à la prise de risques.
- Sa perception de gestion des problèmes à venir et des ambitions de développement.

2-1-2-Présentation de son activité

Analyser les grands axes ayant trait à l'activité principale du promoteur et éventuellement les activités accessoires. Les exploits qu'il a réalisés avec l'entreprise.

⁶⁹Cours d'évaluation de projets, HAMDI, K. ESB 2004.

2-2- L'étude du projet**2-2-1- Généralités sur le projet**

Cette partie comprend la présentation du projet, le cadre dans lequel il s'inscrit, sa finalité, et ses principales spécificités.

La présentation du projet est donc la définition de ces différents éléments :

2-2-1-1- Secteur d'activité

Dans quel secteur est focalisé le projet «Un secteur d'activité rassemble toutes les entreprises qui ont une même activité principale »⁷⁰.Le banquier en étudiant le secteur d'activité de l'entreprise, il va essayer d'apporter des réponses aux questions ci-après :

- Ya-t-il un leader dans le secteur ? Est-ce qu'il s'agit d'un secteur en expansion ou en régression ? Quelle est la place qu'occupe l'entreprise ? (change la puce en carré)

2-2-1-2- Localisation de l'entreprise :⁷¹

La connaissance de la situation géographique du projet est nécessaire pour s'assurer que la région est dotée d'infrastructures nécessaires (routes, électricité, eau, etc.) facilitant ainsi l'acheminement des matières premières et des produits finis.

2-2-1-3- Impact du projet sur le plan économique et environnemental

Le projet doit avoir des effets que ce soit sur le plan économique ou environnemental, de ce fait, le banquier doit s'intéresser à ces effets :

A. Sur le plan économique d'une part :

- Substitution à l'importation.
- Renforcement des exportations.
- Création de postes d'emplois.

B. Sur le plan environnemental d'autre part

Il faut vérifier si le projet à un effet négatif sur l'environnement et éventuellement si la réalisation du projet peut occasionner des désagréments au voisinage du lieu de son implantation.

2-2-2-L'analyse du marché

« L'étude du marché est une analyse quantitative et qualitative d'un marché, c'est-à-dire l'offre et la demande réelles ou potentielles d'un produit ou d'un service afin de permettre l'élaboration de décisions commerciales »⁷²

⁷⁰ BELLAL Djamel. Op, Cit. p. 117.

⁷¹ BOUYAKOUB, F. Op. Cit. p. 291.

⁷² LASARY, K , « Evaluation et financement des projets ». Op. Cit p. 31.

Un projet productif a pour objectif de produire un bien ou un service destiné à être écoulé sur le marché ; lieu de confrontation de l'offre et de la demande et le lieu dans lequel l'entreprise devra s'adapter en permanence. Il est donc indispensable de connaître le marché auquel la production envisagée sera destinée. L'analyse de ce dernier par le banquier portera sur :

- La demande passée et présente.
- La demande future.
- L'offre passée, présente et future.

2-2-3- L'analyse commerciales

« La connaissance du marché pour une entreprise consiste plus à produire ce qui peut être vendu qu'à vendre ce qui a été produit », si effectivement, par le passé, il consistait plus pour l'entreprise à écouler la marchandise qu'elle avait produite, il s'agit plus aujourd'hui d'identifier les besoins du marché et de ne produire que ce qui peut être vendu.

Dans l'analyse commerciale, le banquier doit s'interroger utilement sur les éléments qualitatifs qui ont été définis par les quatre P de MC.CARTEY à savoir :⁷³

- **PRODUCT** (produit).
- **PRICE** (prix).
- **PLACE** (distribution).
- **PROMOTION** (communication).

2-2-3-1- Le produit

Le produit constitue la justification économique de l'entreprise. Le banquier procède donc à une étude approfondie du produit, notamment sa position sur le marché, à la quantité de production envisagée par l'entreprise, à sa nature, à son type, à ses différentes particularités technologiques ainsi qu'aux caractéristiques de cette dernière.

Autrement dit il procédera à une analyse relevant des techniques de marketing. Les points suivants constituent l'ensemble des interrogations sur lesquelles le travail du banquier doit porter :

- Existent-ils des produits de substitution ou des produits concurrentiels sur le marché ?
- Dans quel cycle de vie se situe le produit : lancement, croissance, maturité ou déclin ?

⁷³Les « 4 P » de McCarthy font partis d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3^{ème} cycle de l'Université du Minnesota, définissant les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne.

2-2-3-2- Prix

En matière de prix, il faudra s'intéresser ⁷⁴:

- A la compétitivité des prix pratiqués par l'entreprise.
- A l'existence de contrainte réglementaire en matière de prix et en matière de concurrence (ex prix administrés).
- A la politique de vente choisie par l'entreprise (politique de pénétration : donc le choix d'un prix très bas ; ou bien une politique d'écroulement : dans ce cas-là le prix est très élevé et destiné à une clientèle particulière.

2-2-3-3- Distribution

Il est important au banquier de penser et de se pencher sur les points suivants :

- Au mode de distribution.
- Au réseau de distribution.
- A l'efficacité de la force de vente.
- Aux performances de service après-vente.

2-2-3-4-Communication

Voir la politique de l'entreprise en matière de communication, penser aux différents types de supports publicitaires, le niveau des charges de la promotion par rapport à ceux de la concurrence.⁷⁵

On pourrait ajouter les facteurs « partenaires » et « concurrents » auquel il faudrait aussi s'intéresser.

A- Les partenaires

Le banquier complète l'appréciation de l'entreprise en examinant ses rapports avec ses principaux partenaires (fournisseurs et clients) pour mesurer le degré de dépendance de celle-ci, aussi bien en matière d'approvisionnement qu'en matière d'écoulement de ses produits.

▪ Les fournisseurs

Il est préférable que la relation s'approvisionne de plusieurs fournisseurs, pour limiter les risques, par exemple l'un d'eux se retire ou augmente les prix de ses produits.⁷⁶

▪ La clientèle

Il est plus important pour l'entreprise de produire ce qu'elle peut vendre que de vendre ce qu'elle a produit. Aussi, le fait de vendre c'est bien, mais être payé c'est mieux. Le banquier devrait s'intéresser aux clients de la relation, de leur solvabilité, leur dispersion, leur secteur d'activité, les délais accordés ainsi qu'aux modes de règlement.

⁷⁴Lasary,K « Evaluation et financement de projet », Op. Cit. P. 42.

⁷⁵ Idem.

⁷⁶BOULAHIA, Belkacem,op,cit. p. 63.

B- Les concurrents

Concernant la concurrence, il est très important de connaître : le nombre de concurrents, leurs implantations, la part du marché qu'ils détiennent, leur capacité de production, la qualité du produit qu'ils proposent, leur prix et les conditions de ventes (accorder des délais de paiement, modalités de livraison, service après-vente...etc.)

2-2-4-Analyse technique

Les études techniques portent sur :⁷⁷

- Le processus de production.
- Les moyens de production.
- Les besoins de l'entreprise.
- Le délai de réalisation.

2-2-4-1- Processus de production

Les techniciens de l'entreprise peuvent en général choisir entre plusieurs procédés de fabrication possibles pour atteindre un même résultat. L'évaluateur devra s'assurer que le procédé adopté satisfera au maximum les conditions requises pour l'investissement c'est-à-dire Il faut s'interroger sur l'outil le mieux adapté à la fabrication et qui répond aux spécificités du produit envisagé. Il peut bien y avoir plusieurs procédés techniques pour atteindre les résultats voulus.

Toutefois la réussite dans le choix du procédé réduira le prix de revient et améliorera ainsi la compétitivité du produit sur le marché.

2-2-4-2- Les moyens de production

L'entreprise a besoin de moyens de production pour pouvoir réaliser les biens et services qui assureront sa survie et son développement. Le banquier devra donc analyser ces moyens en cherchant à trouver des réponses aux questions suivantes :⁷⁸

- Quelles sont les immobilisations réellement productives ?
- Quelle est la durée de vie des équipements utilisés ?
- Est-ce que ces équipements sont en parfait état de marche ?
- Est-ce-ce que les matières premières sont facilement renouvelables ?

⁷⁷ Idem.

⁷⁸ BOUYAKOUB, Farouk, op,cit p 146.

2-2-4-3- Les besoins de l'entreprise

Après avoir opté pour un processus de fabrication et défini les caractéristiques des moyens de production, le banquier devra déterminer de manière précise les besoins de l'entreprise, tant pour la période d'investissement (bâtiments, matériels divers, mains-d'œuvre...etc.) que pour celle de l'exploitation (matières premières, eau, énergie, mains-d'œuvre...etc.) et ce dans le but d'avoir une idée précise du coût de démarrage, d'extension et de fonctionnement de la dite entreprise.

2-2-4-4- Délai de réalisation

L'étude technico-économique (viabilité) comporte un calendrier de réalisation du projet qui fait ressortir : La date de lancement des travaux, la date d'acquisition des matériels, la date du début de montage, la durée de la période des essais et la date d'entrée en production.

Le banquier donc doit s'assurer que le planning de réalisation est techniquement et humainement réalisable et concevable.

2-2-4-5- Analyse des coûts

L'analyse des coûts consiste à vérifier la validité de tous les coûts qui concernent le projet, qu'il s'agisse de ceux liés à l'investissement ou ceux de l'exploitation. Elle doit être fiable (vérifier que toutes les données fournies par le client sont crédibles) et exhaustive (aucun coût ne doit être omis).⁷⁹

Après l'analyse de tous ces éléments, le banquier doit aboutir à une conclusion : Le projet n'est pas viable, il arrête son analyse sans passer à l'étude de la rentabilité car « il est inutile de mener l'analyse de rentabilité d'un projet si déjà il n'est pas viable » le projet est viable, il passe donc à l'analyse de la rentabilité.

⁷⁹ LASARY, K. Op, cit. p. 47.

Section 03- Analyse de la rentabilité d'un projet d'investissement

Le souci majeur du banquier consiste à s'assurer de la rentabilité du projet jugé viable, et par même la capacité de l'entreprise à faire face au remboursement des crédits à mettre en place. Une analyse de rentabilité est donc de rigueur puisqu'elle est un outil d'aide à la décision. Elle se doit de répondre à ces questions :

- Le projet est-il rentable ?
- Le projet est-il solvable ?

Pour ce faire l'analyse de la rentabilité sera axée sur deux pôles :

- Le premier est la rentabilité intrinsèque du projet qui veut dire rentabilité avant financement.
- Le second pôle est la rentabilité après financement.

3-1- La rentabilité avant financement

L'évaluation de la rentabilité économique d'un investissement doit se faire indépendamment des modalités de financement de l'investissement. L'appréciation et l'étude de la rentabilité d'un projet repose sur la comparaison entre le capital investi et l'ensemble des flux de trésorerie générés par ce projet.

Ces flux sont déterminer et évaluer à travers certains outils d'analyse qu'on abordera ultérieurement, pour cela le banquier devra établir le tableau des emplois/ressources qui est lui-même établit sur la base du tableau de compte de résultat prévisionnel et l'échéancier des flux de trésorerie (investissement et amortissement) tout en déterminant la valeur résiduelle de l'investissement et le besoin en fond de roulement.⁸⁰

3-1-1-Echéancier de l'investissement :⁸¹

Cet échéancier reprend toutes les dépenses d'investissement dispatchées sur la durée de réalisation du projet.

⁸⁰ LOZATO, Michel, NICOLLE, Pascal « Gestion des investissements et de l'information financière », 10^e éd, Dunod, 2015. P. 125.

⁸¹ LASARY, K Op,cit. p. 69.

- Illustration d'un exemple d'un échéancier d'investissement :

Tableau N°05 : Exemple d'un échéancier d'investissement

ANNEXES	1	2	3	4	5	TOTAL
Rubriques						
Frais de création de la société						
Terrain						
Construction						
Equipement						
Installation annexes						
Matériel roulant						
Formation						
Besoin en fond de roulement						
Imprévus						

3-1-2- Echancier de l'amortissement⁸²

Notons d'abord que l'amortissement peut se faire de manière linéaire, dégressif ou progressif

Tableau N°06 : Exemple d'un échéancier d'amortissement

Désignation	Montant	Durée	1	2	3	N= durée du projet	Total
Frais préliminaires								
Construction								
.....								
Total								

3-1-3- Détermination de la valeur résiduelle

Avant de parler de la valeur résiduelle d'un projet, on est censé de passer par la durée de vie du projet qui peut être définis comme étant la durée de vie économique d'un projet qui veut dire la période pendant laquelle l'investissement à réaliser permettra d'obtenir les revenus financiers. si la durée de vie est difficile à prévoir, on lui substitue la durée d'amortissement de l'équipement principal du projet.

Par exemple pour déterminer la durée de vie du projet d'atelier de couture, on doit se référer à la durée de vie technique de l'équipement principal (la machine à coudre)

La valeur résiduelle :

A la fin de la durée de vie, les biens ont une valeur résiduelle .cette valeur est à prendre en compte pour le choix des projets. Elle est égale à la valeur vénale nette d'impôt sur les plus-values. Elle doit être ajoutée au cash-flow de la dernière année du projet. Chaque

⁸² LASARY, K Op,cit. p. 70.

élément investi du projet doit avoir une vie .ceci constitue la vie dite vie économique d'un projet et ces éléments doivent avoir aussi une valeur résiduelle en tenant compte du capital et du revenu de l'investissement. La valeur résiduelle est définie comme :

La valeur résiduelle est la valeur probable de négociation ou la valeur à la fin de la durée de vie économique des différents éléments investis lors de la réalisation du projet. Cette valeur résiduelle viendra ainsi en augmentation des flux financiers attendus au cours de la période d'exploitation du projet, elle correspond donc à la valeur anticipée en fin de vie du projet d'investissement⁸³ ; il s'agit donc de sa valeur de revente.

« La valeur résiduelle= Total des immobilisations – Total des immobilisations amorties »

3-1-4-Le besoin en fond de roulement

Le besoin en fond de roulement (BFR) représente le fond de démarrage qui prend en charge certaines dépenses d'exploitation. Il s'agit essentiellement, des matières premières et des salaires. Sachant que le montant du BFR dépend du niveau d'activité ,plus le chiffre d'affaire est important plus le montant du BFR doit être important aussi.

Remarque : à la fin du projet, le BFR est récupéré, car les stocks sont liquides, les créances clients sont recouvrées et les dettes fournisseurs réglées.

Tableau N°07 : Exemple de la détermination du BFR

ANNEE	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires						
BFR / C A						
BFR						
BFR						

3-1-5- L'élaboration du tableau de compte de résultat :⁸⁴

Le TCR nous permet de connaître l'évolution du chiffre d'affaire annuel, les différentes consommations telles que les matières premières, ainsi que les matières et fournituresetc.

Tableau N°08 : Exemple du tableau du compte de résultats

⁸³BEYSUL, Aytaç, MANDOU, Cyrille. « Investissement et financement de l'entreprise ». De Boeck supérieur.p.37.

⁸⁴AFTIS, H, « choix d'investissement et gestion du portefeuille ». UMMTO, FSECG, 2015.

DESIGNATION	1	2	3	N
Chiffre d'affaire					
Matière première					
Autres fournitures					
Frais de personnel					
Amortissements					
Frais divers					
.....					
.....					
RESULTAT BRUT					
IMPOT IBS					
RESULTAT NET					

Pour la détermination des flux de trésorerie annuelle, il y'a lieux de connaitre la capacité d'autofinancement (CAF) du projet une fois entré en exploitation.

Exemple :

Tableau N°09 : ⁸⁵Exemple du tableau représentant la CAF

ANNEE	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaire (1)					
Consommation de l'exercice (2)					
Valeur ajoutée (1-2)					
-Frais personnel					
-Impôt et taxe					
=Excédent brut d'exploitation					
-Dotations aux amortissements (3)					
-Frais divers					
=Résultat brut d'exploitation					
-IBS					
=Résultat net (4)					
Capacité d'autofinancement (3+4)					

3-1-6-Etablissement du tableau des flux de trésorerie

Les flux de trésorerie sont déterminés à partir du tableau emploi/ressources.

Les éléments déterminés plus haut (échancier des investissements, tableau des amortissements, variation BFR et TCR), permettent justement d'élaborer le tableau suivant :⁸⁶

Tableau N°10:⁸⁷Exemple du tableau de flux de trésorerie avant financement

⁸⁵AFTIS, H, « choix d'investissement et gestion du portefeuille ».

⁸⁶LASARY, K. Op, cit. p. 76

⁸⁷ LASARY, K. Op. cit. p .77.

Ressources	0	1	2	3	N
Capacité d'autofinancement Valeur résiduel Récupération du BFR					
Total ressources (1)					
Emplois Investissement Frais préliminaires Terrains Construction Equipement Autres Variation du BFR					
Total emplois (2)					
Flux nets de trésorerie (1-2) = ressources – emplois					

3-1-7- Les critères de rentabilité

L'investissement est acceptable dans la mesure où les gains attendus sont supérieurs au capital investi. Autrement dit, un investissement est considéré comme rentable si ce dernier rapporte plus d'argent qu'il en a coûté.

Evaluer un projet d'investissement consiste dans la comparaison entre les gains attendus (flux nets générés par le projet) et le capital investi. Pour mesurer la rentabilité des investissements et choisir l'investissement le plus rentable, il existe plusieurs critères d'évaluation ou méthodes de choix d'investissement à savoir :

- La valeur actuelle nette (VAN) : évaluer le gain net lié à l'investissement.
- L'indice de profitabilité (IP ou IR) : mesure la création nette de valeur par dinar investi dans le projet.
- Le taux interne de rentabilité (TIR) : ou taux de rendement interne du capital : estime le taux de rentabilité d'un projet.
- Le délai de récupération du capital investi (DR) : détermine le temps nécessaire pour que l'entreprise « récupère » le montant de son investissement initial.

Avant d'aborder l'ensemble de ces critères, il importe de rappeler certains concepts à savoir : l'actualisation et la capitalisation.

Le concept d'actualisation et de capitalisation reposent sur une idée simple :⁸⁸ Deux sommes ne sont pas équivalentes si elles ne sont pas disponibles à la même date. Ainsi, 100DA en début d'année n'ont pas la même valeur que 100DA en fin d'année. En effet, en plaçant 100DA en début d'année au taux i , on obtient $100(1+i)$ DA en fin d'année.

