

*République Algérienne Démocratique et Populaire*

*Ministère De L'enseignement Supérieure Et De La Recherche Scientifique*

**Ecole Supérieure de commerce**

*Mémoire de fin d'études*

**En Vue De L'obtention Du Diplôme De Master II En Science Economique,  
Commerciale, Et Science De Gestion**

**SPECIALITE : monnaie ; finance et banque**

**Thème :**

**Analyse Et Etude De Dossiers  
De Crédit**

**Cas: BEA Sonatrach  
CPA Hassiba Ben Bouali**

**Elaboré par :**

Akli Sarah.

Boussaa Lilia.

**Encadrée par :**

Mme. Sabih Wafia.

*Année Universitaire : 2014/2015*

# *Remerciements*

Nous tenons à adresser nos vifs remerciements à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à l'élaboration de ce présent travail et au bon déroulement de notre stage pratique.

Nos remerciements sont adressés tout particulièrement à notre encadreur Mme SABIH Wafia qui, par ses conseils précieux, ses remarques pertinentes et par sa sensibilité même, a su nous transmettre son expérience et nous inculquer les rudiments de la pratique bancaire.

Nous tenons également à remercier tout le personnel de la BEA de HYDRA SONATRACH, et CPA de HASSIBA BEN BOUALI, pour l'accueil qu'ils nous ont réservé durant notre stage.

Nous adressons aussi nos vifs remerciements à notre cousin M Toumi qui a mis à notre disposition les moyens nécessaires pour la finalisation de ce présent travail.

Enfin, nos vifs remerciements et notre profonde gratitude sont adressés à tous nos amis qui nous ont beaucoup aidés durant notre stage tant par leurs conseils que par leurs encouragements (Khaled, Hadjer, Ryma, Soraya, Nadia, ...).

Que tous nos autres amis que nous n'avons pas pu désigner nommément trouvent ici notre profonde reconnaissance et nos plus sincères remerciements.

# *Dédicaces*

*A l'a personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui m'est le plus cher, à ma mère.*

*A mon cher père qui m'a aidé à réaliser ce modeste travail et qui m'encourageait durant toutes mes études et pour son encouragement et soutien.*

*pour son encouragement et soutien durant toutes mes études.*

*A mes chers sœurs , nawel et lynda, que dieu les protège.*

*A mes amis Sihem, Nawel, Merieme et Imen à qui je souhaite bonheur et réussite.*

*Je remercie également M . Malaoui Khaled pour ses conseils et recommandations.*

*A tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail.*

*A tous ceux qui m'ont encouragé de près ou de loin .*

**M<sup>elle</sup> : SARAH AKLI.**

# *Dédicaces*

Je dédie ce mémoire :

A la mémoire de ma grand-mère «Khadidja, mon grand père Hocine et Mbarek Ma tente Fatima zohra,Mouad »que dieu l'accueille en son vaste paradis .

A mon papa qui n'a cessé de m'encourager durant toutes mes études, que ce travail soit le témoin de ma grande reconnaissance.

A ma mère qui a tout sacrifié pour m'encourager et m'offrir la volonté d'étudier.

A mon fiancé « Kamel »,qui m'a encouragé et m'a aidé durant toutes mes études.  
A ma grande sœur , Wassila ,qui n'a cessé de me soutenir .

A mes sœurs : Narimane ,Hanine, et à mon frère « Nassim »

A ma cousine souheila.

A mes amis :Fadila ,Salima,Sarah, Rima .

A mes copines : Sihem, Nawal, hadjer,soumia,hanane.

A mon amie qui a partagé ce travail avec moi :Sarah

A tous mes oncles et tantes .

A tous ceux qui m'ont encouragé de près ou de loin .

J'offre la bénédiction qui m'a accompagné durant tout mon parcours.

**M<sup>ELLE</sup> BOUSSAA LILIA**

# Sommaire

Introduction générale .....	1
<b>Chapitre I : La typologie de crédits .....</b>	<b>4</b>
<b>Introduction du premier chapitre .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1 : Le financement de l'exploitation .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Les crédits par caisse ou « crédits directs » .....</b>	<b>5</b>
1.1 : Les crédits d'exploitation globaux.....	5
1.2. Les crédits d'exploitation spécifiques .....	8
<b>2. Les crédits par signature ou « crédits indirect ».....</b>	<b>11</b>
2.1 :L'aval.....	11
2.2 : L'acceptation .....	11
2.3 : Le cautionnement bancaire.....	12
2.4 : Le crédit documentaire.....	14
<b>Section 2 : Le financement de l'investissement.....</b>	<b>15</b>
<b>1 : Les crédits d'investissement direct.....</b>	<b>15</b>
1.1 Les crédits à long terme CMT.....	15
1.2 Les crédits à moyen terme.....	16
1.3 Crédits bail.....	16
1.4 Le factoring.....	17
<b>2 : Les crédits d'investissement indirect.....</b>	<b>17</b>
2.1 La lettre de garantie BAD .....	17
2.2 Caution liée au crédit acheteur .....	17
<b>Section 3 : Le financement du commerce extérieur.....</b>	<b>18</b>
<b>1 : Le financement des importations.....</b>	<b>18</b>
1.1 Définition du crédit documentaire.....	18
1.2 Les différentes formes de crédit documentaire.....	19
1.3 Les modalités du crédit documentaire.....	19
<b>2 : Le financement des exportations.....</b>	<b>20</b>
2.1 Le crédit fournisseur .....	20
2.2 Le crédit acheteur.....	21
2.3 Le factoring à l'étranger.....	21
<b>Section 4 : Les crédits aux particuliers .....</b>	<b>22</b>
<b>1 Les crédits destinés à faire face à des besoins passages .....</b>	<b>22</b>
1.1 L'avance en compte.....	22
1.2 Les avance sur titres.....	22
1.3 Les crédits liés à la possession d'une carte de crédit.....	22
1.4 Les cautions .....	22
<b>2 Les crédits destiné à faire face à l'acquisition de biens durables.....</b>	<b>22</b>
2.1 Les crédits à la consommation.....	23
2.2 Les crédits immobiliers.....	23
<b>Conclusion du premier chapitre.....</b>	<b>24</b>

**Chapitre 2: Montage d'un dossier de crédit .....25**  
Introduction de la deuxième partie.....25

**Section 1 : Montage et étude des dossiers de crédit d'exploitation..... 26**

<b>1 :</b> Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'exploitation.....	26
1.1 La demande de crédit .....	26
1.2 Documents juridiques et administratifs.....	26
1.3 Documents comptables et financiers.....	26
1.4 Documents fiscaux et parafiscaux.....	26
1.5 Les documents commerciaux.....	26
<b>2 :</b> Identification du demandeur de crédit .....	27
2.1 Les moyens permettant la collecte d'informations.....	27
2.2 L'identification du demandeur de crédit.....	28
<b>3 :</b> La relation banque-entreprise.....	30
3.1 L'importance des mouvements confis.....	30
3.2 Le niveau d'utilisation des crédits accordé.....	30
3.3 Les incidents de paiements.....	30
<b>4 :</b> L'analyse financière de la banque.....	31
4.1 Élaboration du bilan financier de l'entreprise.....	31
4.2 Le tableau des comptes de résultat.....	36
4.3 L'analyse par la méthode des ratios.....	39
<b>5 :</b> L'analyse prévisionnelle.....	42
5.1 Le chiffre d'affaire prévisionnel.....	42
5.2 Le plan de trésorerie.....	43
5.3 Les bilans et TCR prévisionnels.....	43
5.4 Le plan de financement.....	43

**Section 2 : L'évaluation d'un projet d'investissement ..... 44**

<b>1 :</b> Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement.....	44
1.1 Les documents administratifs .....	44
1.2 Documents comptables, fiscaux et parafiscaux.....	44
1.3 Documents économiques et financiers .....	44
1.4 Documents techniques.....	45
<b>2 :</b> L'analyse de la viabilité du projet .....	45
2.1 Présentation du promoteur et son activité.....	45
2.2 Présentation du projet.....	45
<b>3 :</b> L'analyse de la rentabilité du projet .....	47
3.1 L'analyse de la rentabilité intrinsèque du projet .....	48
3.2 L'analyse de la rentabilité des capitaux engagés.....	51
<b>4 :</b> La décision finale et la mise en place du crédit.....	54
4.1 La décision d'octroi.....	54
4.2 L'autorisation de crédit.....	54
4.3 La vérification préalable.....	54
4.4 La convention du crédit.....	54
4.5 Recueil des garanties.....	54
4.6 Le tableau d'amortissement.....	55
4.7 La chaine de billets.....	55
4.8 Le déblocage des fonds.....	55
4.9 Comptabilisation des opérations.....	55

<b>Section 3 : Etude des risques et des moyens de prévisions.....</b>	<b>56</b>
<b>1 : Les différents risques liés à l'opération de crédit.....</b>	<b>56</b>
1.1 Le risque de contrepartie.....	56
1.2 Le risque d'immobilisation.....	56
1.3 Le risque de change.....	56
1.4 Le risque de taux d'intérêt.....	56
<b>2 : Les moyens de prévention des risques.....</b>	<b>57</b>
2.1 L'application des règles prudentielles.....	57
2.2 Le recueil de garanties.....	58
<b>Section 4 : Gestion du contentieux.....</b>	<b>62</b>
<b>1 : La phase précontentieuse.....</b>	<b>62</b>
<b>2 : La phase contentieuse.....</b>	<b>63</b>
2.1 La saisie-arrêt.....	63
2.2 La saisie-conservatoire.....	63
2.3 La réalisation des garanties.....	63
<b>Conclusion du deuxième chapitre.....</b>	<b>64</b>
<b>Chapitre 3 : Etude de cas pratiques .....</b>	<b>65</b>
Introduction du troisième chapitre.....	65
<b>Section 1 : Présentation des organismes d'accueil .....</b>	<b>66</b>
<b>1 : Présentation de CPA.....</b>	<b>66</b>
1.1 : La banque.....	66
1.2 : L'agence bancaire.....	66
1.3 : Le crédit populaire algérien.....	66
1.4 : L'agence HASSIBA BEN BOUALI 116.....	67
1.5 : Le service crédit.....	68
<b>2 : Présentation de la BEA.....</b>	<b>69</b>
2.1 : L'historique de la BEA.....	69
2.2 : Organisation générale de la BEA.....	69
2.3 : Rôle et attribution du service crédit.....	70
2.4 : Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédits	70
2.5 : Appréciation des risques.....	71
2.6 : Présentation de la BEA 5HIDRA SITE SONATRACH).....	72
2.7 : Présentation générale de l'agence.....	72
<b>Section 2 : Etude de cas d'investissement.....</b>	<b>73</b>
<b>1 : Etude de la viabilité du projet.....</b>	<b>74</b>
1.1: Identification du demandeur de crédit.....	74
1.2: Analyse du marché.....	74
1.3: Analyse commerciale.....	74
1.4: Analyse technique.....	75
1.5: Analyse des couts.....	76
<b>2 : Etude de la rentabilité du projet.....</b>	<b>77</b>
2.1: Etude de la rentabilité avant financement.....	77
2.2: Etude de la rentabilité après financement.....	82
<b>Conclusion de l'étude.....</b>	<b>87</b>

<b>Section 3 : Etude d'un dossier de crédit d'exploitation.....</b>	<b>88</b>
<b>1 : Présentation du dossier d'exploitation.....</b>	<b>88</b>
1.1: Constitution du dossier.....	88
1.2 : Identification du demandeur de crédit.....	88
1.3 : L'environnement et l'activité de l'entreprise.....	89
<b>2 : Etude financière du dossier.....</b>	<b>90</b>
2.1: Plan de trésorerie prévisionnel .....	90
2.2 : Reclassement rationnel du bilan.....	92
2.3 : Analyse du TCR.....	94
2.4 : Principal ratios.....	95
2.5 : Appréciation quantitative et qualitative.....	96
2.6 : Analyse du risque.....	96
<b>Conclusion de l'étude.....</b>	<b>97</b>
<b>Section 4 : Etude de cas d'un dossier de crédit documentaire Stand-By.....</b>	<b>98</b>
<b>1 : Zoom sur la lettre de crédit Stand-By.....</b>	<b>98</b>
<b>2 : Explication des termes.....</b>	<b>100</b>
<b>3 : L'ouverture d'un dossier de crédit documentaire.....</b>	<b>101</b>
3.1 L'ouverture et l'émission de crédoc.....	101
3.2 La circulation du l'opération.....	102
<b>Conclusion de l'étude.....</b>	<b>103</b>
Conclusion de la 3ème chapitre .....	104
<b>Conclusion Général.....</b>	<b>105</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>107</b>
<b>Les annexes</b>	

## ***Liste des Tableaux :***

<b>Tableau n°1 : Reclassement de certains postes du bilan .....</b>	<b>33</b>
<b>Tableau n°2 : Reclassement et constitution du bilan financier.....</b>	<b>33</b>
<b>Tableau n°3 : Analyse des différents soldes intermédiaires de gestion .....</b>	<b>37</b>
<b>Tableau n°4 : Les ratios de structure financière .....</b>	<b>39</b>
<b>Tableau n°5 : Les ratios de liquidité .....</b>	<b>41</b>
<b>Tableau n°6 : Les ratios de gestion et d'activité .....</b>	<b>41</b>
<b>Tableau n°7 : Les ratios de rentabilité .....</b>	<b>42</b>
<b>Tableau n° 8 : Etablissement du tableau emplois/ ressources après financement...</b>	<b>52</b>
<b>Tableau n°9 : service crédit de CPA.....</b>	<b>69</b>
<b>Tableau n°10 : Coût des équipements importés (en dinars) .....</b>	<b>76</b>
<b>Tableau n°11 : Structure de financement des investissements .....</b>	<b>76</b>
<b>Tableau n°12 : Echancier des immobilisations (en dinar).....</b>	<b>77</b>
<b>Tableau n°13 : Echancier d'amortissement (en dinars) .....</b>	<b>78</b>
<b>Tableau n°14 : Détermination du BFR et de sa variation (en dinars) .....</b>	<b>78</b>
<b>Tableau n°15 : Tableau des Comptes de Résultats avant financement (en dinars) .</b>	<b>79</b>
<b>Tableau n°16 : Tableau de financement (en dinars).....</b>	<b>80</b>
<b>Tableau n°17: Echancier de remboursement (en dinars) .....</b>	<b>82</b>
<b>Tableau n°18: Plan de financement (en dinars) .....</b>	<b>82</b>
<b>Tableau n°19 : Détermination des nouvelles dotations aux amortissements en da</b>	<b>82</b>
<b>Tableau n°20 : Tableau des Comptes de Résultats après financement (en dinars).</b>	<b>83</b>
<b>Tableau n°21 : Tableau emplois /Ressources .....</b>	<b>84</b>
<b>Tableau n°22 : Rentabilité des fonds propres .....</b>	<b>85</b>
<b>Tableau n°23 : Les mouvements du CA (en dinars) .....</b>	<b>89</b>
<b>Tableau n°24 : Trésorerie prévisionnel (en dinars) .....</b>	<b>90</b>
<b>Tableau n°25 : Reclassement rationnel du bilan .....</b>	<b>92</b>
<b>Tableau n°26 : Analyse du TCR .....</b>	<b>94</b>
<b>Tableau n°27 : Les principaux ratios .....</b>	<b>95</b>

