

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



Mémoire de Fin de Cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de
Gestion

Spécialité : Management Bancaire

Sujet :

**Le financement bancaire des projets
d'investissement
(Cas de la BADR Tizi-Ouzou)**

Réalisé par :

-Sofiane Boussad

-Juba Challali

Devant le jury composé de :

M^{me} IGUERGAZIZ Wassila

M^r GUELMINE Mohammed

M^r ARHAB Samir

Présidente

Rapporteur

Examineur

UMMTO

UMMTO

UMMTO

2023/2024

Remerciements

Avant tout, nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir donné la force et surtout la patience d'arriver au bout de notre travail.

Nous tenons à exprimer nos sincères remerciements à notre promoteur MR Guelmine Mohamed Hichem d'avoir accepté de diriger notre travail, pour ses conseils, sa disponibilité et toutes ses critiques constructives.

Ensuite, nous tenons à remercier les membres du jury pour leur aimable acceptation d'évaluer ce travail et de participer à notre soutenance.

Nos vifs remerciements à tous les enseignants de la faculté des sciences économiques, de gestion et sciences commerciales de l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, qui ont contribué à notre formation durant notre cursus.

Enfin, nous exprimons toute notre gratitude à tous ceux et celles qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail

Dédicace

Arrivé au terme de mon master, j'ai le grand plaisir de dédier ce travail aux êtres qui me sont les plus chers au monde À mes chers parents qui m'ont soutenu et encouragé durant ces années d'études ;

À mes frères et sœurs ;

Sans oublier mes camarades de la spécialité Management Bancaire ;

À tous mes amis.

SOFIANE

Dédicace

Ce mémoire est dédié à la mémoire de mon cher papa, dont l'amour, le soutien et la sagesse ont toujours été mes guides. Ton esprit et ton inspiration continuent de m'accompagner à chaque étape de ma vie.

À ma maman, pour ta force, ta patience et ton amour indéfectible. Tu as été un pilier constant, et je te suis profondément reconnaissant pour tout ce que tu as fait et continues de faire.

À mes frères, leurs conjointes et leurs enfants, dont la présence chaleureuse et le soutien sans faille ont enrichi mon parcours. Vous êtes une source de joie et de réconfort dans ma vie.

À mes sœurs, leurs conjoints et leurs enfants, pour leur amour inconditionnel et leur encouragement constant. Votre présence est une bénédiction, et je vous remercie pour chaque moment partagé.

À ma femme, et à sa famille, pour leur amour, leur soutien et leur compréhension. Pour ton amour profond, ton soutien inébranlable et ta compréhension. Tu es ma source de force et d'inspiration, et je te suis éternellement reconnaissant pour ta patience et ton soutien.

À mes amis, dont l'amitié sincère et le soutien constant ont été des piliers essentiels tout au long de ce parcours. Vous avez été des compagnons précieux et je vous remercie du fond du cœur.

Ce travail est le reflet de tout ce que vous m'avez apporté et continué de m'apporter. Merci pour votre amour, votre soutien et votre encouragement.

Avec toute ma gratitude et mon affection,

Juba

Tableau 1 : La structure de financement.....	62
Tableau 2 : La répartition du chiffre d'affaires prévisionnel	67
Tableau 3 : L'Excédent Brut d'Exploitation.....	68
Tableau 4 : Le calcul du résultat Net.....	70
Tableau 5 : Le calcul de la Capacité d'autofinancement (CAF).....	71
Tableau 6 : Le calcul de la valeur résiduelle de l'investissement	72
Tableau 7 : Le calcul de la variation de besoin en fonds de roulement de l'investissement. ...	73
Tableau 8 : Le calcul des FNT de l'investissement avant financement	74
Tableau 9: Le calcul de la VAN économique de l'investissement.	75
Tableau 10 : Le calcul du délai de récupération de la mise initiale de l'investissement avant financement.	77

Figure 1 : Les types des risques de crédit d'investissement	45
Figure 2 : Les différentes formes de garanties	50
Figure 3 : Excédent Brut d'Exploitation.....	69
Figure 4 : La capacité d'autofinancement.....	71
Figure 5 : La variation du B.F.R	73
Figure 6 : La VAN économique de l'investissement	75
Figure 7 : Le délai de récupération du capital investi	77

Remerciements	
Dédicace	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Notion de la banque et crédit	4
Introduction.....	4
Section 1 : Notion de la banque	4
Section 2 : Présentation générale des crédits	13
Conclusion	24
Chapitre 2 : Financement d'un projet d'investissement et gestion du risque de crédit	25
Introduction.....	25
Section 1 : Le montage d'un dossier de crédit d'investissement	25
Section 2 : Analyse financière d'un crédit d'un projet d'investissement	37
Section 3 : Les risques de crédit d'investissement et ses garanties.....	44
Conclusion	54
Chapitre 3 : Etude de cas : financement d'investissement par une banque locale.....	55
Introduction.....	55
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil	55
Section 2 : Cas pratique du financement d'un investissement :.....	60
Section 3 : L'étude de la rentabilité du projet d'investissement	65
Conclusion	78
Conclusion générale	80
Bibliographie	
Table des matières	

Introduction Générale

L'Algérie s'ouvre progressivement à l'économie internationale, cherchant à intégrer le marché mondial et à encourager les investissements. Dans ce contexte, le gouvernement a initié un processus de privatisation des entreprises, poussant les banques à s'adapter rapidement à ces changements. En réponse, le secteur bancaire algérien a entrepris des réformes significatives, marquées par l'accueil d'acteurs privés tant nationaux qu'internationaux, et l'établissement d'un cadre réglementaire et juridique renouvelé. Ce cadre favorise la création d'institutions financières, de sociétés de leasing, de mécanismes de refinancement hypothécaire, de fonds de capital-risque, d'assurances export, et de prêts personnels. Ces évolutions offrent aux banques l'opportunité de développer de nouveaux produits et services pour répondre à un marché en expansion.

Les banques, confrontées à une concurrence accrue due à l'arrivée de banques privées, tant locales qu'internationales, doivent se professionnaliser pour jouer un rôle clé dans la relance économique du pays. Elles doivent également répondre aux nouvelles exigences du marché. Par ailleurs, le paysage financier renouvelé de l'Algérie suscite des besoins de financement diversifiés et en augmentation, transformant les banques d'institutions d'épargne en intermédiaires financiers essentiels au développement économique national.

Les entreprises, pour être viables et gérer efficacement leurs activités sur le long terme, ont besoin de financements. Ces ressources financières, principalement fournies par les actionnaires, sont cruciales pour la création, l'opération, l'acquisition de ressources et le financement de la production de l'entreprise. En plus des actionnaires, les entreprises peuvent se tourner vers des institutions financières telles que les banques et les marchés financiers pour obtenir ces financements.

Selon C. Bouzar, le marché financier algérien, établi dans les années 90, visait à soutenir la privatisation et à répondre aux besoins d'investissement croissants grâce à l'ouverture économique du pays. Toutefois, le marché n'a pas pleinement rempli son rôle, limité par le faible nombre de titres disponibles. Ainsi, les banques demeurent l'alternative principale pour les entreprises en quête de financement.¹

Une entreprise est une entité économique qui allie divers facteurs de production pour offrir des biens ou services sur un marché compétitif. Elle s'appuie sur des ressources technologiques, humaines, matérielles et financières. Dans un contexte concurrentiel, la

¹ - C.BOUZAR, Les contraintes de développement du marché financier algérien, revue Campus UMMOTO.N°3195.2006, P.2.

compétitivité, nécessitant des investissements judicieux, est l'objectif premier de toute entreprise.

Investir est une étape déterminante pour une entreprise, annonçant sa création et conditionnant sa survie et son développement. Cette décision, aux conséquences significatives, doit être mûrement réfléchie. La transition de l'idée à la décision d'investir implique une série d'évaluations où la banque juge la viabilité et la rentabilité du projet à travers l'analyse du dossier de crédit.

Les banques, souvent perçues avec méfiance et crainte, sont confrontées à divers risques, notamment ceux liés au crédit. Sans une évaluation, un contrôle ou une anticipation adéquate, elles s'exposent à des pertes potentielles. Les experts bancaires reconnaissent que l'analyse de crédit est un processus multiphasique, où l'évaluation du dossier de crédit est essentielle pour apprécier le risque client.

La relation entre banques et entreprises est complexe, surtout pour les entreprises naissantes ou en démarrage, où les données d'analyse sont limitées. Les analystes de crédit considèrent quatre facteurs clés pour la réussite d'une entreprise et l'octroi de crédit :

- Le porteur de projet (le créateur d'entreprise) ;
- L'environnement (proche et éloigné) ;
- Le processus de création ;
- Les résultats financiers.

Après examen de tous les éléments liés à la demande de crédit, le banquier décide de l'octroi ou non du crédit. Cette décision, marquant la fin de l'analyse des risques, est cruciale et nécessite le respect de procédures spécifiques.

Accorder un crédit, c'est croire en un projet et en une personne, tout en acceptant le risque d'erreur. C'est l'essence même du métier bancaire, où le risque de crédit est central. La viabilité et la performance des banques dépendent de la qualité des crédits accordés.

En effet, l'objectif de ce travail est d'évaluer la contribution d'une banque algérienne dans le financement de l'investissement. Pour ce faire, nous allons examiner le financement d'un projet d'investissement par crédit bancaire, en prenant comme exemple un crédit d'investissement accordé par la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural. Cela nous conduit à poser la problématique suivante :

« Comment la Banque BADR évalue-t-elle la rentabilité et gère-t-elle les risques des projets d'investissement qu'elle finance ? »

Pour mieux développer la problématique, nous pouvons poser les questions secondaires suivantes :

- Comment la BADR identifie-t-elle et évalue-t-elle les différents risques liés aux crédits d'investissement ?
- Comment la banque évalue-t-elle et analyse-t-elle un dossier de crédit d'investissement ?
- Quels outils et méthodes la BADR utilise-t-elle pour déterminer la rentabilité des projets qu'elle finance ?

Hypothèse 1 :

L'étude d'un projet d'investissement prend en compte ses aspects techniques, économiques et financiers, en se basant sur certains critères.

Hypothèse2 :

La détermination de la rentabilité d'un projet se fait en suivant une démarche théorique d'étude d'un projet d'investissement. Ensuite, elle utilise des outils ou des critères d'évaluation, tels que la Valeur Actuelle Nette (VAN), le Délai de Récupération (DR) et le Taux Interne de Rentabilité (IR), calculés à partir des documents comptables de l'entreprise.

Objet de travail

Cette étude vise à examiner le processus de financement des projets d'investissement, qui repose sur l'analyse minutieuse et l'évaluation de plusieurs critères déterminants pour décision d'accorder ou de refuser un crédit. Elle a aussi pour but de recenser les différents risques associés à l'examen des dossiers de crédit.

Chapitre 1

Notion de la banque et crédit

Introduction

Les banques jouent un rôle important en transférant des fonds vers les emprunteurs ayant des opportunités d'investissement, assurant ainsi le bon fonctionnement de l'économie et du système financier. Leur activité principale consiste à accorder des prêts, ce qui génère des profits tout en comportant un risque inhérent.

Ce chapitre porte sur la notion de banque et de crédit, et est divisé en deux sections. La première section traite de l'entreprise bancaire et est subdivisée en trois points : définitions de la banque, aperçu de l'activité bancaire, et évolution du système bancaire algérien.

La deuxième section aborde la notion de crédit à travers trois points : les caractéristiques du crédit, les types de crédits proposés par les banques, et les principes de base de l'analyse du crédit.

Section 1 : Notion de la banque

Les institutions bancaires sont des entités spécialisées dont l'activité principale consiste à recevoir des dépôts du public, qu'elles utilisent ensuite pour accorder des crédits ou réaliser des opérations financières en leur nom propre. En tant qu'intermédiaires financiers, les banques jouent un rôle crucial en facilitant la rencontre entre ceux qui offrent des fonds et ceux qui les demandent. Ce processus se réalise de deux manières distinctes : d'une part, par l'intermédiation bancaire, où les banques agissent en tant qu'intermédiaires en mettant leur bilan entre les offreurs et les demandeurs de capitaux ; d'autre part, par la désintermédiation, où elles mettent directement en relation offreurs et demandeurs de capitaux sur des marchés financiers.²

1. Diverses perspectives sur l'entreprise bancaire

Le concept de "banque" englobe un ensemble d'entreprises aux fonctions, statuts ou activités variés, nécessitant une définition précise à travers trois perspectives distinctes. D'abord, d'un point de vue théorique, la banque est principalement considérée comme un intermédiaire financier crucial dans l'économie, facilitant la circulation des fonds entre les déposants et les emprunteurs. Ensuite, sur le plan institutionnel, elle est définie comme un établissement spécialisé dans l'activité de crédit, recevant des dépôts du public qu'elle utilise

² - Fatma BERDJAH, Hamid AIT BENNOUR, Warda BERKEMA L'Analyse et gestion des risqué des crédit bancaires” Université Abderrahmane MIRA de Bejaia, 2014/2015, p.16.

pour accorder des prêts et réaliser des opérations financières. Enfin, d'un point de vue professionnel, la banque est reconnue pour la diversité de ses métiers et activités, allant de la gestion de comptes courants à des services d'investissement et de conseil financier, adaptés aux besoins variés de sa clientèle.

1.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier

L'intermédiation financière désigne le processus où des agents économiques disposant d'un excédent de ressources financières, appelés prêteurs, sont mis en relation par des intermédiaires financiers avec d'autres agents économiques ayant un besoin de financement, appelés emprunteurs. L'objectif est de faciliter l'équilibre entre l'épargne disponible et les besoins d'investissement dans l'économie.

Cette opération repose sur le rôle crucial des intermédiaires financiers, tels que les banques, qui collectent des fonds auprès des prêteurs potentiels et les réallouent sous forme de crédits aux emprunteurs, tels que les entreprises et les particuliers. Ainsi, les intermédiaires financiers agissent comme des facilitateurs entre ceux qui ont des ressources à investir et ceux qui ont besoin de ces ressources pour leurs projets.

Selon Sylvie De Coussergues, cette intermédiation financière peut être catégorisée en deux principales modalités : la finance directe et la finance indirecte. La finance directe implique un transfert direct de fonds entre les prêteurs et les emprunteurs sur des marchés financiers. En revanche, la finance indirecte se réalise par l'intermédiaire d'institutions financières comme les banques, qui collectent des dépôts et fournissent des crédits, assurant ainsi une meilleure allocation des ressources financières dans l'économie.³

En résumé, l'intermédiation financière est un mécanisme essentiel pour assurer que les ressources financières disponibles dans une économie soient efficacement canalisées vers les besoins d'investissement, favorisant ainsi le développement économique et la croissance.

1.1.1. La finance directe

Les institutions financières facturent des frais pour leurs services d'intermédiation financière aux emprunteurs, ce qui augmente le coût global de l'emprunt pour ceux ayant besoin de financement. En conséquence, ces agents sont incités à chercher des alternatives pour éviter de passer par ces intermédiaires financiers.

³ - Sylvie DE COUSSERGUES, *Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie*, Ed. DUNOD, Paris 2007, p.01.

Pour contourner cette situation, les agents économiques avec des besoins de financement, tels que les entreprises ou l'État, peuvent se tourner directement vers les marchés financiers. Ils le font en émettant des titres financiers, tels que des obligations ou des actions, que les investisseurs peuvent acquérir directement. Ce processus est connu sous le nom de finance directe.

La finance directe offre plusieurs avantages. Elle permet aux émetteurs de titres de lever des fonds sans l'intermédiation des institutions financières traditionnelles, ce qui peut potentiellement réduire les coûts d'emprunt. De plus, elle offre aux investisseurs la possibilité de diversifier leurs placements et de participer directement au financement d'entreprises ou de projets spécifiques, en fonction de leurs objectifs de rendement et de risque.

Cependant, la finance directe n'est pas sans défis. Elle nécessite des émetteurs de titres qu'ils soient bien établis et qu'ils aient une solide réputation sur le marché financier pour attirer les investisseurs. De plus, elle peut être plus complexe et exigeante en termes de régulation et de transparence par rapport à la finance indirecte facilitée par les institutions financières.

1.1.2. La finance indirecte

La finance indirecte dans une banque désigne le processus par lequel les institutions financières, telles que les banques, jouent un rôle d'intermédiaire entre les agents économiques ayant un excédent de fonds (les prêteurs) et ceux ayant un besoin de financement (les emprunteurs). Voici une reformulation et un développement détaillé de cette définition :

La finance indirecte, pratiquée par les banques, correspond à un mécanisme par lequel ces institutions facilitent la circulation des capitaux entre les différents agents économiques. Concrètement, les banques collectent des dépôts des ménages et d'autres institutions financières, qu'elles utilisent ensuite pour octroyer des crédits sous forme de prêts à des entreprises, à des particuliers ou à d'autres entités nécessitant des fonds pour financer leurs activités.

1.2. La banque comme établissement de crédit

Cette perspective envisage la banque comme une institution dont les activités et les opérations sont soumises à une réglementation spécifique dans chaque pays.

Les établissements de crédit sont des entités autorisées à fournir des services financiers et bancaires, ayant obtenu les agréments nécessaires pour exercer ces activités. Ces institutions jouent un rôle essentiel dans l'économie en facilitant la mobilisation de l'épargne et la distribution de crédit aux emprunteurs. Leur fonctionnement est encadré par des lois et des régulations établies par les autorités financières nationales, visant à assurer la stabilité du système financier et la protection des déposants.

En vertu de cette législation spécifique, les banques sont tenues de respecter des normes strictes en matière de gestion des risques, de liquidité et de solvabilité. Elles doivent également se conformer à des règles de transparence et de gouvernance visant à prévenir les pratiques abusives et à garantir la confiance du public dans le système financier.

Les services offerts par les établissements de crédit comprennent non seulement la collecte des dépôts et l'octroi de crédits, mais également des activités telles que la gestion de patrimoine, le conseil financier et les transactions sur les marchés financiers. Ces institutions jouent un rôle crucial dans l'intermédiation financière en connectant les épargnants avec les emprunteurs, ce qui favorise l'investissement et la croissance économique.

1.2.1. La banque

La banque est une entreprise ayant un statut juridique et une organisation particulière, elle crée de la monnaie et collecte des fonds de sa cliente sous forme de dépôt ou d'épargne elle réemploie ses fonds en distribuant des crédits en effectuant diverses opérations financières et gère les différents moyens de paiements.⁴

En tant qu'intermédiaire financier, la banque collecte des dépôts auprès du public et les utilise pour accorder des prêts et financer divers projets. Elle agit ainsi comme un canal essentiel pour la redistribution des ressources financières dans l'économie. Les principales fonctions d'une banque incluent la gestion des dépôts, l'octroi de crédits, la facilitation des paiements, la gestion de patrimoine, et le conseil financier.

1.2.2. Les banques mutualistes et coopératives

Les banques mutualistes et coopératives se distinguent par leur structure et leur fonctionnement, basés sur des principes de mutualité et de coopération. Voici une reformulation et un développement de cette notion :

⁴ - MANSOURI MANSOUR, système et pratique bancaire en Algérie, EDITION HAUMA, Alger, 2007, p.11.

Les banques mutualistes et coopératives sont des institutions financières qui se différencient par leur organisation et leurs principes fondamentaux, centrés sur la mutualité et la coopération. Contrairement aux banques commerciales traditionnelles, ces types de banques fonctionnent selon un modèle où les clients sont également les propriétaires de l'institution. Cela signifie que les membres, souvent appelés sociétaires, bénéficient à la fois des services bancaires et de la possibilité de participer aux décisions stratégiques de l'établissement.

Le concept de mutualisme implique que les bénéfices générés par la banque sont réinvestis pour améliorer les services offerts et non redistribués à des actionnaires externes. Cela garantit que les intérêts des sociétaires sont priorités, avec un accent sur la satisfaction des besoins financiers locaux et communautaires plutôt que sur la maximisation des profits.

Les banques mutualistes et coopératives offrent généralement une gamme de produits et de services bancaires similaires à ceux des banques commerciales, tels que les comptes d'épargne, les prêts personnels et commerciaux, ainsi que les services de paiement. Cependant, leur gouvernance et leur structure de propriété les distinguent en mettant l'accent sur la transparence, la responsabilité sociale et la durabilité financière.

1.2.3. Les caisses de crédit municipal

Les caisses de crédit municipal sont des organismes financiers qui se distinguent par leur rôle centré sur le soutien aux populations locales, en particulier pour les besoins de financement personnels. Contrairement aux banques commerciales traditionnelles, les caisses de crédit municipal sont souvent créées et gérées par les collectivités locales ou les municipalités elles-mêmes, bien que certaines puissent également être des établissements autonomes.