Au taux unique de prêt et d'emprunt i , on a

100 $\xrightarrow{\quad}$ $(1+i)$ $\xrightarrow{\quad}$ $100(1+i)$.
Capitalisation

100 $\xleftarrow{\quad}$ $1/(1+i)$ $\xleftarrow{\quad}$ $100/(1+i)$.
Actualisation

L'actualisation et la capitalisation sont indispensables pour comparer des sommes non disponibles au même instant et rechercher l'équivalente de chacune d'elles à une date commune. Avec l'actualisation, on se déplace de l'avenir vers le présent et inversement.⁸⁹

L'actualisation est un concept fréquemment utilisé dans l'analyse de la rentabilité des investissements. « Actualiser des flux ». ce dernier consiste à calculer la valeur actuelle de ces flux en tenant compte du phénomène psychologique fondamental de la préférence pour le présent ou de dépréciation du futur. Tout individu préfère avoir 1DA aujourd'hui qu'1DA dans un an.

L'actualisation est rendu d'autant nécessaire dans l'analyse financière et notamment celle inhérente aux projets car sans actualisation il n'est pas possible de comparer des dépenses d'investissement enregistrées dans le présent et des recettes d'exploitation générées par ce projet et qui interviennent dans le futur.

Les différents critères sont les suivants :⁹⁰

3-1-7-1- La valeur actuelle nette (VAN)

A-Définition et mode de calcul

La valeur actuelle nette mesure la création nette de valeur après le remboursement de l'investissement initial et la rémunération des apporteurs de fonds. Elle est égale à la différence entre les flux nets de trésorerie actualisés dégagés sur la durée d'exploitation du projet et les capitaux investis.

⁸⁸ BANCEL, Franck, ALBAN, Richard, « Les choix d'investissement : Méthodes traditionnelles, flexibilité et analyse stratégique ». Economica. Paris. 1995. P. 34.

⁸⁹ Idem.

⁹⁰ Support de cours « choix des investissements et gestion du portefeuille », KHEFACHE, enseignant, UMMTO, FSECG, 2015.

$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+K)^t}$ $VAN = -I_0 + \sum CF_t (1+K)^{-t}$ $VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n CF_t (1+K)^{-t}$	Relation dans laquelle : I_0 : investissement initial. CF_t : Cash-flow (ou flux net perçu a l'année t). K : Taux d'actualisation. $(1+K)^{-t}$: coefficient ou facteur d'actualisation.
--	---

Le taux d'actualisation (K) à utiliser est le taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise.

Théoriquement, ce taux représente le cout des capitaux utilisés dans le projet.

B-L'utilisation du critère dans le choix des projets :

L'utilisation de la VAN diffère selon que l'on est en présence d'un seul ou de plusieurs projets. Ainsi, pour qu'un projet d'investissement soit rentable et acceptable, sa VAN doit être strictement positive. Ce projet est d'autant plus intéressant que sa VAN est élevée.

Le banquier, afin de prendre la décision de financement du projet d'investissement, il doit choisir le projet dont sa VAN est supérieur à 0. si la VAN est positive, l'investissement contribue à accroître la valeur de l'entreprise et donc le financement de cet investissement doit être effectué. Si la VAN est négative, l'investissement ne pourra pas ce réalisé. Autrement dit :⁹¹

Si $VAN > 0 \rightarrow$ le projet est acceptable, rentable financièrement
 Si $VAN < 0 \rightarrow$ le projet doit être écarté
 Si $VAN = 0 \rightarrow$ le banquier est indifférent au projet. L'entreprise a fait une opération blanche

La VAN a des spécifiées et des caractéristiques dont on peut citer :

- Mesure l'avantage absolu d'un projet.
- Ne permet pas de comparer des projets avec des capitaux investis différents ou durées de vie différentes.

Exemple :⁹²

Un projet d'investissement dont les flux de trésorerie sont résumés dans le tableau ci-dessous. Le taux d'actualisation est de 12% .calculons la VAN.

Année	0	1	2	3	4
Flux CF_t	-600	250	300	300	320

⁹¹ LOZATO, Michel, NICOLLE, Pascal. Op, cit. P. 51.

⁹² Support de cours « choix des investissements et gestion du portefeuille », KHEFACHE. Op, Cit.

Le principe de la VAN consiste à ramener l'ensemble des flux à la date 0, en les actualisant.

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

$$-600 + [250/(1+0.12)^1 + 300/(1+0.12)^2 + 300/(1+0.12)^3 + 320/(1+0.12)^4]$$

$VAN = 279.27 > 0 \implies$ le projet est rentable et acceptable.

3-1-7-2-L'indice de profitabilité

A- Définition et mode de calcul

L'indice de profitabilité est étroitement lié à la valeur actuelle nette. Il permet de comparer la valeur actuelle des cash-flow d'exploitation (richesse créée) à celles des cash-flows d'investissement (sommes investies).⁹³ Son intérêt est de permettre d'apprécier la rentabilité du projet par dinar (1 DA) investi. En d'autres termes, alors que la VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet, L'IP mesure l'avantage relatif, c'est-à-dire la création de valeur « 1 DA » du capital investi. Pour cela, on divise la somme des cash-flows actualisés par le montant de l'investissement.

$$IP = 1 + VAN / I$$

B- L'utilisation du critère dans la sélection des projets

Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que son « IP » soit supérieur à 1, comme suit :

$IP \geq 1 \iff VAN \geq 0$, le banquier doit accepter le projet.

$IP < 1 \iff VAN < 0$, le banquier doit rejeter le projet.

Un indice de profitabilité supérieur à « 1 » indique que les capitaux investis sont récupérés et rémunérés au taux d'actualisation et qu'un excédent de liquidité est dégagé.

L'IP a des spécificités et caractéristiques qu'on peut citer :

- Mesure l'avantage relatif d'un projet.
- Convient aux projets avec des capitaux différents

⁹³ BANCEL, Franck, ALBAN, Richard. Op. Cit. p. 59.

Exemple ⁹⁴

Prenons toujours l'exemple précédent, le même taux d'actualisation, la même VAN, on aura donc :

$$IP = 1 + VAN / I$$

$$IP = 1 + 279.27 / 600 = 1.47$$

IP=1.47 cela veut dire que pour chaque dinar investi dans ce projet, l'entreprise dégage un bénéfice net égal à : $1.47 - 1 = 0.47$ DA.

3-1-7-3- Le taux interne de rentabilité (taux de rentabilité interne)**A- Définition**

Le TIR est égal au taux d'actualisation pour lequel la valeur nette actuelle est nulle. Il quantifie la rentabilité intrinsèque d'une exploitation.

Il y a bien homogénéité puisque l'on rappelle que le taux d'actualisation est un taux de rendement des fonds propres. Ceci signifie que le TIR d'un projet doit être supérieur au taux d'actualisation de l'investissement pour que le projet soit rentable.

D'après la définition :

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n CF_t (1+K)^{-t} = 0.$$

Cette méthode est issue de celle de la valeur actuelle nette. Il s'agit de rechercher le taux d'actualisation permettant d'égaliser l'investissement noté I_0 et la valeur actuelle des revenus nets attendus.⁹⁵

$$VAN = 0 \implies \sum_{t=1}^n CF_t (1+K)^{-t} = I_0$$

B- L'utilisation du critère dans la sélection des projets

La décision de retenir ou non un projet découle de la comparaison entre le TIR et le taux d'actualisation retenu.

Si le TIR < taux d'actualisation (K) \implies le projet est rejeté.
Si le TIR \geq taux d'actualisation (K) \implies le projet est accepté. Ce dernier permet de couvrir le coût des ressources.

⁹⁴Support de cours « choix des investissements et gestion du portefeuille », KHEFACHE. Op, Cit.

⁹⁵BOUGHABA, A. « Analyse et évaluation de projets ». Paris. Berti. 1998, p. 29.

Remarque

- le TIR donne une estimation de la rentabilité moyenne du projet sur toute sa durée de vie.
- Il mesure la rentabilité globale d'un projet d'investissement.
- Indique que le projet reste acceptable tant que le coût des ressources investies dans ce dernier est inférieur au TIR.

3-1-7-4- Le délai de récupération du capital investi**A-Définition**

On entend souvent l'expression "payback" pour parler du délai de récupération d'un projet d'investissement. Il est le temps nécessaire pour que l'investissement initial soit « récupéré » grâce aux cash-flows générés jusqu'à cette date⁹⁶. Et le délai de récupération actualisé est la durée au bout de laquelle le montant cumulé (la somme) des flux nets actualisés (cash-flux actualisés) est égal au montant du capital investi (I_0). Le taux d'actualisation est toujours le taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise, autrement dit le délai de récupération actualisé est le temps nécessaire pour que la VAN des cash-flows cumulés actualisés devienne positive.⁹⁷

B- L'utilisation du critère dans la sélection des projets

L'essence du banquier est la maîtrise du risque, de ce fait, plus le délai de récupération est court, plus le projet est supposé être intéressant. En d'autres termes, le banquier va s'intéresser au projet dont le délai de récupération est plus court en raison du risque encouru par l'entreprise (plus l'horizon est éloigné, moins les prévisions sont fiables et plus l'environnement est incertain), et la rentabilité (en général, plus le délai de récupération est court, plus le projet est rentable).

La méthode du DR est utile lors de la réalisation des investissements risqués, par exemple, lors d'un investissement dans un pays à forte instabilité économique. Le critère de DR est apprécié aussi quand l'entreprise manque de liquidité, de ce fait, le DR sera un critère important pour les entreprises, et important aussi pour les actionnaires qui souhaitent récupérer rapidement leurs fonds. L'inconvénient du DR est celui d'ignorer les flux qui interviennent après la récupération. Or, un projet d'investissement a une durée de vie durant laquelle il génère en permanence des richesses qu'on aurait tort d'ignorer.

⁹⁶ BANCEL, Franck, ALBAN, Richard. Op. Cit. p. 60.

⁹⁷ Idem

Reprenons l'exemple précédent avec des cash-flows actualisés (sachant que $K=12\%$).⁹⁸

Année	0	1	2	3	4
Flux nets (cash flow nets)	-600	250	300	300	320
Flux nets actualisés	-600	223.21	239.16	213.53	203.37
Cumul CF_t actualisés	-	223.21	462.37	675.9	879.27

Le délai de récupération actualisé est compris entre l'année 2 et 3 et plus précisément :

- DR actualisé = $2 + [(600 - 462.37) / 213.53] = 2.64$ année.
- DR actualisé est de 2 ans et 7 mois et 20 jours.

Remarque

Le délai de récupération actualisé introduit la valeur du temps par l'intermédiaire du taux d'actualisation.

3-2-Rentabilité après financement

L'étude après financement permet de déterminer l'impact de financement sur la rentabilité du projet .cette étude intègre le plan de financement, le TCR prévisionnel avant financement tout en ajoutant à celui-ci les frais financiers et les dotations aux amortissements des intérêts intercalaires.⁹⁹

3-2-1-Le TCR prévisionnel après financement

Le TCR prévisionnel après financement est le TCR prévisionnel avant financement tout en prenons en compte les dotations aux amortissements des intérêts intercalaires et frais financier.

3-2-2-Le tableau emplois/ressources après financement

Le TER après financement intègre, de plus que le TER avant financement, les capitaux propres et l'emprunt (au niveau des ressources), les intérêts intercalaires, le remboursement du principal et les dividendes (au niveau des emplois). Il se présente comme suit :¹⁰⁰

⁹⁸ Support de cours « choix des investissements et gestion du portefeuille », KHEFACHE. Op, Cit.

⁹⁹ Les intérêts intercalaires sont des intérêts payés durant la période du différé.

¹⁰⁰ BOULAHIA, Belkacem, op.cit. p. 69.

Tableau N°11:Exemple du tableau de flux de trésorerie après financement

Ressources	0	1	2	3	N
Capacité d'autofinancement					
Valeur résiduel					
Récupération du BFR					
Apports personnels					
emprunts					
Total ressources (1)					
Emplois					
Investissement					
Variation du BFR					
Remboursement emprunts					
Dividendes					
Intérêts intercalaires					
Total emplois (2)					
Flux nets de trésorerie (1-2) = ressources –emplois					

Remarque¹⁰¹

Lorsque la trésorerie cumulée est jugée déficitaires (trésorerie cumulée négative) cela veut dire que les emplois ne sont pas couverts, a cet égard le banquier est censé revoir les conditions de crédit (la hausse de la période du différé ou la hausse de la période de remboursement ou la hausse des deux à la fois) et inversement, lorsqu'une trésorerie est jugée excédentaire, le banquier intervient par la diminution des périodes de remboursement et du différé).

L'analyse après financement ce fait pas par plaisir mais plutôt cette dernière nous permet de déterminer la rentabilité des capitaux engagés dans l'investissement à savoir les fonds propres et l'emprunt.

3-2-3-La rentabilité des fonds propres

Parler de la rentabilité des fonds propres c'est parler de la VAN des fonds propres (VANP) et le délai de récupération des fonds propres (DRP) et le taux de rentabilité interne des fonds propres (TIRP).

3-2-3-1-VANP

$$\sum_{p=0}^n \frac{-Kp + Pp + Tp}{(1+i)^p}$$

Où :

Kp: Capitaux propres investis l'année p.

Pp: Dividendes reçus l'année p.

Tp: Flux de trésorerie en année p

i : Taux d'actualisation.

¹⁰¹BOULAHIA, Belkacem, « Le crédit bancaire », B.S.B.E.S.B.15^{ème} promotion. p. 77.

3-2-3-2-TIRP : c'est le taux d'actualisation qui annule la VANP tel que :

$$\sum_{t=0}^n \frac{-K_p + P_p + T_p}{(1+i)^p} = 0$$

3-2-3-3-DRP

C'est le délai nécessaire pour récupérer les fonds propres à partir de la rémunération des actionnaires (Dividendes + Flux nets de trésorerie).

3-2-4-La rentabilité de l'emprunt

L'emprunt peut être considéré comme étant un projet à part entière. A ce titre, on peut lui déterminer sa valeur actuelle nette (VANE), son délai de récupération (DRE) et son taux de rentabilité interne (TRIE).

3-2-4-1-VANE

V.A.N.E = Capitaux empruntés actualisés - Flux de remboursement actualisés.¹⁰²

3-2-4-2-DRE

C'est le délai nécessaire pour récupérer les fonds empruntés à partir des flux de remboursement.

3-2-4-3-TIRE

Le taux de rentabilité de l'emprunt (T.R.I.E) est le taux d'actualisation pour lequel la somme des flux actualisés est nulle. Le T.R.I.E est égal au "taux d'emprunt net".

TIRE= taux d'emprunt net =taux d'emprunt brut *(1- taux IBS).

¹⁰²BOULAHIA, Belkacem,op, cit.78.

Conclusion

L'évaluation du risque liée à l'octroi d'un crédit d'investissement s'est fondée sur la base du dossier fourni par le client, ce dossier a conduit le banquier à une étude technico-économique, qui assure que le projet est techniquement viable, et l'évaluation financière du projet escompté par le demandeur du crédit, confirme que l'affaire est financièrement rentable. Ce qui mènera donc le banquier à traduire l'évaluation en accord sur l'octroi du crédit.

Enfin, s'il n'est pas possible d'octroyer un crédit sans prendre des risques, il est tout aussi évident que cette prise de risque doit être entourée de « contre risques » destinés à prévenir, minimiser et limiter ce risque, ces contre risques existent dans le prochain chapitre.

Introduction

Bien qu'une bonne analyse de l'entreprise reste la meilleure garantie de prévention contre les risques mais en a coutume de reprocher au banquier sa trop grande prudence en matière d'octroi de crédit face à l'importance des risques encourus par les banques, pour cela, l'instauration d'un certain nombre de moyens de préventions est devenu impératif et le banquier n'évalue pas seulement le risque qu'il prend, mais aussi la banque dont il exerce l'évaluation, dispose d'un ensemble de moyens de protection, qui sont pour certains obligatoires (les règles prudentielles), et pour d'autres facultatifs (la prise de garantie et le suivi des engagements).

A cet effet, chapitre suivant comportera :

- Section 01- Le recueil des garanties.
- Section 02-L'application et le respect des règles prudentielles.
- Section 03-Le suivi des engagements.

Section 01-Le recueil des garanties**1-1-Définition générale**

L'étude de crédit, aussi rigoureuse et complète qu'elle puisse être, ne peut éliminer d'une manière totale et définitive les risques inhérents à tout concours accordé aux clients. Ainsi, le banquier devra se prémunir des aléas qui pourraient lui être préjudiciables en faisant recours aux garanties. Mais qu'est-ce qu'une garantie ?

Si l'on doit tenter de donner une définition économique de la garantie, on peut dire : « Quelle sert à anticiper et couvrir un risque futur possible de non recouvrement du crédit »¹⁰³,

La garantie joue en quelque sorte comme une « mécanique d'assurance »¹⁰⁴ c'est parce que faire crédit c'est « vendre du temps » et parce que le crédit se dénoue instantanément, mais se déroule dans le temps, que la banque doit se protéger contre les aléas qui lui sont liés.

La garantie peut être définie aussi comme étant un besoin de sécurité que la banque peut prendre car elle sert à anticiper un risque futur possible de non remboursement, elle sert à protéger la banque contre le risque de défaillance de son client et à atténuer des provisions constituées¹⁰⁵. Ainsi la garantie bancaire peut être définie comme un bien ou une valeur mis en jeu par une personne lors d'une demande d'un financement à un établissement bancaire dans l'éventualité d'une incapacité de remboursement.

1-2-Les types de garanties

Les garanties liées au crédit permettent à un établissement prêteur de se prémunir contre un éventuel impayé de l'emprunteur. Une garantie réelle (hypothèque) ou une garantie personnelle (caution) peut venir en accompagnant de l'analyse faite par une banque de son risque client et être adossée à un concours bancaire. On peut distinguer quatre sortes de garanties :

- Les garanties personnelles.
- Les garanties réelles.
- Les garanties particulières.
- Les garanties morales.

1-2-1- Les garanties personnelles

La banque peut opter selon le type de crédit et de risque soit pour une garantie réelle ou soit pour une garantie personnelle. La caution et l'aval sont les garanties personnelles qui peuvent être demandées et utilisées par la banque.

¹⁰³ MATHIEU, Michel. Op, Cit. p. 181.

¹⁰⁴ Idem.

¹⁰⁵ AMMOUR, Benhalima, Pratique et Technique Bancaire, éd Dahlab, Alger, 1997, P.208.

1-2-1-1- La caution

Le cautionnement est défini par l'article 644 du code civil algérien comme étant :

« Un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». ¹⁰⁶

La caution est une garantie personnelle donnée par un tiers (personne physique, société de caution mutuelle...) qui s'engage à payer à l'organisme prêteur les sommes dues en cas de défaillance du débiteur. Il existe deux types de caution, la caution simple et la caution solidaire.

A-La caution simple

Dans le cas d'une caution simple, le créancier peut intenter une action contre la caution seulement après avoir poursuivi le débiteur défaillant. Si plusieurs cautions existent, la caution peut demander que le paiement soit réparti entre toutes les cautions. Le cautionnement simple est de ce fait peu pratiqué par les banques qui le considèrent comme une garantie dont l'efficacité est limitée.