## *Liste des graphiques*

<b>Graphique n°1: Evolution d'un compte courant assortis d'une facilité de caisse.</b>	<b>6</b>
<b>7Graphique n°2 : Evolution d'un compte courant assorti d'un découvert .....</b>	<b>7</b>
<b>Graphique n°3 : Variation de la VAN par rapport au taux d'actualisation .....</b>	<b>51</b>
<b>Graphique n°4 : Les moyens de prévention des risques.....</b>	<b>57</b>
<b>Graphique n°5 : Rôle de la banque .....</b>	<b>66</b>
<b>Graphique n°6 : L'organigramme de CPA .....</b>	<b>68</b>
<b>Graphique n°7 : La lettre de crédit Stand-By .....</b>	<b>99</b>
<b>Graphique ° 8: Schéma de cas pratique de Stand-By .....</b>	<b>102</b>

## *Liste des annexes*

**Annexe n°1: Demande de découvert bancaire**

**Annexe n°2 : Bilan prévisionnel de l'année N, N+1 et N+2 de cas « S-TRAVEL »**

**Annexe n°3 : Fiche comité de crédit agence concernant « S-TRAVEL »**

**Annexe n°4 : L'autorisation de crédit**

**Annexe n°5 : Demande d'établissement d'un acte d'affectation hypothécaire.**

**Annexe n°6 : Bordereau de transmission de garanties pour examen et conservation.**

**Annexe n°7 : Swift output FIN 700 Emission d'un crédit documentaire.**

**Annexe n°8 : Swift output FIN 103 Transfer de credit client unique.**

**Annexes n°9 : Facture / Invoice.**

# *LISTE D'ABREVIATIONS*

- AC** : Actif circulant  
**APSI** : Agence de promotion et du soutien à l'investissement  
**ATD** : Avis à tiers détenteur  
**BA** : Banque d'Algérie  
**BFR** : Besoin en fond de roulement  
**CA** : Chiffre d'affaire  
**CAF** : Capacité d'autofinancement  
**CPA** : Crédit populaire d'Algérie  
**DA** : Dinars Algérien  
**DCT** : Dettes à court terme  
**DLMT** : Dettes à long et moyen terme  
**DR** : Délai de récupération  
**DRA** : Délai de récupération actualisé  
**EBE** : Excédent brute d'exploitation  
**EES** : Ecriture entre sièges  
**FPN** : Fonds propres nets  
**FRN** : Fond de roulement net  
**HT** : Hors taxes  
**IP** : Indice de profitabilité  
**KDA** : Kilo dinars ; (1000 DA)  
**LCAC** : Lettre de cession d'antériorité des créances  
**MB** : Marge brute  
**PDG** : Président directeur général  
**PME/PMI** : Petites et moyennes entreprises/ petites et moyennes industries  
**RAPFF** : Résultat avant produits et frais financiers  
**Re** : Rentabilité économique  
**Rf** : Rentabilité financière  
**RUU** : Règles et usances uniformes  
**TCR** : Tableau de comptes de résultats  
**TRI** : Taux de rentabilité interne  
**TRIFP** : Taux de rentabilité interne des fonds propres  
**TTC** : Toutes taxes comprises  
**VA** : valeur ajoutée  
**VAN** : Valeur actuelle nette  
**VANFP** : Valeur actuelle nette des fonds propres

## ***Résumé :***

De nos jours, il n'est plus possible de parler du développement économique sans parler du développement du secteur bancaire. En effet celui-ci tient une place très importante dans la vie économique d'un Etat, vu son implication dans les investissements, la création de richesses, l'exploitation ainsi que le maintien des moyens de productions qui prend de plus en plus de place dans l'activité bancaire.

À travers les différents types de crédit que nous avons développés, nous constatons que le domaine du crédit est extrêmement vaste. En effet, la gamme de concours bancaires dont dispose la banque est susceptible de financer tous les besoins que peut exprimer une entreprise dans le cadre de son activité.

Cependant, il n'est pas toujours facile de cerner les besoins financiers et de leur adapter le concours approprié, car les facteurs qui peuvent influencer sur l'issue finale sont autant variés qu'imprévisibles. Ces aléas futurs qui risquent de fragiliser la situation de n'importe quelle entreprise font naître la notion de risque.

La notion du crédit est ainsi inséparable de la notion du risque et on ne répéterait jamais assez qu'il n'y a pas de crédit totalement exempt de risque. Ce dernier fait partie du quotidien du banquier : c'est un fait auquel il doit faire face. Afin d'y parvenir, le banquier doit procéder à une analyse et une étude minutieuses de l'ensemble des demandes de crédits. Et dans le cas où celles-ci viennent à être accordées, le banquier devra s'entourer de tous les moyens sensés le prémunir du risque découlant de son accord de crédit.

Une bonne connaissance des caractéristiques du crédit, une maîtrise de l'analyse financière, un esprit de synthèse, de logique, la rigueur et le sens des relations humaines sont les principales qualités de base demandées à tout banquier sans oublier ses qualités morales. Nous avons pu aussi constater que le service crédit enregistre un retard flagrant dans le traitement des dossiers de crédit. Ceci est dû essentiellement au manque du personnel et à l'importance des tâches qui incombent aux chargés d'étude.

En matière d'étude des dossiers, la démarche empruntée consiste en un examen sommaire des données contenues dans le dossier fourni par le client. Les chargés d'étude se contentent, en général, d'une présentation succincte de l'affaire et de calculer quelques ratios et puis de remplir les supports normalisés.

Bien que les objectifs de l'étude diffèrent selon la nature du concours sollicité, les procédures d'analyse des dossiers relevant soit de l'exploitation ou de l'investissement sont identiques. D'ailleurs les méthodes d'évaluation de projets préconisées dans le traitement des dossiers d'investissement sont absentes.

Encore, faut-il signaler le caractère subjectif que revêt, parfois, l'octroi de certains concours en se fondant uniquement sur le facteur « confiance », la moralité des demandeurs de crédits et, quelquefois, sur l'importance des garanties que ceux-ci proposent sans pour autant tenir compte de l'impact de financement de ces crédits sur la résolution des problèmes d'ordre socio-économique, dont le banquier doit se préoccuper davantage.

## *Introduction Générale :*

Le fonctionnement de la vie économique repose sur la circulation des flux réels (production, consommation, investissement,...), et de leurs contreparties et les flux financiers (règlements, prêts, ...).

Les différents agents économiques éprouvent des besoins de financement de différentes natures pour pouvoir accomplir leurs fonctions de production, de commercialisation, et de consommation.

Ces besoins de financement et l'offre de capitaux qui permet de les satisfaire se rencontrent sur des marchés, à savoir le marché monétaire, et celui du crédit, sur ces derniers les banques interviennent et jouent le rôle d'intermédiaires financiers.

Les articles 114 et 115 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit définissent les banques et les établissements financiers comme étant des personnes morales, qui effectuent à titre de profession habituelle les opérations suivantes :

- Réception des fonds du public (uniquement les banques).
- Opérations du crédit.
- Mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement.
- Gestion de ces moyens.

Dans notre mémoire nous allons traiter le deuxième point, à savoir les opérations de crédit.

D'après G.P DUTALLIS,

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

L'article 112 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit définit le crédit comme suit : *« tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci*

*un engagement par signature telle qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilés à des opérations de crédit les opérations de location assorties d'option d'achat, Notamment les crédits baux ».*

En intégrant à ces éléments juridiques des éléments psychologiques tels que la confiance, on peut définir le crédit comme étant : la confiance qui l'emporte sur le risque à se dessaisir d'un bien ou d'un pouvoir d'achat en échange d'une contre-prestation différée dans le temps.

Toute fois, la relation banque entreprise ne se limite heureusement pas à la simple relation de concours de fonds pour les projets jugés fiables et un refus pour les projets jugés trop risqués, mais va bien au-delà, car la banque joue aussi le rôle de conseiller, et tient compte dans la prise de décision de facteurs plus au moins subjectifs.

La transition de l'économie algérienne du modèle dirigiste vers l'économie de marché, a eu un impacte direct sur son système bancaire qui se traduit par les réformes de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, où les autorités changent de politique monétaire de régime d'endettement vers celui de marchés financier Comme ces deux régimes économiques divergents, le concept du "crédit " est différemment vu :

En économie d'endettement, le crédit constitue le mode principal de financement de l'activité productive.

Tandis qu'en économie de marchés financiers ; "le crédit joue un rôle complémentaire dans le financement des agents." <sup>1</sup>

En vertu de la loi précitée, la banque joue le rôle d'intermédiaire qui consiste à redistribuer aux entreprises et aux particuliers des fonds recueillis sous forme d'épargne. Les banques interviennent donc pour servir de trait d'union entre les détenteurs de capitaux et ceux qui en expriment le besoin et notamment l'entreprise qui est toujours à la recherche de sources de financements, ce qui fait de ces deux parties "un couple inséparable".

Or, il existe certainement de nombreuses sources de financement, l'entreprise devra procéder aux choix de financement les plus aptes à garantir sa pérennité.

En effet, pour l'entreprise algérienne, il s'agit d'une question de survie de recourir aux emprunts bancaires pour de multiples raisons :

D'abord, l'endettement ne coûte pas cher en le comparant avec les sources de financement externes.

---

<sup>1</sup> BENHALIMA. Amour, Monnaie et régulation monétaire.

En outre, l'Algérie n'a pas encore évolué en matière de marchés monétaires. Ajoutée à cela, la difficulté que rencontre les entreprises pour y accéder.

Après avoir jugé que les crédits bancaires répondent aux soucis de l'entreprise, il convient de s'interroger sur les mécanismes de financement les plus avantageux pour elle et les moins préjudiciables pour la banque.

***Certes, il existe une panoplie de techniques et de mécanismes pour que la banque puisse accomplir son rôle d'intermédiaire et de distributeur des ressources, mais comment apprécier les types de financement les mieux adaptés et les plus avantageux et réaliser sans préjudice une opération de crédit ?***

Pour simplifier cette problématique, notre raisonnement s'achemine à travers les réponses aux questions suivantes:

Quels sont les différents types de crédits que peut proposer le banquier à sa clientèle ?  
 Quelles sont les conditions à remplir pour bénéficier de ces crédits ?  
 Quelle est la méthodologie à adopter lors de l'étude d'un dossier de crédit ?  
 Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontées les banques lors d'une opération de crédit ? comment y faire face ?

Afin de répondre à ces interrogations, nous avons structuré notre travail en trois parties :

La première partie, dans laquelle nous allons présenter une multitude de solutions de financement bancaire, adaptées aux besoins exprimés.

La seconde partie, sera consacrée, à la méthodologie du montage d'un dossier de crédit, aussi à son étude et les moyens de prévention des risques.

La dernière partie, dans laquelle nous allons essayer de mettre en pratique les notions traitées dans la partie théorique par l'étude de trois cas illustratifs.

Mais avant d'aborder ces différentes parties, nous consacrerons quelques lignes, dans un chapitre introductif, à la présentation de crédit Populaire Algérien, de l'agence d'accueil et du Service Crédit, au sein duquel s'est déroulé le stage pratique.

Le développement qui nous permettra de répondre à ces interrogations, a été réalisé au niveau de l'agence 116 HASSIBA BEB BOUALI du Crédit Populaire d'Algérie, et l'agence Hydra site Sonatrach du banque extérieur d'Algérie au terme de 01 moi de stage effectués au sein du service crédit.

## **INTRODUCTION :**

Le crédit est défini par l'article 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 comme étant: « ...tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat notamment le crédit bail ».

Dans toutes les économies du monde, les entreprises éprouvent continuellement des besoins de capitaux pour financer leurs différentes activités et assurer leur présence sur les marchés et leur développement.

Parmi les choix qui se présentent à l'entreprise, la banque est, par excellence, la première source de financement à laquelle elle peut recourir. Ce choix est motivé par la panoplie de services offerts par les banques qui peuvent couvrir aussi bien les besoins de fonctionnement que ceux d'investissement.

Cependant, le rôle de la banque ne se limite pas uniquement dans le soutien de l'entreprise. Cette dernière touche aussi à une autre clientèle aussi importante que celle déjà citée ; c'est les particuliers qui prennent de l'ampleur d'année en année et ce avec la croissance de leurs besoins de financement.

Dans cette perspective de multiplicité et de diversité de la clientèle de la banque et de leurs besoins, les produits bancaires en matière de crédit connaissent un développement extraordinaire. Le rôle essentiel du banquier étant d'adapter ses méthodes de financement aux besoins exprimés.

Selon leurs durées, les crédits peuvent être accordés à court, à moyen ou à long terme. Dans cet ordre d'idée, le court terme est inférieur à deux (02) ans, le moyen terme varie entre deux (02) et sept (07) ans et le long terme au delà de sept (07) ans. Il peut atteindre les vingt (20) ans ou même plus.