Leur mission principale est de fournir des services financiers adaptés aux besoins des citoyens, en particulier ceux qui ont des revenus modestes ou qui ne peuvent pas accéder facilement aux services bancaires classiques. Les caisses de crédit municipal offrent généralement des prêts personnels à des conditions avantageuses, souvent garantis par des objets de valeur (tels que des bijoux, des œuvres d'art ou des antiquités), ce qui leur permet de fonctionner comme des prêteurs sur gage.

En plus des prêts, les caisses de crédit municipal peuvent proposer d'autres services financiers tels que l'escompte de créances, l'émission de bons de caisse et parfois même des

services liés à l'administration des biens non réclamés. Elles jouent également un rôle social important en contribuant à la stabilité financière des individus et des familles, tout en offrant des solutions de crédit accessibles et équitables.

1.2.4. Les sociétés financières

Les sociétés financières sont des entités spécialisées dans la fourniture de services financiers et d'investissement, mais qui se distinguent des banques par leur structure et leur mode opératoire. Contrairement aux banques, qui sont généralement des établissements de crédit agréés pour recevoir des dépôts du public, les sociétés financières n'ont pas toujours cette fonction d'intermédiation traditionnelle.⁵

Leur principale activité réside souvent dans la gestion de portefeuilles d'investissements, la distribution de produits financiers diversifiés tels que des fonds d'investissement, des produits d'assurance ou des instruments de crédit spécialisés. Elles peuvent également offrir des services de conseil financier, de gestion de patrimoine ou de courtage, s'adressant tant aux particuliers qu'aux entreprises.

1.2.5. Les institutions financières spécialisées

Les institutions financières spécialisées sont des entités distinctes dans le paysage financier, se distinguant des banques traditionnelles par leur focus sur des secteurs ou des types d'activités spécifiques. Voici une reformulation et un développement sur ce sujet :

Les institutions financières spécialisées sont des organisations financières qui se concentrent sur des segments particuliers du marché financier ou sur des besoins spécifiques des clients. Contrairement aux banques universelles qui offrent une gamme complète de services financiers, les institutions financières spécialisées se spécialisent dans des domaines tels que le crédit à la consommation, le leasing, le financement immobilier, ou encore le crédit à l'exportation.

Leur spécialisation leur permet d'approfondir leur expertise dans ces domaines spécifiques et de répondre de manière plus précise aux besoins particuliers de leurs clients. Par exemple, une institution financière spécialisée dans le crédit-bail (leasing) se concentrera sur le financement d'équipements et de biens d'équipement par le biais de contrats de location

⁵ - *Alaine BEITOINE ,Antonie CAZORLA ,Christine DOLLO ,Anna-Mary DEAI, Op .cit .P420 .*

avec option d'achat, tandis qu'une autre spécialisée dans le crédit à la consommation se focalisera sur le financement des besoins personnels des individus.

1.3. La banque selon une approche professionnelle

Cette approche se focalise sur la diversité des métiers et des activités au sein du secteur bancaire. Les métiers exercés au sein des banques sont considérés comme diversifiés et peuvent être classés en fonction des critères suivants :

1.3.1. Le mode de collecte des ressources

Il existe deux méthodes distinctes pour collecter des ressources : la première implique que les banques rassemblent des fonds par le biais de dépôts à vue et d'épargne auprès de particuliers et d'entreprises. La seconde méthode repose sur l'émission de titres sur le marché financier. La première méthode suit le modèle de la finance indirecte, tandis que la seconde correspond à celui de la finance directe discutée précédemment. La composition de la clientèle d'une banque a un impact significatif sur ses stratégies de collecte de fonds.

1.3.2. La zone d'activité

La notion de zone d'exercice du métier fait référence à l'étendue géographique dans laquelle une banque opère. Elle peut se limiter aux activités domestiques, ce qui signifie qu'elle exerce ses activités dans une zone géographique ne dépassant pas les frontières nationales. En revanche, une banque peut également avoir une activité internationale en établissant des succursales et des filiales à l'étranger. Cela étend sa présence au-delà des frontières nationales, lui permettant de participer activement aux marchés financiers internationaux et de servir une clientèle mondiale.

2. Classification des banques

Pour mieux appréhender le concept de banque, il est essentiel, en complément des approches précédemment exposées, de se pencher sur la typologie des institutions bancaires. Voici les principales catégories :⁶

2.1. La banque centrale

La banque centrale représente une institution financière au sein d'un système bancaire hiérarchisé. Elle joue un rôle crucial en tant que prêteur en dernier ressort, responsable de la politique monétaire et chargée de la régulation du système financier.

⁶ - Alain BEITONE, Op. Cit .P. 23.

2.2. La banque de dépôt

Les banques de dépôt, également connues sous le nom de banques de détail, se concentrent principalement sur la gestion des comptes courants et l'octroi de crédits à court terme (tels que le découvert bancaire et l'escompte d'effets de commerce). Elles disposent de ressources et d'emplois à court terme, ce qui limite leurs risques. Les banques de dépôt jouent un rôle crucial dans la création et la gestion des moyens de paiement.

2.3. La banque d'affaires

Une banque d'affaires se spécialise dans la gestion de l'épargne à long terme et dans l'utilisation de ses ressources pour des placements à long terme. Cela inclut la prise de participation dans des entreprises, ainsi que dans des actifs immobiliers et fonciers.

2.5. La banque universelle

Une banque universelle offre à sa clientèle une gamme complète de services bancaires. Elle propose à la fois des services de banque de dépôt (gestion des comptes courants, crédits de trésorerie) et des services de banque d'affaires (prise de participation, gestion de patrimoine).

3. Évolution du système bancaire algérien

L'évolution du système bancaire algérien de 1962 à ce jour peut être divisée en trois grandes étapes marquantes, reflétant les changements économiques, politiques et structurels survenus dans le pays.

3.1. De l'Indépendance à la Nationalisation (1962-1969)

Après l'indépendance de l'Algérie en 1962, le pays a entrepris la mise en place de ses institutions financières pour soutenir son développement économique naissant. La Banque Centrale d'Algérie (BCA) a été créée en décembre 1962, consolidant le contrôle monétaire et financier du pays. Parallèlement, la Caisse Algérienne de Développement (CAD) a été établie pour planifier et soutenir les investissements publics.

En 1966, le gouvernement algérien a nationalisé plusieurs banques étrangères opérant sur son territoire, créant ainsi des institutions financières nationales telles que la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et le Crédit Populaire d'Algérie (CPA). Ces mesures visaient à

canaliser les ressources financières vers les secteurs prioritaires de l'économie, tout en consolidant le contrôle étatique sur le système bancaire.⁷

3.2. La Période de Planification Économique (1970-1985)

Durant cette période, l'Algérie a adopté une approche de planification économique stricte. Les banques commerciales, principalement contrôlées par l'État, ont été chargées de financer les grands projets d'infrastructure et les entreprises publiques. De nouvelles institutions financières ont été créées, comme la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la Banque de Développement Local (BDL), pour répondre aux besoins spécifiques des secteurs agricole, rural et des petites entreprises.

Les réformes de 1978 ont introduit des critères de rentabilité financière dans le financement des investissements publics, tandis que la loi de 1982 a renforcé la régulation bancaire pour assurer une allocation efficace des ressources financières.⁸

3.3. Libéralisation et Modernisation (1988-Présent)

À partir de 1988, l'Algérie a lancé des réformes économiques visant à libéraliser et moderniser son secteur financier. La loi sur la monnaie et le crédit de 1990 a marqué un tournant majeur en libérant la Banque Centrale d'Algérie de la tutelle administrative de l'État, favorisant ainsi une plus grande autonomie dans la politique monétaire et financière.

Depuis les années 2000, l'Algérie a continué à moderniser son système bancaire en adoptant de nouvelles technologies et en améliorant les systèmes de paiement. Des efforts ont été faits pour renforcer la réglementation et la supervision bancaire afin de mieux intégrer le secteur bancaire algérien dans le système financier mondial.

⁷ -L'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966 portant création de la Banque Nationale d'Algérie ;

⁸ - M.PASCALLON, Le système monétaire et bancaire algérien, revue banque, octobre 1970, n°289, p.876 .

Section 2 : Présentation générale des crédits

Les services offerts par les banques sont diversifiés, incluant la réception de dépôts de la part d'agents disposant de capacités financières excédentaires, ainsi que la transformation de ces fonds en crédits pour répondre aux besoins croissants d'agents tels que les entreprises.

Selon l'article 112 de la loi N°90-10 du 14 avril 1990 sur la monnaie et le crédit, un crédit est défini comme toute opération à titre onéreux par laquelle une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, ou prend un engagement tel qu'un aval, cautionnement ou garantie dans l'intérêt de cette dernière.

Les crédits sont octroyés à la clientèle moyennant un prix permettant à la banque de réaliser un bénéfice. Les clients doivent faire face à des échéances de remboursement, tandis que la banque doit s'assurer de leur bonne gestion.

1. Caractéristiques du crédit

Les prêts peuvent être classifiés selon plusieurs critères : la nature de la clientèle, la fonction du crédit, les catégories socioprofessionnelles, la durée du financement, le risque associé et le taux d'intérêt.⁹

1.1. Nature de la clientèle

Ce critère permet de classer les crédits en fonction des différents types de clients :

1.1.1. Les entreprises

Ce groupe inclut diverses entités :

- Les entreprises non financières sous forme de sociétés de personnes ou de capitaux, excluant les sociétés d'assurance et de capitalisation.
- Les Groupements d'Intérêt Économique (GIE), les coopératives et les sociétés civiles dont l'activité principale est la production de biens ou la prestation de services.
- Les entreprises contrôlées par l'État ou d'autres entités publiques comme Électricité de France, SNCF, etc.

⁹ -pierre VERNIMMEN. Gestion et politique de la banque ,Ed, Dollaz, Pris 1981 , p . 66.

- Certains organismes privés à but non lucratif remplissant des critères spécifiques, tels que les foyers de jeunes travailleurs ou les centres de transfusion sanguine.

1.1.2. Les entrepreneurs individuels

Ce groupe comprend :

- Les professions libérales.
- Les artisans.
- Les commerçants.
- Les exploitants agricoles répondant à la définition susmentionnée.

1.1.3. Les particuliers

Cette catégorie inclut les personnes physiques, à l'exception des entrepreneurs individuels.

1.1.4. Les divers

Ce groupe regroupe des entités économiques et financières ne relevant pas des catégories précédemment définies, telles que certaines administrations publiques (collectivités locales, Chambres des métiers, organismes de sécurité sociale), les sociétés d'assurance et de capitalisation, les sociétés de réassurance, les caisses de retraite, etc.

Cette classification permet aux banques de mieux adapter leurs produits de crédit en fonction des besoins spécifiques de chaque segment de clientèle, assurant ainsi une gestion optimale des risques et une réponse adéquate aux demandes de financement.

1.2. La fonction de crédit

- Financement des créances : Crédit utilisé pour financer les créances que l'entreprise détient sur sa clientèle, assurant ainsi une meilleure gestion de la trésorerie et un flux de liquidités régulier.
- Crédit acquéreur-immobilier : Utilisé spécifiquement pour l'acquisition de biens immobiliers, que ce soit pour les particuliers cherchant à acheter une maison ou pour les entreprises souhaitant acquérir des locaux commerciaux.

- Financement d'acquisition de biens d'équipement : Crédit destiné à l'achat d'actifs physiques tels que des terrains, des installations de production, ou des outils nécessaires au fonctionnement et à l'expansion des opérations.
- Financement d'exportations : Crédit octroyé pour soutenir les activités d'exportation des entreprises, leur permettant de répondre à la demande internationale et de faciliter les transactions commerciales à l'échelle mondiale.
- Consolidation du fonds de roulement : Utilisation du crédit pour stabiliser et renforcer le fonds de roulement d'une entreprise, assurant ainsi sa capacité à couvrir les coûts opérationnels et à maintenir des niveaux de liquidités suffisants pour ses activités quotidiennes.¹⁰

1.3. Les catégories socioprofessionnelles

Les crédits bancaires sont souvent segmentés en fonction des catégories socioprofessionnelles des bénéficiaires, ce qui permet d'adapter les produits financiers aux besoins spécifiques de chaque secteur, agriculture, chimie, immobilier, hôtellerie, santé, économie d'énergie, etc.

1.4. La durée du besoin financé

Les crédits bancaires sont classifiés selon leur durée, conformément aux normes du plan comptable bancaire :

- Crédits à court terme : Ces crédits ont une durée inférieure à 2 ans, sauf pour les mobilisations de créances export qui peuvent aller jusqu'à 18 mois.
- Crédits à moyen terme : Ils s'étendent sur une période de 2 à 7 ans, souvent utilisés pour le financement d'acquisitions de biens d'équipement et d'investissements spécifiques.¹¹
- Crédits à long terme : Ces crédits ont une durée supérieure à 7 ans et sont principalement alloués pour le financement de projets d'infrastructure, immobilier, ou d'autres investissements à long terme.

¹⁰ - Pierre VERNIMMEN, op, cit, p.69.

¹¹ - Alain BEITON. Antoine CAZORLA, Op, cit, p . 266.

1.5. Le risque de crédits

Les crédits bancaires sont également classés en fonction du risque qu'ils présentent pour la banque :

- Crédits avec garanties importantes : Ce type de crédit inclut l'escompte de traites acceptées, les crédits adossés à des garanties solides comme des obligations cautionnées, et les financements de stocks par escompte warrant.
- Crédits avec contre-garantie partielle ou totale : Ces crédits impliquent que la banque bénéficie d'une contre-garantie, souvent en partie ou totalement assurée par des institutions comme la Caisse Nationale des Marchés de l'État.
- Crédits sans garantie intrinsèque : Ce sont des crédits où le risque est entièrement supporté par la banque, comme les découverts ou les facilités de caisse.

Il est important de noter que le risque associé à chaque crédit dépend de facteurs tels que la santé financière de l'entreprise emprunteuse et la qualité de sa gestion.

1.6. Le taux des crédits

Les taux d'intérêt appliqués aux crédits varient en fonction de plusieurs critères :¹²

- Nature des garanties : Les crédits sécurisés par des garanties intrinsèques bénéficient généralement de taux plus bas que ceux sans garanties.
- Conditions du marché monétaire : Les taux sont influencés par le taux du marché monétaire et la disponibilité des liquidités.
- Politiques publiques : Certains crédits peuvent bénéficier de taux bonifiés selon les politiques définies par les autorités publiques, comme les crédits à l'exportation, les financements pour le développement industriel à l'étranger, les investissements en efficacité énergétique, ainsi que certains crédits agricoles et immobiliers destinés aux particuliers.

Ces variations dans les taux permettent aux banques d'ajuster leurs offres en fonction des besoins spécifiques des emprunteurs et des conditions du marché financier.

¹² - Pierre VERNIMMEN, Op,cit,p.72.

2. Typologie de crédits

Les besoins des clients en matière de crédit sont variés et spécifiques, nécessitant une gamme diversifiée de solutions proposées par les banques. La typologie des crédits se base souvent sur la durée de remboursement, ainsi que sur les objectifs spécifiques visés par les emprunteurs. Voici les principales catégories de crédits :

- Crédits d'exploitation : Les crédits d'exploitation sont des concours bancaires destinés à faire face aux tensions de trésorerie nées des décalages entre les dépenses et les recettes. Ils peuvent être utilisés pour financer les actifs circulants (valeurs d'exploitation crédit-client) et pour régler des dettes à court terme.¹³
- Crédits de financement du commerce extérieur : Ces crédits sont spécifiquement conçus pour faciliter les transactions internationales, en offrant des solutions de financement adaptées aux besoins des exportateurs et importateurs, comme le financement des importations, les crédits documentaires, etc.
- Crédits aux particuliers : Ces crédits sont destinés à répondre aux besoins financiers des individus, tels que le financement de biens de consommation, les prêts personnels, les crédits automobiles, et les prêts hypothécaires.

2.1. Les crédits d'exploitation

Les crédits d'exploitation représentent des solutions financières proposées par les institutions bancaires pour répondre aux besoins immédiats de liquidités et de fonctionnement des entreprises. Généralement de courte durée, ne dépassant pas deux ans, ces crédits sont remboursés grâce aux flux générés par les opérations financées. Voici les principales modalités de crédits d'exploitation :

2.1.1. L'escompte

L'escompte permet au bénéficiaire d'un effet de commerce tel qu'une lettre de change ou un billet à ordre d'obtenir immédiatement des fonds de la banque, moyennant une déduction appelée agio. En échange, la banque acquiert le droit de percevoir l'intégralité du montant de l'effet à son échéance.

¹³ -Caudamine G. Montier J : Banque et marchés financiers, Editions Economica, 1998, p.204.

2.1.2. Le crédit de mobilisation des créances commerciales

Ce type de crédit permet à un fournisseur de convertir des créances commerciales échues en liquidités immédiates, en les escomptant sous forme de billets à ordre. Ainsi, la responsabilité du recouvrement des créances est transférée à la banque.

2.1.3. Les crédits de caisse

Les crédits de caisse sont des avances de fonds accordées sans nécessité de garantie spécifique. Ils prennent diverses formes telles que le crédit de courrier, la facilité de caisse, le crédit saisonnier et le découvert, adaptés aux besoins de trésorerie à court terme des entreprises.

2.1.4 Le crédit par acceptation

Dans cette opération, la banque accepte (ou avalise) un effet de commerce tiré par un client, s'engageant ainsi à le payer à son échéance. Ce type de crédit est souvent utilisé pour financer des transactions importantes, sécurisées par la crédibilité financière du client et l'engagement de la banque.

2.1.5. Les crédits garantis

Les crédits bancaires peuvent être sécurisés par différentes formes de garanties, qui sont essentielles pour minimiser les risques de non-remboursement pour les institutions financières. Voici les principales garanties utilisées :¹⁴

- **Les garanties personnelles**

Les garanties personnelles impliquent l'engagement d'une tierce personne ou d'une compagnie d'assurance pour assurer le remboursement du crédit en cas de défaut du débiteur. Elles comprennent :

- La caution : une tierce personne s'engage à rembourser le prêt en cas de défaillance du débiteur principal.
- L'aval : selon l'article 409 du code de commerce « l'aval est un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance en cas de défaillance du principal obligé à échéance »¹⁵

¹⁴ -Hubert DE LA BRUSLERIE, Analyse financière et risque de crédit, Edition Dunod, paris, 1999, p.317.

- L'assurance-crédit : une compagnie d'assurance rembourse une partie de la dette en cas de défaut du débiteur.

- **Les garanties réelles**

Les garanties réelles impliquent la mise en gage d'actifs tangibles comme sécurité pour le crédit. Elles comprennent :

- Le gage sur des marchandises : des produits de large marché comme garantie.
- La délégation de marché : où les créances résultant d'un marché sont affectées en garantie.
- Le nantissement de titres : où des titres sont utilisés comme garantie en les transférant au prêteur.

Chaque type de garantie offre une protection spécifique contre le risque de crédit et permet aux banques d'assurer une gestion prudente de leurs prêts.

2.2. Le financement des investissements

Le financement des investissements est crucial pour les entreprises cherchant à développer leur capacité productive et leur infrastructure. Voici les principaux types de crédits destinés à financer les investissements :

2.2.1. Les crédits d'investissement

Les crédits d'investissement sont essentiels pour financer les biens d'équipement et les infrastructures nécessaires à l'activité économique. Ils se divisent en deux catégories :¹⁶

- **Le crédit à moyen terme** : utilisé pour des investissements sur une période de deux à sept ans, couvrant la construction, l'achat de matériel et de véhicules.
- **Le crédit à long terme** : destiné aux investissements à longue échéance, dépassant généralement sept ans, tels que les grands projets d'infrastructure et les crédits immobiliers.

¹⁵ - Article 664 du code civil algérien.

¹⁶ - Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, CAZORLA DOLLO, Anne-Marie DARAI, op.cit.p.266.