Le cautionnement simple bénéficie par les articles 660 et 664 du code civil algérien de deux exceptions respectivement :

A-1- Le bénéfice de discussion

« Le créancier ne peut poursuivre isolement la caution qu'après avoir poursuivi le débiteur. Il ne peut exécuter sur les biens de la cautions qu'après avoir discuté le débiteur dans ses biens .Dans ce cas, la caution doit opposer le bénéfice de discussion » ¹⁰⁷

A-2- Le bénéfice de division

« Lorsqu'il ya plusieurs cautions non solidaires obligées pour la même dette et par le même acte, la dette se divise entre elles et le créancier ne peut poursuivre chacune d'elles que pour sa part dans le cautionnement » ¹⁰⁸

B- La caution solidaire

Dans le cadre d'une caution solidaire, l'organisme prêteur peut se retourner directement contre la caution du débiteur pour obtenir le remboursement de sa créance sans attendre d'avoir épuisé tous les recours contre le débiteur.

¹⁰⁶Secrétariat général du gouvernement. Article 644 du code civil Algérien.

¹⁰⁷ Secrétariat général du gouvernement. Article 660 du code civil Algérien.

¹⁰⁸Secrétariat général du gouvernement. Article 664 du code civil Algérien.

La caution si elle est actionnée, pourra ensuite se retourner contre le débiteur pour se faire rembourser. La caution solidaire ne peut invoquer le bénéfice de division, autrement dit comme pour une caution simple que le paiement soit réparti entre tous les créanciers.

Le patrimoine de la caution est engagé à hauteur des sommes cautionnées. Toutefois, l'engagement porte uniquement sur ses biens propres et ses revenus personnels. Si l'organisme prêteur veut engager les biens communs du ménage, il doit obtenir du conjoint de la caution son accord au cautionnement.

La caution doit être informée régulièrement des sommes restantes dues par le débiteur. La loi oblige le prêteur à aviser par écrit chaque année la caution, en lui indiquant le montant de son engagement, par exemple, le capital restant dû dans le cadre d'un prêt amortissable.

La caution doit présenter des conditions de solvabilité (patrimoine et revenus) compatibles avec son engagement de caution et doit avoir rédigé un texte explicite sur l'étendue de son engagement.

C- La caution mutuelle

Pour garantir sa créance, le prêteur peut également accepter qu'une société spécialisée se porte caution. Cette pratique se développe notamment pour les prises de garanties associées aux crédits immobiliers, l'organisme de caution mutuelle prélève entre 1 et 2% du montant emprunté et le restitue en règle générale partiellement à l'extinction du prêt.

La société de caution s'engage à se substituer au débiteur s'il est défaillant. Dans ce scénario, la société de caution aura ensuite la possibilité de se retourner contre l'emprunteur.

1-2-1-2-L'aval

Selon l'article 409 du code de commerce il constitue l'engagement d'une personne de payer le montant total ou une partie d'une créance manifestée par un effet de commerce.

Le principe de l'aval consiste pour une personne à s'engager à garantir le paiement d'une tierce personne sur un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre...).¹⁰⁹

Celui qui donne son aval (l'avaliste) s'engage donc à payer le porteur d'un effet de commerce, par exemple, la banque, en cas de non-paiement par le débiteur de l'effet à l'échéance. L'aval peut être donné directement sur la lettre de change.

¹⁰⁹Article 409 du code de commerce.

La signature de l'avaliste doit apparaître au dos de l'effet de commerce précédée de la formule (bon pour aval).

L'aval peut être également donné par acte séparé. Dans ce cas figure, l'acte doit indiquer le lieu où l'aval est intervenu, le montant des sommes garanties et la durée des engagements.

1-2-2- Les garanties réelles

On parle de garanties ou suretés réelles lorsque le débiteur apporte au créancier un bien ou la valeur d'un bien matériel pour couvrir le risque de non-paiement de la dette.

La garantie réelle consiste en l'affectation d'un bien meuble ou immeuble en garantie d'une dette. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers.

Divers biens peuvent être constitués en garantie, notamment les immeubles, les fonds de commerce et sous certaines conditions, le matériel, les marchandises, les valeurs mobilières et les créances.

A cet effet, les garanties réelles peuvent être subdivisées en deux grands points, à savoir :

- L'hypothèque : dans le cas où le bien affecté en garantie est immeuble.
- Le nantissement : si le bien affecté en garantie est meuble.

On peut rajouter le privilège de prêteur de deniers.

1-2-2-1-L'hypothèque

Conformément à l'article 882 du code civil : « Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe »¹¹⁰.

L'hypothèque est un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation. Néanmoins, il n'y a pas dessaisissement du propriétaire du bien, et conserve le droit d'user, de jouir et de disposer du bien.

L'efficacité de l'hypothèque réside dans le fait que le banquier hypothécaire a le droit de saisir et de vendre le bien hypothéqué, s'il n'est pas payé à échéance, et d'exercer un droit de suite et de préférence sur le prix si le débiteur vend par anticipation l'immeuble en question.

¹¹⁰Article 882 du code civil.

La constitution d'une hypothèque par une banque vient en accompagnement de l'analyse du crédit et la clientèle qui est réalisée avant d'octroyer un prêt à un client.

L'hypothèque conventionnelle vient donc garantir la bonne fin du remboursement d'un crédit le plus souvent accordé pour financer un investissement immobilier.

L'hypothèque peut être constituée en vertu d'un acte authentique (hypothèque conventionnelle), d'un jugement (hypothèque judiciaire) ou de la loi (hypothèque légale).

A- Hypothèque conventionnelle

L'hypothèque conventionnelle sert surtout à garantir le remboursement d'une dette contractée sur un bien immobilier. Elle permet au prêteur de deniers de faire vendre par voie judiciaire le bien immobilier de son débiteur si celui-ci est dans l'impossibilité de rembourser les sommes dues. L'hypothèque conventionnelle est obligatoirement constatée par un acte notarié (acte passé sous la forme authentique avec deux notaires ou avec un notaire et deux témoins).

L'inscription est effectuée à la conservation des hypothèques du lieu où se trouve le bien.

Le rang de l'hypothèque conventionnelle prend effet à la date de son inscription.

Plusieurs hypothèques peuvent être prises sur un même bien. La date de l'inscription déterminant le rang des créanciers hypothécaires, d'où l'intérêt qu'a un créancier à faire inscrire sa créance immédiatement.

B- L'hypothèque légale

Comme son nom l'indique, L'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banques et établissements financiers) jouissant d'une protection légale.

L'article 179 de la loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit stipule ¹¹¹:

« Il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et des établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux .L'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions légales relatives au livre foncier. Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de trente ans ».

C-L'hypothèque judiciaire

C'est une hypothèque qui découle d'une décision de justice, condamnant le débiteur, elle est obtenue par un banquier ayant engagé une procédure judiciaire contre le débiteur dans le but de recueillir une inscription d'hypothèque sur l'immeuble de celui-ci.

¹¹¹Article 179 relative à la loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit.

Dans le cas où le créancier détient un jugement condamnant le débiteur, il peut demander l'inscription d'une hypothèque judiciaire.¹¹²

Cas d'absence d'une décision de justice condamnant le débiteur, le créancier peut être autorisé à prendre une inscription provisoire, s'il justifie l'existence de la créance. Dans le cas où le jugement est à la faveur du créancier, ce dernier peut procéder à l'inscription définitive, dans un délai de deux mois qui suivent le jugement.

1-2-2-2-Le nantissement

Le nantissement est une garantie qui porte sur un bien mobilier. Pour les opérations de crédit, les banques retiennent souvent un nantissement qui porte sur les fonds de commerce, les véhicules, les titres et les contrats d'assurance.

Le nantissement est un contrat par lequel des biens sont affectés à un créancier pour garantir le paiement de sa créance¹¹³. autrement dit, il peut être défini comme étant un contrat par lequel le débiteur remet un bien au créancier en garantie de sa créance (gage sur véhicule, nantissement de compte titre...). Il s'agit d'un acte pouvant être enregistré sous la forme authentique. Deux formes de nantissement cohabitent : le nantissement avec dépossession (le débiteur est démuné du bien) ou le nantissement sans dépossession.

Selon l'article 948 du Code Civil : « Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang »¹¹⁴.

Il existe diverses formules de nantissement, nous citerons les formes les plus usitées :

A-Nantissement du fonds de commerce

Le nantissement est une garantie sans dépossession, consentie sur certains éléments compris dans le fonds de commerce. Il est indispensable que l'acte précise les éléments auxquels s'étend le nantissement, à défaut, il ne comprendra que l'enseigne, le nom commercial, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage.

¹¹² BELALI, B. « économie bancaire ». UMMTO. FESCG. 2015.

¹¹³ BOUYKOUB, Farouk. « L'entreprise et le financement bancaire ». P. 227.

¹¹⁴ Article 948 du Code Civil.

Pour être valide, l'acte de nantissement doit être signé par le banquier et le débiteur, enregistré puis déposé au greffe du tribunal de commerce.

La banque exerce un droit de préférence sur le prix et un droit de suite sur le fonds. Il est à préciser que ce dernier peut être légal ou bien conventionnel.

B-Nantissement du matériel et de l'outillage

Le nantissement du matériel et de l'outillage est également un gage sans dépossession du débiteur, constitué par acte authentique ou sous seing privé, sur l'outillage et le matériel que le banquier a financé.¹¹⁵

C-Nantissement ou gage sur véhicule

Il s'agit là aussi d'un gage qui se réalise sans dépossession, avec la particularité d'être constaté par un acte sur registre spécial ouvert à cet effet auprès de la direction (la Daïra) ayant délivré la carte d'immatriculation, communément appelée carte grise qui doit porter la mention « véhicule gagé »¹¹⁶.

D-Nantissement des actifs financiers

Le nantissement des actifs financiers notamment des bons de caisse, est un contrat par lequel, le débiteur d'un prêt remet en gage les titres qu'il détient entre les mains du créancier ou d'un tiers, convenu entre les parties.

E-Nantissement des marchés publics

Ce genre confère au banquier le droit de créance sur l'Etat, dans la mesure où la sortie du crédit est assurée. Le marché est enregistré et nanti par acte sous seing privé.

1-2-2-3- Le privilège de prêteur de deniers

Le privilège du prêteur de deniers est une garantie réelle donnant à la banque la priorité sur tous les autres créanciers et toutes les autres garanties en cas de défaut de paiement de l'emprunteur.

Le privilège du prêteur des deniers doit être constaté par un acte authentique .il est à inscrire à la conservation des hypothèques dans les deux mois qui suivent la vente. Si le privilège n'est pas inscrit dans le délai de 2mois, il prend rang à la date de son inscription .Un seul privilège de deniers peut être pris sur un bien immobilier.

¹¹⁵ BELLAL Djamel. Op, Cit. p. 56.

¹¹⁶ Idem.

1-2-3-Les garanties particulières

Il s'agit notamment de délégation de créance résultant des assurances souscrites, comme l'assurance multirisque et l'assurance vie sur la base de l'avenant de subrogation au contact d'assurance, la banque peut encaisser les primes dues à la créance du tiers cédant en cas sinistre. Il est bien d'exiger les originaux des polices d'assurance.

On peut citer également la lettre de cession d'antériorité de créance (LCAC). C'est l'engagement souscrit par des associés de bloquer le montant de leur compte courant associé au profit de la banque en garantie des crédits accordés à leurs sociétés.

Par cette lettre, le titulaire du compte s'engage à ne pas faire rembourser sa créance et à bloquer celle-ci tant que la banque n'est pas remboursée.

1-2-4- Les garanties morales

Contrairement aux garanties réelles et aux garanties personnelles, les garanties morales sont des suretés de simple promesse de faire ou de ne pas faire quelque chose de la part du débiteur.

Comme il s'agit d'une simple promesse, la garantie morale est souvent utilisée comme garantie additionnelle aux garanties réelles ou personnelles par la banque. Pour le débiteur, la garantie morale constitue la garantie la moins contraignante et elle est la moins coûteuse.

On peut diviser les garanties morales en quatre catégories :

1-2-4-1-La promesse de garantie

Elle constitue un engagement moral à l'exécution de l'obligation morale, en relève que de la qualité de la personne qui s'engage à promettre, les promesses n'ont pas de valeur juridique.

1-2-4-2-La lettre d'intention

Cette lettre représente, un document émis par une société qui indique pour le créancier que le débiteur assumera les engagements souscrits. Dans le contrat, et en cas de litige cette société assumera elle-même à la place du débiteur, les engagements qui la concernent.

1-2-4-3- La lettre d'apaisement

Elle est souscrite avec les mêmes caractéristiques avec la lettre d'intention, mais la lettre d'apaisement est une lettre adressée par une maison mère plus précisément par ses dirigeants dans laquelle ils informent la banque qu'ils prendront les mesures nécessaires pour que la filiale respecte ses engagements, donc elle est plus précise que la lettre d'intention.

1-2-4-4-La lettre de bonne fin

C'est approximativement la même avec les autres engagements cités, car la lettre de la bonne fin exprime l'engagement d'une maison mère à honorer le contrat en cas d'insolvabilité de la filiale envers la banque.

Section 02-Le respect de la réglementation prudentielle

Ce sont des règles universelles que chaque banque, établissement financier, sont tenues de suivre scrupuleusement.

Concernant L'Algérie, il s'agit d'un certain nombre de règles prudentielles de gestion édictées par la Banque d'Algérie par l'instruction N°:74/94 du 29/11/1994 et qui ont pour objectif la dotation des banques et les établissements financiers d'un moyen de contrôle des risques.

Cette réglementation a évaluée au fil du temps, elle a connu des modifications constatables à l'égard de la circonstance financière (différentes crises).

A travers cela, le régulateur essaye après chaque crise bancaire et financière de concevoir une réglementation qui puisse prémunir aussi bien le secteur bancaire.

La réglementation prudentielle consiste à l'application des ratios significatifs. Les plus usités sont le ratio de solvabilité appelé « ratio Cooke » et le ratio de division des risques, le risque de liquidité, ainsi les provisions sur les créances.

2-1-Les ratios règlementaires

Les ratios règlementaires doivent respectés un niveau minimum de fonds propres, on distingue trois ratios essentiels :

2-1-1-Ratio de couverture des risques (RATIO COOKE)

Le comité de Bâle¹¹⁷ a publié en juillet 1988 l'accord relatif au ratio de solvabilité ou ratio Cooke que les établissements de crédit doivent respecter, ce ratio est un rapport entre les fonds propres nets de la banque et l'ensemble des risques encourus suite aux engagements qu'elle a pris envers ses clients. Le ratio COOKE mesure le degré de prise en charge ou de couverture des risques encourus par les fonds propres de la banque.

Ce ratio aujourd'hui adopté dans plus d'une centaine de pays.

¹¹⁷ Le comité de bale est :une institution créée en 1974 par les gouverneurs des banques centrales dans le but de : renforcé la sécurité et la fiabilité du système financier, l'établissement de standards minimaux en matière de contrôle prudentiel, la diffusion et la promotion des meilleures pratiques bancaires, la promotion de la coopération internationale en matière de contrôle prudentiel.

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fondspropresnets}^{118}}{\text{risqueencouruspondérés}} \geq 8\%$$

Suivant ce ratio, la banque doit utiliser par exemple huit unités monétaires de ses fonds propre pour chaque cent unité monétaire de crédit accordé.

Afin de pallier les insuffisances du Ratio Cooke, les banques et les institutions financières ont adoptés depuis 2006 un nouveau ratio de solvabilité « Mc Donough »¹¹⁹ qui leur permet de choisir une méthode de détermination des fonds propres adaptée à leur profil réel de risque et de prendre en compte les techniques de réduction des risques.

Tout en maintenant le principe des 8%, il distinguera désormais, non plus seulement les risques de crédit et de marché, mais également les risques opérationnels qui jusqu'à présent n'étaient pas pris en compte.

Le ratio de Mc Donough se calcule comme suit :

$$\text{RatioMcDonough} = \frac{\text{Fondspropresnets} \times 100}{\Sigma \text{desengagementsrisquéspondérés}} > 8\%$$

2-1-2-Ratio de division des risques¹²⁰

Ce ratio est institué pour limiter les risques de non remboursement, l'objectif étant la limitation de la concentration des risques sur un même bénéficiaire. Ce ratio incite les banques à la diversification de leurs activités.

Afin d'éviter une concentration des risques sur un même client ou un groupe de clients, la banque doit veiller, à tout moment, au respect de ces deux ratios :

« Le montant des risques encourus sur un même bénéficiaire ne doit pas excéder 25% des fonds propres de la banque.

Le montant total des risques encourus sur les bénéficiaires et dont les risques individuels dépassent pour chacun d'entre eux 15% des fonds propres nets de l'établissement prêteur ne doit pas excéder dix (10) fois ces fonds propres. Les ratios de divisions de risque

¹¹⁸Fonds propres nets (le capital social, les réserves autres que réserves de réévaluation, le report à nouveau lorsqu'il est créditeur, le résultat du dernier exercice clos dans l'attente de son affectation, diminué de la distribution de dividendes à prévoir, les provisions pour risques bancaires généraux).

¹¹⁹Ce ratio porte le nom du vice-président de la réserve fédérale de New York et ancien président du comité de Bâle.

¹²⁰l'instruction n°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers, modifiée et complétée et l'instruction n°04-99 du 12 août 1999 portant modèles de déclaration par les banques et établissements financiers des ratios de couverture et de division des risques

sont calculés ainsi :

Ratio de couverture des risques sur un même bénéficiaire :

$$R1 = \frac{\text{Fonds propres nets de la banque}}{\text{Risques encourus sur un meme bénéficiaire}} < 25\%$$

Ratio de couverture des risques encourus sur un groupe de clients ayant dépassés 15% des fonds propres nets de la banque.

$$R2 = \frac{\text{Fonds propres nets de la banque}}{\text{ensemble des risques a 15\%}} < 10 \text{ fois les fonds propres nets de la banque}$$

2-1-3-Le ratio de liquidité¹²¹

Ce ratio mesure les actifs liquides et les ressources exigés, autrement dit, ce ratio a pour objectif d'assurer que les établissements de crédit peuvent faire face aux demandes de remboursement des déposants.

Cette norme est respectée lorsque le ratio de liquidité est supérieur ou égal à 100%. C'est à dire lorsque les disponibilités sont remboursables à vue ou dans un délai d'un mois.

Ce ratio se calcule comme suit :

$$\text{Ratiodeliquidité} = \frac{\text{liquidité ayant plus d'un mois à courir}}{\text{Exigibilité plus d'un mois à courir}} \geq 100\%$$

2-2-Classifications et provisionnement des créances

La créance est définie comme étant l'ensemble des crédits accordés aux personnes physiques ou morales, inscrits au bilan des banques et établissement financiers.