Selon leurs destinations, on peut distinguer entre les crédits d'exploitation destinés au financement des besoins de fonctionnement des entreprises, c'est-à-dire le bas du bilan (financement des stocks, des créances...) et les crédits d'investissement destinés au financement des biens d'équipement et/ou de réalisation, c'est-à-dire le haut du bilan.

Ainsi, pour mieux cerner les points cités ci-dessus, nous allons essayer tout au long de cette partie de développer les chapitres suivants :

- Le financement de l'exploitation ;
- Le financement de l'investissement ;
- Le financement du commerce extérieur ;
- Les crédits aux particuliers.

## SECTION I : LE FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION

---

L'entreprise, quelque soit sa nature, n'a pas la capacité d'équilibrer entre les encaissements et les décaissements. Alors se trouve obligée de demander du banquier de l'aider pour le financement de son cycle d'exploitation, qui génère le plus souvent des besoins résultant de l'inadéquation entre les dépenses et les recettes de l'entreprise qui fait que leur fonds disponibles devient insuffisant.

Cette aide accordée par le banquier se fait grâce aux solutions qu'il propose à sa clientèle, pour faire face à ses besoins de financement de son exploitation. Ce financement se fait par un ensemble de crédits, à savoir les crédits directs "*par caisse*" et les crédits indirects "*par signature*" qui feront l'objet de ce premier chapitre.

### 1. LES CREDITS PAR CAISSE OU « CREDITS DIRECTS »

L'entreprise est souvent confrontée à des insuffisances passagères de trésorerie. La raison de ces insuffisances tient souvent dans les décalages résultant de l'exigibilité imminente et immédiate des décaissements et de la disponibilité tardive des encaissements. Pour pallier ces insuffisances, l'entreprise sollicite des crédits d'exploitation à court terme.

Lorsque l'objet de ces crédits n'est pas précisé par l'entreprise, on parle de crédits «*Globaux*». Par contre, quand leur objet est clairement avancé par l'entreprise, et qu'il porte sur des postes précis de l'actif circulant, les crédits d'exploitations sont dits «*Spécifiques*».

#### 1.1 : LES CREDITS D'EXPLOITATION GLOBAUX :

Appelés aussi crédits en blanc du fait qu'ils ne sont assortis d'aucune autre garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire, d'où le banquier prend en considération la personnalité, la moralité ainsi que la situation financière de ce dernier.

Les crédits d'exploitation globaux ne sont pas affectés au financement d'un élément bien déterminé de l'actif, mais ont pour seul objet de faire face à une insuffisance de trésorerie due à un besoin important en fonds de roulement.

En raison de leur particularité, ces crédits sont ceux que le banquier doit éviter, autant que possible, leur notification par voie écrite, et ce pour pouvoir se désengager dans le cas où le crédit prendrait une mauvaise tournure, vu qu'ils présentent un risque très élevé. Selon les besoins de l'entreprise, le banquier peut proposer plusieurs types de crédits globaux, lesquels seront traités ci-dessous, alors on parlera de : Facilité de caisse ; Découvert ; Crédit de compagne ; et de Crédit relais.

##### 1.1.1 : La facilité de caisse :

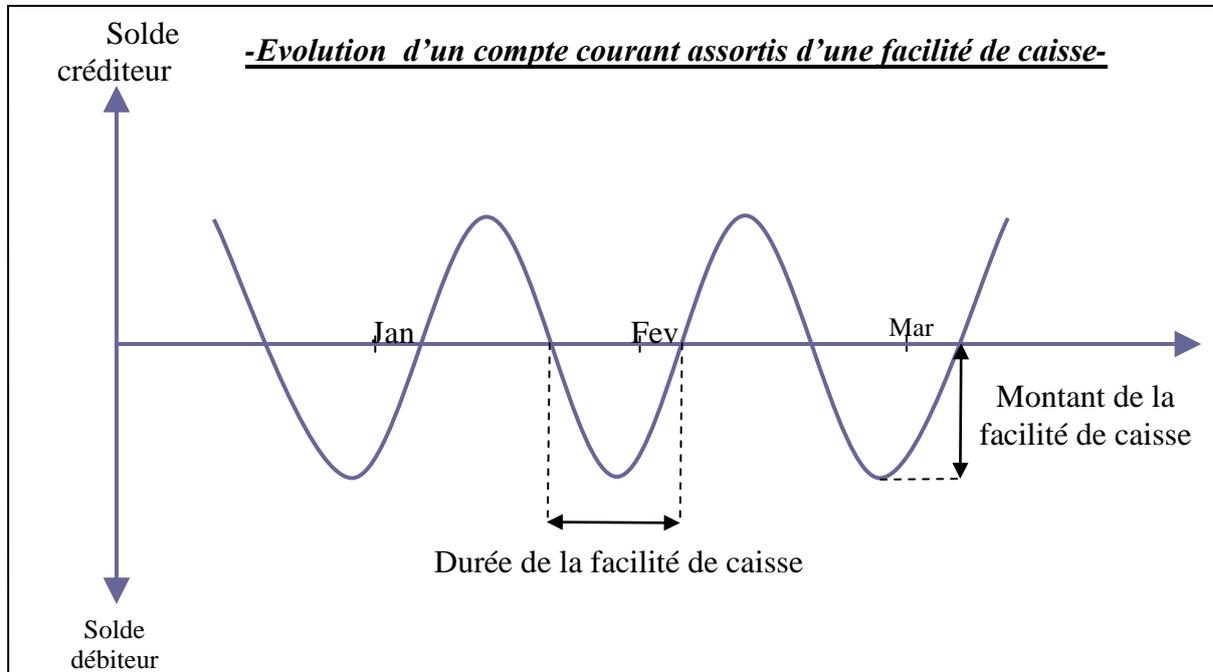
*"La facilité de caisse a pour objet de pallier mensuellement les décalages de courtes durées entre les dépenses et les recettes de courte durée"*

L'entreprise sollicite une facilité de caisse lorsqu'elle doit faire face à des dépenses et que ses recettes seront encaissées quelques jours plus tard. Ce qui fait que l'avance consentie sera remboursée par les recettes attendues.

Donc, la facilité de caisse est un crédit de dépannage destiné à faciliter la vie au quotidien de l'entreprise. Il permet de faire face à un décalage de très courte durée

entre des flux de rentrée d'argent et des flux de sortie. La facilité de caisse se matérialise par la faculté ouverte de voir le compte fonctionner en lignes débitrices pendant quelque jours ; généralement lors des échéances fin de mois fournisseur, paiement des salaires ou règlement de la TVA :

Dans l'exemple qui suit, nous serons face à une évolution d'un compte courant assortis d'une facilité de caisse :



#### **Remarques:**

- Les intérêts sont calculés en fonction du montant et du nombre de jours pendant lesquels le compte fonctionne en position débitrice.
- La facilité de caisse ne doit jamais correspondre au 100% du chiffre d'affaire mensuel (elle peut être autorisée à hauteur de 70% du chiffre d'affaires)<sup>2</sup>.

#### **1.1.2 : Le découvert :**

Pour mettre en évidence les mécanismes du découvert, nous avons retenu la définition suivante :

*« Le découvert consiste pour le banquier, à laisser le compte de son client devenir débiteur dans la limite d'un maximum qui, le plus souvent, est fixé à titre indicatif sans qu'il y ait engagement d'assurer le concours pendant une période déterminée. Le découvert prolonge en quelque sorte le service caisse rendu par le banquier et a pour objet de compléter un fonds de roulement »<sup>3</sup>.*

D'après la définition précitée de l'A. BOUDINOT, nous retiendrons que Le découvert est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une insuffisance en fonds de roulement.

<sup>2</sup> BOUYACOUB F., L'entreprise et le financement bancaire, Casbah Editions, Alger, 2000

<sup>3</sup> BRANGER J., Traité d'économie bancaire, 2. Instruments juridiques - techniques fondamentales, Presses, Universitaires de France, Paris, 1975

A la différence de la facilité de caisse, qui est généralement accordée pour une très courte durée (quelques jours seulement), le découvert est consenti pour une durée plus longue (quelques semaines à quelques mois).

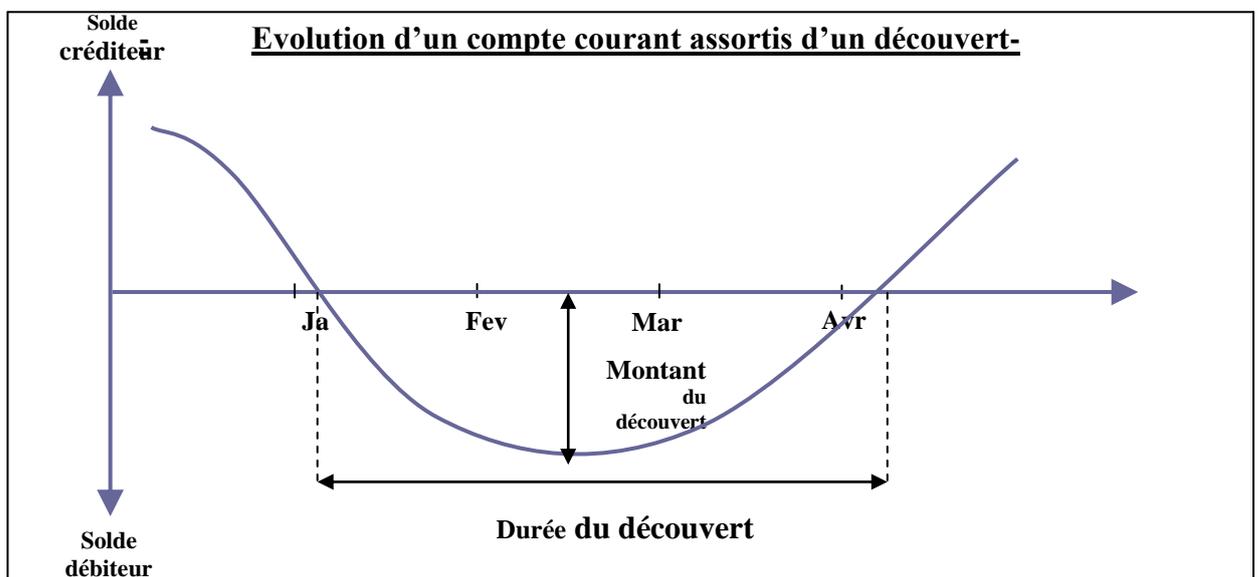
En accordant un découvert à une entreprise, le banquier assure le financement d'une insuffisance temporaire de trésorerie qui ne doit en aucun cas excéder une année. Cette insuffisance de trésorerie peut provenir :

- Du gonflement des besoins en fonds de roulement de l'entreprise.
- D'une diminution de son fonds de roulement.

Pour s'assurer du caractère passager de l'insuffisance de trésorerie et par conséquent du remboursement à court terme du découvert, le banquier doit élaborer un plan de trésorerie<sup>4</sup> d'où il peut fixer le montant de ce dernier, cependant, ce montant ne peut dépasser le plafond fixé par l'article 23 de l'instruction n° 74/94 de la Banque d'Algérie qui dispose

« ...Les découverts en compte courants doivent diminuer afin de ne pas dépasser l'équivalent de 15 jours du chiffre d'affaires du bénéficiaire... »

Comme on le constate suivant l'évolution d'un compte courant assorti d'un découvert :



### 1.1.3 : Le crédit de compagnie :

« Le crédit de compagnie est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière... Ce type de concours est généralement utile pour les entreprises qui, dans leur activité, sont soumises à une distorsion entre leur production et la consommation »<sup>5</sup>

Le crédit de compagnie est spécifique aux activités saisonnières. Comme pour une industrie de jouets, industrie de vêtement ou article de sports d'hiver, industrie de transformation des produits agricoles, etc...

Dans tous ces cas, une entreprise peut avoir un besoin de financement dû à l'importance temporaire des besoins en fond de roulement qu'il faut satisfaire par un crédit de compagnie.

<sup>4</sup> Le plan de trésorerie : Il s'agit d'un tableau reprenant tous les encaissements et décaissements de l'entreprise et les soldes y afférents durant une période donnée correspondant le plus souvent à la durée de l'exploitation.

<sup>5</sup> A.BENHALIMA, *Pratique des techniques bancaires avec référence à l'Algérie*, Editions Dahleb, Alger, 1997

Tout comme la facilité de caisse et le découvert, le crédit de campagne n'est assorti d'aucune sûreté spécifique, le banquier devra donc prendre certaines précautions, vu les risques importants, qui peuvent être de nature différentes selon l'activité ;

- le banquier doit impérativement connaître le produit et bien étudier le marché ou le produit sera lancé, car le remboursement du crédit de campagne s'appuie essentiellement sur la vente de celui-ci ;
- assurer le suivi des réalisations par rapport aux prévisions ;
- prendre en compte les résultats des compagnes précédentes, aussi le banquier peut exiger de son client la signature de billets à ordre pour pouvoir bénéficier du réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

#### **1.1.4 : Le crédit relais :**

Appelé aussi crédit de soudure, il a le même objet que le découvert, sauf que le remboursement du crédit est attendu d'une opération étrangère à l'activité normale de l'entreprise, par exemple la réalisation d'une augmentation de capital, la vente d'un terrain ou le déblocage d'un emprunt. Le banquier doit être assuré de la réalisation de l'opération et limiter son aide à un certain pourcentage de son montant, le reste lui permettant de calculer les intérêts sensés le rémunérer.

Le banquier s'expose à deux risques dans ce type de crédit :

- l'opération devant assurer le remboursement du crédit ne se réalise pas.
- les fonds provenant de l'opération sont détournés du remboursement du crédit.

Ce crédit se rencontre peu en Algérie, mais il est assez courant à l'étranger.

#### **1.2 : LES CREDITS D'EXPLOITATION SPECIFIQUE :**

A la différence des crédits d'exploitation globaux dont l'objet demeure dans la plupart des cas inconnu, les crédits d'exploitation spécifique ont la particularité de financer un poste bien précis de l'actif circulant. Ils ont donc un objet bien déterminé ; c'est pour cela qu'on les qualifie de « *causés* ».