2.2.2. Le crédit-bail

Le crédit-bail, couramment appelé leasing est un contrat par lequel une personne appelé bailleur (Société de financement ; banque) Achète un bien et le met à la disposition d'une autre personne appelé locataire moyennement le paiement d'un loyer. Cependant dans une logique de compte consolidés es biens acquis en crédit-bail sont assimilés à des immobilisations. ¹⁷Voici les deux principales formes de crédit-bail :

- **Le crédit-bail mobilier** : Ce type de crédit-bail concerne l'utilisation de biens mobiliers tels que du matériel ou des équipements. Initialement, il comprend une période irrévocable de 3 à 5 ans pendant laquelle le locataire ne peut pas résilier le contrat. À la fin de cette période, le locataire a généralement le choix entre acheter le bien à un prix prédéterminé, prolonger la location pour une durée déterminée supplémentaire, ou retourner le bien au bailleur.
- **Le crédit-bail immobilier** : Contrairement au crédit-bail mobilier, cette forme concerne des biens immobiliers destinés à un usage professionnel sur une période plus longue, typiquement entre 15 et 20 ans. Le contrat doit inclure une clause de résiliation pour chaque partie, et souvent, le locataire a la possibilité d'acheter le bien avant la fin du contrat.¹⁸

2.3. Le financement du commerce extérieur

Le financement des transactions internationales, qu'il s'agisse d'importations ou d'exportations, repose sur divers instruments financiers. Voici deux principaux types de crédits utilisés dans le commerce extérieur :

2.3.1. Le crédit à l'importation

Le crédit documentaire (Credoc) est une méthode de financement couramment utilisée pour les importations. Il s'agit d'un engagement pris par la banque de l'importateur pour garantir le paiement à l'exportateur contre la présentation de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises conformément au contrat. Le crédit

¹⁷ - Jean barreau, jacqueline Delahaye « gestion financiers » Dunod, France ,2009 .P .23 .

¹⁸ - idem

documentaire offre une sécurité aux deux parties en assurant que le paiement n'est effectué que lorsque les conditions contractuelles sont remplies.¹⁹

La lettre de crédit stand-by, une alternative au crédit documentaire, fonctionne de manière similaire mais peut remplacer d'autres garanties internationales dans certaines situations.

2.3.2. Le crédit à l'exportation

Le crédit à l'exportation comprend deux types principaux : le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

- **Le crédit fournisseur** : est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur exportateur qui a lui-même consenti un délai de paiement à son étrange importateur. Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, a moment de la livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont du par l'acheteur.²⁰
- **Le crédit acheteur** : Ce crédit est directement accordé par une banque à un acheteur étranger pour le paiement d'un fournisseur local, conformément à un contrat commercial établi entre les deux parties. Ce crédit offre une sécurité de paiement tant pour le fournisseur que pour la banque prêteuse, exigeant souvent une garantie d'une banque de premier ordre.

2.3. Les crédits aux particuliers

Les crédits destinés aux particuliers englobent divers besoins spécifiques :²¹

- **Les prêts pour l'acquisition de biens durables** : Ces crédits sont utilisés par les individus pour l'achat de biens tels que des véhicules, des équipements domestiques ou des biens immobiliers, généralement remboursés sur une période plus longue.
- **Les prêts personnels pour des besoins de trésorerie momentanés ou pour des événements exceptionnels** : Ces prêts sont octroyés sans nécessité de justifier un

¹⁹ - <http://www.banque-info.com/fiche-pratiques-bancaires/le-credit-documentaire>.

²⁰ -MANNAI Samir et son SIMON Yves : « Technique financière International, » 7^{ème} édition, Economica, Paris, 2001 , p .580 .

²¹ - <http://www.banque-info.com/fiches.pratique-s-bancaires/le-credit-documentaire>.

usage spécifique et sont souvent utilisés pour des dépenses imprévues ou des besoins ponctuels de liquidités.

- **Les crédits à taux bonifié ou spéciaux :** Ils incluent des programmes destinés à soutenir des secteurs spécifiques tels que l'emploi des jeunes ou le développement agricole, offrant des conditions de prêt plus favorables que celles des crédits traditionnels.
- **Les crédits à la consommation :** Ces crédits sont utilisés pour financer des dépenses courantes ou discrétionnaires, comme les voyages, l'éducation, ou d'autres biens et services de consommation.

3. Les principes de base de l'analyse du crédit

L'analyse du crédit par les banques se concentre sur la capacité de l'emprunteur à rembourser le prêt en respectant les échéances convenues. Deux situations principales sont envisagées :²²

3.1. La sortie normale

Liquidité de l'entreprise et crédits classiques Dans le cadre de la sortie normale, le crédit est structuré pour financer des dépenses avec des recettes prévues et quasi-certaines. Voici quelques aspects clés :

- **Durée limitée à quelques jours :** Il s'agit de crédits de facilité de caisse qui comblent les décalages temporaires entre les dépenses et les recettes dans le mois.
- **Durée liée au crédit-clients :** Pour les entreprises accordant des délais de paiement à leurs clients, le financement par escompte permet d'anticiper les recettes en avançant les fonds basés sur les créances escomptées.
- **Durée liée à la campagne de production :** Les entreprises avec des ventes saisonnières utilisent des crédits de campagne pour couvrir les besoins de trésorerie fluctuants associés à l'accumulation des stocks et aux revenus des ventes.
- **Durée liée à la réalisation d'un investissement :** Le traits caractéristique de la réalisation des investissements qu'une partie des revenus du programme est affectée au financement des dépenses de fonctionnement de sorte que le solde des dépenses engagées pourra rembourser le crédit utiliser pour financer les dépenses d'investissements. Ce mécanisme produit deux éléments fondamentaux :

²² - Pierre VERNIMMEN Op.cit.,p.82.

- Les prix bancaires ne peuvent être remboursés qu'avec le fond propre de l'entreprise.
- D'une part, les déférences qui apparaissent au niveau opérationnel entre les frais et dépenses, Les revenus et les produits donnent naissance à la notion de besoin en fonds de roulement.

3.2. Les problèmes de remboursements

- **Principe**

Pour éviter d'approfondir cette question crucial, il est nécessaire de faire la différence entre le caractère durable du crédit et les attributs distincts associés à chaque type de financement :

- Plus précisément, lorsqu'on considère le crédit à court terme, le risque encouru par les utilisateurs du crédit à long terme est intimement lié à une augmentation disproportionnée de la demande de fonds de roulement par rapport à la croissance dudit capital.
- Ce déséquilibre peut résulter d'une expansion rentable des opérations de l'entreprise.
- A l'inverse une baisse temporaire des ventes diminue la rentabilité de l'entreprise et amplifie ses besoins en fonds de roulement.

- **Limitation de risque de crédit**

La prospective et la régulation du risque de crédit constituent la base du parcours banquier. Après avoir analysé les risques de votre entreprise il est très important de limiter les risque de crédit en mettant en place des remboursements de « sortie » de crédit éditoriale indépendant des risque de l'entreprise, ils sont définis comme suit :

- Le risque de l'entreprise constitue e risque pur et simple du être estimé à partir d'une étude de la solvabilité de l'entreprise.
- Le risque de crédit est fonction des garanties propres au crédit accordé le banquier s'efforce de rendre à la sortie du crédit indépendance de l'évolution de l'entreprise.

Malgré le caractère accessoire à la décision d'octroi de crédit les garanties protègent le banquier et lui apporte un supplément de sécurité dans ses engagements. L'élément prépondérant reste toutefois la confiance ou la solvabilité morale et financière du débiteur.

Cependant, les garanties exercent sur ce dernier une pression morale, qui le rend soucieux de s'acquitter de ses dettes afin de récupérer ses biens. Nous distinguerons deux sortes de garanties, à savoir (les garanties personnelles et réelles).²³

Conclusion

Ce premier chapitre décrit la notion de banque et ses principaux produits de crédit, soulignant leur importance cruciale pour la croissance économique. Les crédits bancaires jouent un rôle essentiel dans le développement des affaires et répondent aux besoins des divers acteurs économiques à différents moments.

Le crédit bancaire contribue à :

- La création de nouvelles combinaisons économiques, le financement des investissements, l'accélération de la production et de la consommation ;
- La gestion des besoins de trésorerie et des investissements des entreprises et particuliers, couvrant un large éventail d'activités.

Cependant, le financement bancaire des projets d'investissement comporte des risques, nécessitant des études approfondies pour sécuriser les créances. Le prochain chapitre se concentrera sur la gestion du risque de crédit.

²³ - Fascicule de la banque de développement local 2016 .

Chapitre 2

Financement d'un projet d'investissement et gestion du risque de crédit

Introduction

La décision de financement d'un projet d'investissement est la décision la plus difficile à choisir et la plus importante à prendre par le banquier. À ce stade, le banquier se voit dans l'obligation d'effectuer des recherches préalables sur chaque demande de crédit sur la base d'une documentation de nature différente (comptable, juridique, économique, etc.) Pour la constitution de son dossier.

Ensuite il va porter son attention sur la réalisation d'une analyse financière approfondie de l'entreprise. Les documents qui lui permettent de porter des jugements sur la rentabilité future de l'entreprise et sa capacité de remboursement.

C'est la combinaison de toutes ces considérations qui inspirent la décision d'un banquier d'accorder un crédit.

Enfin, lorsqu'une banque finance un projet d'investissement, elle fait face à des risques, c'est pourquoi il a besoin des garanties. Ce chapitre est composé de trois parties.

La première section : le montage d'un dossier de crédit d'investissement.

La seconde section : analyse financière d'un crédit d'un projet d'investissement.

La troisième section : les risques et les garanties d'un crédit d'investissement.

Section 1 : Le montage d'un dossier de crédit d'investissement

L'objectif de cette section c'est de présenter la constitution du dossier et l'étude technico-économique du projet d'investissement.

1. Constitution du dossier de crédit d'investissement

Tout demandeur d'un prêt d'investissement doit préparer un document qui comprend tous les documents que le banquier juge utiles, qui peuvent être administratifs, juridiques, économie, technologie, comptabilité, finance et trésorerie, ce qui lui fait comprendre le profil de l'entreprise et mener des recherches appropriées.

Les dossiers requis sont composés de :

1.1. Une demande écrite de l'entreprise

Il s'agit d'une demande de crédit adressée à une banque et doit comporter un en-tête avec toutes les références et coordonnées de l'entreprise. Il doit être signé par une personne habilitée à nantir l'entreprise en crédit.

La demande de crédit doit comprendre :

- Le montant et la durée de l'aide demandée ;
- L'objet de la demande de crédit ;
- L'activité principale ;
- Identification de la relation entre « nom de la personne morale et siège social »
- L'estimation des garanties proposées ;
- La date d'introduction.

1.2. Etude technico-économique du projet

L'étude technico-économiques liées à l'analyse de la rentabilité du projet, les banques ont collecté divers documents sur les clients et leurs projets, cette étude est la première étape de l'analyse des documents d'investissement, Il comprend une présentation des promoteurs et de leurs activités ainsi que des aspects du projet (marché, marketing, technologie et analyse des coûts). Il se compose généralement de bureau d'études dédié.

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

Les profils de crédit sont l'un des atouts que les banquiers utilisent pour mieux localiser et comprendre les clients.

Selon la nature de l'investissement requis et la durée de la relation, les documents nécessaires à la constitution d'un dossier de crédit d'investissement peut varier. Pour les clients des banques, cependant, la liste de contrôle des documents est commune à tous les types d'investissements.

Le Banquier se réserve le droit d'exiger de ses clients à la fourniture de tous les documents qu'il jugera utiles et nécessaires à l'étude de la demande de crédit présentée par le client.

1.3.1. Dossier administratif ou juridique

- Demande de financement.
- Copie de la pie d'identité de la personne habilitée à engager la société. Acte de naissance pour les personnes physiques (N12°).
- Qualifications et parcours professionnels du gérant (copie du diplôme et attestations, le cas échéant).
- Statuts juridiques pour la personne morale, précisant l'étendue des pouvoirs du gérant (Et statuts modificatifs, le cas échéant).
- PV de délibération désignant le gestionnaire à contacte les emprunts bancaires si cette clause n'est pas prévue dans les statuts.
- Copie du registre de commerce.
- Copie de la carte d'immatriculation fiscale.
- Certificat d'existence aux impôts pour les nouvelles entreprises.
- Copie de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et parafiscaux de L'ANDI, le cas Echéant.
- Titre de propriété ou de concession (publiée enregistré), ou contrat de location du bien. Immobilier abritant le projet et/ou du siège social.
- Justificatif original de la situation apurée vis-à-vis de l'administration fiscale et Parafiscale (impôts, CNAS, CASNOS, CACOBATH).
- Certificat négatif d'hypothèque dotant de moins de trois mois.
- Promesse de vente notariée ou une fiche de transaction immobilière sous seing privé Par les deux parties.
- Toute autorisation d'exploitation et/ou agrément d'exercice de l'activité délivrée par les autorités de tutelles pour les activités réglementées.
- Autorisation de consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie.

1.3.2. Dossier technique

- Permis de construire en cours de validité pour les réalisations.
- Devis descriptif, quantitatif et estimatif du projet.
- Jeu de plans du projet portant visas de la direction de l'urbanisme et de la Construction.
- Planning de réalisation arrêté par le promoteur.

1.3.3. Les documents fiscaux et parafiscaux

Bilans et comptes de profits et pertes intermédiaires depuis au moins trois ans, et jusqu'à la fin de la période d'investissement.

- Extrait de rôle apuré de moins de trois (03) ans ou d'un accord de rééchelonnement
- Des dettes fiscales ;
- Carte d'immatriculation fiscale ;
- Déclaration fiscale de la dernière année ;
- Attestation de mise à jour de caisse d'assurance sociale de salariés ou de non affiliation C.N.A.S
- Attestation de mise à jour caisse nationale d'assurance sociale de non-salariée ou de non affiliation C.A.S.N.O.S.

1.3.4. Les documents comptables et financiers

Les bilans et annexes des trois (03) dernières années, dans le cas d'une ancienne relation, seul le dernier bilan est exigé. Le banquier devra veiller à :

- Joindre les bilans et rapports des sociétés de capitaux (SPA, SARL) Commissaires aux comptes et résolutions des assemblées générales ;
- Vérifier que le bilan du partenariat est signé par un comptable agréé.
- Vérifier les règles comptables prévues par le Plan Comptable National (PCN).
- Se conformer à la préparation des pièces comptables ci-dessus.
- La situation comptable provisoire (actifs, passifs, TCR...) ; pour les demandes Introduites après le 30 juin.
- Plan de trésorerie.
- L'évaluation financière des biens et terrains (factures d'acquisition, contrat bail et/ou expertise).
- Les devis estimatifs et quantitatifs des constructions envisagés et factures préforma des équipements, matériels, etc.
- Le bilan d'ouverture, les prévisions de clôtures de l'exercice à financer et le bilan Prévisionnel de l'exercice suivant pour les entreprises en démarrage.

1.3.5. Les documents commerciaux

Elles se composent de :

- La décomposition du chiffre d'affaires (local et étranger) par produits et par marchés ;
- La décomposition des consommations des services extérieurs ;
- Planning prévisionnel des importations ;
- Carnet de commandes de la clientèle.

L'intention des banquiers est de suivre le projet et de collecter les pièces comptables de la mise en exploitation du projet.

Cela signifie qu'un bilan doit être demandé même si le donneur d'ordre ne demande pas de crédit supplémentaire. Ces mesures visent à assurer un suivi régulier des projets financés par la banque et une meilleure gestion des risques.

De plus, les chefs d'agence doivent visiter ces projets au moins deux (02) fois par an afin de faire des recommandations aux comités de crédit concernés les mesures à prendre si le projet peut créer un risque que la banque ne soit pas en mesure de rembourser ses dettes.

1.4. Le traitement d'une demande de financement de crédit d'investissement

Le traitement d'une demande de financement de crédit d'investissement se traite comme suit :

1.4.1. Le dépôt du dossier

Le dossier de demande de financement de crédit d'investissement peut être déposé auprès :

- De l'agence.
- Du département crédit de la direction de réseau territorialement compétent.
- De la direction centrale chargée du financement de l'activité de crédit d'investissement.

1.4.2. Traitement des demandes de crédit

Au niveau de l'agence :

Les services de l'agence devront statuer sur la seule recevabilité des dossiers de financement.

Pour ce faire, ils doivent vérifier les documents qui composent le dossier de financement, tout document incomplet doit être immédiatement rejeté.

Tout document déclarant recevable doit être transmis sans délai à la direction du réseau affilié. Au niveau de la structure de crédit régionale :

Toute documentation de financement reçue d'une institution ou soumise directement au niveau de la gestion du réseau fera l'objet d'un deuxième contrôle d'admissibilité si à remplir par le parrain, si nécessaire.

Après examen des documents d'acceptabilité, le service de crédit compétent effectuera des recherches juridiques, techniques et financières sur le projet, l'objet de la demande de financement...

2. Identification du client et son environnement

Le client est une règle d'exception uniquement sans modèle prédéfini identifié en détail. Pour l'évaluation des risques, dans le cadre d'une démarche rationnelle le compte tenu des particularités de chaque client, le banquier doit disposer de toutes les connaissances matérielles, pour une identification multidimensionnelle (juridique, économique, sociale, etc.), en tenant compte du contexte dans lequel évolue cette clientèle.

2.1. Les moyens permettant la collecte d'informations

Le banquier dispose de certains moyens qui lui permettent de mieux comprendre les demandeurs de prêt, leur statut actuel, leurs antécédents, leurs relations et ses environnements.

2.1.1. L'entretien avec le client

Après réception du dossier de crédit, le banquier peut demander un entretien avec le client selon; qu'ils soient neufs ou anciens. Les entretiens donnent aux banquiers une vision plus claire du projet et apprennent davantage sur les stratégies adoptées par les entreprises qui demandent des prêts. Il permet d'avoir les facteurs subjectifs nécessaires à la recherche du dossier de crédit, qui est l'objectif principal d'un entretien avec le client .L'entretien du banquier est basé sur son expérience du terrain, l'éthique de la sécurisation des clients, son expérience du management, ses performances et ses attentes.

2.1.2. La consultation du service des renseignements commerciaux

Afin de mieux comprendre les informations des clients qui demandent des points, les banquiers peuvent contacter le service d'informations commerciales de la banque, qui est chargé de recueillir des informations sur les entreprises locales.

2.1.3. La consultation des fichiers de la Banque d'Algérie

La Banque d'Algérie est mise à la disposition des banques et établissements financiers responsable de la collecte et de la communication avec eux, les clients de la banque et Institutions financières.

Abrogé par la loi sur la monnaie et le crédit en vertu de l'article 56 de l'article 90/10 du 14 avril 1990 modifications supplémentaires de 2010 au règlement du 26 août 2003 ; l'évolution de la compréhension économiques, de la monnaie et du crédit, la banque d'Algérie peut demander aux banques et aux institutions financières à lui fournir toutes statistiques et informations qu'elle juge utiles.

Les banquiers sont tenus d'informer la banque d'Algérie de son client, entreprises et particulier, et si nécessaire, il peut consulter son dossier central pour obtenir ce qu'il veut sur son client.

2.1.3.1. La centrale des impayés

Conformément à l'article 03 du règlement n° 92/02 du 22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la centrale des impayés : « La centrale des impayés est responsable de chaque facilité de paiement et/ou de crédit :

- Organisation d'un fichier centrale et la gestion des événements de paiement et des conséquences qui s'en imposent.
- Diffuser régulièrement une liste des événements de paiement et leurs éventuelles conséquences aux intermédiaires financiers et à toute autre autorité compétente ».

Le banquier doit s'assurer qu'aucun événement de paiement n'est enregistré par les fils du client demandeur de crédit et qu'il n'est pas interdit d'émettre des chèques.

Ainsi, la banque d'Algérie détient les banques et établissements financiers et les déclarent à la centrale des impayés les incident de paiement survenu sur le crédit auquel ils ont été accordés et/ou les instruments sont fournis à leurs clients.

2.1.3.2. La centrale des risques

L'article 02 du règlement 92 /01 du 22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la centrale des risques dispose : « La centrale des risques a pour vocation

de collecter, centraliser et diffuser les opérations de crédit-bail impliquant des établissements de crédit ».

La Banque d'Algérie oblige les banques à consulter le registre central des risques et les institutions financières, afin de comprendre la situation d'endettement des clients, selon la réglementation, les banques doivent obtenir une autorisation écrite du client pour obtenir des informations le concernant l'article 6 du même règlement.

2.1.3.3. La centrale des bilans

En prévoyant un document de bilan central, la Banque d'Algérie entend laisser les entreprises libres de se conformer au bilan central et cherche à créer une relation indirecte entre les entreprises, les banques et la centrale de bilan.

2.1.4. La consultation des services de renseignements juridiques

La consultation des services de renseignements juridiques se traite comme suit :

2.1.4.1. La consultation des services des hypothèques

En guise de garantie, le client peut proposer des biens et immeubles au banquier. Le banquier doit communiquer avec les services hypothécaires pour s'assurer que les biens proposés n'ont pas été précédemment hypothéqué. A cet effet, un certificat négatif est délivré. Une fois que le client a hypothéqué la propriété à la banque, le banquier doit également consulter le registre des services hypothécaires pour vérifier l'existence de cette hypothèque.