Dans le but d'assurer un meilleur suivi des engagements octroyés à la clientèle, les créances devront faire l'objet d'un classement par niveau de risque en vue de la constitution de provision pour risque de crédit.

Ce classement est effectué en deux catégories différentes : d'une part les créances courantes (saines), d'autre part les créances classées (malsaines).

2-2-1-Les créances courantes

L'article 04 du règlement N°14-03 du 16 février 2014 de la banque d'Algérie stipule :

« Sont considérées comme créances courantes, les créances dont le recouvrement intégral dans les délais contractuels paraît assuré »¹²².

¹²¹ Idem.

¹²² Règlement N°14-03 du 16 février 2014 relative au classement et provisionnement des créances.

Sont aussi incluses dans cette classe :

- Les créances assorties de la garantie de l'État, d'une banque ou d'un établissement financier ou bien d'une compagnie d'assurance.
- Les créances garanties par les dépôts constitués auprès de la banque ou de l'établissement financier prêteur.
- Les créances garanties par les titres nantis pouvant être liquidés sans que leur valeur ne soit affectée.

Les créances courantes doivent faire l'objet d'un provisionnement général, à hauteur de 1% annuellement jusqu'à atteindre un niveau total de 30%.

2-2-2-Les créances classées

L'article 05 du règlement N°14-03 du 16 février 2014 de la banque d'Algérie stipule :
« Sont considérées comme créances classées, les créances qui présentent l'une des caractéristiques suivantes :

- Un risque probable ou certain de non recouvrement total ou partiel.
- Des impayés depuis plus de trois mois.

Elles sont réparties, en fonction de leurs niveaux de risque, en trois catégories :

- Créances à problèmes potentiels.
- Créances très risquées.
- Créances compromises.

2-2-2-1-Les créances classées a problèmes potentiels ¹²³

Ce sont des créances dont le recouvrement, malgré le retard raisonnable, paraît encore assuré.

Sont classés dans cette catégorie :

- Les crédits amortissables dont, au moins, une échéance n'est pas réglée depuis 90 jours et les encours des crédits remboursables en une seule échéance qui ne sont pas réglés 90 jours après leur terme.
- Les crédits-bails dont, au moins, un loyer n'est pas honoré depuis 90 jours ;
- Les soldes débiteurs des comptes courants qui, pendant une période de 90 à 180 jours, n'ont pas enregistré de mouvements créditeurs couvrant la totalité des agios et une partie significative desdits soldes débiteurs.
- Les crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été honorées depuis, au moins, six mois.

¹²³ Idem

- Les créances de toute nature dont le recouvrement total ou partiel est incertain, du fait d'une dégradation de la situation financière de la contrepartie, laissant présager des pertes probables (secteur d'activité en difficulté, baisse significative du chiffre d'affaire, endettement excessif,...) ou connaissant des difficultés internes (litiges entre actionnaires,...).

Les créances doivent être provisionnées à hauteur de 30%.

2-2-2-2-Les créances très risquées ¹²⁴

Ce sont les créances qui représentent l'une des caractéristiques suivantes :

- Les crédits amortissables dont, au moins, une échéance n'est pas réglée depuis 180 jours et les encours des crédits remboursables en une seule échéance qui ne sont pas réglés 180 jours après leur terme.
- Les soldes débiteurs des comptes courants qui, pendant une période de 180 à 360 jours, n'ont pas enregistré de mouvements créditeurs couvrant la totalité des agios et une partie significative des dits soldes débiteurs.
- Les crédits-bails dont, au moins, un loyer n'est pas honoré depuis 180 jours.
- Les crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été honorées depuis, au moins, douze mois.
- Les créances détenues sur une contrepartie déclarée en règlement judiciaire.
- Les créances dont la matérialité ou la consistance est contestée par voie judiciaire.

Le provisionnement de ces créances est à hauteur de 50%.

2-2-2-3-Les créances compromises

Elles font partie de cette catégorie, les créances dont le recouvrement total ou partiel est compromis et dont le reclassement en créances courantes n'est pas prévisible.

Ces créances doivent être provisionnées à 100%.

Section 03- Le suivi des engagements

Le suivi des engagements fait intervenir des unités de recouvrement de la banque, en règle générale, le recouvrement dans les banques est organisé autour de deux phases principales :

- La phase de recouvrement amiable autrement dénommée service précontentieux.
- La phase de recouvrement judiciaire également qualifiée de service contentieux.

¹²⁴ Reglement .op cit

3-1-La phase précontentieuse

Le client peut se trouver défaillant à échéance ou négligeant à son devoir et ce par une bonne ou mauvaise foi, et la banque, en sa qualité de commerçante peut se trouver en face de ces clients, et dans ce cas, elle engage des procédures prévues par la législation pour lui permettre de recouvrer ses créances.

Dès que la première échéance s'avère impayée, le système injecte le montant de cette échéance à une série de compte appropriée.

La banque doit :¹²⁵

- Effectuer des visites sur sites sur rendez-vous ou surprise pour inviter verbalement le client à régulariser sa situation à l'amiable.
- Mettre en demeure le client par deux lettres recommandées avec accusé de réception pour la régularisation de son impayé. La première lui sera adressée juste après la constatation de l'impayé et en lui fixant un délai de 15 jours après réception. La deuxième lettre lui sera envoyée pour le même objet et en le mettant sous dizaine.
- Mettre en demeure le client par le biais d'un huissier de justice et le sommer à payer sous quinzaine avant toute poursuite judiciaire. Durant cette période, une seconde échéance serait arrivée à terme et le cumul de deux échéances sera logé à la série.

Ces mesures ont pour objet d'éviter tout litige contentieux avec le client en préférant dans tous les cas l'amabilité. Il existe deux possibilités d'arrangement, soit par la prorogation d'échéance ou bien par la restriction du crédit.

3-2-La phase contentieuse

La phase contentieuse constitue la dernière étape du processus de recouvrement et de l'organisation de la filière risque de la banque.

Dans le cas où les mesures précontentieuses prises par la banque sont vouées à l'échec et lorsque l'efficacité de la phase précontentieuse (recouvrement à l'amiable) décroît et la chance de récupération des créances s'amenuisent (multiplicité des poursuites, disparition de solvabilité), la phase contentieuse est donc le remède.

Le recouvrement contentieux est réalisé par des spécialistes du siège (avocats, huissiers, sociétés d'enquêtes et de recherches...).il peut se faire selon les procédures suivantes :

¹²⁵BOULAHIA, Belkacem,op, cit. p. 79.

3-2-1-La saisie arrêt

L'article 121 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 stipule « pour garantir le paiement en capital, intérêts et frais de toutes créances dues aux banques ou aux établissements financiers ou qui leur sont affectées en garantie et de tous les effets qui leur sont cédés ou remis en nantissement, de même que pour garantir l'exécution de tout engagement à leur égard par caution, aval, endossement ou garantie, les dites entreprises bénéficient d'un privilège sur tous biens, créances et avoirs en compte.

Ce privilège prend rang immédiatement après ceux des salariés, du Trésor et des caisses d'assurance sociale et s'exerce à partir :

- De la notification, par lettre recommandée avec accusé de réception, de la saisie au tiers débiteur ou au détenteur des biens mobiliers, créances et avoirs en comptes.
- De la date de mise en demeure faite dans les mêmes formes dans les autres cas ». ¹²⁶

Sur les fondements de cette disposition légale, les établissements de crédit ont toujours recourus à l'émission des saisies arrêts par lettre recommandés avec accusé de réception sur les avoirs en compte de leurs débiteurs auprès des confrères. Le client disposera de 15 jours pour s'acquitter de ses dettes, faute de quoi ou une fois ce délai expiré, le banquier demande un jugement de validation du président du tribunal pour procéder à l'exécution de la saisie.

3-2-2-La mise en jeu des garanties : Qui se subdivise en :**3-2-2-1-La réalisation des nantissements**

A défaut de règlement à l'échéance de sommes qui leur sont dues, les banques et établissements financiers peuvent, nonobstant toute opposition et 15 jours après sommation signifiée au débiteur par acte extrajudiciaire, obtenir par simple requête adressée au président du tribunal que soit ordonnée la vente de tout gage constitué en leur faveur et l'attribution à leur profit, sans formalités, du produit de cette vente, en remboursement en capital, intérêts, intérêts de retard et frais des sommes dues.

Il en est de même en cas d'exercice par les banques et établissements financiers des privilèges qui leur sont conférés par des textes législatifs et réglementaires en vigueur sur des titres, du matériel, du mobilier ou des marchandises.

Les dispositions du présent article sont également applicables : ¹²⁷

- Aux biens mobiliers détenus par le débiteur ou par des tiers pour son compte.

¹²⁶ Article 121 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

¹²⁷ BOULAHIA, Belkacem, op. cit. p. 80.

- Aux créances exigibles détenues par le débiteur sur des tiers ainsi qu'à tous avoirs en comptes.

3-2-2-2-La réalisation d'un nantissement (fonds de commerce/Matériels et outillages)

Après 30 jours de la date de sommation au client de payer, la banque en tant que créancier, engage une procédure devant le tribunal, pour demander la vente du fonds de commerce aux enchères publiques. Cette action vise la saisie et la vente judiciaire par le biais d'un huissier de justice et d'un commissaire-priseur. Le montant de la vente sera versé pour recouvrer la créance.

La même procédure est envisagée pour la réalisation d'un nantissement du matériel et outillage. Dans la réalisation du nantissement sur matériel et outillage, les biens sont vendus aux enchères dans un délai de 20 jours après notification.¹²⁸

3-2-2-3-La réalisation d'un nantissement d'un BDC

Si le débiteur ne régularise pas son compte après la sommation adressée par un huissier de justice, la banque demande l'autorisation au tribunal de s'approprier le montant du bon de caisse à concurrence de sa créance.

3-2-2-4-La réalisation de l'hypothèque

Lorsque toutes les démarches prises par la banque sont vouées à l'échec, cette dernière adresse une requête au tribunal. Le président du tribunal prononcera une ordonnance des saisis qui sera remise pour exécution à un huissier de justice.

¹²⁸ Idem.

Conclusion

A travers ce chapitre qui porte sur la prévention contre le risque de crédit, nous avons pu expliquer que le banquier accessoirement à son étude, fait assortir son contrat de prêt de garanties destinées à le protéger et à la récupération des fonds prêtés en cas de défaillance, ensuite on a pu mettre l'accent sur la réglementation prudentielle que la banque algérienne doit obéir à ses règles qui sont édictées par la banque d'Algérie, enfin le banquier doit mettre à jour le dossier et assurer en permanence la surveillance et le suivi de ses engagements, pour leur assurer une bonne issue.

--Introduction

Afin de mettre en pratique notre étude théorique sur la gestion du risque dans l'octroi d'un crédit d'investissement, nous avons effectué une étude empirique au niveau de la banque CPA de Tizi-Ouzou agence 194. Cette étude représente un apport important pour notre travail de recherche et notre formation.

Au cours de notre stage, nous avons étudié la faisabilité et la rentabilité d'un projet d'investissement, tout en tenant compte des documents représentés par le client pour permettre à la banque de prendre la décision d'octroi ou de refus du crédit pour le financement de cet investissement et la gestion de son risque.

Section 01: Présentation de la banque CPA (Crédit Populaire d'Algérie)**1-1-Historique du CPA**

Quelques années après la création de la BNA, le système bancaire algériens a été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, qui est le CPA, qui fut créé le 29 décembre 1966, c'est une banque commerciale d'Etat.

Bien qu'il puisse, au même titre que les autres banques, recevoir des dépôts de fonds et exécuter des opérations financière avec toute personne physique ou morale.

Le crédit Populaire d'Algérie (CPA) est spécialisé dès sa création, dans le financement des secteurs de l'artisanat, de l'hôtellerie, de l'habitat et de l'industrie.

Le CPA à l'instar de ces confrères évoluait dans un cadre de planification centralisée et impérative, qui faisait qu'il existait un système d'allocation centrale des ressources. Les modalités d'octroi et de gestion des crédits obéissaient à des procédures administratives si non à des considérations politiques en dehors de toute logique. Commerciale et de tout critère de rentabilité financière au d'efficacité économique.

Le passage des banques Algériennes à l'autonomie a fait qu'elles se trouvaient doublement sollicitées par un mouvement de mue d'une ampleur et d'une profondeur déjà appréciable.

Le crédit Populaire d'Algérie a ainsi engagé un programme de réorganisation profond de ses structures et de ses méthodes.

La mise en place d'un réseau de distributeurs automatiques de billets dans les grands centres urbains et la carte CPA VISA pour les paiements en devises, sont les premiers éléments d'une gamme de produits larges.

Le CPA a renforcé ses missions internationales. Les nouvelles dispositions relatives au commerce extérieur confortent le rôle de la banque dans l'assistance des entreprises. En multipliant ses prises de participation à l'étranger dans des banques ou des sociétés de trading et d'investissement.

Depuis 1966, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'État, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finances.

Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit :

Évolution de capital sociale du CPA

Tableau N° 12 : Evolution du capital social du CPA

ANNEE	CAPITAL
1966	15 Million DA
1983	800 Million DA
1992	5,6 Milliard DA
1994	9,31 Milliard DA
1996	13,6 Milliar DA
2000	21,6 Milliard DA
2003	23,5 Milliard DA
2006	29,3 Milliard DA
2010	48,3 Milliard DA

Source : <http://www.cpa-bank.dz>

1-1-1-Évolution du CPA

Le crédit populaire d'Algérie (CPA) à la qualité de banque de dépôts et habilité à apporter ses concours financiers aux professions libérales.

- En 1985, le CPA donne naissance à la BDL, par la session de 40 agence, le transfert de 550employés de cadre 8900comptes clientèle.
- En 1988, le CPA est devenue une entreprise publique économique par action, dont le capital est propriété exclusive de l'État.
- En 1990, l'échelon intermédiaire entre la direction et les agences a été supprimé. Des unités conçues comme reproduction de la direction générale ont été remplacées par des succursales.
- En 1992, les structures centrales ont été réorganisées par la création de la direction adjointe(DGA), regroupe plusieurs directions centrale.
- En 1995, le CPA a adopté de nouveaux organismes d'exploitation visant à adopter l'architecture commerciale de la banque à une économie de marché.
- Après avoir satisfait les conditions d'éligibilité prévue par les dispositions de la loi sur la monnaie et du crédit (Loi 90- 10 avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son agrément du conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque à être agréé.

Nous nous contenterons donc de présenter notre agence d'accueil, sise à l'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou, située au boulevard Stiti afin de mettre en exergue sa structure et de montrer un modèle d'organisation d'agence bancaire.

1-1-2-Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou

La banque en générale a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui en ont besoin.

Pour cela, le CPA est constitué d'agences telles que le CPA De Tizi-Ouzou n°194 récemment créée, en 1993.

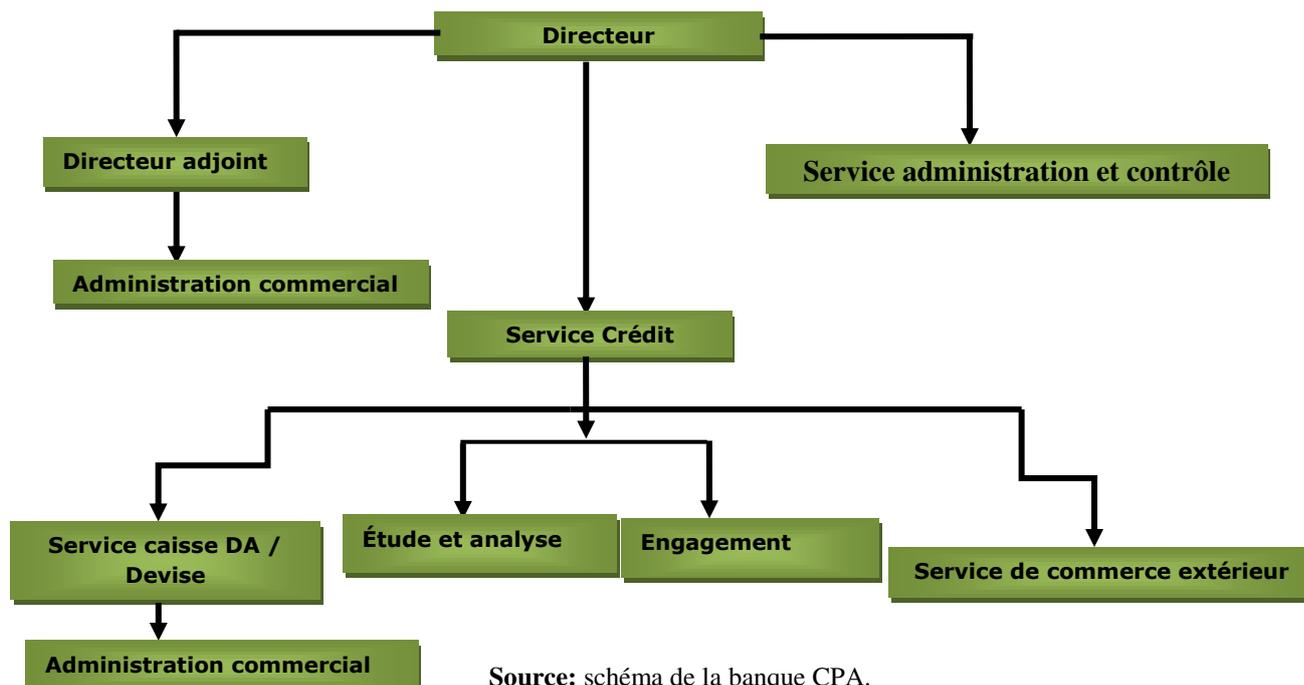
C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou. Elle comporte un effectif de 25 employés :

- Le directeur
- Deux sous directeurs :
- Un sous-directeur administratif.
- Un sous-directeur d'exploitation.
- Un chef de service (caisse/portefeuille).
- Un chef de service (crédit).
- 5 employés de service crédit chargé de l'étude et analyse et de l'engagement.
- 10 employés de service caisse et portefeuille.
- 4 employés de service de contrôle.
- Une secrétaire.

1-1-3-Organigramme de CPA Agence 194 de Tizi-Ouzou

L'organigramme de CPA agence 194 de Tizi-Ouzou est représenté dans le schéma suivant :

Schéma N°04 : Organigramme de CPA Agence 194 de Tizi-Ouzou



Source: schéma de la banque CPA.

1-1-4-Les Fonctions et objectifs des différents services de CPA

Le CPA propose plusieurs services, illustrés comme suit :

1-1-4-1- Le service crédit

Le service crédit est chargé d'étudier les dossiers de crédit, évaluer les risques et proposer des solutions de financement au comité de crédit.