Ces crédits par caisse spécifique sont très avantageux pour la banque et la Banque d'Algérie (BA), qui à travers ses instructions, encourage les banques à utiliser de plus en plus ces crédits au préjudice des crédits d'exploitation globaux<sup>6</sup>.

Les avantages que peut comporter cette forme de crédit pour les banques, sont liés directement au fait que certains de ces crédits disposent de garanties, soit réelles directement liées à l'opération financée, soit des garanties du Droit cambiaire<sup>7</sup>.

Cette catégorie du crédit d'exploitation donne lieu au financement d'un poste bien déterminé de l'actif circulant. L'on y trouve :

- Les avances sur marchés publics
- Les avances sur factures
- Les avances sur titres
- Les avances sur marchandises
- L'escompte commercial
- Le factoring (l'affacturage)

---

<sup>6</sup>Article 23 de l'instruction n°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des Banques et Etablissements Financiers.

<sup>7</sup> Droit cambiaire : c'est la branche du droit commercial relative aux effets de commerce.

### 1.2.1 *Les avances sur marchés publics*

« Les marchés publics sont des contrats écrits passés, dans des conditions prévus dans le code des marchés, entre l'Etat, les collectivités publiques, les établissements publics à caractère administratif et les entrepreneurs et ou les fournisseurs en vue de l'exécution des travaux ou la livraison des fournitures ou prestation de services. »<sup>8</sup>

Ce type de crédit n'est accordé aux entreprises qu'une fois que le marché est nanti au profit de la banque qui serait désormais la seule habilitée à encaisser les sommes représentant les créances détenues sur l'administration publique.

Le banquier peut proposer à son client une variété de concours sous formes d'avances garanties par les créances détenues sur le maître de l'ouvrage. Parmi ces concours l'on cite principalement:

- ***Avance sur mobilisation des droits à paiement:***

C'est une forme d'avances consentie par le banquier dans le cadre d'un marché public durant la phase "poste démarrage" caractérisée par la naissance de créances. Dans ce cas de figure, le banquier peut mettre en place deux types d'avances:

- Avances sur créances nées non constatées : Elles sont consenties sur la base des attestations (situations) de travaux ou de services faits sans qu'elles soient visées par le comptable assignataire qui prouvera la certification des créances. Le montant de l'avance ne doit en aucun cas dépasser 70% des montants figurants sur les situations des travaux présentées

- Avances sur créances nées constatées: Elles sont accordées sur des situations de travaux ou de services faits approuvées et visées par le comptable assignataire. Le montant des avances peut atteindre 80% du montant des attestations car le banquier se trouve entouré d'une sécurité plus grande. Les 20% restant constituent une marge pour le banquier contre d'éventuelles retenues de la part de l'administration publique.

### 1.2.2 : *Avance sur factures :*

Traiter avec l'état présente l'avantage d'un quasi certitude d'être payé, mais aussi l'inconvénient d'un paiement retardé qui pourrait être préjudiciable pour la trésorerie de l'entreprise.

Pour alléger le poste « client administratif », l'entreprise peut demander une mobilisation des créances auprès de sa banque. Afin de s'assurer que la créance est effective et qu'elle ne peut être virée ailleurs, le banquier exige les documents suivants:

- Le bon de commande ;
- Le bon de livraison;
- La facture.

### 1.2.3 *Avances sur titres :*

C'est une avance sur compte courant associée à un nantissement de titre déplacement (bon de caisse, de trésor...) dont l'échéance n'est pas encore arrivée. Cette avance consiste à créditer le compte du client à un certain pourcentage de la valeur des titres. Le montant de l'avance ne peut excéder les 80% de la valeur nominale des titres, la marge restante servira au paiement des intérêts débiteurs. Aussi, la durée de l'avance ne pourra dépasser la date d'échéance des titres.

---

<sup>8</sup> Cour de techniques bancaires, 2<sup>ème</sup> année, ESB.

#### 1.2.4 *Avances sur marchandises :*

L'avance sur marchandises est une forme de crédit destinée à financer un stock de marchandises lesquelles sont données en gage pour garantir le remboursement. Le bénéficiaire de cette avance devra être dépossédé de la marchandise qui sera remise en nantissement au profit du banquier prêteur.

Pour ce faire ; on distingue deux possibilités:

- ✓ la marchandise peut être entreposée chez un magasin général;
- ✓ comme elle peut être conservée dans les locaux du banquier ou bien ceux du client bénéficiaire avec des mesures de sécurité que devra prendre le banquier.

Mais, Le banquier exige souvent que les marchandises soient déposées entre les mains d'un tiers détenteur appelé "magasin général" qui a la réception des marchandises délivre un Récépissé warrant (il s'agit d'un document extrait d'un registre à souche, composé de deux parties dissociables : le récépissé et le warrant)<sup>9</sup>.

#### **Mécanismes de l'opération :**

Lorsque le client désire obtenir une avance de sa banque sur les marchandises déposées, il procédera à détacher le récépissé du warrant pour l'endosser à sa banque. Dès lors, le warrant devient un effet de commerce transmissible par voie d'endossement qui vaut nantissement de la marchandise. À l'échéance, le warrant sera présenté au paiement et porté sur le débit du compte client. En cas de non paiement, la banque dressera un protêt et procédera à la vente aux enchères publiques des marchandises après délais maximum de 30 jours de la date d'établissement du protêt.

#### 1.2.5 *L'escompte commercial :*

L'escompte est « *une opération de crédit à court terme par laquelle un banquier appelé banquier escompteur, paie le montant d'un effet de commerce à son client qui en est porteur et que le lui remet en contrepartie.* »<sup>10</sup>

#### **Objet de l'opération de l'escompte :**

Partons du principe que notre emprunteur a une clientèle à laquelle, dans le cadre d'une économie de marché, il est obligé de consentir des délais de paiement. La banque lui accorde donc un crédit en lui obligeant à lui souscrire un effet de commerce autrement dit : la banque achète la créance commerciale de son client qu'il a sur sa clientèle.

Le droit cambiaire confère à l'opération de l'escompte une haute sécurité pour la banque. En effet, elle peut réclamer indifféremment le paiement de l'effet impayé au cédant (si celui-ci a une surface financière suffisante) sinon au principal débiteur (le tiré).

#### 1.2.6 *L'affacturage :*

L'article 543 du code de commerce définit le factoring comme suit:

« *Le factoring est un acte au terme duquel une société appelée «factor» devient subordonnée aux droits de son client appelé "adhérent" en payant à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge moyennant une rémunération, les risques de non remboursement.* ».

Nous comprenons donc que l'opération d'affacturage consiste à un rachat des créances commerciales de l'adhérent dont il se chargera du recouvrement.

<sup>9</sup> Cours de Techniques Bancaires ,1<sup>ère</sup> Année, ESB.

<sup>10</sup> BENHALIMA.A, Op. Cite.

## 2: LES CREDITS PAR SIGNATURE OU « CREDITS INDIRECT » :

Il s'agit d'une catégorie particulière de concours bancaire, dont il est demandé à la banque une signature au lieu d'un décaissement de fonds immédiat, donc ils reposent sur la signature habilitée que donne la banque en faveur de leurs clients qui ont une obligation dont ils veulent faire face dans des bonnes conditions en faisant appel à leur banque.

Cette signature a une importance capitale ; c'est un engagement irrévocable du banquier à honorer et exécuter au lieu et place de son client l'obligation à laquelle il est astreint en cas de défaillance de celui-ci. Dans cette deuxième catégorie de crédit par caisse, nous allons aborder respectivement :

- L'aval ;
- L'acceptation ;
- Le cautionnement ;
- Le crédit documentaire ;

### 2.1: L'AVAL :

L'aval est une opération très pratiquée, intervient lorsque le bénéficiaire d'un effet de commerce a des doutes sur la solvabilité du tirer ou lorsque l'endossataire a des doutes sur la solvabilité de son endosseur.

Il se définit par le droit cambiaire comme étant : *«un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement un effet de commerce »*.<sup>11</sup>

L'aval est soit donné sur le titre, soit sur un acte séparé<sup>12</sup>. Il se matérialise par la signature de la banque précédée par la mention « **Bon pour aval** » ou toute autre formule équivalente telle que « **Bon pour garantie** », « **Garantie sur aval** ».

#### Les titres susceptibles d'être avalisés :

- L'aval de tout effet de commerce (lettre de change, billet à ordre)
- L'aval du chèque.

### 2.2: LE CREDIT D'ACCEPTATION :

L'acceptation bancaire est l'engagement donné par une banque (tiers garant) de régler effectivement la lettre de change tirée sur elle à l'échéance convenue.

Cette opération est fréquente tant dans le cadre du commerce extérieur que dans celui du commerce interne.

*« Le tiers garant peut stipuler qu'il entend s'obliger envers le porteur actuel de la traite et les porteurs subséquents. »*<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Article 409 du code de commerce algérien.

<sup>12</sup> Art .409 alinéa 3 & 498/1 du code de commerce algérien.

<sup>13</sup> Dr .MEHREZ Ahmed, Droit commercial en Algérie, Université de Constantine.

### **2.3:LE CAUTIONNEMENT BANCAIRE :**

L'article 644 du code civil, dispose : «*Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui même*».

Selon l'objet et les besoins exprimés, on distingue trois types de cautions:

- Caution en vue d'éviter un décaissement ;
- Caution en vue de différer un paiement ;
- Caution en vue d'accélérer des entrées de fonds.

#### **2.3.1 Les cautions en vue d'éviter des décaissements :**

##### ➤ ***Caution de soumission ou d'adjudication:***

Une entreprise qui répond à un avis d'appel d'offre, joint une caution d'adjudication. Il s'agit d'une caution qui permet à un soumissionnaire d'un marché public de maintenir son offre pendant 90 jours et de confirmer sa soumission une fois retenue par l'administration.

La validité de la caution court jusqu'à la signature du contrat.

##### ➤ ***Caution d'admission temporaire auprès des douanes:***

Dans le cas d'une importation de biens ou matières destinés à être réexportés après utilisation ou transformation, l'importateur est exonéré des droits de douanes. Cependant pour en bénéficier, il devra fournir une caution bancaire suivant laquelle le banquier s'engage à garantir la réexportation de ces biens et supporter, en cas de leur mise à la consommation nationale, tous les droits, taxes et pénalités.

##### ➤ ***Caution de bonne fin ou de bonne exécution:***

Elle est destinée à garantir la réalisation du marché dans les conditions prévues par le cahier des charges et à prévenir un éventuel abandon du marché par l'entrepreneur avant son terme et permettre au maître d'ouvrage (l'administration) de le faire réaliser par un concurrent.

Le montant de cette garantie est calculé de manière à permettre de couvrir le supplément de prix réclamé par une nouvelle entreprise adjudicataire pour engager les travaux ou les terminer.

L'extinction de cette caution intervient par main levée constatant la réception définitive des travaux avec restitution de l'acte original de cautionnement au banquier.

#### **2.3.2 : Cautions en vue de différer un paiement:**

##### ➤ ***obligations cautionnées pour le paiement de la TVA :***

L'utilité de cette caution se manifeste beaucoup plus pour les relations qui vendent leurs produits ou marchandises à crédit. Etant obligée à reverser la somme globale de la TVA collectée sur les ventes au plus tard le vingt(20) de chaque mois, l'entreprise pourrait se trouver dans une situation inconfortable en versant des sommes (parfois importantes) alors qu'elle ne les a pas encore encaissées.

L'intervention de la banque permet au client de différer de quatre mois le paiement de la TVA due pour le mois encours. Cette caution est matérialisée par un billet à ordre (BAO).

➤ ***obligations cautionnées pour le paiement des droits de douanes :***

Cette caution permet au client importateur de retarder jusqu'à quatre (04) mois l'acquittement des droits de douanes sur les marchandises importées.

Cette caution est matérialisée par le tirage d'un billet à ordre souscrit par le principal obligé et cautionné par la banque.

➤ ***caution pour impôts contestés :***

Lorsque un client conteste une imposition, l'administration fiscale peut suspendre temporairement la redevance afin de faire le décompte, et de contrôler la déclaration.

Mais ce délai est accordé à condition qu'une caution bancaire soit fournie au nom du fisc.

➤ ***caution à l'entrepôt fictif :***

Elle permet de différer le règlement des droits et taxes douaniers sur des marchandises importées qui seront enlevées et entreposées dans des locaux qui ne sont pas gérés par les douanes.

### **2.3.3 : Cautions en vue d'accélérer les entrées de fonds:**

➤ ***Caution de restitution d'acompte :***

L'entreprise peut obtenir un acompte sur le montant global du marché. Celui-ci peut atteindre jusqu'à 10 voire 20% du marché ; son versement se fera régulièrement sur les situations de paiement au fur et à mesure de l'exécution du marché.

L'obtention de cet acompte est subordonnée à la production d'une *caution de restitution d'acompte*. Celle-ci garantira le remboursement de l'acompte dans le cas de défaillance de l'entrepreneur.

➤ ***Caution de retenu de garantie:***

Les marchés publics prévoient une retenu de garantie par l'administration sur chaque paiement dans la limite du montant déterminé dans le contrat (généralement à hauteur de 5%).

Cette retenue est destinée à couvrir le risque de malfaçon ou de défaut de construction et leurs réparations dans le cas où l'entreprise ne le ferait pas.

## LES AVANTAGES ET INCONVENIENT DES CREDITS PAR SIGNATURE

### *Pour le banquier :*

#### Avantages :

- Au moment de sa mise en place, un crédit par signature évite toute sortie de fonds.
- Il évite également les contraintes en cas d'encadrement du crédit.
- Il permet la perception de commissions sur l'autorisation voire l'utilisation.
- Enfin, le banquier est subrogé dans les droits du créancier bénéficiaire de l'engagement.

#### Inconvénients :

- Le risque est difficile à évaluer.
- Le suivi des engagements est lourd à gérer.
- Il y a souvent décalage des engagements dans le temps.

### *Pour le client :*

#### Avantages :

- Ce type de concours permet une meilleure gestion de la trésorerie.
- Il y a souvent abaissement des coûts financiers
- Enfin, les engagements pris par la banque valorisent l'image de l'entreprise.