2.1.4.2. Consultation au greffe du tribunal

Outre la garantie, le banquier doit également consulter le greffe du tribunal pour s'assurer que les biens proposés par le client en guise de garantie n'ont pas été précédemment proposés à d'autres créanciers.

2.1.5. La visite sur site

Afin de vérifier que les informations fournies par le client sont proches de la réalité, le banquier doit visiter les locaux de l'entreprise.

Cette visite lui permet, non seulement, de découvrir la réalité, mais lui permet aussi d'évaluer les actifs de l'entreprise, la fonction du site, l'état des installations, l'efficacité de la

gestion des moyens matériels et des ressources humaines et les perspectives de développement de l'entreprise.

2.1.6. L'étude de la dimension historique et culturelle de l'entreprise

L'histoire d'une entreprise peut éclairer les banquiers sur la culture de l'entreprise, la motivation et l'impact des décisions clés prises par ses dirigeants.

Comprendre le passé d'une entreprise permet aux banquiers d'apprécier son évolution dans le temps. La date et le contexte de sa création peuvent être intéressants, en particulier en changeant sa forme juridique, changer son histoire et ses personnages.

2.2. L'identification de l'entreprise

Cette identification permet au banquier d'évaluer les risques liés à l'entreprise elle-même, ou celles relatives à son environnement interne ou externe.

2.2.1. L'identification de l'entreprise par l'analyse de son environnement interne

L'analyse de l'environnement interne de l'entreprise permet aux banquiers d'identifier la société en tant qu'entité juridique. Ils doivent aussi analyser son côté commercial, technique et sur ses pensées humaines.

2.2.1.1. Aspect juridique de l'entreprise

Le banquier doit savoir sous quelle forme l'entreprise est créée et par quel régime est régie. Il trouvera la réponse à cette question en examinant le statut de l'entreprise. Les banquiers peuvent déterminer par limitations des engagements des partenaires, selon que l'entreprise est sous forme de société ou personnel.

2.2.1.2. Les moyens humains

Les banquiers doivent s'intéresser à ses recherches sur le facteur humain. Il s'agit de la confiance qui devrait y avoir existé entre le prêteur et l'emprunteur, qui repose sur l'honnêteté et la compétence de l'emprunteur dans ses activités professionnelles. Ce n'est que dans la durée, après une relation continue entre les parties banquiers et clients que les deux aspects peuvent être bien compris.

Les banquiers doivent d'abord vérifier le curriculum vitae (CV) du dirigeant : sa décision sur les mesures importantes prises dans le passé, leur éthique et leurs stratégies, car,

c'est à travers ces informations qu'ils peuvent suivre son avenir de leurs relation avec l'entreprise. Puis ils doivent analyser l'organigramme de l'entreprise pour comprendre les différentes structures de l'administration et la gestion, ainsi que la prise de décision, la circulation de l'information et décentralisation.

L'analyse finale faite par le banquier est celle des personnes, de leur expérience, de leurs qualifications et de leur flexibilité aux changements à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise.

2.2.1.3. Les moyens matériels

L'entreprise dispose de ressources qu'elle utilise dans le cadre de son activité. Les banquiers doivent vouloir connaître l'état des installations, l'entretien et le coût des équipements de l'entreprise. Ils ne doivent pas oublier de poser des questions sur la propriété des lieux.

L'analyse commerciale doit se concentrer sur les 4 P de McCarthy, qui sont :

- **Produit** : Le banquier s'intéressera à la position du produit sur le marché, la gamme du produit, sa qualité et le processus de fabrication.
- **Prix** : Le banquier doit tenir compte de la compétitivité du prix appliqué. Il doit suivre l'évolution du marché en considérant la structure des prix, en estimant la marge de manœuvre de l'entreprise en termes d'éventuelles variations de prix.
- **Localisation** (distribution) : Le banquier étudiera le modèle de distribution retenu par l'entreprise, l'existence d'un réseau de distribution, la taille de ce réseau, son efficacité et les coûts engendrés par la distribution.
- **Promotion** (communication) : L'entreprise mène-t-elle des activités de marketing pour accroître son fonds de commerce ? Quel est le niveau de dépense généré par la promotion par rapport à la concurrence ?

2.2.1.4. L'analyse technique de l'entreprise

L'analyse technique de l'entreprise doit porter sur le processus de production, les caractéristiques des moyens d'entrée dans ce processus, les besoins de l'entreprise et doit localiser l'unité de production.

2.2.2. L'identification de l'entreprise par l'analyse de son environnement externe

Autant que l'environnement interne de l'entreprise, l'analyse de l'environnement externe est très importante pour les banquiers. Il s'intéresse à la recherche sur les unités commerciales, les marchés, les concurrents, les partenaires et la situation économique et politique des entreprises.

2.2.2.1. Le secteur d'activité

Les banquiers doivent commencer par se poser les questions suivantes : L'industrie est-elle saturée ? Est-ce qu'il est en pleine expansion ? Et ils doivent combiner les éléments de réponse avec les entreprises, notamment au regard des risques de concurrence ou du risque d'existence d'un monopole.

2.2.2.2. Le marché

Quand nous disons un marché, nous entendons un lieu où l'offre et la demande se rencontrent. Les banquiers doivent donc recueillir des réponses aux questions sur la taille et la position des entreprises dans ce marché, à savoir :

- S'agit-il d'un marché local, régional, national ou international ?
- L'entreprise est-elle compétitive ? - La part de marché de l'entreprise augmente-t-elle ou diminue-t-elle ?
- L'entreprise s'adapte-t-elle aux évolutions du marché ?

2.2.2.3. Les concurrents

Après l'étude du marché pertinent pour l'entreprise, le banquier procède à une analyse des risques associés rivalisé. Il doit d'abord évaluer le nombre de concurrents et leur importance, leur part de marché, leur capacité de production. Ensuite, il essaie de comparer le rapport qualité/prix du concurrent par rapport au rapport qualité/prix de l'entreprise.

2.2.2.4. Les partenaires

L'analyse de crédit liée à l'environnement externe de l'entreprise doit porter sur la relation avec l'entreprise, ses fournisseurs et clients :

- **Les fournisseurs** : Le banquier doit garantir la stabilité des approvisionnements de l'entreprise en diversifiant ses sources d'approvisionnement et en minimisant les

importations étrangères. Cela permet de réduire le risque de pénurie de stocks en cas de réglementation visant à restreindre les importations.

- **Les Clients** : Afin de vendre ses produits, l'entreprise cherche à augmenter son marché, mais s'il se trouve qu'elle voit sa part chuter, en perdant quelques clients importants, donc son chiffre d'affaires baisse, ce qui peut être augmenté par les coûts de production.

L'entreprise est exposée à un risque de non-paiement à échéance. En règle générale, les entreprises accordent des délais de paiement à leurs clients, ce qui les expose au risque de ne pas être payées à la date convenue. C'est pourquoi il est nécessaire de répartir ce risque entre plusieurs clients et de choisir judicieusement les clients qui peuvent bénéficier de ces délais de paiement potentiels.

2.2.2.5. La conjoncture économique et politique

Les banquiers doivent s'intéresser aux choix politico-économiques des autorités, qui peuvent jouer pour ou contre l'entreprise, notamment en matière de taux d'intérêt et de subventions tarifaires.

Le taux d'inflation et le taux de croissance économique sont des indicateurs clés qui peuvent orienter le banquier dans son analyse de la situation actuelle et future de l'entreprise.

2.3. La classification de la clientèle

Une entreprise peut exceller sans entretenir de bonnes relations bancaires c'est ce que les banquiers doivent savoir.

La banque met en place un système de classification des clients basé sur les informations recueillies à sa disposition. Cette classification est faite selon les critères qui sont respectivement :

2.3.1. L'ancienneté de la relation

En accordant un crédit, la date d'établissement de la relation avec le client permet au banquier de distinguer les anciens clients ayant ouvert des comptes au niveau bancaire pour y faire transiter toutes ses opérations, et un client qui a ouvert un compte juste parce qu'il en avait besoin d'un concours bancaire.

2.3.2. Les mouvements d'affaires confiés

Les banquiers ne financent pas les clients qui concentrent leur chiffre d'affaires hors guichet. Pour vérifier ce détail, le client doit déclarer la transaction de l'entreprise désignée (compte passé au niveau du comptoir) au chiffre d'affaires déclaré par le client.

2.3.3. Le niveau d'utilisation des crédits accordés

Le banquier a la responsabilité de surveiller en continu le niveau d'utilisation des crédits accordés afin d'identifier les besoins réels de l'entreprise. Il est essentiel pour le banquier de distinguer les besoins authentiques de l'entreprise de ceux qui sont simplement exprimés.

2.3.4 Incidents de paiement

Un événement de paiement constitue une erreur fatale si la fréquence d'occurrence est élevée. Il indique que le client n'est pas sérieux et/ou a du mal à tenir ses promesses.

Le principal événement de paiement impliquait l'émission d'un chèque sans provision suffisante, les lettres de change impayées à l'échéance ou les créances privilégiées en cours, Les sanctions sont généralement imposées par un bref de saisie ou un avis aux tiers détenteurs.

Section 2 : Analyse financière d'un crédit d'un projet d'investissement

« L'analyse financière est définie comme l'ensemble des techniques et de méthodes Permettent de rechercher dans quelle mesure une entreprise est assurée de maintenir l'équilibre de ses structures financières tant sur le plan à court terme, que sur le plan à moyen et long terme, donc de porter un jugement sur ses perspectives d'avenir ». ²⁴

1. Définition de la rentabilité

« La rentabilité d'un investissement permet à un agent économique d'apprécier si le capital investi procure les ressources nécessaires à la rémunération et au remboursement du capital utilisé ». ²⁵

La rentabilité se réfère à la mesure de la capacité d'une entreprise ou d'un investissement à générer un profit en comparant le bénéfice réalisé par rapport aux coûts

²⁴CHIHA K. « Finance d'entreprise approche stratégique », Edition Houma, Alger, 2012, P.38

²⁵ HOUDAYER. « Projet d'investissement : guide d'évaluation financières » ; ED Économie, Paris ; p136

engagés. La rentabilité est souvent exprimée en pourcentage et est calculée en divisant le bénéfice net par le chiffre d'affaires total ou l'investissement total.

1.1. Étude de la rentabilité du projet

Cette séparation des décisions d'investissement et de financement signifie que l'analyse financière d'un projet est créée en deux phases :

- Une étude avant financement.
- Une étude après -financement.

1.1.1. L'étude avant financement

Analyse des flux de trésorerie avant financement pour déterminer la rentabilité d'investissement propre (interne), qui n'a rien à voir avec les conditions de financement. L'appréciation de la rentabilité du projet est basée sur les flux de trésorerie générés par le projet, à savoir les flux d'investissement, les processus d'exploitation et des flux désinvestissement. Ces flux sont déterminés à partir du tableau emplois/ressources(recettes/dépenses), qui est lui-même repose sur un certain nombre d'éléments, notamment la C.A.F (capacité d'autofinancement), I0 (la dépense initial) et la variation du B.F.R (besoin en fonds de roulement).

1.1.1.1. Détermination de la capacité d'autofinancement

Le tableau des comptes de résultat prévisionnel permet de déterminer les soldes de gestion prévisionnels ainsi que CAF ; ce tableau ne doit pas inclure les coûts de financement.

CAF = Résultat net + Dotations aux amortissements

1.1.1.2. Détermination des valeurs résiduelles d'investissements

Cette approche sélectionne le scénario pessimiste pour déterminer la rentabilité investir. Ces valeurs de récupération sont des valeurs comptables et elles représentent la valeur Comptable nette de l'investissement.

Amortissement = $\frac{\text{investissement initial}}{n}$

n

V.N.C = Investissement initial- dotations aux amortissements

1.1.1.3. Appréciation de la rentabilité

Les flux que nous avons après avoir informé le tableau des emplois / ressources doivent être analysé pour déterminer la rentabilité appropriée du projet. Dans de nombreuses normes de rentabilité ; nous pouvons mettre en évidence le délai de récupération (D.R), délai de récupération actualisé (D.R.A), la valeur actuelle nette (V.A.N), l'indice de rentabilité (I.R) et les taux de rentabilité interne (T.R.I).

1.1.1.3.1. Le délai de récupération (D.R) (avantage et inconvénient)

La période de récupération est le seul critère déterminé à partir des flux de trésorerie actualisé. Le choix du taux d'actualisation dépend des données économiques de l'environnement, et cela dépend également de choisissez son agent économique. Le taux d'actualisation élevé à la dépréciation des valeurs futures et un faible taux d'actualisation équivaut à l'énorme valeur de la grande valeur future (valeur future ce sera plus important). Le DR est la durée requise pour égaler le montant de l'investissement.

Le délai de récupération se calcule comme suit :

$$D.R = n \text{ tel que } I_0 = \sum_{t=1}^n F_t$$

I_0 = Investissement initial

F = Flux de trésorerie générés par l'exploitation

N = Année

Si DR, qui a été dégagé par la formule précédente, n'est pas un nombre entier, il y'a lieu de faire l'interpolation linéaire. Supposons que les flux de trésorerie cumulatifs soient N ans négatifs et $n + 1$ positifs.

$$D.R = n + \frac{[\text{Flux cumulés en } n \times 12 \text{ (mois)}]}{[\text{Flux cumulés en } n + \text{flux cumulés en } n+1]}$$

- Les avantages du D.R

D.R a des avantages :

- Permet-vous de choisir un projet entre deux concurrents, et les durées de vie sont égales.
- Permet-vous de refuser tous les projets qui seront arrêtés avant.

- Les inconvénients du D.R

D.R est une norme pour déterminer la rapidité de récupération des fonds investis. C'est La liquidité standard bien plus que la rentabilité. Cependant, les banquiers doivent être conscients de ses inconvénients :

- Le coût des capitaux n'est pas pris en compte (les flux ne sont pas actualisés).
- Il ne tient pas compte à la des flux ultérieurs récupération des fonds investis.

1.1.1.3.2. Le délai de récupération actualisé (D.R.A)

Il est impossible de comparer les dépenses d'investissement et les recettes d'exploitation future. Donc l'intérêt c'est de mettre à jour tous les flux. L'actualisation consiste à déterminer la valeur du projet de génération. Pour les banquiers, ce taux correspond au coût moyen de différentes ressources de financement qui sont :

- **Les fonds propres** : le coût du fonds ou la rémunération des actionnaires peut apparaître en augmentant les récompenses fournies en augmentant la prime de risque.
- **L'emprunt** : le coût du prêt correspond au taux d'intérêt réel (déduction faite des économies d'impôts).

Le D.R.A est le temps nécessaire pour mettre à jour les flux de trésorerie pour assurer la reprise de capital d'investissement.

$$I_0 = \sum_{t=1}^n F_t / (1+i)^t$$

n : Délai de récupération représentant le cout d'utilisation des fonds :

I : taux d'actualisation représentant les couts d'utilisation des fonds :

F : flux de trésorerie :

N : Année :

L'avantage du D.R.A est comme le D.R le D.R.A est un critère de sélection et de rejet. L'inconvénient du D.R.A est qu'il ne prend pas en compte les flux postérieurs au recouvrement du capital investi.

1.1.1.3.3. La valeur actuelle nette (V.A.N) (avantage et inconvénients)

La V.A.N correspond au flux de trésorerie net accumulé dans toute la durée de vie investir.

$$V.A.N = \sum \text{Flux nets de trésorerie actualisée}$$

- Les avantages de la V.A.N

- La V.A.N est également un projet qui refuse (tout affichage V.A.N négative est rejeté) et un rôle de choix (entre deux projets compétitifs, nous souviendrons qui aura une supérieure V.A.N).

- La V.A.N considère le coût des ressources et les flux sur toute la durée de l'investissement.

- Les inconvénients de la V.A.N

La V.A.N ne peut être utilisé comme critère de sélection entre les investissements concurrents que si l'échelle (fonds initiaux) et la durée de vie des investissements à comparer sont identiques.

1.1.1.3.4. L'indice de rentabilité (I.R) (avantage et inconvénient)

L'indice de rentabilité a atteint l'une des insuffisances de la V.A.N ; il est impossible de comparer entre deux projets de tailles différentes. L'I.P correspond à ce que rapporte un dinar investi :

$$I.R = \text{Valeur actualisée de tous les flux} / \text{Investissement initial}$$

- L'avantage de l'I.R

Un projet qui montre l'indice de rentabilité supérieur à un (01) est rentable. Deux projets compétitifs, le projet le plus rentable est celui qui affiche l'I.R le plus élevé.

- L'inconvénient de l'I.R

L'I .R ne peut pas vraiment résoudre le problème de la taille, car le plus petit projet (libérez la V.A.N la plus faible) obtient l'I.R le plus élevé, le choisir suppose que le capitale différentiel entre les deux projets pourra être investi et procurera une V.A.N au moins égale en valeur au différentiel de V.A.N.

1.1.1.3.5. Le taux de rentabilité interne (T.R.I) (avantage et inconvénient)

À mesure que le taux d'actualisation augmente, le flux de trésorerie s'affaiblit. Donc, V.A.N est réduit, comme si le taux d'actualisation était considéré jusqu'à ce qu'il soit annulé; c'est précisément la rentabilité interne (T.R.I). Donc, T.R.I est le taux d'actualisation qui annule la valeur de la V.A.N.

La formule habituelle de la marge bénéficiaire interne de V.A.N. est la suivante :

$$\sum^n_t -I_0 + F_t / (1+r)^t = 0$$

I_0 : Le total investissement.

F_t : Le flux d'exploitation périodique généré par l'investissement.

r : Le taux de rentabilité interne recherché.

Apprécions cela sur le schéma suivant :

- Calcul du T.R.I

Le T.R.I est dépend de l'itération continue. Ce sera le problème de déterminer deux V.A.N de différents signes, correspondant au taux d'actualisation qui ne dépasse pas la différence de deux points (02). Ensuite, il est recommandé de faire une interpolation.

- Avantages du T.R.I

Le T.R.I offre la rentabilité du projet en fonction de ses données internes. Il a donné, à ce le titre la possibilité d'être classé en plusieurs projets compétitifs et peut en choisir l'un des deux.

- Appréciation du T.R.I

Afin d'évaluer le T.R.I, nous pouvons attribuer trois partitions classées par ordre important.

- **Le taux d'actualisation** : le minimum de T.R.I devrait être plus élevé que le taux d'actualisation pour pouvoir disposer d'une V.A.N positive.
- **Le coût des capitaux** : T.R.I doit également être plus élevé au coût de l'argent pour avoir des avantages évidents.
- **L'objectif de l'entreprise** : La stratégie de l'entreprise ne permet pas d'investir dans des projets T.R.I, et son T.R.I est comparé au seuil fixé à l'avance.

La V.A.N et T.R.I sont les deux normes les plus couramment utilisées pour évaluer la rentabilité du projet. Cependant, ils essaient de fournir des informations de contradiction.

La V.A.N et T.R.I sont rares dans leurs conclusions, même si la raison de l'existence est de confirmer la réponse fournie par ces deux normes aux autres.

1.2. Étude après financement

L'objectif de l'étude après le financement est de déterminer la paire de financement sur la rentabilité du projet et de mettre en place les conditions de crédit les plus suffisantes. Cette étude intègre le plan de financement, en particulier les coûts financiers et les dotations aux amortissements des charges d'intérêts sur emprunts. L'étude est basée sur la liste des emplois ressources après financement (encaissement et décaissement).

1.2.1. Appréciation de la rentabilité après financement

Ceci est une comparaison entre V.A.N économique et la V.A.N global, afin de décider du mode de financement, donc dans cette évaluation, nous emprunterons des charges D'intérêt.

Par conséquent, la comparaison entre la rentabilité économique et la rentabilité financière des projets.

1.2.1.1. Principes

La rentabilité économique d'un investissement est évaluée à partir des flux de trésorerie nets générés par l'investissement, hors financement.

La rentabilité financière de l'investissement comprend :

- Sa rentabilité économique.
- Le coût du financement (tel que les prêts, le crédit -bail).

Par conséquent, la valeur actuelle nette globale donc est égale à la somme de :

- La Valeur économique actuelle nette.
- La Valeur actuelle nette de financement.

VAN globale =VAN économique +VAN financement

- Si nous trouvons une V. A. N de financement par des emprunts négatifs, la V.A.N économique aura une diminution, ce qui signifie que les emprunts ne sont pas rentable.

En d'autres termes, ce n'est pas intéressant, par conséquent, il est nécessaire

D'abandonner les emprunts par rapport à l'autofinancement.

- Si nous trouvons une V.A. N de financement par des emprunts positifs, cela signifie Que la société aura amélioré son V. A .N économique, le projet sera rentable et les emprunts très intéressant.