A- Ses missions sont

- Réunir tous les éléments nécessaires à l'étude et à l'appréciation de la demande de Crédit du client.
- Mettre en place les crédits, les suivre et adresser des comptes rendus périodiques à la direction générale, à la direction du contrôle et le suivi des engagements,
- Inspection générale, D.E.G.C.
- Assurer le recouvrement des créances.

1-1-4-2-Le Service Contrôle

Il est placé sous l'autorité du directeur d'agence et a pour but de rétablir l'auto Contrôle de l'agence, ainsi, il est chargé de :

- Pointer et vérifier les opérations de chaque compartiment ;
- Relever toute erreur, la signaler et suivre sa régularisation ;
- S'assurer que toutes les opérations sont enregistrées et que toutes les pièces justificatives sont réunies ;
- Réaliser les travaux annexes (confection duplicata des documents comptables).

1-1-4-3-La cellule animation commerciale

Elle est en étroite collaboration avec le chef d'agence et a pour mission d'appliquer le Plan d'animation commerciale de la banque. Son activité essentielle est de :

- Prospecter et démarcher la clientèle potentielle ;
- Visiter régulièrement la clientèle acquise ;
- Promouvoir la vente des produits de la banque.

1-1-4-4-Le service des opérations du commerce extérieur

IL est chargé d'exécuter les opérations qui lient les clients nationaux avec leurs partenaires étrangers. À ce titre il est chargé de :

- Réaliser les transferts et les rapatriements.
- Domicilier les opérations du commerce extérieur (import et export).
- Gérer les contrats et octroyer les garanties.

- Rechercher en collaboration avec la division du commerce international des lignes des crédits extérieurs et assister la clientèle dans le montage des dossiers Financiers.
- -Exécuter les opérations avec l'étranger dans le cadre réglementaire.
- Élaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des
- Changes de la Banque d'Algérie.

1-1-4-5-Le service administratif

Il est chargé de :

- Élaborer le budget et s'assurer de sa réalisation ;
- Gérer les dossiers individuels du personnel ;
- Veiller à l'application rigoureuse des normes de sécurité.

En outre, il est chargé de veiller au paiement à bonne date des impôts et des charges d'assurances, de la maintenance du matériel de l'agence. Il est également chargé de la gestion des imprimés et des fournitures de bureau.

- Élaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des
- Changes de la Banque d'Algérie.

1-1-4-6-Les opérations de caisse

Sont les opérations comportant un mouvement d'espèce (des dinars et des devises)

Comme : les retraits, les versements, ou un quelconque mouvement de compte à compte (les virements), change de devises, ...etc.

Les opérations de ce service seront traitées le long de la première partie de ce rapport.

1-4-4-7-Les opérations de portefeuille

Ces opérations portent sur le traitement des effets et chèques entre le moment de leurs remises par le client en vue de leur escompte ou de leur encaissement et celui de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.

En générale, la banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, jusqu'à la création de produit très complexe dont la sophistication et la prolifération sont aujourd'hui en partie remise en cause.

Le CPA est définie par ses statu comme banque universelle, il a pour fonction le financement de l'économie et de collecte des ressources, et de ce fait à une plus grand efficacité dans ses modes d'intervention.

Ainsi et pour avoir rempli convenablement ses fonctions, et pour répondre aux nouveaux besoins de marché, la banque doit œuvrer à un redéploiement de ses moyens humains et matériels et à l'amélioration de ses capacités, pour ce faire elle doit :

- Satisfaire les clients par l'aptitude à offrir des produits et des services répondant à leurs besoins.
- Assurer un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités qui la concernent.
- Renforcer la disposition de contrôle.
- Améliorer et rendre plus efficace la gestion en vue d'assurer les mutations nécessaires.
- Développer le commerce par l'introduction de nouvelles techniques managériales et de marketing.
- Gérer de façon plus performante les ressources humaines.
- Améliorer et développer les systèmes d'information et les moyens informatiques.
- Gérer avec dynamisme la trésorerie de la banque (DA et Devise), les prises de participation au niveau national et à l'étranger.
- Maîtriser les emprunts et gérer activement la dette extérieure.
- Mettre en place renforcer la prévision et le contrôle.

Section 02: Analyse des données**2-1-Documents constitutifs**

Le projet d'investissement qui nous a été confié porte sur :

- L'importation d'une machine de conditionnement des produits alimentaires, de provenance d'Italie.
- Ainsi l'acquisition d'un mini-camion, à acquérir localement.

Le crédit bancaire sollicité à cet effet est un crédit à moyen terme (CMT), pour une durée de cinq (05) ans et un (01) an de différé, Ce financement couvrira partiellement l'acquisition de ces deux équipements.

Cette étude est basée sur un dossier de crédit comportant un ensemble des documents fournis par le client, afin d'obtenir le crédit qui lui permettrait de réaliser son projet, ce dossier de crédit est constitué des pièces suivantes :

- Demande de crédit.
- Statuts juridiques de la société.
- CV de gérant + copie de la pièce d'identité.
- Copie conforme de l'acte de propriété du terrain.
- Une copie légalisée du registre de commerce + une copie de la carte fiscale.
- Un extrait de rôle apuré.
- Tableau des comptes de résultats (TCR) prévisionnels sur une durée de cinq (05) ans.
- Une étude technico-économique du projet.
- Plan de financement.
- Les copies des factures pro forma des équipements à acquérir.

2-2-Étude de la viabilité du projet

Cette section sera scindée en deux parties :

- Présentation des éléments permettant l'identification du promoteur ainsi que son projet.
- L'analyse du marché et les aspects commerciaux et techniques du projet.

2-2-1-Présentation des éléments permettant l'identification du promoteur ainsi que son projet**2-2-1-1-présentation de l'entreprise**

EURLCODVIPAL a été créée comme suit :

A-Identité

- Raison social: EURL CODVIPAL
- Forme juridique : PERSONNE MORALE
- Objet social: Conditionnement des produits Alimentaires
- Date de création: fin 2015
- Capital social: de 5 000 000,00 DA

B- Localisation

Le lieu d'implantation du projet (lieu-dit THIPLAKINE) dans la commune OUMLIL-AITAISSA MIMOUN dans la wilaya de TIZI-OUZOU, il s'agit d'un grand local, non séparé de 260 m² situe au rez-de-chaussée d'une bâtisse en R+3 avec deux (02) sous-sols. La bâtisse n'est pas finie à part le rez-de-chaussée, les deux sous-sols qui eux sont semi-fini. Elle a deux accès sur des routes de wilaya ce qui confère de Multitudes possibilités de livraison. La propriété appartient à Mr X, gérant et associé unique de l'EURL CODVIPAL.

2-2-1-2-Présentation de gérant

- Nom et prénom : Mr X.
- Expérience professionnelle : Commerçant depuis 1990, il est dans le domaine de l'agro-alimentaire depuis 1997.
- Autres fonctions : Gérant d'un super marché et gros en alimentaire.

2-2-1-3-Présentation du projet

Le secteur agro-alimentaire est actuellement en pleine mutation.

Avant, des petites entreprises de famille assuraient des services classiques avec des moyens de sécurité traditionnelle (basée sur l'homme). Actuellement, on voit des entreprises de production et de conditionnement qui se substituer et se développer de plus en plus avec des méthodes de gestion et de technologie.

Le projet en question porte sur l'acquisition d'un matériel l'ensachage de provenance d'Italie, (l'ensacheuse : Comme son nom l'indique, c'est une machine permettant de remplir et de fermer des sachets en plastique. Elle est généralement utilisée dans le secteur agro-alimentaire pour le conditionnement des légumes, la farine, le sucre en poudre, café, féculents et autres. Elle a une capacité de 45 paquets par minute).

Ces produits étant très demandé sur le marché local et national, l'entreprise envisage d'investir dans cette machine pour augmenter ses ventes.

L'entreprise peut assurer, en parallèle, le transport de sa matière première vers l'unité et ses produits à ses clients, pour cela elle veut acquérir un mini-camion disponible localement.

Le coût global de ces deux équipements a été estimé par le promoteur à 13 425 000 DA (la machine importée va coûter 90000 euro soit le taux de change est de: 1euro=121,00 DA sa valeur est donc sera à 10 890000 DA et le véhicule a une valeur de 2535000 DA).

Le gérant et associé unique, Mr X, sollicite le concours pour un crédit à moyen terme (CMT) pour son investissement de 9 397 500 DA représentant 70% du coût des deux équipements :

- Un CMT relais de 7 623000 DA (représentant 70% du montant de la machine à importer soit : $10\,890\,000 \times 70\% = 7\,623\,000$ DA).
- Un CMT interne de 1 774500 DA (représentant 70% du montant du mini-camion acquérir localement soit : $2\,535\,000 \times 70\% = 1\,774\,500$ DA).

Le crédit bancaire sollicité à cet effet est un CMT de 9 397 500 DA, pour une durée de cinq (05) ans et un (01) an de différé, Ce financement couvrira partiellement l'acquisition de ces deux équipements.

2-2-1-4-Nature du projet

Tableau N°13 : Tableau représentant l'investissement

L'investissement est composé comme suit :

En KDA

RUBRIQUES	Prix unitaire KDA	Prix unitaire EUR
MACHINE DE CONDITIONNEMENT	10 890	90 000
VEHICULE	2 535	-
TOTAL	13 425	-

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

Remarque

Le grand local situé au rez-de-chaussée d'une bâtisse en R+3 qui appartient à Mr X ne possède pas l'acte justificatif de la propriété, cette dernière étant dans l'indivision familiale.

-L'équipement de production sera importé de l'étranger (Italie) leur montant sera convertie en Dinars à la base de taux de change suivant :

1 € = 121,00 DA

2-2-1-5-impacts du projet

L'objectif du promoteur, en plus de la capacité commerciale devant générer plus de revenu sera de se positionner d'avantage dans l'environnement socio-économique tant local que national.

A-Sur le plan social

- Une fois en activité, le projet générera de l'emploi direct, soit cinq (05) postes de travail permanents.

B-Sur le plan économique le projet permettra

- La contribution à la satisfaction de la demande notamment la demande régionale.
- Dégager des bénéfices très appréciables qui pourront être réinvestis pour l'extension de l'entreprise, donc créateur de nouveaux emplois.

C-Sur le plan environnemental

- Le projet n'aura aucun effet négatif sur l'environnement et éventuellement la réalisation du projet n'occasionnera pas des désagréments au voisinage du lieu de son implantation.

2-2-2-Analyse de marché et les aspects commerciaux et techniques du projet

2-2-2-1-Analyse du marché : (concurrence sur le marché)

L'un des facteurs de réussite et de pérennité du projet de l'entreprise réside dans la qualité et la gamme du produit proposé. Cette dernière est inhérente à l'innovation et au maintien de la qualité. Or, cette qualité n'est assurée que par des contrats de livraison que l'entreprise envisage de signer avec des livreurs de la région.

En ce qui concerne les besoins, ils sont exprimés par le nombre d'habitants de la région et des grossistes activant dans les grandes villes et des localités avoisinantes et les superettes de la région d'où l'évolution de ce besoin est très positive.

Parmi les entreprises, les clients ciblés, sont constitués par une amalgame de la clientèle «Établissements public » et de la clientèle «grandes surfaces » et des grossistes.

Quant à l'offre et la demande, la production agro-alimentaire est ont perpétuelle extension ; la demande de ces produits est supérieure à l'offre actuelle.

2-2-3-Analyse commerciale**2-2-3-1-Le produit**

Un rapport qualité/prix sera attractif grâce à l'équipement moderne et au rendement élevé qui sera acquis.

Les produits qui seront commercialisés par le promoteur sont des biens de consommation finale destinés directement à la consommation.

2-2-3-2-Le prix

La politique des prix est en général relative aux prix d'acquisition de matières premières et fournitures, ainsi qu'aux données macro-économiques (offre et demande).

Les prix s'établissent en fonction du prix de revient d'un produit.

Selon le promoteur, le prix pratiqué sera :

Prix de vente est de : 1paquet= 10 DA.

Remarque : Afin de s'assurer de viabilité et de la rentabilité du projet, on a préféré choisir un prix pessimiste.

2-2-3-3-La distribution

En matière de distribution, on pensera à déterminer le mode et le réseau de distribution et prévoir un service après-vente.

Concernant le circuit de distribution, l'entreprise peut assurer, en parallèle, le transport de sa matière première vers l'unité et ses produits à ses clients.

2-2-3-4-Promotion

En matière de promotion, il faudra penser au type des supports publicitaires utilisés pour faire connaître le produit et comparer leurs coûts par rapport à ceux de la concurrence.

Pour les ventes de l'entreprise **CODVIPAL**, elle ne nécessite qu'une publicité informative de la marque des produits, placards publicitaires (écrit, audio ou TV, des sites internet), participation aux expositions et foires, offre des services...etc., puisqu'elle a assuré déjà ses clientèles.

2-2-3-5-Les partenaires

Concernent les fournisseurs, l'entreprise approuvisionne d'avoir des relations avec plusieurs fournisseurs, pour limiter les risques ; par exemple l'un d'eux se retire ou augmente les prix de ses produits.

Pour la clientèle, l'entreprise a assurée déjà sa propre clientèle, à savoir :

- Les résidants de la localité. -Les établissements scolaires.
- Les superettes. -Les restaurants et hôtels.
- Les grossistes.

Pour la concurrence, elle est quasi-inexistante dans la région, ce qui permet à l'entreprise de détenir une part importante du marché local.

2-2-4-Analyse technique

Cette analyse s'étend aux moyens d'exploitation, aux fournisseurs et à la localisation du projet.

La machine d'ensachage est de technologie moderne, elle sera acquise auprès d'un fournisseur étranger, par contre le matériel roulant par un fournisseur local.

2-2-4-1-Capacité de production (Chiffre d'affaire)

La machine importée à une capacité de production de **45** paquets par minute soit :

- $45\text{paquets/minute} * 60\text{minute} = 2700$ paquets par heure
- $2700\text{paquets/heure} * 8\text{heure} = 21600$ paquets par jour
- $21600\text{paquets/jour} * 22\text{jours} = 475200$ paquets par mois (week-end pas compter).
- $475200 \text{ paquets/mois} * 12 \text{ mois} = 5702400$ paquets par an.

Le chiffre d'affaire prévisionnel sera comme suit:

Le chiffre d'affaire est effectué sur la base de l'offre et la demande et de la capacité d'ensachage de la machine, d'où le promoteur envisage une production de 70% la première année, 80% la deuxième année, 90% la troisième année et 100% pour la quatrième et la cinquième année. Avec une quantité maximale de **5 702400** paquets/ an. Soit : 1paquet= 10 DA.

Tout en tenant compte que les prévisions de chiffre d'affaire sur cinq (05) ans sont estimées comme suit :

Tableau N°14 : Le chiffre d'affaire prévisionnel

Années	1	2	3	4	5
Ventes (CA en DA)	39916800	45 619200	51 321600	57 024000	57 024000
ΔCA	70%	80%	90%	100%	100%

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

2-2-4-2-Approvisionnement

L'EURLCODVIPAL dispose des différentes sources d'approvisionnement en matières premières.

2-2-4-3-Localisation du projet

Le projet est implanté à OUMLIL, AIT AISSA MIMOUN, TIZI-OUZOU, un lieu qui présente toutes les commodités nécessaire pour une meilleur exploitation tel que : la proximité des axes routiers, l'existence des lignes téléphoniques, l'eau, l'électricité...etc.

2-2-5-Analyse des coûts

2-2-5-1-Coût de l'investissement

L'importation de la machine et l'acquisition du matériel de transport vont coûter l'entreprise une somme de **13 425000 DA**, soit :

Tableau N°15: Détermination du coût de l'investissement

KDA.

RUBRIQUES	Prix unitaire KDA	Prix unitaire EUR
MACHINE DE CONDITIONNEMENT	10 890	90 000
VEHICULE	2 535	-
TOTAL	13 425	-

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

2-2-5-2-Structure de financement

Le crédit bancaire consiste à financer l'acquisition des deux équipements (la machine et le véhicule), la structure de financement du projet est la suivante :

Tableau N°16 : Structure de financement

RUBRIQUES	TAUX D'IMPLICATION	MONTANT (unité: DA)
Crédit bancaire	70%	9 397 500
Apports de gérant	30%	4 027 500

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

Conclusion de l'étude de la viabilité

On trouve que ce projet présente une activité de très grande valeur économique.

- Les travaux de réalisation ont été déjà faits (l'entreprise à une personnalité morale en 2015), ce qui témoigne la volonté du promoteur à mettre en place le projet envisagé.
- Un créneau très porteur, une concurrence quasi-inexistante au niveau de la willaya de Tizi-Ouzou.
- La localisation du projet est favorable à l'activité projetée et rend l'approvisionnement en matières premières et la distribution des produits faciles et rapide.

À cet effet, le projet tels qu'il est conçu, motive les autres activités, non seulement dans la localité de son implantation, mais aussi à l'échelle nationale. Nous pouvons dire, tout en se basant sur notre étude et les documents fournis par le client, que cet investissement est économiquement viable.

Toutefois, il convient pour le banquier d'évaluer la rentabilité de ce projet et ce, à travers les flux prévisionnels qu'aurait dégagée l'activité, pour prendre une décision concernant le financement de celui-ci.

2-3-Étude de la rentabilité du projet

L'objectif de l'étude de rentabilité est de s'assurer que le projet est rentable et qu'il est le meilleur parmi les éventuelles occasions d'investissement (placement bancaire, plusieurs projets, spéculations,...etc.) et que les conditions de crédit proposées n'affectent pas la rentabilité du projet et donc le remboursement de l'emprunt bancaire.

Cette analyse permet de s'assurer de la rentabilité du projet, en deux parties :

2-3-1-Analyse avant le financement

L'analyse des flux de trésorerie avant le financement sert à la détermination de la rentabilité propre (intrinsèque) de l'investissement et cela indépendamment des conditions de financement.

Donc cette analyse permet d'évaluer la valeur intrinsèque du projet par:

- L'élaboration de l'échéancier d'investissement.
- L'élaboration de l'échéancier d'amortissement.
- La détermination de la valeur résiduelle des investissements (VRI).
- La détermination du besoin en fonds de roulement (BFR).
- Estimation des charges d'exploitation (matière et fournitures, services, les frais du personnel, les charges fiscales et parafiscales).
- L'élaboration du tableau des comptes de résultats prévisionnels (TCR).
- L'élaboration du tableau Emplois / Ressources(E/R).
- Le calcul et l'appréciation des critères de rentabilité.

2-3-1-1-L'échéancier d'investissement

L'échéancier d'investissement permet au promoteur et à l'évaluateur d'apprécier, dès le départ, les coûts globaux des investissements envisagés.

Celui-ci est élaboré en fonction de la durée de réalisation de projet, dans notre cas, l'entreprise est déjà réalisée (existence de la personnalité morale), il reste juste l'acquisition de la machine de production et le matériel roulant.