#### Inconvénient

- Il y a paiement des commissions même en cas de non utilisation.
- L'entreprise doit souvent apporter des garanties.
- Les concours sont parfois mis en place contre blocage de fonds.

## **2.4 : LE CREDIT DOCUMENTAIRE:**

Le crédit documentaire est aussi considéré comme un engagement par signature qui garantit à l'importateur la réception de sa marchandises dans les meilleures conditions et un paiement à bonne date pour l'exportateur. Ce type de crédit sera plus détaillé dans le troisième chapitre.

### **CONCLUSION DU CHAPITRE :**

A travers ce chapitre nous, nous sommes attelé à présenter les différents crédits d'exploitation qu'ils soient directs ou indirects.

Ces crédits, dont la durée n'excède que très rarement une année, permettent à l'entreprise contractante d'optimiser la gestion de son activité, et ce, en lui différant des paiements exigibles, en lui évitant des décaissements en espèce ou en accélérant ses rentrés de fonds.

Mais les besoins des entreprises ne se limitent pas uniquement à son exploitation, ces dernières ont besoin de financement à moyen et long terme pour le financement du haut du bilan. Ce financement nécessite la mobilisation d'autres crédits plus adéquats à cette situation, appelés « crédits d'investissement.

## SECTION 2 : LE FINANCEMENT DE L'INVESTISSEMENT

---

« *L'investissement, c'est l'accroissement de l'équipement en capital, que cet accroissement porte sur le capital fixe, le capital circulant ou le capital liquide.* »

*Keynes.*

Dans son périple de vie, l'entreprise se trouve continuellement face à "l'initiative d'investir", lors de sa création, de son extension ou bien lors du renouvellement de ses équipements. Dans ce contexte, l'entreprise dispose de plusieurs sortes de financement tel que l'autofinancement, le recours au marché financier ou le concours au crédit bancaire.

En Algérie, le recours au crédit d'investissement est l'issu pour ces entreprises, et ce pour ces deux raisons :

- Premièrement, le montant important de l'investissement dont les seules ressources propres de l'entreprise, ne pourront pas supporter.
- Deuxièmement, la difficulté d'accès au marché monétaire, qui n'en est d'ailleurs qu'à sa phase de démarrage.

Définis comme étant des crédits finançant le haut du bilan, les crédits d'investissements se remboursent exclusivement par les excédents dégagés par l'exploitation des équipements financés (cash-flow).

Dans ce présent chapitre, nous allons présenter les différents types de crédit d'investissement que peut mettre le banquier à la disposition de sa clientèle.

**1 : Les crédits directs**, qui peuvent être classés selon la durée de la convention en :

- Crédits à long terme ;
- Crédits à moyen terme ;
- Crédit bail.
- Le factoring

**2 : Les crédits indirects**, qui peuvent être sous l'une des formes suivantes :

- Lettre de garantie BAD (Banque Algérienne de Développement);
- Caution liée au crédit acheteur.

### **1 : LES CREDITS D'INVESTISSEMENT DIRECTS**

Sont considérés comme des crédits directs tous les crédits qui entraînent pour la banque un décaissement de fonds.

#### **1.1 : Les crédits à long terme :**

Ils sont destinés à financer les immobilisations lourdes tels que : les usines, les bâtiments...leur durée excède (sept) 07 ans correspondant, le plus souvent à celle de leur amortissement, avec un différé de remboursement allant de deux (02) à quatre (04) ans. Etant donné que les banques ne disposent, en général, que des ressources à court et moyen terme, l'octroi des crédits à long terme peut mettre en péril leur équilibre financier, c'est pourquoi nos banques ne peuvent servir ce type de crédit que par son intermédiation entre le client et les organismes financiers spécialisés dans ce créneau.

### 1.2 : Les crédits à moyen terme :

Ces crédits financent les équipements, l'outillage et l'installation légère, leur durée peut varier de deux (02) à sept (07), avec un différé de six (06) mois à deux (02) ans.

La durée du crédit alloué est généralement compatible avec la durée comptable de l'amortissement. Ils peuvent être réescomptable auprès de la Banque d'Algérie.<sup>14</sup>

### 1.3 : Le crédit bail :

C'est une technique de crédit d'origine américaine<sup>15</sup> appelée « leasing » en anglo-américain, « crédit bail » en français ou « id jar » en arabe (conformément au Chari'a).

Pour mettre en exergue les mécanismes de cette technique, nous avons retenu la définition suivante :

*« Le crédit bail est une technique de financement des immobilisations par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise. Cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin du contrat. »<sup>16</sup>*

Le leasing donc, est une opération tripartite qui interpose un bailleur, un preneur et un fournisseur.

Ces trois intervenants collaborent et assurent le déroulement de l'opération.

- Le crédit-preneur ou le locataire qui désire l'acquisition du bien d'équipement;
- Le crédit-bailleur ou la société de crédit-bail qui accepte de financer l'opération en se portant acquéreur du bien d'équipement choisi;
- Le fournisseur qui livre au crédit-preneur un bien d'équipement commandé par le crédit-bail leur conformément aux conditions arrêtées entre le fournisseur et le crédit preneur.

### Avantages du crédit bail:

*-Pour le locataire:*

- La banque finance intégralement l'équipement (sans avoir recouru au financement partiel du bien)
- La possibilité d'acquérir le bien à la fin de la période de location à un prix équivalent à sa valeur résiduelle.
- Risque d'obsolescence est supporté par le crédit bailleur (lorsqu' il s'agit d'un secteur d'activité dont l'évolution technique est très rapide notamment l'outil informatique.)
- Pas de garanties à présenter.
- Avantages fiscaux. , prévus par la loi relative au développement de l'investissement.<sup>17</sup>

<sup>14</sup> Selon l'article 71 de la Loi 10/90 du 14 avril 1990.

<sup>15</sup> L'idée développée par un californien 'Henry Schoenfeld par sa création d'une industrie de leasing en 1952.

<sup>16</sup> Bernet Rollend L, Principes des techniques bancaires.

<sup>17</sup> Ces avantages sont édictés par les articles : 2, 5, 20 de la loi de finance 2001.

*-Pour la société de crédit bail:*

- Percevoir une rémunération tout au long de la période de location.
- Rester propriétaire du bien loué jusqu'à réalisation de la vente, si vente est convenu.

**Inconvénients :**

*-pour le locataire :*

- Les charges d'intérêts sont plus élevées que celles du crédit à moyen et long terme.

*-Pour la société de crédit bail:*

- Le risque d'obsolescence.

**Cadre juridique du crédit bail en Algérie :**

- Ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996.
- Règlement 96-06 de la banque d'Algérie.

#### **1.4 : Le factoring:**

C'est le même principe que celui déjà présenté dans le premier chapitre, avec la différence de mobilisation de créances à long terme.

## **2 : LES CREDITS D'INVESTISSEMENT INDIRECTS**

Ces crédits ne donnent pas lieu à un décaissement de fond de la part du banquier.

Il s'agit donc des crédits par signature déjà traités dans le chapitre financement de l'exploitation ayant pour objet le financement de l'investissement dont le remboursement intervient dans une échéance supérieure à deux (2) ans.

Dans ce type de crédit on retrouve :

### **2.1 : La lettre de garantie BAD:**

C'est une caution exigée par la Banque Algérienne de Développement (BAD) dans le cadre des crédits extérieurs rétrocédés.

### **2.2 : Caution liée au crédit acheteur :**

Caution délivrée par la banque pour garantir le remboursement du crédit obtenu par son client auprès de l'étranger

### **Conclusion du chapitre :**

Dans ce chapitre nous avons abordé les différents types de crédits d'investissements offerts par la banque à sa clientèle entreprise dès sa création et tout au long de son développement et son extension.

En pratiquant notre stage, au niveau de l'agence d'accueil, nous avons remarqué le volume restreint des opérations traitées en matière d'investissement et l'absence d'autres notamment le crédit bail, le factoring et les crédits d'investissement indirects.

### SECTION 3 : LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

Le « commerce extérieur » appelé communément « le service étranger » est un volet assez délicat, puisqu'il s'agira non seulement de traiter des opérations usuelles liées à l'étranger, mais aussi et essentiellement à long terme de redonner confiance aux opérateurs étrangers en contact permanent avec la clientèle nationale.

Les transactions internationales portent généralement sur des montants importants, d'où les parties concernées (importateur-exportateur) sont souvent amenées à se retourner vers leur banque pour la réussite de ces transactions.

En outre, l'éloignement, la différence des langues, des usages, des monnaies et la disparité entre la réglementation des pays, posent souvent des problèmes pratiques pour la réalisation de ces opérations commerciales.

Afin de favoriser le bon déroulement de ces opérations et minimiser les risques, les banques ont mis en place des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couvertures adaptées à chaque risque.

Parmi les techniques de financement du commerce international, nous allons traiter respectivement : le financement des importations ainsi que le financement des exportations.

#### **1 : LE FINANCEMENT DES IMPORATIONS :**

Ainsi, lors de la réalisation d'une transaction entre un importateur et son exportateur, une double préoccupation en découlera, indubitablement :

- La première est celle de l'importateur qui veut être assuré de prendre possession de sa marchandise, et dans les délais convenus ;
- La seconde sera celle du fournisseur soucieux du règlement à bonnes dates des biens et/ou services fournis.

Pour pouvoir répondre à cette double préoccupation, une technique peut être proposée par le banquier ; il s'agira du crédit documentaire.

Afin de mieux expliquer le mécanisme de cette opération, nous allons nous intéresser sur la définition du crédit documentaire ; ses différentes formes ainsi que les crédits documentaires spéciaux.

##### **1.1 : DEFINITION DU CREDIT DOCUMENTAIRE :**

*« Le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de document prévus à l'ouverture du crédit »<sup>18</sup>.*

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque à la demande et conformément aux instructions de son client importateur s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans sa demande d'ouverture de crédit.

---

<sup>18</sup> BENHALIMA, ouvrage déjà cité.

Ainsi le crédit documentaire fait intervenir quatre 04 parties :

- 1) l'acheteur (importateur), qu'on appelle donneur d'ordre.
- 2) le vendeur (exportateur), qu'on appelle bénéficiaire.
- 3) la banque émettrice (la banque de l'importateur).
- 4) la banque notificatrice ou confirmatrice (la banque de l'exportateur).

## **1.2 : LES DIFFERENTES FORMES DE CREDIT DOCUMENTAIRE :**

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, les crédits documentaires peuvent être classés en trois 03 catégories :

- Révocable.
- Irrévocable.
- Irrévocable et confirmé.

### **1.2.1 : *Le crédit documentaire révocable :***

ce crédit peut être modifié ou annulé par le donneur d'ordre ou par sa banque à tous moments tant que celle-ci n'a pas encore accepté les documents. En pratique, cette forme de crédit est très rarement utilisée, vu les risques qu'encourt l'exportateur.

### **1.2.2 : *Le crédit documentaire irrévocable :***

ce crédit crée pour la banque émettrice, un engagement ferme de payer. c'est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié, sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur, tant que la validité n'a pas expiré.

### **1.2.3 : *Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :***

ce crédit assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants ; celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice (notificatrice). Au même titre que le crédit révocable, ce crédit ne peut être annulé ou modifié sans l'accord unanime des parties. C'est le crédit qui présente le plus de sécurité en faveur de l'exportateur.

## **1.3 : LES MODALITES DU CREDITS DOCUMENTAIRES:**

Plusieurs types de variétés peuvent être rencontrés dans le traitement des crédits documentaires ; pour adapter ce dernier aux situations particulières, nous en citerons les crédits suivants :

### **1.3.1 : *Le crédoc transférable :***

Ce type de crédit documentaire repose sur l'autorisation donnée par l'importateur à l'exportateur de transférer le crédit partiellement ou en totalité à un ou plusieurs tiers fournisseurs (exportateurs) résidants dans le pays de l'exportateur ou à l'étranger.

L'exportateur étant quelque fois un intermédiaire ne disposant pas des marchandises commandées par l'importateur ou ne disposant pas des fonds nécessaires pour la fabrication de celles-ci, demande à l'importateur d'ouvrir en sa faveur un crédit documentaire transférable.

### **1.3.2 : *Le crédoc renouvelable (revolving) :***

Pour obtenir des prix avantageux, il se peut que l'importateur commande une quantité de marchandise dépassant les besoins du moment et que la livraison soit échelonnée sur une période déterminée.

Dans ce cas, l'importateur peut faire émettre un crédit documentaire renouvelable, d'un montant couvrant la contre valeur de la livraison partielle. Le paiement est alors effectué par le crédit automatiquement renouvelable à concurrence du montant total.

### 1.3.3 : Le crédoc « red clause » :

Ce crédit est dit « red clause » en raison de la clause spéciale portée à l'encre rouge, autorisant la banque notificatrice à effectuer des avances (totalité ou une partie du crédit) à l'exportateur avant la présentation des documents.

En bénéficiant d'un crédit « red clause », l'exportateur est payé avant l'expédition de la marchandise. Il bénéficie ainsi d'un crédit de préfinancement lui permettant de faire face à certaines dépenses antérieures à l'embarquement.

### 1.3.4 : Le crédoc adossé (back to back) :

La mention « back to back » implique l'ouverture d'un second crédit documentaire à la demande du vendeur (premier bénéficiaire) en faveur de son fournisseur comme dans un crédit transférable.

Ce crédit est soumis non pas à l'autorisation du premier donneur d'ordre mais à celle de la banque notificatrice.

## 2 : LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS :

Pour promouvoir les exportations et faire face à la concurrence de plus en plus vive sur les marchés internationaux en permettant aux opérateurs économiques nationaux d'accorder des délais de paiement de plus en plus importants, d'une part, et en dégageant les importateurs étrangers des problèmes de crédit d'autre part, la pratique bancaire a mis en place les formes de crédit suivantes :

- Le crédit fournisseur
- L'acheteur
- Le factoring à l'international

### 2.1 : LE CREDIT FOURNISSEUR :

« C'est une forme de crédit dans laquelle le banquier consent à l'exportateur, soit des crédits de préfinancement lui permettant de rassembler les biens à exporter, soit des crédits lui permettant de mobiliser, après livraison, sa créance née sur l'acheteur étranger »<sup>19</sup>.