Par conséquent, si l'entreprise doit choisir entre « autofinancement » et «emprunt», il peut être emprunté.

Section 3 : Les risques de crédit d'investissement et ses garanties

Dans cette section, nous donnons d'abord une définition d'un risque de crédit ensuite nous présentons les différents risques de crédit liés à l'activité bancaire. Et à la fin nous verrons les garanties qui ont pour objet de protéger les créanciers contre le risque de crédit.

1. Les risques de crédit d'investissement

« Etymologiquement, le mot risque vient du latin « resecare » qui veut dire la rupture dans un équilibre par rapport à une situation attendu. Le risque est inséparable du métier du banquier, il est son quotidien... »²⁶

« Le risque résulte de l'incertitude qu'à la possibilité ou la volonté des contreparties oùdes clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'unClient ou d'une contrepartie de marché. »²⁷

Le risque est le danger posé par une activité, une organisation ou une situation. Il S'agit d'événements possibles qui pourraient causer des dommages.

1.1. Définition du risque de crédit

Le risque de crédit est défini comme le risque de perte encouragé par les banques en cas de dégradation ou de défaut de la contrepartie.

²⁶MICHEL Mathieu, L'exploitant bancaire et le risque crédit ; édition la revue banque éditeur ; 1995, p.22

²⁷<https://journals.openedition.org/vertigo/12214> consulté le 27/05/2023

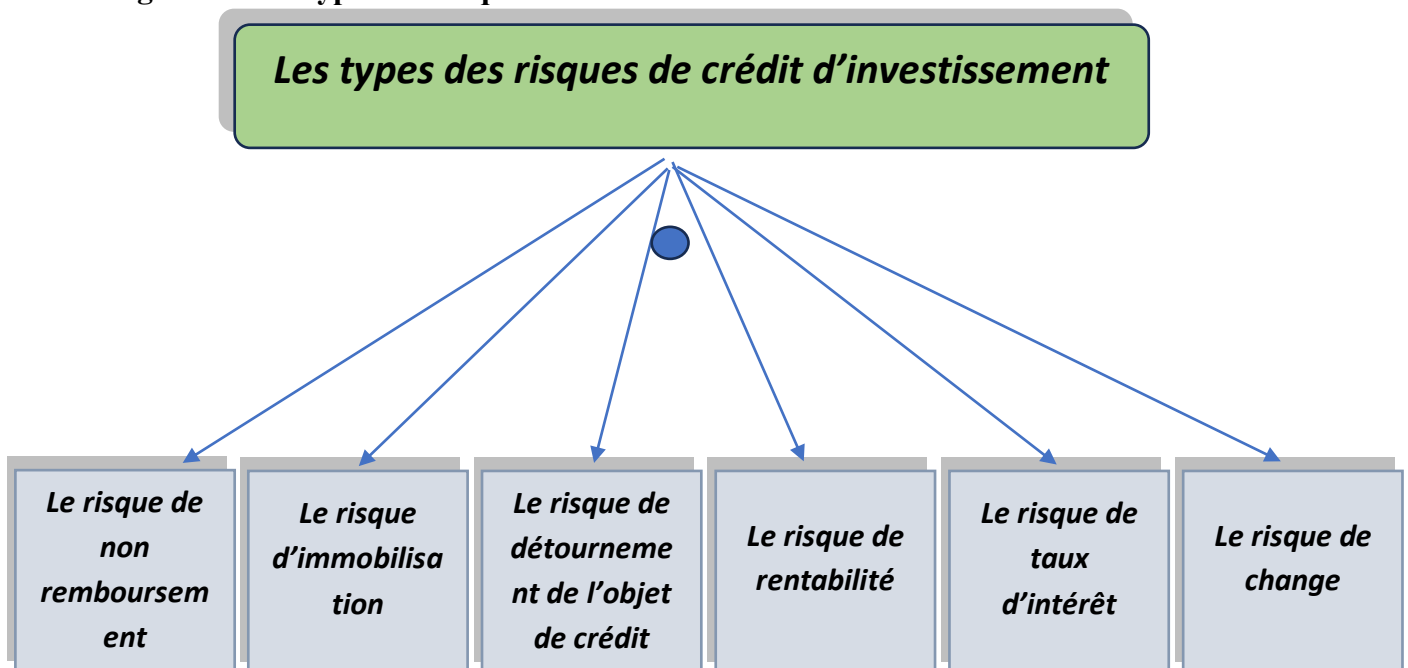
Selon JOEL Bessis : « Le risque de crédit est celui d'encourir des pertes en cas de défaut des contreparties. Il est le premier des risques auquel est confronté un établissement financier. Le risque de contrepartie désigne le risque de défaut des clients, c'est-à-dire le Risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations. Dans cette éventualité, il y a perte de tout ou partie des montants engagés par un établissement »²⁸

Le risque de crédit est le risque qu'un emprunteur n'honore pas ses engagements à leur échéance. Stipulé dans le contrat signé entre l'emprunteur et la banque. Ce risque est amélioré par un montant réclamé, probabilité de défaut et pourcentage de la dette qui ne sera pas remboursée par les emprunteurs.

1.1.2. Les types des risques de crédit d'investissement

Le risque de crédit d'investissement est au centre des préoccupations des institutions financières de crédit. Les opérations de crédit d'investissement reposent sur la confiance, le temps et le remboursement. Cependant, la confiance change en fonction de la relation avec la banque. La solvabilité d'un emprunteur peut se détériorer avec le temps et les remboursements peuvent être retardés en cas d'insolvabilité partielle ou de non-paiement de l'emprunteur en cas d'insolvabilité totale. Ensuite, il existe plusieurs types de risques associés aux crédits d'investissements.

Figure 1 : Les types des risques de crédit d'investissement



Source : réalisé par nos soins à partir des données de la BADR.

²⁸JOEL Bessis, Gestion des risques et gestion actif-passif des banque , Ed. Dalloz, paris 1995,p.15

1.1.2.A. Le risque de non remboursement

Le risque de non-remboursement est le risque le plus redouté des banquiers. C'est les risques importants et dangereux que prennent les banques en accordant des crédits d'investissement. Se produit lorsqu'une entreprise ne rembourse pas un prêt qui lui a été accordé lorsque sa situation financière se détériore ou il refuse catégoriquement. Ce risque provient donc d'insolvabilité.

1.1.2.B. Le risque d'immobilisation

« Le risque d'immobilisation est un risque rencontré par les banquiers dès lors que leurs Investissements ne sont pas aisément transformables en liquide. Ce risque concerne les banques qui à l'occasion de distribution de crédit à long terme immobilisent durablement leurs ressources. Il consiste pour le banquier, qui est dans l'obligation, à faire des retraits de dépôts appartenant à des tiers alors qu'il les a utilisés pour consentir des crédits même très sûrs à des emprunteurs. Il est donc un risque purement bancaire. Il peut être préjudiciable à la banque lorsque le remboursement d'une créance est retardé ou un décalage entre les emplois et les ressources. Si cela se généralise à cause de la mauvaise gestion de la distribution de crédit, il peut y avoir un grave déséquilibre de la trésorerie qui peut ainsi mettre la banque en position de cessation de paiement ».²⁹

1.1.2.C. Le risque de détournement de l'objet de crédit

« Il consiste à utiliser le crédit à des fins autres que celles qui ont été convenues C'est-à-dire qu'après avoir obtenu le montant, l'emprunteur n'utilise pas le crédit suivant les conditions données par la banque. Par exemple, le crédit est accordé pour l'achat d'une machine de production, alors que l'emprunteur l'a utilisé pour l'achat d'un véhicule. Cela empêche la banque de faire un suivi exact qui peut entraîner une insolvabilité de la banque ».³⁰

1.1.2.D. Le risque de rentabilité

Le risque de rentabilité est le risque le plus important et le plus dangereux. Un investissement risqué est plus rentable qu'un investissement sans risque. L'excédent des

²⁹ https://www.memoireonline.com/01/09/1874/m_la-Gestion-du-Risque-de-credit-un-enjeu-majeur---pour-lesbanques4.html consulté le 3/08/2021

³⁰ https://www.memoireonline.com/01/09/1874/m_la-Gestion-du-Risque-de-credit-un-enjeu-majeur---pour-lesbanques4.html consulté le 3/08/2021

ressources futures sur les dépenses encourus doivent être réalisés pour que le projet puisse assurer le service de la dette encourue pour le financement.

1.1.2.E. Le risque de taux d'intérêt

« Le risque de taux d'intérêt est un risque essentiel pour la banque car une partie de leur encours du bilan engendre des produits et des charges à plus ou moins long terme. Le résultat de la banque est la marge bénéficiaire qui est la différence entre le taux de ressource et le taux auquel sont consentis les crédits. La banque peut avoir des pertes car ces taux peuvent varier à tout moment. Le risque de taux d'intérêt apparaît quand la banque enregistre une évolution divergente du rendement de son actif avec les coûts de ses ressources comme la diminution des taux facturés à ses emprunteurs devant la stabilité des taux des obligations Emises. »³¹

1.1.2.F. Le risque de change

Le risque de changement est le risque qui pèse sur la valeur d'une devise par rapport à l'autre est dû aux variations futures des taux de change. Pour les banques, ce risque est très élevé pendant les périodes de prélèvement des différents devis. Ce changement de taux peut entraîner une diminution de la valeur des comptes clients.

En résumé, les risques de crédit d'investissement est inévitable pour les banques. Et Parfois entrainer des conséquences graves pour la banque. Les banques peuvent souffrir d'insolvabilité. La conséquence immédiate de l'investissement dans le risque de crédit est le risque de taux d'intérêt qui baisse le résultat net de la banque.

1.1.3. Différents types de risques liés à un projet d'investissement

Plusieurs types de risques peuvent affecter dans la réalisation d'un projet d'investissement, on a :

1.1.3.A. Les Risques d'exploitations

Associé à une maîtrise des coûts opérationnels mis en évidence par une analyse de sensibilité et de flexibilité. Ces coûts peuvent être directs ou indirects. Le risque d'exploitation c'est le risque de réalisation d'un résultat insuffisant avec un faible coût d'exploitation maîtrisés.

³¹JOEL Bessis, Op cite, p87

1.1.3.B. Le Risque financier et de trésorerie

Selon R.HOUDAYER qui a décrit que le risque financier et de trésorerie concerne « Le risque lié au financement qui est dû soit à une insuffisance de fonds propres ou à une absence de dividende. L'entreprise peut manquer de trésorerie à court terme en relation avec les prévisions en besoin de fonds de roulement »³².

1.1.3.C. Le Risque du marché

Le risque de marché est un terme utilisé en finance pour décrire la probabilité d'une perte financière due à la consommation des marchés financiers. Il s'agit du risque associé à l'incertitude et à la variabilité des prix des actifs financiers, tels que les actions, les obligations, les instruments et les matières premières, qui peuvent fluctuer en fonction des conditions économiques, politiques et géopolitiques, ainsi que d'autres facteurs.

1.1.3.D. Le risque Décisionnel

Le risque décisionnel est le risque associé à la prise de décision, en particulier lorsqu'il s'agit de décisions importantes et complexes. Ce risque peut résulter d'une variété de facteurs, tels que des informations insuffisantes ou incomplètes, des erreurs de jugement, des préjugés ou des biais cognitifs, des pressions de temps, des facteurs émotionnels ou personnels, des conflits d'intérêts ou des facteurs externes tels que des changements de marché ou des perturbations économiques.

1.1.3.E. Les risques liés au temps de réalisation

Les risques liés au temps de réalisation se réfèrent aux dangers potentiels associés à l'achèvement d'un projet dans des délais impartis. Voici quelques-uns des risques les plus courants liés au temps de réalisation :

- **Dépassement de délais** : si un projet prend plus de temps que prévu, cela peut entraîner des coûts supplémentaires, des retards dans d'autres projets connexes, des problèmes de qualité et des mécontentements des parties concernées.
- **Pression sur les équipes** : des délais serrés peuvent exercer une pression sur les équipes chargées de réaliser le projet, ce qui peut entraîner une fatigue, une baisse de la productivité, des erreurs et des risques pour la santé.

³²HOUDAYER.R, « projet d'investissement guide d'évaluation financière », Edition Economie paris, 2006, P149.

- **Qualité du travail** : lorsque les délais sont très courts, il peut être difficile de réaliser un travail de qualité supérieure. Les équipes peuvent être tentées de prendre des raccourcis ou de sauter certaines étapes pour respecter les délais, ce qui peut entraîner des problèmes de qualité.
- **Problèmes de coordination** : lorsque plusieurs équipes travaillent sur un projet, des délais serrés peuvent entraîner des problèmes de coordination entre les différentes équipes, ce qui peut entraîner des erreurs, des malentendus et des retards.
- **Désengagement des parties concernées** : si un projet prend trop de temps, les parties concernées peuvent perdre leur intérêt et leur motivation, ce qui peut entraîner une baisse de la participation et un manque d'engagement.

Pour minimiser les risques liés au temps de réalisation, il est important d'établir des délais réalistes, de communiquer clairement avec les parties concernées et de gérer efficacement les ressources et les équipes pour atteindre les objectifs dans les délais impartis.

2. Les Garanties

« La garantie est la nationalisation d'une promesse de payer faite au banquier par le débiteur ou une tierce personne sous forme d'un engagement, affectant à son profit selon divers procédés ne soit un droit de préférence sur les biens de celui promet, soit un droit de préférence sur les biens de celui qui promet, soit un droit de gage sur les meubles ou immeubles appartenant à celui qui s'engage ».³³

D'une manière générale, une garantie bancaire peut être considérée comme une forme de contrat dont l'objet est de garantir le remboursement d'une somme d'argent en cas de défaillances de l'une des parties et son paiement ne pouvait plus être honoré.

En effet, les garanties sont un moyen pour les banques de se protéger, et elles sont aussi faire face au non-respect de ces obligations par le client.

2.1. Les formes des garanties

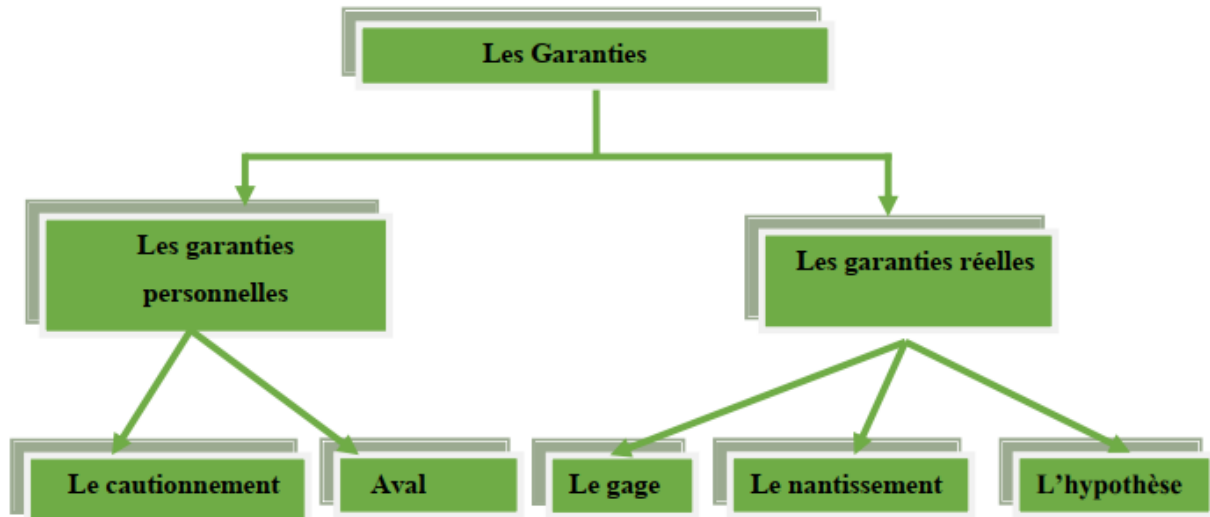
Il existe plusieurs formes de garanties qui dépassent une banque, et il existe deux types de garanties :

- Les garanties personnelles, sous forme d'un cautionnement ou d'un aval.

³³Percie du sert ; « risque et contrôle du risque », Edition Économie 1999, P123

- Les garanties réelles, sont les plus couramment utilisées et liées aux biens, sous forme d'hypothèque, nantissement et le gage.

Figure 2 : Les différentes formes de garanties



Source :réalisé par nos soins à partir des données de la BADR.

2.1.1. Les garanties personnelles

Cette garantie désigne un contrat signé par un particulier qui s'engage personnellement à payer les sommes dues par un tiers, si ce dernier ne parvient pas à honorer ses dettes. Il s'agit donc d'une garantie en faveur du débiteur (généralement une banque), pour faciliter l'accès du tiers au crédit. Cette garantie personnelle prend la forme d'un cautionnement ou d'un aval, et on distingue :

2.1.1. Le cautionnement

Selon le code civil algérien, acte N664 le cautionnement est : « un contrat par le quel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire. Cette obligation, on s'engageant envers le créancier à satisfaire cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». ³⁴

Il existe deux types de cautionnement : le cautionnement simple et le cautionnement solidaires.

³⁴Article 664 du code civil algérien

2.1.1.A. Le cautionnement simple

Le cautionnement simple est un engagement personnel fait par une ou plusieurs personnes à un créancier, au cas où celui-ci le sollicite, qu'il poursuive d'abord le débiteur principal sur tous ces biens (discuter des intérêts). En d'autre part, avec le cautionnement simple, une caution peut exiger que le créancier ne réclame qu'une partie de la dette proportionnelle au nombre de caution (partage des bénéfices).

2.1.1.B. Le cautionnement solidaire

« La caution solidaire ne peut requérir le bénéfice de discussion »³⁵. Dans ce cas, les cautions solidaires ne peuvent bénéficier de la discussion ou de la division.

Les créanciers peuvent poursuivre le débiteur ou la caution. Il est à noter que le cautionnement solidaire est constitué par l'apposition par le garant de la mention « caution solidaire et indivisible ».

2.1.2. L'aval

« Selon l'article 409 du code du commerce, l'aval constitue l'engagement d'une personne de payer le montant total ou une partie d'une créance manifestée par un effet de commerce »³⁶.

En d'autres termes, le principe de l'aval implique pour une personne s'engageant à garantir les paiements de tiers sur papiers commerciaux (lettre de charge, LCR, billets à ordre, BOR).

Par conséquent, en principe, la personne qui donne son aval (l'avaliste) s'engage à verser le porteur d'un effet de commerce à l'échéance au lieu de débiteur (avalisé).

L'aval peut également être donné par une loi distincte. L'acte doit également indiquer le lieu où l'aval est intervenu, le montant des sommes garanties et la durée dès l'engagement.

³⁵Article 665 du code civil algérien

³⁶Article 109 du code de commerce

2.1.2. Les garanties réelles

Une garantie réelle est un actif mobilier ou immobilier donné en gage par le débiteur à ses créanciers. Ces garanties peuvent comprendre d'un stock de marchandise, des titres, comptes débiteurs, fonds de commerce, équipements, immeuble et même des sommes d'argent. En effet, les sûretés permettent aux banquiers de saisir et de vendre les biens couverts sont garantis et payés sur le produit de la vente. Les garanties réelles largement utilisées sont le gage, le nantissement et l'hypothèque.

2.1.2.A. Le gage

C'est l'acte ou le contrat par lequel une personne remet un bien mobilier à ses créanciers ou assurez-vous que la valeur qu'il promet est remplie.

« Le gage est défini sous l'article 2233 du code civil comme étant une convention par laquelle le constituant accorde à un créancier le droit de se faire payer par préférence à ses autres créanciers sous un bien mobilier ou un ensemble de biens mobiliers corporels, présents ou futurs, étant précisé que les créances garanties peuvent être présentes ou futures, à condition cependant d'être déterminables ».³⁷

Le gage peut avoir lieu avec ou sans dépossession.

- **Gage avec dépossession**

Dans cette catégorie, on peut citer le gage de tableaux ou d'objets de valeur (exercice courant dans les caisses de crédit municipales).

Il y a trois parties prenantes dans le gage avec dépossession :

- **Créanciers** : banques.
- **Débiteur** : l'entreprise.
- **Tiers détenteurs** : la Société.

- **Gage sans dépossession**

Le gage sans dépossession est une sûreté obtenue par le créancier. Un débiteur affecte, à l'intérêt des créanciers, les biens mobiliers servent de garantie pour la bonne fin de leurs dettes, mais non cession de propriété d'un bien. Le gage non dépossession prend la forme

³⁷Article 2233 du code civil

d'une banque, la prêteuse, en particulier les portefeuilles de nantissements des titres, des créances commerciales ou de fonds de commerce.