Tableau N°17 : Echancier d'investissement

KDA

RUBRIQUES	MONTANT
Machine	10 890
Véhicule	2 535
TOTAL	13 425

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

2-3-1-2-L'échéancier d'amortissement

Nous apprécions que l'étude de la rentabilité se fasse sur cinq (05) ans, comme le montre le tableau ci-après :

Tableau N°18 : Echancier d'amortissement

Rubrique	Montant (DA)	Taux (%)	Annuité 01	Annuité 02	Annuité 03	Annuité 04	Annuité 05	Total
Machine	10890000	12,5	1361250	1361250	1361250	1361250	1361250	6806250
Véhicule	2535000	20	507000	507000	507000	507000	507000	2535000
Total	13425000	-	1868250	1868250	1868250	1868250	1868250	9341250

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

Remarque

- La machine est amortissable sur **08** ans, soit: $100/8 = 12,5 \%$
- Le matériel de transport est amortissable sur **05** ans, soit: $100/5 = 20 \%$

2-3-1-3 Détermination de la valeur résiduelle des investissements (VRI)

VRI = investissement bruts (hors BFR) – montant déjà amorti
--

$$\text{VRI} = 13\,425\,000 - 9\,341\,250$$

$$\text{VRI} = 4\,083\,750$$

Donc la VRI = **4 083 750 DA**.

2-3-1-4-Détermination du besoin en fonds de roulement (BFR)

Le fonds de roulement sert à financer le besoin en fonds de roulement (BFR). Plus précisément, le FR devrait servir à financer la partie stable du BFR.

Grossièrement, la partie stable du BFR correspond aux éléments indispensables pour démarrer et maintenir le cycle d'exploitation de l'entreprise.

Dans notre cas le BFR est comme suit:

Tableau N°19 : Détermination du BFR

unité : DA

Rubrique	0	1	2	3	4	5
CA	-	39916800	45619200	51321600	57024000	57024000
%	-	4	4	4	4	4
BFR	-	1 663 200	1 900 800	2 138 400	2 376 000	2 376 000
Var du BFR	1663 200	237 600	237 600	237 600	0	0
R BFR	-	-	-	-	-	2376000

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

Le BFR est estimé à **2376000 DA**, il représente les besoins liés à l'exploitation de l'entreprise (matières premières, salaires du personnels, services,...) pour 11 jours d'activité sur la base de 264 jours d'activité par an.

2-3-1-5-Estimation des charges d'exploitation

A-Matière et fournitures :

Les matières a utilisées sont constituées des produits alimentaires à savoir :

Féculents, farines, sucre, café et autres.

Tableau N°20 : Consommation de matières et fournitures

unité : DA

Désignation	1	2	3	4	5
Matière et fournitures	32572800	37908000	44 008 040	7 408 898	7 408 898

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

B-Les services

Les services sont constitués des différentes charges d'entretien et réparation des équipements, primes d'assurances, des rémunérations et commissions payés pour le compte des tiers, ainsi que les frais de communication.

Tableau N°21 : Les services

unité : DA

Désignation	1	2	3	4	5
entretien et réparation	100 000	106 000	110 000	118 000	118 000
primes d'assurances	400 000	370 300	350 000	330 500	330 500
Rémunérations des tiers	40 000				
Communication et autres services	19 000	19 000	21 000	21 000	21 000
TOTAL	559 000	535 300	521 000	509 500	509 500

Source: Des données de la banque CPA.

C-Les frais du personnel

La masse salariale se compose comme suit:

Tableau N°22 : Frais du personnel

unité : DA

Désignation	Nombre	Valeur	Total		
Opérateur sur machine	3	22 000	66 000		
Chauffeur-livreur	1	25 000	25 000		
Agent commercial	1	25 000	25 000		
Total	5	-	116 000		
Période	Salaire de base (mensuel)	Part patronale (26%)	Part ouvrière (9%)	Total	Valeur annuelle déductible
1	116 000	30 160	10 440	156 600	1 753 920
2	116 000	30 160	10 440	156 600	1 753 920
3	116 000	30 160	10 440	156 600	1 753 920
4	121 800	31 668	10 062	164 430	1 841 616
5	121800	31668	10062	164430	1841616

Source: Données de la banque CPA.

D-Les charges fiscales et parafiscales

Tableau N° 23 : Charges fiscales et parafiscales

unité : DA

Désignation	1	2	3	4	5
TAP Due (02% du CA)	798 336	912 384	1 026 432	1 140 480	1 140 480
CNAS Due	361 920	361 920	361 920	380 016	380 016
CASNOS	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800
IBS(25% du résultat)	484 444	553 657	429 310	528 434	528 434
TOTAL	1709 500	1892 761	1 882 462	2 113 730	2 113 730

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

2-3-1-6-L'élaboration du tableau des comptes de résultats prévisionnels (TCR)

Tableau N°24 : Tableau de compte de résultat prévisionnel avant financement unité: DA

ANNEE	1	2	3	4	5
+CHIFFRE D'AFFAIRE(CA)	39916800	45619200	51321600	57024000	57024000
-CONSOMMATION DE L'EXERCICE(MP)	32572800	37908000	44 008040	49 105602	49 105602
-SERVICES	559 000	535 300	521 000	509 500	509 500
=VALEUR AJOUTEE (VA)	6785000	7175900	6 792 560	7 408 898	7 408 898
-FRAIS PERSONNEL	1753920	1753920	1753920	1 841 616	1 841 616
-IMPOT ET TAXE (TAP)	798336	912384	1026432	1140480	1140480
-FRAIS DIVERS	426 720	426 720	426 720	444 816	444 816
=EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION(EBE)	3 806 024	4 082 876	3 585 488	3 981 986	3 981 986
-DOTATIONS AUX AMORTISSEMENT (A)	1868250	1868250	1868250	1868250	1868250
=RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION(RBE)	1 937 774	2 214 626	1 717 238	2 113 736	2113736
-IBS (RBE*25%)	484 444	553 657	429 310	528 434	528 434
=RESULTAT NET(RN)= (RBE-IBS)	1453 330	1 660 969	1 287 928	1 585 302	1585302
=CAPACITE D'AUTO-FINANCEMENT (CAF)= (RN+A)	3 321 580	3 529 219	3 156 178	3 453 552	3 453 552

Source: Tableau réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque CPA.

2-3-1-7-L'élaboration du tableau Emplois / Ressources (avant le financement)

Tableau N°25 : Emplois/ ressources avant financement

unité : DA

Rubrique	0	1	2	3	4	5
Ressources (R)	-	-	-	-	-	-
-CAF	-	3 321 580	3 529 219	3 156 178	3 453 552	3 453 552
-VRI	-	-	-	-	-	4 083 750
-Récupération BFR	-	-	-	-	-	2376000
Total ressources	-	3 321 580	3 529 219	3 156 178	3 453 552	9 913 302
Emplois (E)	-	-	-	-	-	-
-Immobilisation	13425000	-	-	-	-	-
- Var BFR	1 663 200	237 600	237 600	237 600	-	-
Total emplois	15 088 200	237 600	237 600	237 600	-	-
<i>Trésorerie (R-E)</i>	(15088200)	3 083 980	3 291 619	2 918 578	3 453 552	9 913 302
Trésorerie cumule	(15088200)	(12004220)	(8712601)	(5794023)	(2340471)	7572831
Trésorerie actualise (10%)	(15088200)	2 803 618	2 720 346	2 192 771	2 358 822	6 155 381
Trésorerie actualisé cumulé	(15088200)	(12284582)	(9564236)	(7371465)	(5012643)	1142738

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

Remarque : Pour calculer le taux d'actualisation, on a pris en considération les éléments suivants :

- Le taux de rémunération du capital : 25%.
- Le taux net d'emprunt : 3.75%.
- Donc : $i = (3.75\% * 0.7) + (25\% * 0.3) = 10\%$

2-3-1-8-Le calcul et l'appréciation des critères de rentabilité

A-Calcul des critères de rentabilité

A-1-Le délai de récupération (DR)

Le cumul des flux devient positif entre la 4^{ème} et la 5^{ème} année

$$DR = 4 \text{ ans} + (2340471 * 12) / (2340471 + 7572831) = 4 \text{ ans} + 3 \text{ mois}$$

$DR = 4 \text{ ans et } 3 \text{ mois}$

A-2-Le délai de récupération actualisé (DRA)

Le cumul des flux devient positif entre la 4^{ème} et la 5^{ème} année :

$$DRA = 4 \text{ ans} + (5012643 \cdot 12) / (5012643 + 1142738) = 4 \text{ ans} + 10 \text{ mois}$$

$$DRA = 4 \text{ ans et } 10 \text{ mois}$$

B-la valeur actuelle nette (VAN)

$$VAN = 1142738 \text{ DA}$$

C-Le taux de rendement interne (TRI)

Pour un taux d'actualisation :

$T_1 = 12 \%$, la VAN sera de **186667 DA** (positive)

$T_2 = 13 \%$, la VAN sera de **-259801 DA** (négative)

TRI = le dernier taux donnant la VAN positive + (différence des taux * (VAN positive / (VAN positive + VAN négative)).

$$TRI = 12 \% + [1 \% * (186667 / (186667 + 259801))] = 12,418$$

$$TRI = 12,42 \%$$

D-Indice de profitabilité (IP)

$$L'IP = 1 + (VAN / \text{investissement } I_0)$$

$$IP = 1 + (1142738 / 13425000) = 1,09$$

$$IP = 1,09$$

Donc, chaque dinar investi rapporte un bénéfice net égal à: **1.09 - 1 = 0.09 DA** de plus.

Interprétation

- Le délai de récupération et le délai de récupération actualisé se situe avant la fin de la durée de vie du projet, ce qui atteste de la liquidité de ce dernier.
- La valeur actuelle nette dégagée atteste que la rentabilité intrinsèque du projet est très satisfaisante, l'entreprise connaîtra un enrichissement égal à **1142738 DA** etc, après

2-3-2-2-Échéancier de remboursement de l'emprunt (après le financement)

Cet échéancier est élaboré en fonction de la durée de remboursement du crédit, qui s'étale sur une durée de 5 ans + une année de différé.

Le tableau de remboursement est élaboré comme suit :

Tableau N° 27 : Echancier de remboursement de l'emprunt **unité : DA**

Emprunt	9 397 500
Durée	05 ans
Différé	01 an
Taux	3,75 %

Période	En Cours(Prix)	Intérêts (3,75%)	Principal (crédit)	Annuité
0	9397500	352406	-	352 406
1	9397500	352406	1879500	2231906
2	7518000	281925	1879500	2161 425
3	5638500	211444	1879500	2090 944
4	3759000	140963	1879500	2020463
5	1879500	70481	1879500	1949981
TOTAL	-	1 409 625	9397500	10 807 125

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

2-3-2-3-Les nouvelles dotations aux amortissements (après le financement):

N.B: les intérêts intercalaires sont amortis sur deux (02) ans.

Tableau N° 28 : Dotations aux amortissements **unité : DA**

Rubrique	0	1	2	3	4	5	Montant
Anciennes dotations	-	1 868 250	1868250	1868250	1868250	1868250	9 341 250
Dotations intercalaires	-	176 203	176 203	-	-	-	352 406
Nouvelles dotations	-	2 044 453	2 044 453	1 868 250	1 868 250	1 868 250	9 693 656

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

2-3-2-4-Tableau de compte du résultat (TCR) (après le financement):

Tableau N° 29 : Tableau de compte de résultat après financement **unité : DA**

Rubrique	1	2	3	4	5
EBE	3 806 024	4 082 876	3 585 488	3 981 986	3 981 986
Frais financiers	352 406	281 925	211 444	140 963	70 481
Amortissement	2 044 453	2 044 453	1 868 250	1 868 250	1 868 250
RBE	1 409 165	1 756 498	1 505 794	1 972 773	2 043 255
IBS (25%)	352 291	439 125	376 449	493 193	510 814
RNE	1 056 874	1 317 373	1 129 345	1 479 580	1 532 441
CAF	3 101 327	3 361 826	2 997 595	3 347 830	3 400 691

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

2-3-2-5-Tableau Emploi/Ressource (après le financement)

Tableau N°30 : Emploi/ ressources après financement

unité : DA

Rubrique	0	1	2	3	4	5
Ressources (R)	-	-	-	-	-	-
CAF	-	3 101 327	3 361 826	2 997 595	3 347 830	3 400 691
VRI	-	-	-	-	-	4 083 750
Récupération BFR	-	-	-	-	-	2376 000
Emprunt	9 397 500	-	-	-	-	-
Apports	6 043 106	237600	237600	237600	-	-
TOTAL RESSOURCES	15440606	3 338 927	3 599 426	3 235 195	3 347 830	9 860 441
Emplois (E)	-	-	-	-	-	-
Immobilisations	13425000	-	-	-	-	-
Variation BFR	1 663200	237 600	237 600	237 600	-	-
Intérêt-intercalaire	352 406	-	-	-	-	-
Remboursement	-	1879500	1879500	1879500	1879500	1879500
Dividendes	-	-	-	-	-	-
TOTAL EMPLOIS	15440606	2 117 100	2 117 100	2 117 100	1879500	1879500
TRESORERIE	-	1 221 827	1 482 326	1 118 095	1 468 330	7 980 941
TRESORERIE CUMULEE	0	1 221 827	2 704 153	3 822 248	5 290 578	13 271 519

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

Le banquier doit intervenir lorsque la trésorerie cumulée est trop excédentaire, à travers:

La diminution de la période de diffère, la diminution de la durée de remboursement ou diminuer les deux à la fois.

Dans notre cas, nous remarquons que les flux générés sont important, de ce fait, nous proposons de revoir à la baisse de la durée du crédit (4 ans + 1an de différé).

Les nouveaux flux de trésorerie seraient alors ainsi:

Tableau N°31 : Flux de trésorerie après la baisse de la durée de crédit

RUBRIQUE	0	1	2	3	4	5
Trésorerie	-	751 952	1 025 666	674 651	1 038 100	9 913 302
Trésorerie cumulée	0	751 952	1 777 618	2 452 269	3 490 369	13 403 671

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

Malgré les flux son toujours positifs, toutefois, il est impossible de baisser au-delà la durée de crédit, car les flux de trésorerie deviennent négatifs, ainsi nous constatons qu'il est plus judicieux d'accorder (4 ans+1ans de différé) que de diminuer la durée du crédit à (3 ans+1 ans de différé), et ce dans l'intérêt du projet, (Pour faire face aux éventuels imprévus : augmentations des prix des matières premières et intrant de conditionnement, fluctuation du taux de change, augmentation des Salaires,...).

2-3-2-6-La Rentabilité des capitaux engagés

A-Tableau N° 32 : rentabilité des capitaux engagés

<i>Rubriques</i>	0	1	2	3	4	5
Apports	6043106	237600	237600	237600	-	-
Trésorerie annuelle	-	751952	1025666	674651	1038100	9913302
Dividendes	-	-	-	-	-	-
Trésorerie	(6043106)	514352	788066	437051	1038100	9913302
Trésorerie actualisée (10%)	(6043106)	467593	651294	328363	709036	6155381
Trésorerie actualisée cumulée	(6043106)	(5575513)	(4924219)	(4595856)	(3886820)	2268561

Source: Tableau réalisé par nous-même à partir des données de la banque CPA.

Remarque

Trésorerie = -apports + dividendes + flux de trésorerie annuels.

B-Le calcul et appréciation des critères de rentabilité des fonds propres**B-1-Délai de récupération des fonds propres (DRFP)**

Le cumul des flux devient positif entre la 4^{ème} et la 5^{ème} année:

$$\text{DRFP: } 4 \text{ ans} + (3886820 * 12) / (3886820 + 2268561) = 4 \text{ ans} + 8 \text{ mois}$$

$$\text{DRFP} = 4 \text{ ans et } 8 \text{ mois}$$

B-2-Valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP)

$$\text{VANFP} = 2\,268\,561 \text{ DA}$$

B-3-Taux de rentabilité des fonds propres (TRFP)

TRFP = le dernier taux donnant la VANFP positive + [différence des taux * (VANFP positive / (VANFP positive + VANFP négative))].

Pour un taux d'actualisation :

$T_1 = 18 \%$, la VAN sera de **93 401 DA** (positive)

$T_2 = 19 \%$, la VAN sera de **-123 189 DA** (négative)

$$\text{TRFP} = 18 \% + [1 \% * (93\,401 / (93\,401 + 123\,189))] = 0,1843$$

$$\text{TRFP} = 18,43 \%$$

2-3-2-7-la rentabilité de l'emprunt

A-Le taux de rentabilité interne de l'emprunt ou taux d'emprunt net

$$\text{TRIE} = \text{TEN} = \text{taux brut de l'emprunt} * (1 - \text{IBS})$$

$$\text{TRIE} = 3,75\% * (1-25\%)$$

$$\text{TRIE} = 0,0375 * 0,75 = 0,028$$

$$\text{TRIE} = 2,8 \%$$

B-La valeur actuelle nette de l'emprunt (VANE)

$$\text{VANE} = \text{VANFP} - \text{VAN}$$

$$\text{VANE} = 2\,268\,561 - 1\,142\,738$$

$$\text{VANE} = 1\,125\,823 \text{ DA}$$

Appréciation

A partir de l'étude que nous avons pu mener, nous constatons que le **TRI (12,42%)** est nettement supérieur au taux net d'emprunt (**TRIE=2,8%**), la rentabilité des actifs est donc supérieure aux coûts des ressources.

La **VANFP(2268561)** est appréciable, car elle est supérieure à la **VAN** du projet (1142738), ce qui signifie que les montants récupérés par le promoteur sont supérieures à ceux du projet.

L'emprunt lui-même est rentable du fait qu'il dégage une **VANE** positive de **1125823 DA**, le **TRFP (18,43 %)** est également important, aussi supérieur au **TRI (12,42%)**, ça voudrait dire que le promoteur gagnera dans ce projet (investissement).

$$\text{TRIE} < \text{TIR} \iff \text{TRFP} > \text{TIR} \iff \text{Effet levier.}$$

Nous sommes donc en présence d'un effet de levier, ce qui signifie que l'emprunt a un impact positif sur la rentabilité de projet (des capitaux).

2-4-Étude des risques

Au terme de notre étude qui porte sur la viabilité et la rentabilité du projet de **l'EURLCODVIPAL**, nous pouvons conclure que ce dernier est économiquement viable et financièrement rentable.

De ce fait, nous sommes très optimistes quant à l'aboutissement et à la réussite de ce projet, d'autant plus que le marché visé est promoteur. Aussi, la concurrence est quasi-inexistante, ce qui nous permet d'écarter le risque commercial (l'activité ne recèle pas des risques particuliers par rapport aux autres activités, au contraire c'est une activité très prometteuse vue la dynamique que connaît le secteur de l'agro-alimentaire en Algérie).