Comme le définit A.BENHALIMA, ce crédit est octroyé par la banque en faveur de son client exportateur et peut prendre deux formes :

- **Crédit de préfinancement** ; qui est un concours donné sous forme de découvert en compte qui permet à l'exportateur de faire face à ses premières dépenses (comme l'achat de matières premières) en vue de la fabrication de bien à exporter.
- **Mobilisation de créance nés à l'export** ; ce financement est donné au bénéfice des fournisseurs accordant des délais de paiement à leurs clients à l'étranger. Ce concours prend généralement la forme d'escompte de billets à ordre, souscrits en faveur de l'exportateur, ou bien des traites tirées par ce dernier sur l'acheteur.

---

<sup>19</sup> BENHALIMA A., Ouvrage déjà cité.

## **2.2 : LE CREDIT ACHETEUR :**

Il s'agit d'un crédit accordé par une ou plusieurs banques à l'importateur moyennant garantie de son banquier. C'est un prêt consenti afin de permettre à l'importateur de régler au comptant son fournisseur.

A cet effet, le crédit acheteur répond à un objectif fondamental consistant à décharger le fournisseur de la charge du crédit.

Dans ce cadre, deux contrats distincts sont prévus : un contrat commercial liant l'importateur à son fournisseur étranger qui définit les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur ; et un contrat de crédit liant l'importateur à sa banque.

La réalisation de l'opération est relativement simple : le banquier paie comptant l'exportateur pour le compte de son acheteur, au fur et à mesure de l'avancement du contrat commercial.

## **2.3: LE FACTORING A L'ETRANGER :**

Le factoring à l'international repose sur le même principe du factoring abordé précédemment (voir page 21), en vue du financement des exploitations, c'est-à-dire que le factor s'engage à payer en faveur de son adhérent le montant intégral d'une facture à échéance fixe et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non remboursement.

La seule différence consiste dans le fait que le factor achète des créances commerciales de son adhérent détenues sur ses clients étrangers.

## **CONCLUSION DU CHAPITRE :**

La conception d'un modèle économique autarcique pour un pays en voie de développement comme le notre paraît parfaitement utopique, de ce fait, la seule alternative à suivre est de tenter de s'ouvrir sur le monde. Pour ce faire, la mise en place complète des techniques de financement abordées dans le présent chapitre est chose primordiale.

Malheureusement, malgré cette nécessité, certains produits bancaires tels : le factoring et le crédit-bail à l'international ne sont pas pratiqués en Algérie et de nombreuses lacunes sont accusées.

Toutes ces insuffisances ont des répercussions graves sur l'activité des clients, telles les pertes de change et la dépréciation de leur marchandise et constituent ainsi un obstacle contre la réalisation des objectifs visés.

Il est à noter que les risques liés à ces crédits sont considérables (risque d'interruption du marché, risque monétaire, risque catastrophique etc.) ; aussi le banquier devra chercher à obtenir une assurance crédit.

Celle-ci est donnée par la COFACE (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur) en France, Hermès en Allemagne, et la CAGEX (Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations) en Algérie.

## **SECTION 4**

### **LES CREDITS AUX PARTICULIERS**

---

Le banquier a mis à la disposition des particuliers une gamme de crédit c'est-à-dire il octroie de crédit aux individus comme on a vu pour les entreprises pour leur permettre de faire face aux besoins qui ne peuvent pas être réalisés par leurs propres ressources et plus de 85% des crédits sont sous forme de crédit immobilier il ya aussi des crédits à la consommation .

#### **1 : Les crédits destinés à faire face à des besoins passagers**

Ce sont des crédits accordés pour faire face à des besoins temporaires à cause du manque de ressources. La durée de ces crédits aller de quelque jour à quelque mois .le remboursement est déterminé selon les ressources mensuelles que dispose un particulier.

##### **1.1 : l'avance en compte :**

Cette forme de crédit n'est pas utilisée en Algérie car la réglementation algérienne n'autorise pas le fonctionnement du compte chèque en ligne débitrice il s'agit de la facilité de caisse .

##### **1.2 : les avances sur titres :**

Le détenteur de titres à bénéficier d'une avance contre remise des titres en garantie et faire souscrire un billet à ordre au client pour le montant de l'avance et les intérêts à percevoir .

##### **1.3 : les crédits liés à la possession d'une carte de crédit :**

Sont des cartes qui offrent à leurs titulaires de bénéficier d'un délai de remboursement de leurs factures d'achat.

L'objectif de ce système est d'amener l'entreprise vers un système sans manipulation de la monnaie fiduciaire.

Il ya deux types de Carte de crédits :

- Les cartes de crédit courant : le porteur de la carte de crédit peut régler à la fin de chaque mois les biens et services achetés durant le mois chez des commerçants adhérents au système.
- Les cartes de crédit permanent : le règlement des achats ne sera effectué qu'à terme, le porteur recevra le relevé des achats qui lui sera adressé par la banque.

##### **1.4 : les cautions :**

Est un prêt de signature de la part de la banque donc elle va payer à la place de son client. La banque donne sa signature sans supporter de charge de trésorerie c'est à dire donne un prêt sous forme de caution.

#### **2 : les crédits destinés à faire face à l'acquisition de biens durables :**

Contrairement aux crédits destinés à faire face à des besoins passagers ils sont mis à la disposition des particuliers qui désirent acquérir des biens durables (meuble ou immeuble) pour une durée allant de 3 mois à quelque année mais peut aller jusqu'à 20 ans (le cas de crédit immobilier).

Les crédits immobiliers et les crédits à la consommation sont les principaux crédits de ce type le plus utilisé.

### **2.1 : les crédits à la consommation :**

Le crédit à la consommation destiné au financement des achats de produits domestiques durable fabriqué totalement ou partiellement en Algérie .La banque ne finance qu'un maximum de 70% du montant du crédit et le reste Par un apport personnel.

Elle peut financier des produits électroménagers (réfrigérateur ; machine à laver) Des produits électroniques (téléviseurs , vidéos) ,Ameublement (bibliothèque ;chaises ; tables.....etc), les automobiles :il n'ya pas l'obligation pour que se soient des produits nationaux .

### **2.2 : les crédits immobiliers :**

Le particulier peut demander un prêt de la part de la banque pour l'achat d'un appartement ; ou pour la construction d'un pavillon ou villa ...etc.

Le financement du logement c'est le monopole de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance mais actuellement CNEP BANQUE .

Le crédit immobilier est un prêt à long terme destiné au financement du logement d'un particulier .

Selon Luc Bernet-Rollande dans son livre " principes de techniques bancaire " :  
« *Ces prêts peuvent être accordés pour toute opération immobilière : acquisition ou travaux, résidence principale ou secondaire, résidence de l'emprunteur ou investissement locatif* ».

Luc Bernet-Rollande ajoute que :  
« *Ce type de crédit d'une durée de 2 à 15 ans voire 20 ans peut être remboursé par mois, trimestre ou semestre avec des échéances constantes. Il peut aussi être remboursé par échéances de montants progressifs ou dégressifs* ».

### **Les avantages du crédit aux particuliers**

#### **Pour la banque :**

les crédits à la consommation sont les crédits les plus rentables mais il faut faire attention que les crédits rentables sont des crédits les plus risqué .  
diversifier ses produits et contribuer à créer de nouveaux produit pour la clientèle

**pour les particuliers :** favoriser l'acquisition des biens et services .

réaliser les projets de consommation.

pallier un décalage entre les charges et les recettes .

Mais il faut que le banquier pense aux précautions à perdre pour prémunir contre un maximum de risques.

Elle va essaie d'obtenir un maximum renseignement sur le budget de l'emprunteur et aussi elle cherche de connaître les ressources et les dépenses de ce client c'est-à-dire elle va connaître la situation de ce client.

#### Conclusion :

Parmi les crédits présentés ci-dessus il ya ceux qui ne sont pas utilisés en Algérie ou bien qui ne sont pas très développées et la banque ne dispose pas des ressources longues assez suffisantes pour financier ces crédits et surtout les crédits immobiliers.

## ***CONCLUSION DE PREMIER CHAPITRE***

Au terme de cette partie, nous avons tenté d'exposer la gamme des produits proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit.

Chaque produit répond à un besoin bien spécifique, tant pour les entreprises (exploitation et/ou investissement) que pour les particuliers (consommation et/ou immobilier).

Bien que les formes de crédits soient diverses, nonobstant certains produits sont quasiment absents et d'autres, même existants, sont mal utilisés.

Pour les premiers, l'on peut citer le cas de l'escompte du warrant et le factoring.

Ce fait est dû à l'absence, respectivement, de magasins généraux et de sociétés de factor. Pour les seconds, l'on peut citer le cas de la facilité de caisse assimilée au découvert et dont la durée d'utilisation s'étale sur une année ou bien l'escompte commercial qui est utilisé sur les chèques et non pas sur les effets de commerce.

Les engagements par signature sont provisionnés à des pourcentages trop élevés, ce qui leur fait perdre leur signification.

En matière d'investissement, on constate l'absence totale du leasing dans nos banques qui est due à l'incapacité de ces dernières à en assurer le financement à 100 %.

Quant aux particuliers, les crédits qui leur sont proposés n'attirent pas vraiment leur attention, et ce, à cause de leurs pouvoirs d'achat jugés insuffisants.

Enfin, pour conclure, on peut dire que le rôle du banquier ne consiste pas, seulement, à proposer des concours à sa clientèle, mais l'aider et l'orienter vers le type de crédit répondant parfaitement à ses besoins.

Pour en arriver là, le banquier doit connaître au mieux son client, aussi bien sur le plan moral que financier, à travers un diagnostic global de l'entreprise.

Tous ces points, feront l'objet d'une étude détaillée dans le chapitre suivant.

## ***INTRODUCTION DE DEUXIEME CHAPITRE***

L'étude d'une demande de crédit doit, au préalable, faire appel au montage d'un dossier qui représente pour le banquier une tâche primordiale du fait qu'elle constitue la base de son analyse, voire de sa décision.

En effet, cette étude donne lieu à la mise en place d'une procédure assez longue commençant par la constitution du dossier et s'achevant par la décision finale (favorable ou défavorable), en passant par l'étude de tous les paramètres permettant l'évaluation des risques et l'appréciation de l'entreprise sollicitant le financement.

La procédure à suivre lors du montage d'un dossier de crédit diffère selon que la demande concerne le financement de l'investissement ou de l'exploitation, ou soit le crédit documentaire disons plutôt que ce sont les objectifs de l'analyse qui diffèrent :

- Concernant le crédit d'exploitation, c'est la solvabilité de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à faire face à ses dettes arrivant à échéance, qui importe le plus.
- Quant au crédit d'investissement, outre la solvabilité de l'entreprise, ce sont la viabilité et la rentabilité du projet qui importent le plus.

Pour cerner tous les aspects relatifs au montage d'un dossier de crédit, nous avons subdivisé ce chapitre en cinq (04) sections. La première section sera consacrée au montage d'un dossier d'exploitation.

La deuxième concernant le montage d'un dossier de crédit d'investissement. La troisième concerne l'Etude des risques et des moyens de préventions. Et enfin La quatrième section Gestion du contentieux

## SECTION 1 :

### **MONTAGE ET ETUDE D'UN DOSSIER DE CREDIT D'EXPLOITATION**

---

#### **1 : Les Documents Constitutifs D'un Dossier De Credit D'exploitation :**

La banque exige de son client une panoplie de document pouvant lui permettre de constituer le dossier qui lui permettra de procéder au traitement de ce dernier.

**1.1 : LA DEMANDE ECRIT DE CREDIT :** L'entreprise doit transmettre à la banque à chaque dossier de crédit une demande d'exploitation, portant le montant et la nature des crédits sollicités. La demande doit comporter un entête contenant toutes les références de l'entreprise, notamment le cachet de cette dernière, et doit être rédigée et signée par la personne habilitée à engager l'entreprise en matière de crédit.

**1.2 : LES DOCUMENTS JURIDIQUES ET ADMINISTRATIFS:** Le banquier doit connaître l'entreprise en tant que personne morale, et ses dirigeants en tant que personne physique ; pour cette raison, la banque demande à l'entreprise les documents suivants :

- ✓ Une copie conforme des statuts de l'entreprise ;
- ✓ Une copie conforme du registre de commerce ;
- ✓ Une copie certifiée conforme de l'annonce de création de l'entreprise dans le bulletin officiel des annonces légales (BOAL) ;
- ✓ Une copie certifiée conforme de l'acte de propriété ou du bail des locaux ou terrain à usage professionnel.
- ✓ Une copie conforme du procès verbal de l'autorisation des associés à mandater un gérant apte à contracter des concours bancaires, si celle-ci n'est pas prévue dans les statuts.

**1.3: LES DOCUMENTS COMPTABLES ET FINANCIERS :** C'est la partie la plus importante du dossier. Elle est constitué de :

- ✓ Les bilans et TCR des 03 derniers exercices ;
- ✓ La situation comptable provisoire pour les demandes introduites après le 30 juin ;
- ✓ Le rapport du (des) commissaire (s) aux comptes ;
- ✓ Le bilan et TCR prévisionnels se rapportant à l'exercice à financer ;
- ✓ Le plan de trésorerie relatif à l'exercice à financer ;
- ✓ Etat détaillé des dettes, stocks et des créances de l'entreprise.

**1.4 : LES DOCUMENTS FISCAUX ET PARAFISCAUX :** C'est un dossier également important du fait que l'administration fiscale est un créancier privilégié. Il comporte :

- ✓ Une carte d'immatriculation fiscale ;
- ✓ Déclaration fiscale de l'exercice écoulé ;
- ✓ Extraits de rôle apurés de moins de trois (03) mois, ou notification d'un accord de rééchelonnement des dettes fiscales ;
- ✓ Une attestation de mise à jour de la caisse sociale, de moins de trois (03) mois ou notification de rééchelonnements des dettes sociales.