2.1.2.B. Le nantissement

Selon l'article 948 du code civil algérien :

« Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou à une tiers personne, choisie par le parties, un objet sur le quel construit au profit du créancier ou à une tiers personne, choisie par les parties, un objet sur le quel construit 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 quelques mains qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers en rang»³⁸.

Le nantissement se présente sous plusieurs formes, nous citons les plus couramment utilisés:

- Le nantissement d'outillage et de matériel ;
- Le nantissement de fonds de commerce ;
- Le nantissement ou gage de véhicules ;
- Le nantissement d'actifs financiers ;
- Le nantissement des marchés publics.

2.1.2.C. L'hypothèque

Selon l'article 822 du code civil algérien :

« L'hypothèque est un contrat par lequel le créancier acquit sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance propriétaire en ce moment-là »³⁹

Par conséquent, l'hypothèque est un droit réel sur les propriétés attribuées à l'acquittement d'une obligation, qui est de nature invisible et qui existe entièrement sur tous les immeubles concernés, sur chacun et sur chaque portion de ces immeubles.

Il y a trois hypothèses :

³⁸Article 948 du code civil

³⁹Article 822 du code civil.

- **L'hypothèque conventionnelle**

La garantie hypothécaire est établie après la signature d'un contrat par lequel le débiteur accorde à son créancier une garantie sous forme d'hypothèque.

- **L'hypothèque légale**

Dévolu à un syndicat de copropriétaires en vertu de l'article 19 de la loi du 10 juillet 1965, Hypothèses légales pour les copropriétés ne payant pas les charges de copropriété titulaire.

- **L'hypothèque judiciaire**

Selon le décret n° 75-58 relatif au Code civil, modifié et complété, « tout créancier muni d'un jugement exécutoire ayant statué sur le fond et condamnant le débiteur à une prestation déterminée, peut obtenir, en garantie de sa créance en capital, et frais, un droit d'affectation hypothécaire sur les immeubles de son débiteur. Il ne peut plus, après le décès de son débiteur, prendre une affectation sur les immeubles de la succession »⁴⁰.

Cette hypothèse a l'avantage d'être la plus sûre puisqu'elle implique des droits immobiliers.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous notons que la constitution d'une demande de crédit d'investissement est l'étape la plus importante, la séquence procédurale dans laquelle la banque traite les documents, qui lui permettra de réaliser l'analyse financière de l'entreprise, sa rentabilité et l'évaluation de sa capacité de remboursement. A l'issue de sa recherche, il doit prendre une décision quant à la mise en place d'un crédit d'investissement. Bien sûr, que le banquier accepte ou refuse d'accorder un crédit. Pour se prémunir contre ces risques, les banquiers doivent exiger des garanties contre les engagements que leurs clients débiteurs pourraient prendre à l'issue de leur diagnostic économique et financier de l'entreprise. Afin de mettre en pratique ces connaissances théoriques et de pouvoir traiter des problèmes préétablis, nous aborderons au chapitre 3 à un cas pratique de traitement de dossiers de crédit d'investissement au sein de le BADR.

⁴⁰L'ordonnance n°75-58, de code civil

Chapitre 3

**Etude de cas :
financement
d'investissement par
une banque locale**

Introduction

Afin d'illustrer les différents éléments développés dans les parties précédentes, nous allons consacrer ce dernier chapitre à l'étude d'un cas pratique, pour mettre en évidence les différentes étapes d'un financement bancaire d'un projet d'investissement. Notre stage s'est effectué au niveau de la BADR filiale de Tizi-Ouzou.

A travers notre étude, nous allons essayer d'analyser le projet et leur financement vu la décision d'octroi de crédit.

Ce chapitre est composé de deux parties :

La première section : la présentation de notre organisme d'accueil.

La deuxième section : sera consacré au cas pratique qui est le financement bancaire d'un crédit d'investissement au sein de la BADR de Tizi-Ouzou.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

1. Présentation de la BADR

La banque de l'agriculture et du développement Rural est une institution financière nationale créée par décret n° 82-106 du 13 mars 1982 sous la forme juridique de société par actions. Elle est issue du démembrement de la BNA (Banque Nationale d'Alger). Son capital social est de 54.000.000.00 DA. Elle a pour mission principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

Elle est chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce, dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1994, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi du crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

Constituée initialement de 140 agences, son réseau compte actuellement plus de 300 agences et 39 directions régionales. Quelques 700 cadre et employé activent au sein des structures centrales, régionales et locales. La densité de son réseau et l'importance de son

effectif font la BADR la première banque à réseau au niveau national. Son chiffre d'affaires s'élève à plus de 37.272.840.000 DA.

1.1. Historique de la BADR

Plusieurs étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

- **La période 1966**

La création de la Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) pour soutenir le secteur agricole en Algérie.

- **La période 1982**

La transformation de la CNMA en Banque Nationale de Développement Rural (BNDR), spécialisée dans le financement du développement rural.

- **La période 1989**

La BADR est créée, succédant à la BNDR, avec un focus sur le financement agricole et rural.

- **La période 1990**

La modernisation de la BADR pour s'adapter aux réformes économiques et aux nouvelles exigences du marché.

- **La période 2000**

La diversification des services de la BADR, incluant le crédit à la consommation et les produits d'épargne.

- **La période 2011**

La création de BADR Assurances, une filiale d'assurances pour élargir l'offre de services.

- **La période 2017**

Lancement d'un plan de modernisation pour digitaliser les opérations et améliorer les services.

- **La période 2020**

Soutien aux entreprises et agriculteurs touchés par la crise COVID-19 avec des facilités de crédit et des moratoires.

2. Missions et objectif de la BADR

La BADR c'est vu confier plusieurs missions et objectifs qui sont :

2.1. Les missions de La BADR

Les missions de LA BADR a été créé pour répondre à une nécessité Économique, née d'une volonté politique afin de restructure le système agricole assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie de populations rurales.

C'est ce qui lui confie les missions suivantes :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- L'ouverture de compte à toute personne faisant de demande.
- La réception des dépôts à vue et à terme.
- La participation à la collecte de l'épargne.
- La contribution au développement du secteur agricole.
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaire, agro-industrielle, et artisanales.
- Le contrôle avec autorité de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

2.2. Les objectifs de la BADR

Les objectifs de la BADR s'articulent autour des axes suivants :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifié dans le respect des règles.
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devise.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans le domaine de l'activité accordée à la clientèle.
- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leur besoin.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.

3. Présentation du groupement régional d'exploitation (GRE)

Le groupement Régional (GRE) a pour mission de développer la collecte des ressources, la distribution des crédits et la promotion des produits et services à mise à la disposition de la clientèle. Il est dirigé par un Sous-directeur qui est responsable de :⁴¹

- La disponibilité et de la mise en application au sein de sa Sous-direction et des agences rattachées, pour la partie liée à sa fonction de l'ensemble des procédures en vigueur à la banque.
- La coordination et l'évaluation de l'activité de son domaine.
- L'assurance du maintien d'une prestation de qualité au sein des agences.
- La mise en application des décisions des comités de crédit et de trésorerie régionale et centrale.
- Le traitement et la présentation aux comités de crédit compétents, des demandes de financement et de rééchelonnement dans les délais réglementaires.

Le GRE de Tizi-Ouzou est structuré en trois services à savoir :

- Le service crédit et commerce extérieur.
- Le service Animation et moyen de paiement.
- Le service Monétique et moyens de paiement.

3.1. Le service crédit et commerce extérieur

Le stage a été effectué au sein de ce service. Il est dirigé par un chef de service est responsable :

- La disponibilité de la documentation inhérente à son domaine.
- Le traitement des demandes de financement et de réaménagement.
- L'évaluation de la cote du risque emprunteur de la clientèle d'engagement.
- La concrétisation des décisions de financement et de rééchelonnement.
- L'assistance des agences dans l'exécution des opérations de commerce extérieur à l'import et à l'export et la Vérification sur le plan de la forme du respect des dispositions relatives au contrôle des charges.⁴²

⁴¹ - Idem .

⁴² -Document interne à la BADR.

- La consultation et l'alimentation des centrales de risque et d'impayés de la Banque d'Alger.
- Le suivi de la récupération des bonifications d'intérêts.

3.2. Le service animation commercial

Il est dirigé par un chef de service qui est responsable de :

- L'assistance des agences dans l'élaboration de leurs plans d'actions commerciales (P AC)
- Le suivi de la réalisation des objectifs et l'analyse périodique des écarts.
- La tenue d'un fichier clientèle disposant en permanence de l'information commerciale relative à la clientèle acquis et potentielle implantée dans la circonscription du GRE.
- La prise en charge des opérations liées au marché financier.
- L'élaboration des études socio-économiques de la région étude d'opportunités et les études liées développement du réseau.
- La contribution à l'alimentation de bases de données centrales permettant l'élaboration du plan marketing.
- L'examen des opportunités d'ouverture de comptes hors rayon d'exploitation dans le respect de la réglementation en vigueur
- L'exploitation des potentialités économique de sa région.
- La tenue et la mise à jour d'un fichier de producteurs locaux dans tous les domaines d'activité.

3.3. Le service monétique et moyen du paiement

Il est dirigé par un chef de service qui est responsable de :

- L'assistance des agences dans l'élaboration et la fixation des objectifs des Agences Locales d'Exploitation ALE concernant le volet monétique.
- La dotation de la clientèle en cartes magnétique de retrait ou de paiement.
- Le bon fonctionnement des GAB et DAB
- L'assistance des agences des agences dans la régularisation des incidents nés des opérations de monétique et télé-compensation.⁴³
- L'établissement de reporting à sa hiérarchie.

⁴³ - idem .

Section 2 : Cas pratique du financement d'un investissement :

Pour finaliser notre étude, nous allons nous concentrer sur un cas pratique concernant une demande de crédit d'investissement déposée au niveau du Groupe Régional d'Épargne (GRE) de Tizi-Ouzou. Cette demande vise le financement de l'acquisition de matériels nécessaires à la création d'une salle de sport spécialisée en musculation et fitness. Le coût total du projet s'élève à 5.099.097,14 DA.

Il est important de souligner que les travaux d'aménagement de la salle sont déjà achevés. Par conséquent, le présent dossier concerne uniquement l'achat des équipements de musculation indispensables à l'activité prévue, ainsi que l'acquisition d'équipements bureautiques pour la gestion administrative de l'établissement.

Le sport, autrefois simple activité récréative, s'est aujourd'hui imposé comme un véritable mode de vie pour de nombreuses personnes. Il occupe désormais une place essentielle dans notre société, contribuant à l'amélioration de la qualité de vie. Pratiquer une activité physique régulière est devenu non seulement un moyen de rester en bonne santé, mais aussi une réponse aux exigences d'une vie moderne souvent marquée par le stress et les pressions professionnelles. Pour beaucoup, le sport est un moyen incontournable de se détendre, de se ressourcer, et de trouver un équilibre psychologique après une journée de travail épuisant.

Le succès de ce type d'initiative ne repose pas seulement sur la qualité des équipements ou l'attractivité des installations, mais également sur la capacité de l'établissement à offrir un cadre accueillant, professionnel, et accessible à tous les publics, qu'il s'agisse de sportifs débutants ou confirmés.

1. L'analyse de l'étude technico-économique

Après que le banquier ait procédé à la vérification de la conformité et de l'authenticité des documents fournis par le client dans le cadre de sa demande de crédit, il se penchera ensuite sur l'évaluation de la viabilité et de la faisabilité du projet d'investissement proposé. Cette analyse approfondie s'articulera autour des étapes suivantes :

- Analyse de marché : Étude des tendances, de la demande potentielle, ainsi que de la concurrence existante dans le secteur visé ;

- Évaluation commerciale : Examen des stratégies de commercialisation, du positionnement produit, et des perspectives de rentabilité du projet ;
- Analyse technique : Vérification des aspects techniques liés à la réalisation du projet, tels que les équipements, les installations, et les moyens opérationnels nécessaires ;
- Étude des coûts : Analyse détaillée des coûts d'investissement, d'exploitation, et de maintenance afin de s'assurer que le projet est économiquement viable ;
- Structure de financement : Évaluation des sources de financement prévues, qu'elles soient propres ou empruntées, ainsi que de l'équilibre financier global du projet.

1.1. L'étude de marché

Fortement motivée par les nombreuses opportunités offertes par cet investissement, notre partenaire est pleinement convaincue de la pertinence et de la solidité de sa décision de se lancer dans ce secteur. Le choix d'investir dans ce domaine n'est pas le fruit du hasard, mais d'une réflexion approfondie, en adéquation avec les besoins réels du marché actuel.

L'implantation du projet dans une région stratégiquement importante comme la Kabylie, caractérisée par une forte densité de population, s'avère être un atout majeur. En effet, la croissance démographique continue et le dynamisme commercial qui y règnent offrent un terreau favorable au développement de cette activité. Ces facteurs combinés permettent non seulement d'assurer la pérennité de l'entreprise, mais aussi d'envisager une expansion future. Ce positionnement géographique, couplé à une demande croissante pour des infrastructures sportives, laisse entrevoir des perspectives prometteuses pour le succès et la croissance du projet dans les années à venir.

1.2. L'étude commerciale

L'étude commerciale se traite comme suite :

1.2.1. Politique des prix

Les tarifs envisagés seront attractifs et accessibles à un large public. Toutefois, la fixation des prix ne pourra pas être totalement libre en raison de la forte concurrence présente sur le marché, obligeant ainsi à rester compétitif.

1.2.2. Clientèle

La promotrice ne souhaite pas cibler une clientèle spécifique, mais vise plutôt à attirer un public varié, regroupant différentes tranches d'âge.

1.2.3. Promotion et concurrence

Bien que de nombreuses salles de sport offrant des services similaires existent déjà dans la région, la demande reste forte et continue de croître de manière significative.

1.3. L'étude des coûts

- Le coût total des équipements et accessoires indispensables à cette activité s'élève à 5.059.761,00 DA TTC.
- Le montant des assurances s'établit à 39.336,14 DA.

Ainsi, le coût global de l'investissement atteint un total de 5.099.097,14 DA.

1.4. Structure de financement

Le coût total du projet est de 5.099.097 DA.

Pour le financer, la promotrice cherche à obtenir un prêt bancaire équivalent à 70 % de ce montant, soit 3.569.368,00 DA.

Tableau 1 : La structure de financement

Rubrique	Montant (DA)	Taux (%)
Apport personnel	1.539.097,14	30
Emprunt bancaire	3.560.000,00	70
TOTAL	5.099.097,14	100

Le crédit sera accordé sous la forme d'un CMT INTERNE d'un montant de 3.560.000,00 DA, remboursable sur une période de 5 ans, avec un délai de différé de 6 mois.

1.5. Conclusion de l'étude de viabilité

Au regard des éléments présentés, il est raisonnable de conclure que le projet est bien positionné pour s'imposer sur le marché. Il s'inscrit dans un créneau prometteur et développera une activité porteuse. Cette affirmation repose sur les points suivants :

- La promotrice, sérieuse et respectée, possède une solide expérience.
- La localisation du projet est propice à l'activité envisagée.
- Le projet aura un impact positif sur le développement social.
- Les équipements seront modernes et à la pointe de la technologie.

En considérant ces facteurs, nous pouvons affirmer que toutes les conditions nécessaires à la faisabilité du projet sont pleinement réunies.

2. Etude des risques

Le projet ne présente pas de risques majeurs particuliers. Les risques identifiés sont similaires à ceux rencontrés dans toute autre activité. La rentabilité du projet est prometteuse malgré ces risques. Les résultats encourageants observés tout au long de notre étude, les perspectives offertes, et les conditions économiques favorables montrent que :

- La promotrice opère dans un secteur clé avec une demande croissante.
- Les avantages de cette activité soutiennent le financement du projet.

Conclusion

Les éléments sur lesquels repose notre étude conduisent aux conclusions suivantes :

- La promotrice est sérieuse, respectée, et possède une solide expérience.
- Le projet s'inscrit dans une dynamique générale de développement culturel.
- La localisation du projet est idéale pour l'activité envisagée, permettant une pleine satisfaction des usagers.
- L'impact du projet est positif pour le développement social.
- Les locaux nécessaires sont déjà aménagés.
- Les équipements prévus sont modernes et répondent aux exigences des utilisateurs.

Les éléments d'évaluation sur lesquels repose notre étude montrent que le projet ne rencontrera pas de difficultés majeures pour s'imposer sur le marché. Compte tenu des

éléments entourant ce dossier, nous recommandons favorablement le financement du projet par :

- Un CMT Interne d'un montant de 3.560.000,00 DA, représentant 70 % du coût total du projet.

Durée et taux d'intérêt

- Sur une durée de 5 ans, avec un délai de différé de 6 mois ;
- Au taux d'intérêt en vigueur.

Condition

- Centralisation des chiffres d'affaires à nos guichets ;
- Paiement direct aux fournisseurs.

Les garanties

- Nantissement des équipements.
- Délégation de l'assurance MRP (Multi Risque Professionnelle).
- Caution de la CGCI (Caisse de Garantie du Crédit d'Investissement).

Section 3 : L'étude de la rentabilité du projet d'investissement

L'analyse de la rentabilité du projet, réalisée par le banquier, est une étape essentielle dans l'examen du dossier de crédit. Cette évaluation se base principalement sur l'examen des états financiers et de l'étude technico-économique.

L'étude de rentabilité a pour objectif de vérifier si l'investissement à financer générera des revenus et des bénéfices suffisants pour garantir sa croissance.

1. Plan de charges et Chiffre d'affaires prévisionnel

Les données relatives au chiffre d'affaires sont basées sur une activité normale, avec des prévisions réalisées en fonction des capacités opérationnelles prévues. Le programme de notre activité, comme décrit précédemment, est évalué comme suit :

- Aérobic pour les femmes : Nous prévoyons 24 créneaux par semaine, au tarif de 200 DA par séance.

1. Avec 30 personnes par séance, le revenu quotidien est de 6 000 DA (30 personnes x 200 DA).

2. Pour 24 créneaux par semaine, le revenu hebdomadaire s'élève à 144 000 DA (6 000 DA x 24 créneaux).

3. Pour un mois de 4 semaines, la recette mensuelle atteint 576 000 DA (144 000 DA x 4 semaines). (1)

- Aérobic pour les hommes : Nous prévoyons 7 créneaux par semaine, au tarif de 200 DA par séance.

1. Avec 30 personnes par séance, le revenu quotidien est de 6 000 DA (30 personnes x 200 DA).

2. Pour 7 créneaux par semaine, le revenu hebdomadaire est de 42 000 DA (6 000 DA x 7 créneaux).

3. Pour un mois de 4 semaines, la recette mensuelle est de 168 000 DA (42 000 DA x 4 semaines). (2)

- Location de créneaux : La salle sera mise à la disposition de clubs et associations sportives.

Nous prévoyons 7 créneaux par semaine, de 20h à 21h30, au tarif de 10 000 DA par mois.

1. Pour 7 créneaux, le revenu mensuel est de 70 000 DA (7 créneaux x 10 000 DA). (3)

- Formation en JUDO : Les jours de vendredi et samedi seront réservés pour former des élèves judokas.

Nous projetons de former jusqu'à 90 athlètes à un tarif de 2 000 DA par élève.

Le revenu mensuel pour cette formation est de 180 000 DA (90 athlètes x 2 000 DA). (4)

Ainsi, la recette mensuelle totale s'élève à 994 000 DA, calculée comme suit : (1) + (2) + (3) + (4). En conséquence, la recette annuelle est estimée à 11 880 000 DA.

$$RA = RM * 12 \text{ mois} - 1 \text{ mois de vacances}$$

Soit $994000.00 * 11 = 1093000.00$ DA

Nous avons élaboré des projections annuelles sur une période de 5 ans, comme détaillé ci-dessous :

Calcul du taux de variation du chiffre d'affaires :

Le chiffre d'affaire = $(EX2 - EX1) * 100 / EX1$

$(12027 - 10934) * 100 / 10934 = 10\%$

Le CA année Ex01 : $994 * 1.1 = 10934$

Le CA année Ex 02 : $994 * 1.1 + 10934 = 12027$

Le CA année Ex 03 : $12027 * 1.1 = 13230$

Tableau 2: La répartition du chiffre d'affaires prévisionnel

U=KDA

Année	Ex01	Ex02	Ex03	Ex04	Ex05	Ex06
Chiffre d'affaires	10934	12027	13230	14553	16010	17600

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données du la BADR

Commentaire

Il est constaté que le chiffre d'affaires de l'entreprise augmente chaque année, indiquant ainsi une phase de croissance pour l'activité de l'entreprise.