Le client est à jour dans ses cotisations fiscales et parafiscales, ce qui élimine le risque lié au créancier privilégiés.

Le promoteur est connu par son honorabilité et son sérieux depuis sa domiciliation au niveau de la banque (le promoteur est client dans l'Agence CPA depuis 1995, il détient au total quatre [04] comptes commerciaux, un compte salarié et un compte épargne, il a domicilié plusieurs de ses affaires sur ses livres au niveau de la CPA, dont celle de grossiste en produits agro-alimentaires).

Par ailleurs, l'étude n'a été faite que sur la base des données prévisionnelle (de cinq années) fournis par le client, ce qui nous laisse dans l'incertitude.

2-5-Conclusion de l'étude et avis personnel

À l'issue de notre étude, et compte tenu des nombreux éléments positifs tant économiques que financiers du projet, nous émettons un avis favorable pour le financement de cette entreprise par un CMT à concurrence de **9 397 500 DA**, soit 70% du coût de l'investissement remboursable en quatre (04) ans et une année de différée.

2-5-1-Garanties recueillies

- Hypothèque premier rang sur la bâtisse à expertiser.
- Nantissement spécial du matériel.
- Gage sur matériel roulant.
- Délégation d'assurance TR.
- délégation d'assurance MRP.
- Caution de l'associé unique.
- Caution CGCI.

2-6-Comparaison avec la décision de la banque

La banque a émis un avis favorable pour le financement du projet par un CMT d'un montant de : **9 397 500 DA**, pour une durée de 5 ans et avec 1 année de différé, avec les conditions de financement suivantes :

- Domiciliation du chiffre d'affaire auprès de leurs guichets.
- Versement préalable de la part d'autofinancement.

La similitude des avis quant à décision d'octroi du crédit sollicité est justifiée par la rentabilité qu'aura le projet s'il serait réalisé.

Pour la durée de financement, la différence entre les deux durées proposées est dû à :

L'absence d'une méthode d'évaluation des projets au niveau de l'agence et d'autre part, au fait que le chargé d'étude s'est contenté d'étudier la rentabilité du projet selon les conditions de crédit présentées dans l'étude technico-économique sans essayer de déterminer les conditions les plus adéquates.

Conclusion

Dans ce chapitre réservé au traitement de cas pratique, nous avons essayé d'appliquer les méthodes d'analyse déjà développées dans les précédents chapitres.

Au terme de l'étude, nous avons comparé les résultats avec ceux de la banque. Et c'est grâce à cette comparaison que nous avons remarqué que l'évaluation d'un projet d'investissement est faite sur la base d'un dossier de crédit venant appuyer la demande formulée par le client. Elle se déroule en deux étapes: une étude de viabilité et une étude de rentabilité. Elle vise à conforter le banquier et lui assurer que le projet est techniquement réalisable et financièrement rentable, nous avons remarqué aussi l'indisponibilité de l'information et la difficulté qu'éprouve le banquier pour accéder à cette dernière, ainsi les données présentées par les clients comportent souvent des anomalies et des contradictions, de cet effet, il faudrait mettre à jour les supports au niveau des banques, en introduisant les méthodes et les techniques d'analyse exhaustives, notamment la pratique dévaluation de projet pour les crédits d'investissement.

Cette évaluation s'appuie sur la détermination des ressources financières prévisionnelles et l'étude des critères de décision.

Une évaluation sans prise en compte du schéma de financement permet de savoir si les ressources générées par la mise en compte en exploitation du projet sont suffisantes. Tandis que l'évaluation avec prise en compte du schéma de financement cherchera à identifier l'origine des ressources et les emplois qui lui sont liés. Dès lors, il sera possible au banquier de répondre aux questions de solvabilité et de rentabilité du projet.

Mais quelles que soient la pertinence et la consistance de l'étude dans le cas de l'investissement, le risque zéro n'existe pas. D'où la nécessité de prendre d'avantage des mesures de sécurité, car nous sommes convaincus que le crédit n'a jamais été et ne sera jamais une science exacte, à cette effet, il faut laisser au charger d'étude le temps qu'il faut pour qu'il puisse accommoder une étude approfondie qui lui permettra de prendre la décision la plus appropriée.

Avant de mettre fin à ce travail, nous rappelons que l'objet de notre recherche ce propose d'étudier la gestion de risque liée à l'octroi de crédit. Cette réflexion s'est appuyée sur une illustration développée tout au long du dernier chapitre.

Notre enquête sur le terrain s'est donc limitée au crédit bancaire lié au cycle d'investissement au niveau de la banque CPA, agence 194, Tizi-Ouzou, lieu de notre stage.

L'environnement réglementaire des banques a évalué sensiblement ces dernières décennies. la loi sur la monnaie et le crédit encadre le secteur bancaire algérien, en définissant les opérations de banque et en classifiant les établissements de crédit.

Sur un plan plus économique, quatre métiers composent l'activité bancaire : la banque d'affaire, la banque généraliste, la banque spécialiste et la banque de dépôt.

Dans le cadre de la relation banque-entreprise, la banque constitue l'élément moteur dans une économie par sa participation au processus de finance indirecte, le rôle des banques s'explique par leur aptitude à traiter les coûts de transaction et les asymétries d'informations engendrées par la finance directe ainsi que par l'assurance de liquidité qu'elles fournissent.

Dans ce mémoire, nous avons essayé de passer en revue les différents produits et services proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit, qu'ils soient relatifs à l'exploitation ou à l'investissement, nous pensons d'ailleurs qu'il est logique qu'un banquier sache comment se créer et se gère une entreprise, puisque dans le cadre de financement du projet, il aura notamment jugé de l'opportunité de sa création.

Nous constatons que la prise de risque commence dès l'entrée en relation avec le client et la formulation des besoins de financement dont l'attribution ou le rejet signifie si la banque est prête ou non à risquer des fonds dans une affaire déterminée, il est vrai que la banque est un établissement qui accepte de prendre des risques en octroyant les crédits, mais il est important de savoir choisir les bons payeurs par l'évaluation de la situation de l'entreprise, cette évaluation peut être définie comme le rassemblement par le banquier d'une mine d'information économique et financière relative à l'entreprise et qui va constituer un élément d'aide à la décision d'octroi ou de refus de crédit.

Cependant, le risque est indissociable du crédit octroyer à l'entreprise, il existe et existera toujours, il ne doit pas figer les banques dans l'attentisme, il n'ya pas de développement sans entreprises et il n'ya pas d'entreprise sans crédit, d'où l'importance

accordée à son évaluation, on parle alors de l'analyse financière du dossier du crédit effectuée par le banquier d'une manière approfondie et qui met l'accent sur les documents qui identifient le client, cerne ses besoins et sa demande, enfin, l'appréciation des différents aspects relatifs à son activité, autrement dit, le banquier est amené à s'intéresser plus particulièrement à l'évaluation de l'activité et l'évaluation de la rentabilité, on parle alors de l'analyse qui permet au banquier de se faire une idée sur la viabilité et la rentabilité du projet d'investissement envisagé, pour enfin décider de l'octroi du crédit sans pour autant négliger les moyens de prévention car le risque peut se présenter, malgré toutes les dispositions prévues.

L'objet social des banques n'a pas de substituer au risque couru par l'entreprise qu'elle finance, mais seulement à aider cette dernière à réaliser un projet en la laissant assurer les conséquences d'un éventuel échec, de ce fait, la banque met en œuvre et détermine une politique de garantie qui est une partie intégrante de sa stratégie de maîtrise du risque crédit.

Les banques veulent bien prendre des risques, mais il appartient aux autorités étatiques de veiller à ce que le sel ne transforme pas en vinaigre car la catastrophe de l'Etat sera catastrophe des banques, les sinistres bancaires seront autant de sinistres pour l'Etat (le cas de la crise financière de 2008 où on peut tirer les causes dans l'octroi des crédits de manière laxiste et imprudente). Par ailleurs, il ne faut jamais perdre de vue que les banques travaillent elles aussi, pour la plus grande partie de leur activité, avec l'argent des autres ce qui développe chez elles un comportement d'aléa moral qui pourrait menacer sérieusement la solvabilité de ces établissements et, par ricochet, une banque qui atteint ce stade risque de ne pas honorer ses engagements et de ne pas pouvoir rembourser les déposants. De ce fait, les déposants qui sont généralement des ménages ont besoin d'être représentés par un acteur public pour réglementer et contrôler les banques en cas de performance médiocre. Cet acteur n'est autre que l'Etat représenté par les autorités monétaires qui sont chargées de mettre en place une réglementation pour assurer le bon fonctionnement du secteur bancaire et financier.

Les banques ont été amenées à porter leur attention sur la récupération des créances qu'elles avaient accordées par le suivi des engagements qui est la dernière tragédie de maîtrise du risque crédit citée dans notre modeste travail, cette dernière, a vu le jour suite à l'augmentation des risques crédit liée à de multiples facteurs : psychologiques, économiques (augmentation de la concurrence, difficultés des emprunteurs..), juridiques et réglementaires (lois protectrices des emprunteurs, règles prudentielles..).

Bibliographie

• **Ouvrage**

1. AMMOUR B, « Système bancaire algérien : textes et réalité », éd Dahleb, Alger, 1997.
2. AMROUCHE R, « Régulation, risque et contrôle bancaire », éd, Bibliopolis, Alger, 2004.
3. AUGROS J.C, QUERUEL M, « risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », éd, Economica, France, 2000.
4. BANCEL F, Richard A, « les choix d'investissement méthodes traditionnelles, flexibilité et analyse stratégique ».éd, Economica. Paris, 2002.
5. BESSIS J, « gestion des risques et gestion actif passif des banques », éd, Dalloz, Paris, 1995.
6. BEYSUL A, Cyrille M, « L'investissement et le financement de l'entreprise », éd, De Boecksupérieur, Paris.2015.
7. BOUGHABA A, «Analyse et évaluation des projets » éd, BERTI, Paris, 2005.
8. BOUYAKOUB F, « L'entreprise et le financement bancaire » éd, Casbah, Alger, 2000.
9. COLASSE, B. « Gestion financière de l'entreprise », éd. Puf, Paris, 1982.
10. COUSSERGUES, S, « La banque, structure, marché, gestion », éd, Dalloz, Paris, 1996.
11. COUSSERGUES, S, CAUTIER, B, « Gestion de la banque, du diagnostic a la stratégie », éd, Dunod, Paris, 2013.
12. DESCAMPS C, Soichet J « Economie et gestion de la banque », éd, ems, Paris, 2002.
13. DIESTSCH M, PETEY J, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », éd, Revue banque, Paris, 2008.
14. DOV O, « Comptabilité et audit bancaire », éd, Dunod, Paris, 2008.
15. GERVAIS J F, « Les clés du leasing », éd, Organisation, Paris, 2004.
16. LASARY K « Evaluation et financement des projets », éd, Dar El Othmania, Alger, 2007.
17. LOBEZ. F, « Banque et marchés du crédit », éd, Puf, paris, 1997.
18. LOZATO M, NICOLLE P, « gestion des investissements et de l'information financière », éd, Dunod, Paris, 2015.
19. MATHIEU M, « l'exploitant bancaire et le risque crédit ».éd, Revue banque, Paris, 1995.
20. OTTAVJ, C, « Monnaie et financement de l'économie », éd, Hachette, Paris, 2014.
21. PHILIPPOSIAN, p, « Le crédit-bail et le leasing », éd, Séfi, Montréal, 1998.
22. ROUACH, M, Nolleau, G: « Le contrôle de gestion bancaire et financière », éd, La revue bancaire, Paris, 1993.
23. TAHAR HADJ SADOUK « les risques de l'entreprise et de la banque », éd, Dahlab. Alger, 2007.

- **Mémoires**

1. ALLAM, H. « Crédit-Bail ». B. S. B. E. S. B, 15^{ème} promotion.2012.
2. ALLAB, K. HADDAD, S. HAMDAD, F. « Le financement du crédit d'investissement», mémoire de licence, option monnaie finance banque, FSEGC, UMMTO, 2005/2006.
3. BELLAL, D. « Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires », B.S.B, E.S.B, 9ème promotion, 2006.
4. BOULAHIA, B « le crédit bancaire », B. S. B. E. S. B, 15^{ème} promotion.2012.
5. MADDOUCHE, Y. « La problématique d'évaluation du risque crédit des PME par la banque en Algérie ».Mémoire de magister, management des entreprises, FSEGC, UMMTO.

- **Loi et règlements**

1. Décret présidentiel n° 96-234 du 16 Safar 1417 correspondant au 2 juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi des jeunes.
2. La loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Articles 179, 71.
3. Le code civil Algérien. Articles 644, 660, 664, 882, 948.
4. Le code de commerce Algérien. Articles 409, 543.
5. L'instruction n°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers, modifiée et complétée et l'instruction n°04-99 du 12 août 1999 portant modèles de déclaration par les banques et établissements financiers des ratios de couverture et de division des risques.
6. L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, articles 67, 70, 121.
7. L'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit bail.
8. Règlement N°14-03 du 16 février 2014 relative au classement et provisionnement des créances.

- **Autres documents**

1. AFTIS, H. cours choix d'investissement et gestion du portefeuille, FSEGC, UMMTO, 2015.
2. BELALI, B. cours d'économie bancaire. FSEGC, UMMTO.2014.
3. HAMDI, K. cours d'évaluation des projets, ESB 2004.
4. KHEFACHE, S. Cours choix des investissements et gestion du porte feuille », FSEGC, UMMTO, 2015.
5. Documents interne à la banque.

- **Site internet**

1. Agence nationale de gestion du micro-crédit, disponible sur : <http://Angem.dz> (consulté le 29-07-2017).
2. Agence nationale de soutien a l'emploi des jeunes, disponible sur : <http://www.anseij.dz> (consulté le 28-07-2017).
3. Bourse des crédits, disponible sur : <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-credit-mobilisable-1369.php> (consulté le 20-07-2017)
4. Caisse nationale d'assurance chômage, disponible sur : <http://www.cnac.dz>. (Consulté le 29-07-2017).
5. Http://www.memoireonline.com/09/09/2700/m_La-gestion-du-risque-de-credit-bancaire-dans-un-contexte-de-crise-economique-Cas-de-la-BNDE-d12.html. (Consulté le 30-07-2017).
6. Le portail du citoyen, disponible sur : <http://www.Elmouwatine.com> le 29-07-2017
7. Les clés de la banque, disponible sur : <http://www.lesclesdelabanque.com>. (Consulté le 04-07-2017).
8. Lexique finance, disponible sur : <http://www.lexique.finance.fr>. (Consulté le 05-06-2017).

Liste des tableaux		
Tableau 01	Le financement triangulaire dans le cadre de l'ANSEJ	33
Tableau 02	Le financement mixte dans le cadre de l'ANSEJ	34
Tableau 03	Le financement dans le cadre de la CNAC	35
Tableau 04	Le financement du micro crédit par l'ANGEM	36
Tableau 05	Exemple d'un échancier d'investissement	62
Tableau 06	Exemple d'un échancier d'amortissement	62
Tableau 07	Exemple du déterminant du BFR	63
Tableau 08	Exemple du tableau de compte de résultat	64
Tableau 09	Exemple du tableau représentant la CAF	64
Tableau 10	Exemple du tableau de flux de trésorerie avant financement	65
Tableau 11	Exemple du tableau de flux de trésorerie après financement	72
Tableau 12	Evolution du capital social du CPA	97
Tableau 13	Tableau représentant l'investissement	104
Tableau 14	Chiffre d'affaire prévisionnel	108
Tableau 15	Coût de l'investissement	108
Tableau 16	Structure de financement	109
Tableau 17	Echancier d'investissement	110
Tableau 18	Echancier d'amortissement	111
Tableau 19	Détermination du BFR	111
Tableau 20	Consommation de matières et fournitures	112
Tableau 21	Services	112
Tableau 22	Frais du personnel	113
Tableau 23	Charges fiscales et parafiscales	113
Tableau 24	Tableau de compte de résultat prévisionnel avant financement	114
Tableau 25	Tableau emplois/ ressources avant financement	115
Tableau 26	Structure de financement (après financement)	117
Tableau 27	Echancier de remboursement de l'emprunt	118
Tableau 28	Dotations aux amortissements	118
Tableau 29	Tableau de compte de résultat après financement	118
Tableau 30	Tableau emploi/ ressources après financement	119
Tableau 31	Flux de trésorerie après la baisse de la durée de crédit	119
Tableau 32	Rentabilité des capitaux	120

Liste des schémas		
Schéma N°01	La finance directe et la finance indirecte	17
Schéma N°02	Typologie des crédits bancaires accordés aux entreprises	24
Schéma N°03	Représentation graphique du mécanisme du crédit-bail	38
Schéma N°04	Organigramme du CPA Agence 194 de Tizi-Ouzou	98

ANNEXE 01

Conditionnement des produits alimentaires
Local :A.A.Mimoune
Wilaya Tizi-Ouzou

T.Ouzou :17/01/2016

A
Monsieur le Directeur d'agence CPA
TIZI OUZOU

Objet : Demande de crédit bancaire

Monsieur,

J'ai l'honneur de venir solliciter le concours de votre banque pour l'octroi d'un crédit d'investissement à concurrence d'un montant de 9397500 DA soit 70% du cout du projet.

Ce dit crédit sera destiné exclusivement à l'acquisition d'un matériel pour mon activité.
En vue d'instruire mon dossier, une étude technico-économique est établie.

Veillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de mon profond respect.