**1.5 : LES DOCUMENTS COMMERCIAUX:** Ils informent le banquier sur la décomposition du chiffre d'affaires et la décomposition des consommations et services extérieurs ainsi que le carnet de commandes de la clientèle.

## 2. Identification du client et de son environnement

Le souci du banquier dans toute étude de dossier de crédit est de pouvoir évaluer et cerner les risques du crédit bancaire, le risque de non remboursement étant directement lié au client financé.

Mais quand le client est une entreprise, pour cause de sa complexité, il serait nécessaire d'élargir l'étude à tous ses éléments constitutifs. Car le banquier qui connaît bien son client sera mieux disposé à le servir.

Ainsi l'identification du demandeur de crédit (entreprise) se fait donc par l'appréciation de l'historique de l'entreprise, son activité et insertion dans l'environnement économique, son organisation et ses perspectives de développement et l'étude du marché, partenaires, conjoncture et substituabilité du produit, sans oublier d'évoquer l'incidence du passé de l'entreprise sur son avenir.

Pour ce faire, le banquier procède à la vérification des points suivants :

- Collecter les informations sur les clients ;
- Identifier son environnement interne ;
- Identifier son environnement externe ;
- La relation Banque-Entreprise.

### 2.1: LES MOYENS PERMETTANT LA COLLECTE D'INFORMATIONS

**2.1.1: Entretien avec le client :** Cette procédure reste très importante pour la banque avant l'octroi d'un crédit car elle permet de connaître l'objet du crédit. Il permet ainsi au banquier d'accorder des concours plus adaptés aux besoins de la relation. Si le client est une nouvelle relation, le banquier pourrait grâce à cet entretien, avoir une première idée sur le client et sa moralité.

**2.1.2 : Visite sur site d'implantation :** Le banquier aura à effectuer une visite des sièges administratifs et des locaux de l'entreprise, afin de juger la situation réelle de l'entreprise et sa concordance avec la situation comptable.

Elle permettra aussi de connaître les conditions de travail (conditions sociales des travailleurs, conditions d'hygiène,...).

A l'issue de cette visite, un compte rendu devra être rédigé par le banquier reprenant tous les éléments d'information sur l'affaire traitée.

**2.1.3 : Consultation des confrères :** Cette procédure peut être entamée par le banquier lorsqu'il s'agit d'une nouvelle relation avec le client qui était domicilié chez une autre banque.

Cette consultation permettra au banquier de connaître le jugement des confrères sur la moralité du client, mais aussi connaître les raisons de rupture de la relation avec l'ancienne banque.

**2.1.4 : Consultation de la Banque d'Algérie :** La Loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit a mis à la charge de la Banque d'Algérie la création et la gestion d'un certain nombre de centrales à savoir la Centrale des risques ; la Centrale des impayés et la Centrale des bilans.

Ces dernières permettent aux banques et établissements financiers de disposer de renseignements précieux concernant la situation de leur client.

❖ **La centrale des risques :**

La loi 90/10 du 14 avril 1990 a rendu obligatoire la consultation de centrale des risques avant l'octroi de chaque crédit. En effet l'article 160 de cette loi stipule : « ...aucun crédit ne peut être accordé sans que la banque ou établissement financier n'ait obtenu de la centrale des risques les données concernant le bénéficiaire du crédit. Les banques et établissements financiers sont tenus d'adhérer à la centrale des risques ».

❖ **La centrale des impayés :**

Elle est chargée de centraliser et de diffuser tous les renseignements relatifs aux incidents de paiement.

❖ **La centrale des bilans :**

Elle a pour mission la collecte, le traitement et la diffusion des informations comptables et financières relatives aux entreprises bénéficiant de concours auprès des banques.

**2.1.5 : La consultation des services de renseignement juridiques:** Le banquier doit recourir d'une part au service des hypothèques pour s'assurer que les biens immeubles qui lui sont présentés n'ont pas été préalablement hypothéqués, et d'autre part au greffe du tribunal pour s'assurer que les biens mobiliers qui lui sont proposés en garantie ne sont pas préalablement donnés à d'autres créanciers.

## 2. 2 :L'IDENTIFICATION DU DEMANDEUR DE CREDIT.

### 2. 2.1 : IDENTIFICATION DE L'ENVIRONNEMENT INTERNE DE L'ENTREPRISE :

↳ **Historique de l'entreprise :**

Le banquier doit avoir une idée sur le passé de l'entreprise afin d'apprécier son évolution dans le temps (date de création, changement des statuts, les grandes décisions prises par le passé, historique et portrait des hommes,...)

↳ **Le contexte juridique :**

« On peut définir une entreprise comme une unité économique qui produit des biens et services en vue de les vendre afin de couvrir ses charges et de dégager un profit »<sup>20</sup>.

L'examen des statuts de l'entreprise est indispensable du moment qu'il nous permet de déterminer le degré d'engagement de son ou ses propriétaires quant au remboursement des dettes contractées.

▪ **L'entreprise individuelle :**

Dans ce cas, le patrimoine de l'entreprise et celui de l'entrepreneur sont confondus. Par conséquent, l'action du banquier, en cas de défaillance du débiteur, peut s'étendre jusqu'aux biens personnels de l'entrepreneur.

---

<sup>20</sup> Luc BERNET – ROLLANDE « principes de techniques bancaires », édition DUNOD, 20<sup>ème</sup> édition, Paris, 1999.

▪ **Les sociétés :** On peut distinguer :

- **Les sociétés de personnes :**

Il s'agit essentiellement des sociétés au nom collectif (SNC). Dans ce type de sociétés, le banquier peut étendre son action jusqu'au patrimoine personnel des associés puisque la responsabilité de ces derniers est illimitée.

- **Les sociétés de capitaux :**

Dans ce type de sociétés, les créanciers ne peuvent être remboursés que sur l'actif de la société, du fait que la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs parts sociales. Le banquier se trouve ainsi confronté au risque des créanciers privilégiés. Cependant, il peut renforcer sa position en obtenant la caution solidaire des dirigeants ou des principaux associés.

Dans ses relations avec les deux types d'entreprises précitées, le banquier court un double risque :

❖ **Un risque économique :**

L'entreprise exploitée sous la forme individuelle représente automatiquement un risque plus important que si elle est exploitée sous forme de société, parce qu'elle n'est pas dotée des organes de conseil et de contrôle nécessaires. Dans une SPA, par exemple, le conseil d'administration est une enceinte où le chef de l'entreprise (PDG) est effectivement conseillé, contrôlé et parfois même contesté dans son action. On peut penser que ce système permet d'éviter les erreurs graves de gestion, ou l'aggravation irrémédiable et incontrôlée de certaines situations.

❖ **Un risque bancaire :**

Les documents comptables d'une entreprise individuelle ne sont guère significatifs et ne peuvent raisonnablement servir de base aux décisions du banquier en matière d'octroi de crédit. Par ailleurs, les actifs de l'entreprise ne représentent qu'une partie du patrimoine de l'exploitant, qui peut être grevé par des dettes inconnues du banquier.

↳ **Les dirigeants de l'entreprise :**

Connaître les dirigeants d'une entreprise c'est connaître les aspects les plus profonds de sa culture d'activité, et de sa politique de développement, c'est en effet dans l'esprit du dirigeant que se trace l'avenir de l'entreprise.

Le banquier doit non seulement connaître leur moralité, mais aussi leur compétence, qualification et expérience dans le domaine.

↳ **Le personnel :**

Le personnel est la force vive de l'entreprise, son essence même. Les questions que devra se poser le banquier concernant ce point toucheront sa structuration (pyramide des âges, échelle des salaires, niveau de qualification...).

Donc connaître aussi les conditions de travail du personnel est également un élément non négligeable pour le banquier.

### **2.2.2 : IDENTIFICATION DE L'ENVIRONNEMENT EXTERNE DE L'ENTREPRISE :**

#### **Les clients :**

L'analyse de la clientèle d'une entreprise revêt d'une importance capitale. D'où le banquier est tenu de connaître la situation financière des principaux clients de l'entreprise ; car si ces derniers venaient à faire défaut, cela se répercutera négativement sur le chiffre d'affaire de la relation. Aussi, l'analyse du délai de paiement des clients permettra à la banque de connaître les rapports de force entre ces deux partenaires.

#### **Les fournisseurs :**

Au même titre que les clients, la banque doit s'intéresser également aux fournisseurs de l'entreprises, car avoir une idée sur leur situation financière, le pays où ils sont installés, sont autant d'éléments qui peuvent aider la banque sur les risques d'approvisionnement que l'entreprise pourrait rencontrer.

L'analyse des délais de règlement des fournisseurs, peut nous renseigner sur les rapports entreprise-fournisseur.

#### **Les concurrents :**

En matière d'analyse de la concurrence le banquier devra s'intéresser au nombre de ces concurrents, et leur importance (parts de marché, capacités de production, qualité du produit...etc.) ; ainsi qu'aux prix et aux conditions de vente (délais de règlements, modalités de livraison...).

#### **Le marché :**

Le marché est considéré comme l'endroit où se rencontre l'offre et la demande. C'est pour cela qu'une étude du marché sur lequel se situe l'entreprise paraît indispensable pour le banquier, qui doit se poser certaines questions se rapportant aux parts de marché détenues par l'entreprise, leur progression ou régression ; l'étendue du marché ; l'adaptation de l'entreprise face aux changements qui surviennent au marché...etc.

## **3: LA RELATION BANQUE - ENTREPRISE :**

Par rapport à l'ancienneté de la relation, l'examen de la demande de crédit diffère. Pour une nouvelle relation, le banquier procède à son identification comme décrit précédemment ; tandis que pour une ancienne relation, le banquier doit synthétiser les différentes étapes de la relation, notamment il doit porter un regard vif sur les points suivants :

**3.1 :L'IMPORTANT DES MOUVEMENTS *CONFIES* :** À partir des mouvements confiés, le banquier pourra juger de la fidélité de son client, ainsi, il se méfiera des relations qui centralisent leurs chiffres d'affaires chez les confrères.

**3.2 : LE NIVEAU D'UTILISATION DES CREDITS ACCORDE :** Cela permettra au banquier de s'informer sur les besoins réels de l'entreprise, surtout en cas de demande de renouvellement des crédits accordés.

**3.3 : LES INCIDENTS DE PAIEMENT :** Les incidents de paiement concernent généralement les émissions de chèques sans provisions, le non paiement de traites à l'échéance ou encore une position non régulière via les créanciers privilégiés donnant lieu à une saisie arrêt. L'existence ou non d'incidents de paiement va donner au banquier une idée sur le sérieux, la solvabilité et la moralité du client.

#### 4. L'ANALYSE FINANCIERE DE LA BANQUE

« L'analyse financière est un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performances. »<sup>21</sup>

De ce fait, afin de synthétiser toutes les données relatives à la situation financière de l'entreprise, nous allons procéder successivement à :

- L'élaboration du bilan financier de l'entreprise ;
- L'élaboration et l'appréciation des valeurs structurelles ;
- Retraitement des soldes intermédiaires de gestion (S.I.G) ;
- L'élaboration et interprétation des ratios ;
- Interprétation du plan de trésorerie.

##### 4. I : L'ELABORATION DU BILAN FINANCIER DE L'ENTREPRISE :

Le bilan comptable est le support d'information sur la situation financière de l'entreprise. Celui-ci permet de connaître d'une façon générale ce que l'entreprise possède, et ce qu'elle doit.

Toutefois, les normes et règles auxquelles il est astreint, lui donnent une représentation qui ne reflète pas clairement la situation réelle de l'entreprise. C'est pour cela que le banquier, procédera au retraitement du bilan comptable en fonction des objectifs, à savoir connaître la structure et le niveau de liquidité, de solvabilité et de rentabilité de l'entreprise. Le résultat de toutes ces opérations donnera naissance au bilan financier.

Pour passer du bilan comptable au bilan financier le banquier se doit de passer par les étapes suivantes :

- Traitement des non-valeurs ;
- Réintégration des éléments de hors bilan ;
- Réévaluation de certains postes du bilan ;
- Reclassement de certains postes du bilan ;
- Reclassement et constitution du bilan financier.

##### 4.1.1 : Traitement des non-valeurs :

Les non-valeurs sont des encours inscrits à l'actif du bilan, mais qui, sur le plan économique, sont dépourvus de toute liquidité. Ce sont donc des actifs fictifs ne pouvant en aucun cas engendrer une rentrée de fonds.

Etant donné que le bilan financier tient compte de la situation réelle de l'entreprise, et que les non-valeurs ne possèdent aucune valeur vénale ; le banquier est tenu de les retrancher.

Les actifs jugés sans valeur sont :

- Les frais préliminaires ;
- Les primes de remboursement des obligations ;
- Le capital souscrit non appelé ;
- Le résultat déficitaire de l'exercice écoulé ;
- Certains postes d'avance d'exploitation tels que les frais comptabilisés d'avance et les dépenses en instance d'affectation.

---

<sup>21</sup> E. COHEN, *Analyse financière*, 4<sup>e</sup> édition, Economica, Paris, 1997.

#### 4.1.2 : Réintégration des éléments de hors bilan :

Il s'agit d'éléments qui font partie du patrimoine de l'entreprise et qui ne figurent pas dans le bilan comptable, mais qui sont inscrits en hors bilan. Etant donné que le bilan financier tient compte des seuls éléments ayant une valeur réelle en cas de liquidation de l'entreprise, il convient alors de les réintégrer. Il s'agit notamment des effets escomptés non échus (EENE) et les immobilisations acquises par crédit bail.

- Les effets escomptés non échus (EENE) : Les EENE concerne-les effets de commerce ayant fait l'objet d'un escompte auprès d'une banque et dont l'échéance n'est pas encore arrivée à terme. Ces effets figurent en hors bilan ; cependant, l'entreprise reste solidairement responsable du défaut de paiement jusqu'à leur règlement définitif. La réintégration des EENE se fait comme suit :
  - **A l'actif** : par l'addition du montant des EENE dans le poste «valeurs réalisables»;
  - **Au passif** : par l'augmentation du poste « dettes financières » du même montant.
  