2. Calcul des flux nets de trésorerie (sans frais financiers) (VAN

Économique)

Pour évaluer la rentabilité du projet, il est crucial de calculer les flux de trésorerie prévisionnels de l'investissement, en utilisant un tableau des emplois et des ressources. Afin de déterminer les flux de trésorerie annuels, il est également nécessaire de connaître la capacité d'autofinancement (CAF) du projet une fois qu'il sera opérationnel.

CAF= Résultat net+ dotation aux amortissements

BFR=10% DU chiffre d'affaires

FNT = Encaissement - décaissements

2.1. Ressources (Encaissements)

2.1.1. La capacité d'autofinancement (CAF)

La capacité d'autofinancement (CAF) correspond à la totalité des fonds générés par l'activité de l'entreprise. Elle est déterminée en ajoutant au résultat net (RN) les dotations aux amortissements.

2.1.1.1. Résultat Net

Résultat net ce calcule comme suite :

a. Calcul de l'excédent Brut d'Exploitation

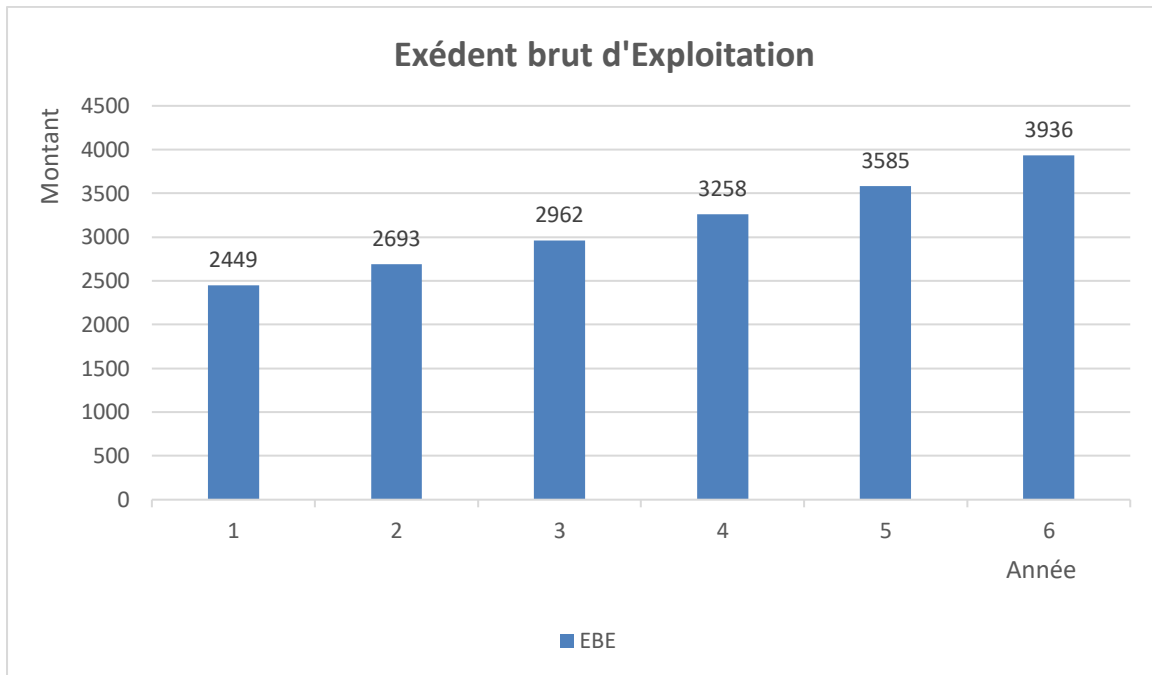
Tableau 3: L'Excédent Brut d'Exploitation

U=KDA

Désignations	01	02	03	04	05	06
Chiffre d'affaires	10934	12027	13230	14553	16010	17600
Production vendue	-	-	-	-	-	-
Prestation fournie	10934	12027	13230	14553	16010	17600
Autres produits d'exploitation	-	-	-	-	-	-
Produit d'exploitation	10934	12027	13230	14553	16010	17600
Achats	4373	4810	5292	5821	6404	7040
Variation des stocks matières , marchandises	-	-	-	-	-	-
Marge brut	6561	7217	7938	8732	9606	10560
Autres charges externes (hors crédit-bail)	547	601	661	727	800	880
Variation prov, d'exploitation, transfert charges de pro	-	-	-	-	-	-
Valeur ajoutée corrigée	6015	6616	7277	8005	8806	9680
Frais de personnel	3402	3743	4117	4529	4981	5480
Impôts et taxes	164	180	198	218	240	264
Frais divers	-	-	-	-	-	-
Transfert de charges D'exploitation	-	-	-	-	-	-
EBE	2449	2693	2962	3258	3585	3936

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Figure 3 : Excédent Brut d'Exploitation



Source : réalisé par nos soins à partir des données de la BADR.

Commentaires

On observe que l'entreprise enregistre un excédent brut d'exploitation (EBE) en progression chaque année. Malgré l'augmentation constante des charges d'exploitation, telles que les frais de personnel, les impôts et les taxes, la valeur ajoutée de l'entreprise est demeurée positive tout au long de la durée du projet.

b. Calcul des dotations aux amortissements

Les dotations aux amortissements sont calculées en fonction de la durée d'utilisation des immobilisations concernées (durée de vie utile). La méthode d'amortissement choisie est celle de l'amortissement linéaire, avec application des taux correspondants.

Matériel de production et de bureau 30%.

$$\text{Amortissement} = \underline{3560} * 0,3 * 181 = 535 \text{ KDA}$$

Commentaires

L'amortissement est fixe, ce qui signifie que le montant de l'investissement est réparti de manière égale sur toute la durée de la période, soit 1 019 819,428 KDA.

c. Calcule du résultat Net (RN)

RN = Résultat brut avant impôt – IBS

Résultat Brut avant impôt = Résultat d'exploitation – Frais financiers

Résultat d'exploitation = EBE – les autres charges opérationnelles- Dotations aux amortissements

Tableau 4: Le calcul du résultat Net

<i>Années</i>	<i>EBE</i>	<i>Autres charges opérationnelles</i>	<i>Dotations Aux amortissements</i>	<i>Résultat D'exploitations</i>	<i>Frais financier s</i>	<i>Résultat Brut (avant impôt)</i>	<i>IBS</i>	<i>Résultat Net</i>
01	2449	546	535	1368	234	1134	-	1134
02	2693	601	535	1557	234	1323	-	1323
03	2962	661	535	1766	188	1578	-	1578
04	3258	727	535	1996	141	1855	-	1855
05	3585	800	535	2250	94	2156	-	2156
06	3936	880	475	2581	47	2534	-	2534

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Commentaires

L'entreprise affiche des résultats positifs sur une période de 6 ans, ce qui démontre sa solide position financière et sa capacité à générer des bénéfices annuellement.

2.1.1.2. Le calcul de la capacité d'autofinancement (CAF)

La capacité d'autofinancement (CAF) correspond au montant maximum que l'entreprise peut générer par elle-même. Elle se calcule à partir du résultat net, selon la formule suivante.

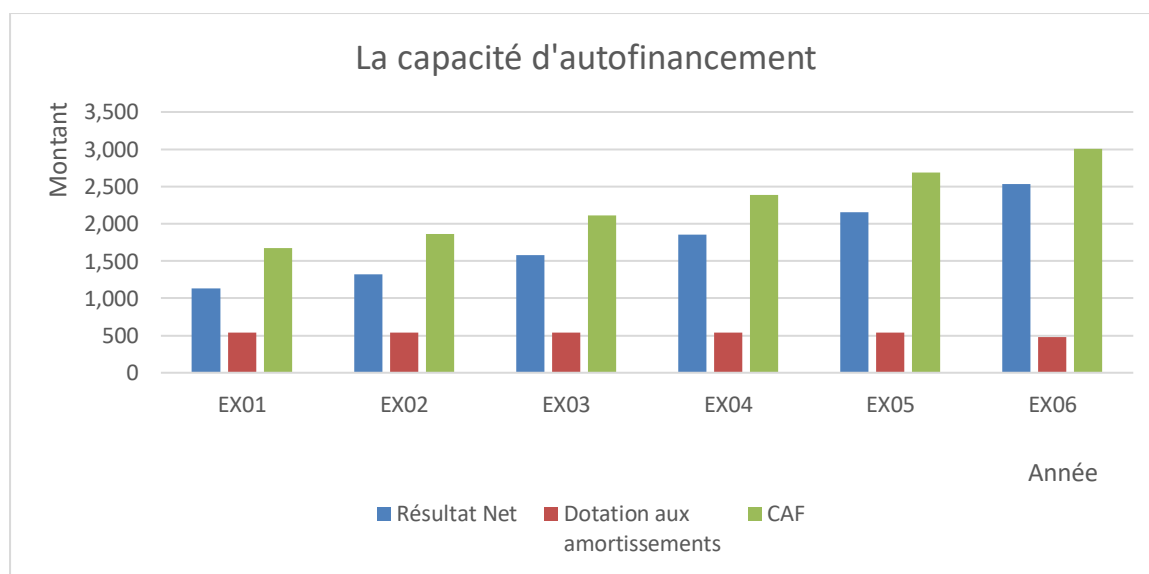
$$\text{CAF} = \text{Résultat Net} + \text{Dotations aux amortissements}$$

Tableau 5 : Le calcul de la Capacité d'autofinancement (CAF)

Année	Résultat Net	Dotations aux amortissements	CAF
01	1134	535	1669
02	1323	535	1858
03	1578	535	2113
04	1855	535	2390
05	2156	535	2691
06	2534	475	3009

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Figure 4: La capacité d'autofinancement



Source : réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Commentaires :

L'entreprise enregistre une progression constante de sa capacité d'autofinancement d'année en année, reflétant ainsi sa solide position économique et financière. Elle est capable de couvrir ses dépenses grâce à des ressources internes suffisantes.

2.1.2. La récupération du besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement est entièrement récupéré d'ici la fin de l'année de l'investissement.

2.1.3. Le calcul de la valeur résiduelle de l'investissement

Les valeurs résiduelles représentent les montants comptables qui reflètent la valeur nette d'un investissement, également appelée valeur comptable nette (VNC).

Dotation aux amortissements= $\frac{\text{investissement initial}}{5} = 3560/5 = 712$ KDA

N

Tableau 6: Le calcul de la valeur résiduelle de l'investissement

N	L'investissement	Amortissement	VNC
1	3560	712	2848
2	2848	712	2136
3	2136	712	1424
4	1424	712	712
5	712	712	0

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Commentaires

Dans ce cas, l'entreprise adopte une approche prudente en se basant sur les valeurs résiduelles, qui représentent la valeur nette comptable de l'investissement (VNC). Cette méthode permet d'évaluer la rentabilité de l'investissement de manière conservatrice.

2.2. Emplois (décaissement)

2.2.1. L'investissement

Il représente les charges initiales de l'entreprise destinées pour l'achat de matériel de sport à l'année 0 qui est de 3560 KDA de ses propres fonds.

2.2.2. La variation du besoin en fonds de roulement

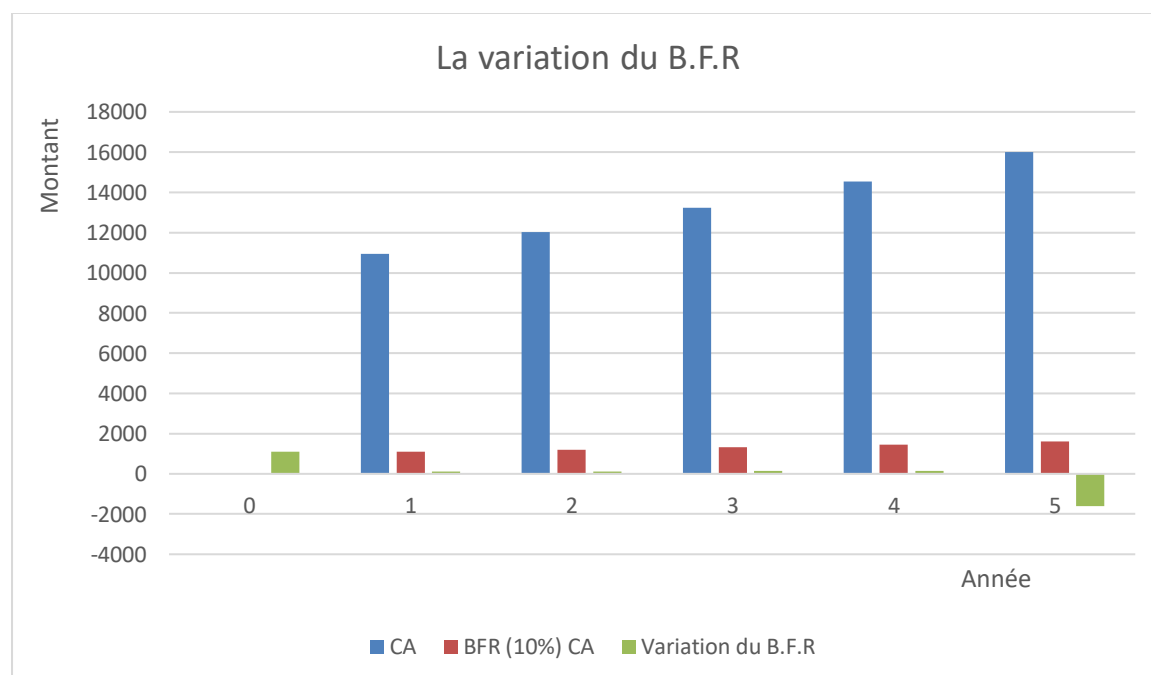
Le besoin en fonds de roulement (B.F.R), il représente 10% du chiffre D'affaires.

Tableau 7: Le calcul de la variation de besoin en fonds de roulement de l'investissement.

N	0	1	2	3	4	5
CA	-	10934	12027	13230	14553	16010
BFR (10°/°) CA	-	1093,4	1202,7	1323,0	1455,3	1601,0
Variation du B.F.R	1093,4	109,3	120,3	132,3	145,7	-1601

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Figure 5 : La variation du B.F.R



Source : réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Commentaires

Le besoin en fonds de roulement de l'entreprise augmente chaque année, en raison de l'expansion de son activité. À mesure que le chiffre d'affaires de l'entreprise croît, le besoin en fonds de roulement s'accroît proportionnellement.

2.3. Les Flux Nets de Trésorerie avant financement

FNT = Encaissement – Décaissements

Tableau 8 : Le calcul des FNT de l'investissement avant financement

Désignation	0	1	2	3	4	5
Encaissement		1669	1858	2113	2390	269
C.A.F						1601
Récupération						0
BFR						
Valeur résiduelle						
Total (1)	-	1669	1858	2113	2390	4292
Décaissement						
Investissement	3560	109,3	120,3	132,3	145,5	
Variation de B.F.R	1093,4					
Total (2)	4653,4	109,3	120,3	132,3	145,5	-
E.N.T (1)-(2)	-4653,4	1559,7	1737,7	1980,7	2244,5	4292

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Commentaire

L'analyse des flux nets de trésorerie avant schéma de financement est utilisée pour évaluer la rentabilité intrinsèque de l'investissement, indépendamment des conditions de financement.

Dans ce cas, nous constatons que le projet est rentable car la trésorerie de l'entreprise est restée positive.

3. Calcul de la VAN économique

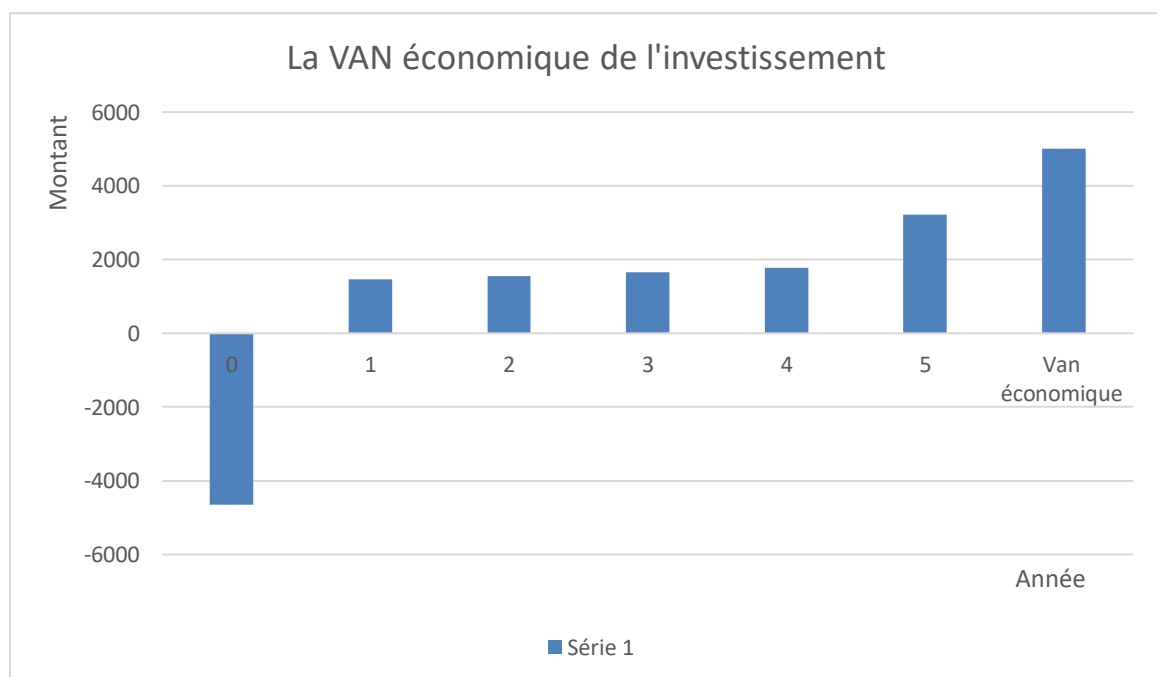
$$\text{VAN économique} = \sum \text{F.N.T} (1+i)^{-n}$$

Tableau 9: Le calcul de la VAN économique de l'investissement.

N	FNT actualisés à 5,75%	Total
0	$-4653,4 * (1,0575)^{-0}$	-4653,4
1	$1559,7 * (1,0575)^{-1}$	1466,1
2	$1737,7 * (1,0575)^{-2}$	1546,5
3	$1980,7 * (1,0575)^{-3}$	1663,7
4	$2244,5 * (1,0575)^{-4}$	1773,1
5	$4292 * (1,0575)^{-5}$	3219
VAN économique		5015

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Figure 6 : La VAN économique de l'investissement



Source : réalisé par nos soins à partir des données de la BADR

Commentaire

La VAN est un outil d'évaluation des projets d'investissement qui permet de déterminer leur rentabilité. Dans ce cas, le projet est rentable, ce qui confirme l'hypothèse n°2.

- La $VAN > 0$ signifie que la rentabilité du projet est supérieure à celle attendue.
- Cette VAN positive est qualifiée de VAN économique, car elle est calculée indépendamment du financement (hors frais financiers). Cela permet de valider l'hypothèse n°2.

4. L'indice de Rentabilité

L'indice de rentabilité (IR) nous permet de dire si le projet est rentable ou non, dans ce cas-là,

il doit-être supérieur à 1.

$$\text{I.R} = \text{Valeur actualisée de tous les flux} / \text{Investissement initial}$$

$$\text{IR} = \frac{-4653,4 + 1546,5 + 1663,7 + 1773,7 + 3219}{3560} = 1,4 \text{ DA}$$

3560

Commentaire

L'Indice de Rentabilité (IR) est un outil d'évaluation des projets d'investissement qui permet de mesurer leur rentabilité. Dans ce cas, le projet est rentable, ce qui confirme l'hypothèse n°2.

Avec un $IR > 1$, le projet est jugé rentable, et sa VAN est positive. Pour chaque unité monétaire investie, on obtient un gain de 0,4 DA ($1,4 - 1 = 0,4 \text{ DA}$).