Annexes 02

S.a.r.l.
EMIN AUTO
Distributeur agréé



FACTURE PROFORMA

NOM	EURL GODVIPAL	FACTURE N° : 69/2016
ADRESSE	OUMLIL AAM TIZI OUZOU	DATE : 08/12/2016
TEL		MODE D'ACHAT : TTC
N° RC		DELAIS DE LIVRAISON : SELON DISPONIBILITE
N° NIF		VALIDITE DE L'OFFRE :
N° NIS		

Item	Designation	Quantité	PRIX UNITAIRE HT	MONTANT TOTAL HT
	<p>Marque : JAC</p> <p>Type : HFC 1033L3K (1040S S/C PLATEAU)</p> <p><u>Carracteristique</u></p> <p>moteur : 4 CYLINDRES DIESEL</p> <p>CYLINDREE : 2771CC</p> <p>PUISSANCE MAXI (CH) tr-min : 93/3600</p> <p>PUISSANCE FISCALE : 9 CV</p> <p>ABS +2 AIR BAG</p> <p>DIRECTION ASSISTEE</p> <p><u>Poids & Dimentions :</u></p> <p>PTC: 3490 KG</p> <p>TARE: 2520 KG</p> <p>C.U: 970 KG</p> <p>LONGEUR H T : 6010 mm</p> <p>LARGEUR H T : 2060 mm</p> <p>HAUTEUR H T : 2310 mm</p>	1	1 910 256,41	1 910 256,41

Arrêtée la présente facture à la somme de :

DEUX MILLION CINQ CENT TRENTE CINQ MILLE DINARS

Montant Total HT	1 910 256,41 DA
TAUX DE T.V.A.	17,00%
T.V.A.	324 743,59
REMISE	-
LA TAXE (T.V.N)	300 000,00
TOTAL TTC	2 535 000,00 DA

Modalités de paiement : 10% à la commande 90% à la livraison
100% pour véhicules disponibles en stock,
Paiement par chèque de banque certifié ou virement au compte de SARL EMIN AUTO

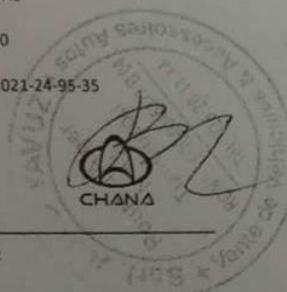
Origine : CHINE
Pays de production : CHINE
Garantie : 36 MOIS OU 100000 KM
Service après-vente (SAV) : ASSURE

SARL EMIN AUTO

SARL au capital social de 1 200 000 000 DA
R.C N°:04 B 0805006 NIS:000 409 250 998 042
Matricule Fiscal:000416080500616 Article:09271094310
BANK ABC : 014 00166 1476091602 82
BNP PARIBAS : 027 00700 0000857001 96
NATIXIS : 020 00168 7001322002 37

Service commercial

BOULEVARD DES FRERES FETTAL
LIEU DIT EL MEDJDOUFA
LOTISSEMENT N°01 LOT N°130
GUEROUAOU BLIDA
Tél : 021-24-11-11 / Tél/Fax :021-24-95-35



Le samedi 11 novembre 2017 à 10h

Résumé :

La banque autant qu'interlocuteur de sa clientèle (entreprises) et pouvoirs publics effectue son activité principale qui est l'octroi des crédits.

Cette activité illustre et explique la relation banque/ entreprise, mais il ne faut pas perdre de vue que l'octroi du crédit est une opération risquée. Cette dernière est donc supportée par la banque, dont l'identification et l'évaluation des projets des entreprises clientes sont nécessaires pour une meilleure prise de décision ainsi qu'une bonne gestion des risques y relatifs.

Autrement dit, l'évaluation des projets d'investissement permet au banquier d'effectuer une analyse de la sincérité du client, ainsi que la rentabilité de son projet jugé viable.

Cette analyse permet de démontrer si le projet est bénéfique pour le client est rentable pour le banquier, qui, en sa qualité de preneur de risque ne se sépare jamais de cette notion. Pour s'en prémunir, il prend à titre accessoire des garanties sans pour autant perdre de vue qu'une bonne garantie n'est autre que la bonne analyse du dossier.

Abstract :

The bank as well as interlocutor of its customers (companies) and public authorities carries out its main activity which is the granting of credits.

This activity illustrates and explains the bank / company relationship, but we must not lose sight of the fact that granting credit is a risky operation. The latter is therefore supported by the bank, whose identification and evaluation of corporate client projects are necessary for better decision-making and good risk management.

In other words, the evaluation of investment projects allows the banker to perform an analysis of the sincerity of the client, as well as the profitability of his project deemed viable.

This analysis allows us to demonstrate whether the project is beneficial to the client is profitable for the banker who, as a risk taker never separates from this concept. To guard against it, it assumes collateral guarantees without losing sight of a good guarantee is none other than the proper analysis of the file.

Mots clés:

Crédit, Octroi, Risque, Banque, Entreprise, CPA, Algérie, Gestion, Rentabilité, Viabilité.

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction générale 11

Chapitre 01 : Le financement bancaire des entreprises et le risque crédit

Introduction du chapitre..... 15

Section 1-les différentes approches de la firme bancaire 16

1-1-L'approche théorique..... 16

1-1-1-Agents à capacité de financement ou a besoin de financement..... 16

1-1-2-La finance directe et la finance indirecte 17

1-1-2-1-La finance directe (Marché financier) 17

1-1-2-2-La finance indirecte (économie d'endettement) 17

1-1-3- Causes d'existence des banques 18

1-1-3-1- Les coûts de transaction 18

1-1-3-2- Les coûts d'information 18

1-1-3-3- L'assurance de liquidité 19

1-2- L'approche institutionnelle 20

1-2-1- Le cadre réglementaire de l'activité bancaire 20

1-2-1-1- Distinction entre banque et établissement financier..... 20

1-2-2- Les différentes formes d'activité bancaire 20

1-2-2-1- Les opérations de banques..... 20

1-2-2-2- Les activités connexes 21

1-2-2-3- La prise de participation 21

1-2-3- Le monopole des banques 21

1-2-4-La classification des banques 21

1-3- L'approche professionnelle..... 21

1-3-1-La banque généraliste 22

1-3-2-La banque spécialiste..... 22

1-3-3-La banque de dépôts 22

1-3-4-La banque d'affaires..... 22

Section 2 : les crédits bancaires accordés aux entreprises 23

2-1-les crédits d'exploitation 24

2-1-1-crédit par caisse 25

2-1-1-1-Les crédits par caisse généraux (de trésorerie)..... 25

A- Les facilités de caisse 25

B- Les découverts 25

C- Les crédits de compagnie..... 25

D- Les crédits relais 26

2-1-1-2- Les crédits par caisse spécifiques 26

A- Les crédits assortis de garanties réelles 26

A-1- L'avance sur stock	26
A-2- L'avance sur marchandises	26
A-3- L'avance sur marchés publics	26
A-4- L'avance sur facture.....	26
A-5- Les avance sur titres.....	26
B- Les crédits de mobilisation de créances commerciales	27
B-1- L'escompte des effets de commerce (papier commercial).....	27
B-2- Le factoring (affacturage).....	27
2-1-2- Les crédits par signature	27
2-1-2-1- L'acceptation.....	27
2-1-2-2- L'aval	28
2-1-2-3- Les cautions (cautionnement).....	28
2-2- Le crédit d'investissement	28
2-2-1- Définition.....	28
2-2-1-1- Selon la nature	28
2-2-1-2- Selon leur finalité	28
2-2-1-3- Selon leurs objectifs	29
2-2-2- Le financement des investissements.....	29
2-2-2-1 Crédit d'investissement classique.....	29
A- Crédit a moyen terme.	29
A-1- Crédit a moyen terme réescomptable.....	30
A-2- Crédit a moyen terme mobilisable	31
A-3- Crédita moyen terme non mobilisable	31
B- Crédits à long terme.....	32
2-2-2-2- Les crédits spéciaux	32
A- Le crédit à l'emploi de jeune.....	32
A-1- Définition	32
A-2-Mode de financement.....	33
B- Le Fonds de caution mutuelle de garanties risques/crédits jeunes promoteurs.....	34
C- Les crédits aux chômeurs promoteurs dispositifs CNAC et ANGEM.....	35
C-1- Les crédits CNAC	35
C-2- Les crédits ANGEM.....	35
D- Les crédits aux anciens moudjahidine et enfants de Chouhada	36
2-2-2-3- Le crédit bail : le leasing.	36
A- Définition légale.....	37
B- Mécanisme d'une opération de leasing	37
C- Formes du crédit bail	38
C-1- Le crédit mobilier	38
C-2- Le crédit immobilier.....	39
D- Les formes particulières du crédit bail	39
D-1- La cession bail (Sale and Lease Back).....	39
D-2- Le leasing adossé	40
E- Avantages du crédit-bail.....	40
E-1- Pour le crédit-preneur (entreprise).....	40

E-2- Pour le crédit-bailleur(banque).....	41
F- Inconvénients du crédit-bail.....	41
F-1- Pour le crédit-preneur	41
F-2- Pour le crédit-bailleur	41
Section 03 : Le risque crédit.	41
3-1- Définition générale.....	42
3-2- Typologie de risque crédit, causes et conséquences	43
3-2-1- Le risque de contrepartie	43
3-2-1-1- Le risque individuel (ou particulier a l'entreprise).....	44
3-2-1-2- Le risque professionnel	45
3-2-1-3- Le risque général	45
3-2-1-4- Le risque pays.....	46
3-2-2- Le risque de liquidité	46
3-2-3- Les autres risques.....	47
3-2-3-1- Le risque de taux	47
3-2-3-2- Le risque de change.....	47
3-2-3-3- Le risque opérationnel.....	48
3-2-3-4- Le risque de fraude.....	48
3-2-3-5- Le risque de concentration.	48
3-3- Conséquences du risque crédit.....	49
Conclusion du chapitre	50
Chapitre 02- L'évaluation du risque du crédit d'investissement	
Introduction du chapitre.....	52
Section 01- les documents constitutifs d'un dossier d'investissement	53
1-1- Demande écrite de l'entreprise	53
1-1-1- Conditions de forme	53
1-1-2- Conditions de fond	53
1-2- Documents administratifs	53
1-3- Documents comptables, fiscaux et parafiscaux	54
1-4- Documents économiques et financiers.....	54
1-5- Documents techniques	54
Section 02- Analyse de la viabilité d'un projet d'investissement	55
2-1- Présentation du promoteur et son activité.....	55
2-1-1- Présentation du promoteur.....	55
2-1-2- Présentation de son activité	55
2-2- L'étude du projet.....	56
2-2-1- Généralités sur le projet.....	56
2-2-1-1- Secteur d'activité.....	56
2-2-1-2- Localisation de l'entreprise	56
2-2-1-3- Impact du projet sur le plan économique et environnemental	56
A- Sur le plan économique d'une part.....	56
B- Sur le plan environnemental d'autre part	56
2-2-2- L'analyse du marché.....	56
2-2-3- L'analyse commerciales	57

2-2-3-1- Le produit	57
2-2-3-2- Prix	58
2-2-3-3- Distribution	58
2-2-3-4-Communication	58
A- Les partenaires	58
B- Les concurrents.....	59
2-2-4-Analyse technique.....	59
2-2-4-1- Processus de production	59
2-2-4-2- Les moyens de production.....	59
2-2-4-3- Les besoins de l'entreprise	60
2-2-4-4- Délai de réalisation.....	60
2-2-4-5- Analyse des couts	60
Section 03- Analyse de la rentabilité d'un projet d'investissement	61
3-1- La rentabilité avant financement.....	61
3-1-1-Echéancier de l'investissement.....	61
3-1-2- Echéancier de l'amortissement	62
3-1-3- Détermination de la valeur résiduelle	62
3-1-4- Le besoin en fond de roulement	63
3-1-5- L'élaboration du tableau de compte de résultat.....	63
3-1-6- Etablissement du tableau des flux de trésorerie.....	64
3-1-7- Les critères de rentabilité.....	65
3-1-7-1- La valeur actuelle nette (VAN)	66
A- Définition et mode de calcul	66
B-L'utilisation du critère dans le choix des projets	67
3-1-7-2- L'indice de profitabilité.....	68
A- Définition et mode de calcul	68
B- L'utilisation du critère dans la sélection des projets.....	68
3-1-7-3- Le taux interne de rentabilité (taux de rentabilité interne).....	69
A- Définition	69
B- L'utilisation du critère dans la sélection des projets.....	69
3-1-7-4- Le délai de récupération du capital investit.....	70
A-Définition	70
B- L'utilisation du critère dans la sélection des projets.....	70
3-2- Rentabilité après financement.....	71
3-2-1-Le TCR prévisionnel après financement	71
3-2-2-Le tableau emplois/ressources après financement.....	71
3-2-3- La rentabilité des fonds propres.....	72
3-2-3-1-VANP.....	73
3-2-3-2-TIRP	73
3-2-3-3-DRP	73
3-2-4-La rentabilité de l'emprunt	73
3-2-4-1-VANE.....	73
3-2-4-2-DRE.....	73
3-2-4-3-TIRE.....	73

Conclusion du chapitre	74
Chapitre 03- La prévention contre le risque du crédit	
Introduction du chapitre.....	76
Section01-le recueil des garanties	77
1-1-Définition générale.....	77
1-2-les types de garanties	77
1-2-1- Les garanties personnelles	77
1-2-1-1- La caution	78
A- La caution simple	78
A-1- Le bénéfice de discussion	78
A-2- Le bénéfice de division	78
B- La caution solidaire	78
C- La caution mutuelle	79
1-2-1-2- L'aval	79
1-2-2- Les garanties réelles.....	80
1-2-2-1-L'hypothèque	80
A- L'hypothèque conventionnelle	81
B- L'hypothèque légale	81
C- L'hypothèque judiciaire.....	81
1-2-2-2-Le nantissement.....	82
A- Nantissement du fonds de commerce	82
B- Nantissement du matériel et de l'outillage	83
C- Nantissement ou gage sur véhicule	83
D- Nantissement des actifs financiers.	83
E- Nantissement des marchés publics	83
1-2-2-3- Le privilège de prêteur de deniers	83
1-2-3- Les garanties particulières	84
1-2-4- Les garanties morales	84
1-2-4-1-La promesse de garantie.....	84
1-2-4-2-La lettre d'intention.....	84
1-2-4-3- La lettre d'apaisement	84
1-2-4-4- La lettre de bonne fin	85
Section 02- Le respect de la réglementation prudentielle	85
2-1- Les ratios règlementaires	85
2-1-1- Ratio de couverture des risques (RATIO COOKE)	85
2-1-2-Ratio de division des risques	86
2-1-3- Le ratio de liquidité.....	87
2-2- Classifications et provisionnement des créances	87
2-2-1- Les créances courantes	88
2-2-2- Les créances classées.....	88
2-2-2-1- Les créances classées a problèmes potentiels	88
2-2-2-2- Les créances très risquées	89
2-2-2-3- Les créances compromises	89

Section 03- Le suivi des engagements	90
3-1- La phase précontentieuse	90
3-2- La phase contentieuse	90
3-2-1- La saisie arrêt.....	91
3-2-2- La mise en jeu des garanties	91
3-2-2-1- La réalisation des nantissements	91
3-2-2-2- La réalisation d'un nantissement (fonds de commerce/Matériels et outillages).....	92
3-2-2-3- La réalisation d'un nantissement d'un BDC	92
3-2-2-4- La réalisation de l'hypothèque.....	92
Conclusion du chapitre	93
Chapitre 04- Etude du dossier d'un crédit d'investissement	
Introduction	95
Section 01- Présentation de la banque CPA ⁹⁶	
1-1-Historique du CPA.....	96
1-1-1-Évolution du CPA.....	97
1-1-2-Présentation de l'agence bancaire CPA 194.....	98
1-1-3-Organigramme de CPA Agence 194	98
1-1-4-Les Fonctions et objectifs des différents services de CPA	99
1-1-4-1- Le service crédit	99
1-1-4-2-Le Service Contrôle.....	99
1-1-4-3-La cellule animation commerciale	99
1-1-4-4-Le service des opérations du commerce extérieur	99
1-1-4-5-Le service administratif.....	100
1-1-4-6-Les opérations de caisse	100
1-4-4-7-Les opérations de portefeuille	101
Section 02:Analyse des données.	102
2-1-Documents constitutifs.....	102
2-2-Étude de la viabilité du projet	102
2-2-1-Présentation des éléments	103
2-2-1-1-présentation de l'entreprise	103
A-IDENTITE.....	103
B- LOCALISATIN.....	103
2-2-1-2-présentation de gérant.....	103
2-2-1-3-Présentation du projet.....	103
2-2-1-4-Nature du projet.....	104
2-2-1-5-impacts du projet	105
2-2-2-Analyse de marché et les aspects commerciaux et techniques du projet.....	105
2-2-2-1-Analyse du marché : (concurrence sur le marché)	105
2-2-3-Analyse commerciale	106
2-2-3-1-Le produit	106
2-2-3-2-Le prix	106
2-2-3-3-La distribution	106
2-2-3-4-Promotion	106
2-2-3-5-Les partenaires.....	107

2-2-4-Analyse technique.....	107
2-2-4-1-Capacité de production (Chiffre d'affaire).....	107
2-2-4-2-Approvisionnement.....	108
2-2-4-3-Localisation du projet.....	108
2-2-5-Analyse des coûts.....	108
2-2-5-1-Coût de l'investissement.....	108
2-2-5-2-Structure de financement.....	109
Conclusion de l'étude de la viabilité.....	109
2-3-Étude de la rentabilité du projet.....	109
2-3-1-Analyse avant le financement.....	110
2-3-1-1-L'échéancier d'investissement.....	110
2-3-1-2-L'échéancier d'amortissement.....	110
2-3-1-3-Détermination de la valeur résiduelle des investissements.....	111
2-3-1-4-Détermination du besoin en fonds de roulement (BFR).....	111
2-3-1-5-Estimation des charges d'exploitation.....	112
A-Matière et fournitures.....	112
B-Les services.....	112
C-Les frais du personnel.....	113
D-Les charges fiscales et parafiscales.....	113
2-3-1-6-L'élaboration du tableau des comptes derésultats prévisionnels (TCR).....	114
2-3-1-7-L'élaboration du tableau Emplois / Ressources (avant le financement).....	115
2-3-1-8-Le calcul et l'appréciation des critères de rentabilité.....	115
A-Le délai de récupération (DR).....	115
A-Le délai de récupération actualisé (DRA).....	116
B-la valeur actuelle nette (VAN).....	116
C-Le taux de rendement interne (TRI).....	116
D-Indice de profitabilité (IP).....	116
2-3-2-Analyse après financement.....	117
2-3-2-1-La structure de financement (après le financement).....	117
2-3-2-2-Échéancier de remboursement de l'emprunt (après le financement).....	118
2-3-2-3-Les nouvelles dotations aux amortissements (après le financement).....	118
2-3-2-4-Tableau des comptes du résultat (TCR) (après le financement).....	118
2-3-2-5-Tableau Emploi/Ressource (après le financement).....	119
2-3-2-6-La Rentabilité des capitaux engagés.....	120
A-Tableau de la rentabilité des capitaux engagés.....	120
B-Le calcul et appréciation des critères de rentabilité des capitaux.....	120
B-1-Délai de récupération des fonds propres (DRFP).....	120
B-2-Valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP).....	120
B-3-Taux de rentabilité des fonds propres (TRFP).....	120
2-3-2-7-la rentabilité de l'emprunt.....	121
A-Le taux de rentabilité interne de l'emprunt ou taux d'emprunt net.....	121
B-La valeur actuelle nette de l'emprunt (VANE).....	121
2-4-Étude des risques.....	122
2-5-Conclusion de l'étude et avis personne.....	122

2-5-1-Garanties recueillies	122
2-6-Comparaison avec la décision de la banque	123
Conclusion du chapitre	124
Conclusion générale	126
Bibliographie	
Annexes	
Liste des tableaux	
Liste des schémas	
Résumé	
Table des matières	