5. Le délai de récupération de la mise initial

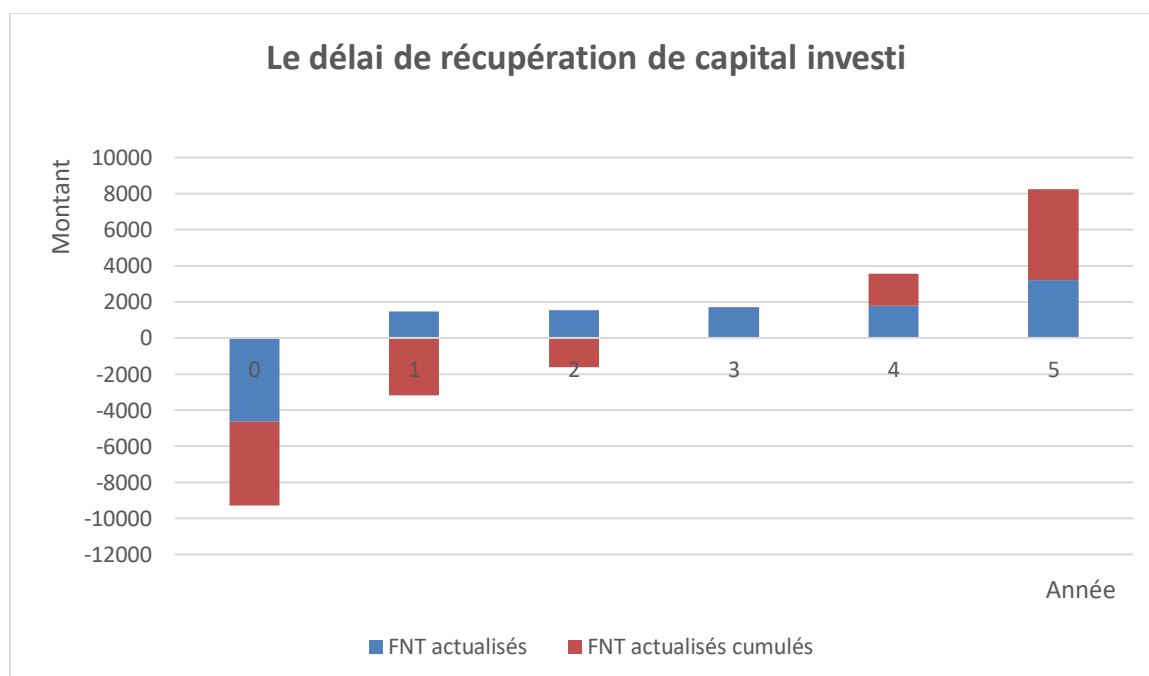
Le délai de récupération du capital investi représente le temps nécessaire pour que la somme des flux de trésorerie actualisés égale le montant initial de l'investissement. L'actualisation est réalisée en utilisant le taux de rentabilité minimum requis par l'entreprise.

Tableau 10: Le calcul du délai de récupération de la mise initiale de l'investissement avant financement.

N	FNT actualisés	FNT actualisés cumulés (cash-flow)
0	-4653	-4653
1	+1466,1	-3187,3
2	+1546,5	-1640,8
3	+1663,7	22,9
4	+1773,1	1796
5	+3219	5015

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BADR.

Figure 7 : Le délai de récupération du capital investi



Source : réalisé par nos soins à partir des données de la BADR.

Commentaire

Le délai de récupération (DR) est un outil d'évaluation des projets d'investissement permettant de déterminer leur rentabilité. Dans ce cas, le projet est jugé rentable, ce qui confirme l'hypothèse n°2.

- Le délai de récupération de l'investissement initial de 3 560 KDA, avant financement, se situe avant la fin de la quatrième année.

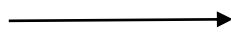
- Le DR actualisés = 5ans + période.

- La période $P = \frac{3560-1796}{3219} = 0,547$ année.

3219

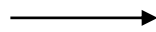
- DR= 5ans +0.54 = 0,54 années.

1 12 mois



X = 6,564mois

0,54 x mois



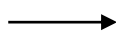
Également ;

1 mois 30 jour



X=17 jour

0.564Mois x jour



- Donc, le DR actualisé égale

DR = 4 ans + 11 mois + 23 jour

Conclusion

Dans ce dernier chapitre, nous avons exposé un aperçu général de la Banque BADR, de Tizi-Ouzou, et mis en lumière les principales missions qui lui incombent. L'une des fonctions essentielles de cette institution réside dans la gestion des crédits, un domaine stratégique pour toute banque. Le service crédit, souvent perçu comme le centre névralgique de l'agence, car il représente la principale source de profit. En octroyant des prêts, la banque génère des revenus à travers les intérêts perçus, ce qui contribue largement à sa rentabilité globale.

Cependant, cette activité comporte des risques, et c'est pourquoi la banque ne peut se permettre d'accorder des crédits sans une analyse minutieuse des projets soumis. Pour minimiser ces risques et garantir un retour sur investissement, la Banque BADR adopte une approche méthodique. Tout d'abord, elle s'assure de la viabilité du projet, c'est-à-dire qu'elle évalue sa capacité à répondre à un besoin réel du marché et à se maintenir durablement. Cela implique une étude approfondie du marché, de la concurrence, ainsi que des conditions économiques globales.

Ensuite, la banque procède à une analyse détaillée de la rentabilité du projet. Cette étape permet de vérifier si le projet sera capable de générer des bénéfices suffisants pour rembourser le crédit tout en offrant une marge de sécurité. Cela inclut l'examen des flux de trésorerie prévisionnels, du plan de financement, ainsi que des taux de rentabilité attendus. Cette double évaluation, à la fois de la viabilité et de la rentabilité, permet à la banque de prendre des décisions éclairées et d'accorder un crédit en toute confiance.

En conclusion, la Banque BADR, à travers son service crédit, joue un rôle fondamental dans l'économie locale en soutenant des projets viables et rentables. Grâce à un processus d'analyse rigoureux, elle parvient à équilibrer ses objectifs de profit avec la gestion prudente des risques, garantissant ainsi la solidité de son activité bancaire et la pérennité des projets qu'elle finance.

Conclusion Générale

À travers cette étude, il est indéniable que les banques jouent un rôle crucial dans l'intermédiation financière et dans le développement économique d'un pays, en particulier par leur participation au financement des investissements. L'entreprise, en tant qu'entité économique, se trouve au cœur de cette dynamique, combinant les facteurs de production pour créer des biens et services destinés à un marché solvable. Toutefois, pour assurer sa pérennité et sa compétitivité, elle doit disposer, au moment opportun, de ressources financières adéquates pour soutenir sa croissance. C'est ici que la banque intervient comme un partenaire privilégié, en octroyant des crédits essentiels pour la réalisation de projets d'investissement.

Le financement bancaire des projets d'investissement demeure une activité centrale des établissements bancaires. Ce processus complexe repose sur l'évaluation minutieuse des dossiers de crédit, qui inclut l'analyse des états financiers de l'entreprise sur plusieurs horizons temporels : le passé, le présent et les projections futures. Cette approche permet d'apprécier la solvabilité et la rentabilité du projet, garantissant ainsi que les fonds prêtés seront remboursés à l'échéance. Cependant, la banque fait face à un risque constant : celui de l'insolvabilité de l'emprunteur. Ainsi, une gestion rigoureuse du risque de crédit devient primordiale pour sécuriser l'octroi de crédits, ce qui impose une politique de crédit stricte et une étude approfondie des dossiers.

Notre étude met en lumière les mécanismes de décision d'octroi de crédit, notamment au sein de la BADR (G.R.E Tizi-Ouzou), où la décision repose sur une analyse approfondie des dimensions économiques, techniques et financières du projet. Cette prise de décision est le fruit d'une évaluation croisée des informations collectées, portant autant sur le facteur humain et managérial que sur la solidité technique et financière du projet. Toutefois, il convient de souligner que ce processus comporte des failles, principalement liées à l'asymétrie informationnelle. En effet, les entreprises fournissent parfois des informations peu fiables ou incomplètes, que ce soit sur leur gestion interne, leurs états financiers ou leur plan marketing, dans le but d'obtenir un avis favorable de la banque. Cette asymétrie fragilise l'analyse du banquier et augmente le risque de crédit.

Par ailleurs, notre étude a révélé que la concurrence déloyale, principalement due à l'importance du marché informel, constitue une menace pour la performance des entreprises emprunteuses. Les produits similaires ou de substitution, souvent proposés à des prix inférieurs sur le marché parallèle, viennent réduire la compétitivité des entreprises opérant

dans des cadres formels et accentuent ainsi le risque que ces dernières ne puissent honorer leurs engagements financiers.

En dépit de ces difficultés, nos résultats montrent que, lorsque les conditions sont favorables et que l'analyse est rigoureuse, les projets d'investissement peuvent s'avérer rentables. Dans notre étude, la valeur actuelle nette positive et l'indice de profitabilité supérieur à un indiquent clairement que le projet analysé est viable et permettra à l'entreprise de générer des bénéfices supérieurs aux coûts engagés. Cela confirme la possibilité pour la banque d'octroyer le crédit demandé en toute sécurité.

En conclusion, bien que le financement bancaire des investissements demeure une activité essentielle, il est indissociable de la gestion rigoureuse du risque inhérent à cette fonction. Le banquier, en tant que partenaire de l'entreprise, doit concilier sa volonté de maximiser les bénéfices avec la nécessité de sécuriser ses engagements. Ce faisant, il participe activement au développement économique tout en assurant la viabilité des projets qu'il finance. Les résultats obtenus dans cette étude montrent que, lorsque ces équilibres sont respectés, le financement bancaire devient un levier puissant pour la croissance des entreprises et, par conséquent, pour l'économie dans son ensemble.

Bibliographie

Ouvrages

1. C.BOUZAR, Les contraintes de développement du marché financier algérien, revue Campus UMMTO.N°3195.2006
2. Caudamine G.Montier J : Banque et marchés financiers, Editions Economica, 1998
3. CHIHA K. « Finance d'entreprise approche stratégique », Edition Houma, Alger, 2012
4. HOUDAYER. « Projet d'investissement : guide d'évaluation financières » ; ED Économie, Paris
5. HOUDAYER.R, « projet d'investissement guide d'évaluation financière », Edition Economie paris, 2006
6. Hubert DE LA BRUSLERIE, Analyse financière et risque de crédit, Edition Dunod, paris, 1999
7. Jean barreau, jacqueline Delahaye « gestion financiers » Dunod, France ,2009
8. JOEL Bessis, Gestion des risques et gestion actif-passif des banque , Ed. Dalloz, paris 1995
9. M.PASCALLON, Le système monétaire et bancaire algérien, revue banque, octobre 1970, n°289
10. MANNAI Samir et son SIMON Yves : « Technique financière International, » 7^{ème} édition, Economica, Paris, 2001
11. MANSOURI MANSOUR, système et pratique bancaire en Algérie, EDITION HAUMA, Alger, 2007
12. MANSOURI MANSOUR, système et pratique bancaire en Algérie, EDITION HAUMA, Alger, 2007
13. MICHEL Mathieu, L'exploitant bancaire et le risque crédit ; édition la revue banque éditeur ; 1995
14. Percie du sert ; « risque et contrôle du risque », Edition Économie 1999
15. Pierre VERNIMMEN. Gestion et politique de la banque, Ed, Dollaz, Pris 1981

16. Sylvie DE COUSSERGUES, Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie, Ed. DUNOD, Paris 2007

Lois et textes réglementaires

1. Article 109 du code de commerce
2. Article 2233 du code civil
3. Article 664 du code civil algérien
4. Article 664 du code civil algérien.
5. Article 665 du code civil algérien
6. Article 822 du code civil.
7. Article 948 du code civil
8. Document interne à la BADR.
9. L'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966 portant création de la Banque Nationale d'Algérie ;
10. L'ordonnance n°75-58, de code civil

Travaux universitaires

1. Fatma BERDJAH, Hamid AIT BENNOUR, Warda BERKEMAL "Analyse et gestion des risques des crédits bancaires" Université Abderrahmane MIRA de Bejaia, 2014/2015, p.16.

Sites internet

1. <http://www.banqueinfo.com/fiches.Pratiques-bancaires/le-credit-documentaire>.
2. https://www.memoireonline.com/01/09/1874/m_la-Gestion-du-Risque-de-credit-un-enjeu-majeur---pour-lesbanques4.html consulté le 3/08/2021
3. <https://journals.openedition.org/vertigo/12214> consulté le 27/05/2023

Table des matières

Remerciements	
Dédicace	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Notion de la banque et crédit	4
Introduction	4
Section 1 : Notion de la banque	4
1. Diverses perspectives sur l'entreprise bancaire	4
1.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier	5
1.1.1. La finance directe	5
1.1.2. La finance indirecte	6
1.2. La banque comme établissement de crédit	6
1.2.1. La banque	7
1.2.2. Les banques mutualistes et coopératives	7
1.2.3. Les caisses de crédit municipal	8
1.2.4. Les sociétés financières	9
1.2.5. Les institutions financières spécialisées	9
1.3. La banque selon une approche professionnelle	10
1.3.1. Le mode de collecte des ressources	10
1.3.2. La zone d'activité	10
2. Classification des banques	10
2.1. La banque centrale	10
2.2. La banque de dépôt	11
2.3. La banque d'affaires	11
2.5. La banque universelle	11
3. Évolution du système bancaire algérien	11
3.1. De l'Indépendance à la Nationalisation (1962-1969)	11
3.2. La Période de Planification Économique (1970-1985)	12
3.3. Libéralisation et Modernisation (1988-Présent)	12
Section 2 : Présentation générale des crédits	13
1. Caractéristiques du crédit	13
1.1. Nature de la clientèle	13
1.1.1. Les entreprises	13
1.1.2. Les entrepreneurs individuels	14
1.1.3. Les particuliers	14
1.1.4. Les divers	14
1.2. La fonction de crédit	14
1.3. Les catégories socioprofessionnelles	15
1.4. La durée du besoin financé	15
1.5. Le risque de crédits	16
1.6. Le taux des crédits	16
2. Typologie de crédits	17

2.1. Les crédits d'exploitation.....	17
2.1.1. L'escompte	17
2.1.2. Le crédit de mobilisation des créances commerciales	18
2.1.3. Les crédits de caisse	18
2.1.4 Le crédit par acceptation	18
2.1.5. Les crédits garantis.....	18
2.2. Le financement des investissements.....	19
2.2.1. Les crédits d'investissement	19
2.2.2. Le crédit-bail.....	20
2.3. Le financement du commerce extérieur.....	20
2.3.1. Le crédit à l'importation	20
2.3.2. Le crédit à l'exportation	21
2.3. Les crédits aux particuliers.....	21
3. Les principes de base de l'analyse du crédit.....	22
3.1. La sortie normale	22
3.2. Les problèmes de remboursements.....	23
Conclusion	24
Chapitre 2 : Financement d'un projet d'investissement et gestion du risque de crédit.....	25
Introduction.....	25
Section 1 : Le montage d'un dossier de crédit d'investissement	25
1. Constitution du dossier de crédit d'investissement.....	25
1.1. Une demande écrite de l'entreprise	26
1.2. Etude technico-économique du projet	26
1.3. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement	26
1.3.1. Dossier administratif ou juridique.....	27
1.3.2. Dossier technique	27
1.3.3. Les documents fiscaux et parafiscaux	28
1.3.4. Les documents comptables et financiers	28
1.3.5. Les documents commerciaux.....	28
1.4. Le traitement d'une demande de financement de crédit d'investissement	29
1.4.1. Le dépôt du dossier	29
1.4.2. Traitement des demandes de crédit	29
2. Identification du client et son environnement	30
2.1. Les moyens permettant la collecte d'informations.....	30
2.1.1. L'entretien avec le client	30
2.1.2. La consultation du service des renseignements commerciaux	30
2.1.3. La consultation des fichiers de la Banque d'Algérie	31
2.1.3.1. La centrale des impayés	31
2.1.3.2. La centrale des risques	31
2.1.3.3. La centrale des bilans.....	32
2.1.4. La consultation des services de renseignements juridiques.....	32
2.1.4.1. La consultation des services des hypothèques.....	32
2.1.4.2. Consultation au greffe du tribunal	32
2.1.5. La visite sur site	32

2.1.6. L'étude de la dimension historique et culturelle de l'entreprise	33
2.2. L'identification de l'entreprise	33
2.2.1. L'identification de l'entreprise par l'analyse de son environnement interne	33
2.2.1.1. Aspect juridique de l'entreprise	33
2.2.1.2. Les moyens humains	33
2.2.1.3. Les moyens matériels	34
2.2.1.4. L'analyse technique de l'entreprise	34
2.2.2. L'identification de l'entreprise par l'analyse de son environnement externe	35
2.2.2.1. Le secteur d'activité	35
2.2.2.2. Le marché	35
2.2.2.3. Les concurrents	35
2.2.2.4. Les partenaires	35
2.2.2.5. La conjoncture économique et politique	36
2.3. La classification de la clientèle	36
2.3.1. L'ancienneté de la relation	36
2.3.2. Les mouvements d'affaires confiés	37
2.3.3. Le niveau d'utilisation des crédits accordés	37
2.3.4 Incidents de paiement	37
Section 2 : Analyse financière d'un crédit d'un projet d'investissement	37
1. Définition de la rentabilité	37
1.1. Étude de la rentabilité du projet	38
1.1.1. L'étude avant financement	38
1.1.1.1. Détermination de la capacité d'autofinancement	38
1.1.1.2. Détermination des valeurs résiduelles d'investissements	38
1.1.1.3. Appréciation de la rentabilité	39
1.1.1.3.1. Le délai de récupération (D.R) (avantage et inconvénient)	39
1.1.1.3.2. Le délai de récupération actualisé (D.R.A)	40
1.1.1.3.3. La valeur actuelle nette (V.A.N) (avantage et inconvénients)	41
1.1.1.3.4. L'indice de rentabilité (I.R) (avantage et inconvénient)	41
1.1.1.3.5. Le taux de rentabilité interne (T.R.I) (avantage et inconvénient)	42
1.2. Étude après financement	43
1.2.1. Appréciation de la rentabilité après financement	43
1.2.1.1. Principes	43
Section 3 : Les risques de crédit d'investissement et ses garanties	44
1. Les risques de crédit d'investissement	44
1.1. Définition du risque de crédit	44
1.1.2. Les types des risques de crédit d'investissement	45
1.1.2.A. Le risque de non remboursement	46
1.1.2.B. Le risque d'immobilisation	46
1.1.2.C. Le risque de détournement de l'objet de crédit	46
1.1.2.D. Le risque de rentabilité	46
1.1.2.E. Le risque de taux d'intérêt	47
1.1.2.F. Le risque de change	47
1.1.3. Différents types de risques liés à un projet d'investissement	47

1.1.3.A. Les Risques d'exploitations	47
1.1.3.B. Le Risque financier et de trésorerie	48
1.1.3.C. Le Risque du marché.....	48
1.1.3.D. Le risque Décisionnel.....	48
1.1.3.E. Les risques liés au temps de réalisation	48
2. Les Garanties	49
2.1. Les formes des garanties	49
2.1.1. Les garanties personnelles	50
2.1.1. Le cautionnement.....	50
2.1.1.A. Le cautionnement simple	51
2.1.1.B. Le cautionnement solidaire	51
2.1.2. L'aval	51
2.1.2. Les garanties réelles	52
2.1.2.A. Le gage	52
2.1.2.B. Le nantissement.....	53
2.1.2.C. L'hypothèque	53
Conclusion	54
Chapitre 3 : Etude de cas : financement d'investissement par une banque locale	55
Introduction.....	55
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil	55
1. Présentation de la BADR	55
1.1. Historique de la BADR.....	56
2. Missions et objectif de la BADR	57
2.1. Les missions de La BADR.....	57
2.2. Les objectifs de la BADR	57
3. Présentation du groupement régional d'exploitation (GRE)	58
3.1. Le service crédit et commerce extérieur	58
3.2. Le service animation commercial.....	59
3.3. Le service monétique et moyen du paiement	59
Section 2 : Cas pratique du financement d'un investissement :.....	60
1. L'analyse de l'étude technico-économique	60
1.1. L'étude de marché	61
1.2. L'étude commerciale	61
1.2.1. Politique des prix	61
1.2.2. Clientèle.....	62
1.2.3. Promotion et concurrence	62
1.3. L'étude des couts.....	62
1.4. Structure de financement	62
1.5. Conclusion de l'étude de viabilité	63
2. Etude des risques.....	63
Section 3 : L'étude de la rentabilité du projet d'investissement	65
1. Plan de charges et Chiffre d'affaires prévisionnel.....	65
2. Calcul des flux nets de trésorerie (sans frais financiers) (VAN	67
2.1. Ressources (Encaissements).....	67

2.1.1. La capacité d'autofinancement (CAF)	67
2.1.1.1. Résultat Net	68
2.1.1.2. Le calcul de la capacité d'autofinancement (CAF)	71
2.1.2. La récupération du besoin en fonds de roulement	72
2.1.3. Le calcul de la valeur résiduelle de l'investissement	72
2.2. Emplois (décaissement)	73
2.2.1. L'investissement	73
2.2.2. La variation du besoin en fonds de roulement	73
2.3. Les Flux Nets de Trésorerie avant financement	74
3. Calcul de la VAN économique	75
4. L'indice de Rentabilité	76
5. Le délai de récupération de la mise initial	77
Conclusion	78
Conclusion générale	80
Bibliographie	
Table des matières	