- Les immobilisations acquises en crédit bail : L'entreprise utilisant des immobilisations corporelles, dans le cadre d'une convention de crédit-bail, n'est pas juridiquement propriétaire de ces biens utilisés, au moins jusqu'au terme du contrat. C'est pour cette raison qu'ils ne figurent pas au bilan comptable. La réintégration de ces éléments se fera comme suit :
  - **A l'actif** :
    - La valeur d'origine des biens acquis en crédit-bail s'ajoute aux immobilisations brutes ou alors aux autres valeurs immobilisées ;
    - L'amortissement cumulé de ces biens s'ajoute aux amortissements cumulés ;
    - La valeur nette s'ajoute aux immobilisations nettes ou aux autres valeurs immobilisées nettes.
  
  - **Au passif** :
    - Les dettes à court terme augmentent de la valeur de l'annuité payable au cours de l'exercice suivant ;
    - Le reste de la valeur du bien est affecté aux dettes à long et moyen terme.

#### 4.1.3: Réévaluation de certains postes du bilan :

Certains postes du bilan comptable ne correspondent pas avec la réalité économique de l'entreprise. Le banquier, agissant dans une optique liquidative, devra s'intéresser à la valeur vénale des postes de l'actif du bilan, afin que le bilan financier puisse correspondre avec la situation réelle de l'entreprise.

Les réévaluations ont pour objet de limiter au maximum les distorsions pouvant exister entre la valeur comptable de certains postes de l'actif et leur valeur réelle.

#### 4.1.4 : Reclassement de certains postes du bilan

Pour avoir une meilleure vision sur les emplois et les ressources de l'entreprise, le banquier sera tenu de reclasser certains postes du bilan.

Les reclassements généralement opérés sont les suivants :

<b><u>A L'ACTIF</u></b>	<b><u>AU PASSIF :</u></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les titres de participation</li> <li>- Les créances douteuses</li> <li>- Le stock outil</li> <li>- Les consignations versées</li> <li>- Les dépôts et cautionnements</li> <li>- Les avances et acomptes D'investissement</li> <li>- Les autres postes de l'actif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- les subventions d'investissement.</li> <li>- les provisions pour pertes et charges.</li> <li>- les autres postes du passif.</li> </ul>

#### 4.1.5: Reclassement et constitution du bilan financier :

Comme le bilan comptable, le bilan financier est établi sur base d'une liquidité croissante de l'actif et une exigibilité croissante du passif. ainsi les postes du bilan financier sont représentés comme suit :

	<b>ACTIF</b>		<b>PASSIF</b>	
	<b>Actif immobilisé</b>	Valeurs immobilisées nettes	<b>Capitaux permanents</b>	Capitaux propres
		Autres valeurs immobilisées		Dettes à long et moyen terme
	<b>Actif circulant</b>	Valeurs d'exploitation	<b>Dettes à court terme</b>	Dettes d'exploitation
		Valeurs réalisables		Dettes hors exploitation
		Valeurs disponibles		Dettes financières
<b>Schéma général du bilan financier</b>				

#### 4.1.6 : Elaboration Et Appréciation Des Valeurs Structurelles :

De ce fait est apparu le concept de l'équilibre financier. En effet, celui-ci se traduit par une règle simple : l'actif immobilisé doit être financé par les fonds permanents, et l'actif circulant par les dettes à court terme.

Pour pouvoir déterminer le degré d'équilibre financier de l'entreprise, l'analyse financière fait ressortir trois valeurs structurelles :

- Le fonds de roulement ;
- Le besoin en fonds de roulement ;
- La trésorerie ;
- L'actif net.

#### ↳ **Le fonds de roulement :**

Le fond de roulement permet d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise ; il est un indicateur de sa solvabilité et de son risque de cessation de paiement.

Il représente une marge de sécurité financière pour l'entreprise et une garantie de remboursement des dettes à moins d'un an pour les créanciers.

Il existe plusieurs notions dérivées du fonds de roulement, à savoir :

■ **Le fonds de roulement net (FRN) :**

« Le Fonds de Roulement Net représente le montant des ressources permanente restant à la disposition de l'entreprise après que les emplois stables (immobilisations) aient été financées. »<sup>22</sup>

C'est le fond de roulement le plus utilisé par les analystes, il peut être défini et calculé de deux manières :

- Par le haut du bilan

$$\text{FRN} = \text{Capitaux permanents} - \text{Actif immobilisé.}$$

- Par le bas du bilan

$$\text{FRN} = \text{Actif circulant} - \text{Dettes à court terme.}$$

- **Le fonds de roulement propre (FRP) :** Le FRP permet à l'analyste de déterminer la part des immobilisations financée par les capitaux propres de l'entreprise.

$$\text{FRP} = \text{Capitaux propres} - \text{Actif immobilisé.}$$

- **Le fonds de roulement brut (FRB) :** il s'agit là, d'une autre dénomination de l'actif circulant. C'est la notion la plus ancienne du fonds de roulement ;

$$\text{F.R.B} = \text{Actif circulant}$$

**Appréciation du fond de roulement net :**

- **FRN > 0 :** Cette situation signifie que les ressources stables de l'entreprise financent toutes ses immobilisations et dispose, en plus, d'une marge de sécurité pouvant faire face aux éventuels problèmes de l'actif circulant ;
- **FRN = 0 :** Dans cette très rare situation, l'entreprise finance ses immobilisations par ses ressources stables, et son actif circulant par ses dettes à court terme.
- **FRN < 0 :** Cette situation exprime un déséquilibre dans la structure de financement de l'actif de l'entreprise. En effet, dans ce cas, les fonds permanents de l'entreprise ne suffisent pas pour financer l'ensemble de ses immobilisations, d'où celle-ci se trouve obligée de financer une partie de ses immobilisations par des dettes à court terme.

↳ **Le besoin en fonds de roulement (BFR) :**

Le besoin en fonds de roulement représente l'écart existant entre l'actif circulant hors disponibilités et le passif à court terme hors concours bancaire. Ainsi le besoin en fonds de roulement peut être calculé comme suit :

$$\text{BFR} = \text{Les valeur d'exploitation} + \text{Les valeurs réalisables} - \text{DCT hors concours bancaires.}$$

<sup>22</sup> HAMDI K., Le diagnostic financier, Imprimerie ESSALEM, Alger, 2001.

Le besoin en fonds de roulement peut être décomposé en deux parties :

- **Le BFR d'exploitation (BFRE) :** Il est le solde entre les ressources à court terme et les emplois circulants directement liés à l'exploitation. Celui-ci est calculé comme suit :

$$\text{BFRE} = \text{Actif circulant d'exploitation} - \text{Dettes d'exploitations.}$$

- **Le BFR hors exploitation (BFRHE) :** Né des opérations hors exploitation, il est calculé comme suit :

$$\text{BFRHE} = \text{Actif circulant hors exploitation} - \text{Dettes non financières hors}$$

#### Appréciation du besoin en fonds de roulement :

- **BFR > 0 :** Dans ce cas, les ressources à court terme de l'entreprise ne suffisent pas à financer les besoins de l'activité, c'est l'exemple des entreprises industrielles ayant des stocks importants et dont la matière première n'est pas disponible sur le marché national ; la différence va être financée soit par le FRN soit par les dettes financières.
- **BFR = 0 :** Les ressources à court terme hors bancaires de l'entreprise couvrent totalement les besoins de l'activité, sans dégager une trésorerie à court terme.
- **BFR < 0 :** Dans cette situation, les ressources à court terme couvrent totalement les emplois cycliques, et dégagent en plus un excédent de financement à court terme, qui permettra le financement des immobilisations le cas échéant, ou bien servir à la constitution d'une trésorerie positive. c'est la situation recherchée par toute entreprise, ce cas suppose un minimum de stocks et des délais fournisseurs importants.

#### ↳ **La trésorerie (TR)** <sup>23</sup> :

La trésorerie de l'entreprise s'agit des liquidités dont elle dispose. Elle peut être calculée par l'une des formules suivantes :

$$\text{TR} = \text{FRN} - \text{BFR}$$

$$\text{TR} = \text{Valeurs disponibles} - \text{Dettes financières à court terme}$$

#### Appréciation des valeurs structurelles prises dans l'ensemble :

- **FRN > BFR > 0 ⇒ T > 0 :** A priori il s'agit d'un équilibre sain dans la mesure où l'entreprise dispose de ressources suffisantes pour financer tous ses besoins et dégager un excédent de trésorerie.
- **BFR > FR > 0 ⇒ T < 0 :** Malgré le fonds de roulement positif, l'entreprise ne peut pas financer tous ses besoins en fonds de roulement.

La situation n'est guère dramatique à condition que les concours bancaires ne soient pas élevés et que les besoins ne soient pas structurels.

- **FRN < 0 et BFR > 0 ⇒ T < 0 :** Les découverts bancaires financent non seulement les besoins du cycle d'exploitation mais encore une partie des immobilisations (FRN < 0).

<sup>23</sup> ERIC MANCHON, ANALYSE BANCAIRE DE L'ENTREPRISE.

C'est une situation à très haut risque financier en raison de la dépendance de l'entreprise vis-à-vis des banques. Il est impératif de réduire le BFR et augmenter le FRN.

- **FRN > 0 et BFR < 0  $\Rightarrow$  T > 0** : Un important excédent de trésorerie est dégagé. Un tel équilibre est un manque à gagner pour l'entreprise.
- **FRN < BFR < 0  $\Rightarrow$  T > 0** : C'est une situation précaire : l'entreprise a perdu son contrôle puisque le financement de ses immobilisations est assuré par les clients et les fournisseurs.
- **BFR < FRN < 0  $\Rightarrow$  T < 0** : Les ressources permanentes ne couvrent pas la totalité des immobilisations. Celles-ci sont couvertes en partie par les ressources en fonds de roulement (RFR) dégagées par l'entreprise, le solde étant financé par des découverts bancaires.

Cette situation est très risquée pour une entreprise industrielle. La dépendance extérieure est de plus en plus importante. Le FRN doit être reconstitué de toute urgence. Il y a dépendance bancaire à court terme, il faut diminuer l'insuffisance en fonds de roulement.

#### ↳ **L'Actif Net :**

Il indique la perte maximale que pourrait supporter une entreprise, dans l'hypothèse de liquidation de son actif, sans que le remboursement intégral de ses dettes soit compromis :

L'Actif Net = [Actif immobilisé net + Actif circulant – Actifs sans valeur] - [DLMT + DCT]

Donc :

<b>L'Actif Net = Capitaux propres diminués des actifs sans valeur</b>
---

Dans une optique liquidative, l'actif net sera un agrégat privilégié dont le niveau d'importance accroît ou diminue la crédibilité de l'entreprise face à ses créanciers, en matière de solvabilité.

Nous soulignerons enfin que l'élaboration et l'analyse du bilan devront être complétées par une appréciation de la qualité de gestion de l'entreprise sur le point de son exploitation, d'où un intérêt porté aux soldes intermédiaires de gestion apparaissant dans le tableau des comptes de résultats.

## **4.2 : LE TABLEAU DES COMPTES DE RESULTAT**

Le tableau des comptes du résultat est élaboré à partir des comptes relevant de la classe 6 et 7 qui correspondent respectivement aux postes des charges et des produits. Il fait ressortir, par différence entre les deux classes, le bénéfice ou la perte de l'exercice.

Contrairement au bilan qui donne une **vue statique** de la situation patrimoniale de l'entreprise, le TCR est **tableau de flux**. En effet, il reprend l'ensemble des flux patrimoniaux qui permettent de porter un jugement sur l'activité de l'entreprise, ses performances et sa rentabilité.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> MONDHER BELLALAH, GESTION FINANCIERE (diagnostic, évaluation et choix des investissements)

#### 4.2.1 : Retraitement du TCR :

- Retraitement des annuités de crédit-bail :

Dans le bilan financier, le retraitement des immobilisations acquises en Crédit-bail consiste à les considérer comme étant financées par un emprunt. Puisqu'on considère que l'entreprise est propriétaire du bien acquis par crédit-bail et qu'elle l'a financé par emprunt, le retraitement consistera à comptabiliser en charges, à la place des loyers, des intérêts et des dotations aux amortissements.

- Retraitement des charges du personnel intérimaire :

Les frais du personnel\_externe sont inscrits dans le poste service alors qu'ils participent pleinement à l'exploitation de l'entreprise ; c'est pour cela que leur montant doit être déduit de ce poste pour être porté au poste « frais personnel ».

#### 4.2.2 : Analyse des différents soldes intermédiaires de gestion :

LES SIG	LEUR SIGNIFICATION
<b>Marge commerciale (1)</b> Vente de marchandises + Variation des stocks - Achat de marchandises vendues	Appelée aussi, marge brute, elle peut être définie comme étant la marge que l'entreprise tire de la revente en l'état (sans s'y opérer de transformation) des marchandises acquises. C'est un indicateur important pour apprécier le dynamisme commercial de l'entreprise.
<b>Production de l'exercice (2)</b> Production vendue + Production stockée + Production immobilisée	Ce solde ne concerne que les entreprises industrielles.
<b>Valeur ajoutée (3)</b> Marge commerciale (1) + Production de l'exercice (2) - Matières et fournitures consommées.	Ce solde exprime la richesse nouvellement créée par l'entreprise grâce à la combinaison des facteurs de production (travail, capital).
<b>Excédent brut d'exploitation EBE (4)</b> Valeur ajoutée (3) + Subventions d'exploitation - Impôts et taxes - Frais de personnel	C'est ce qui reste à l'entreprise pour rémunérer les autres facteurs de production, après paiement des impôts et taxes et les frais de personnel. Lorsqu'il est négatif, il est dit: Insuffisance Brut d'Exploitation (IBE). L'EBE est un indicateur de la performance industrielle et commerciale de la rentabilité économique <sup>25</sup> .
<b>Le résultat d'exploitation (5)</b> Excédent brut d'exploitation (4) + Autres produits d'exploitation - Autres charges d'exploitation - Frais financiers - Dotations aux amortissements et aux provisions.	C'est ce que réalise l'entreprise au cours de son activité habituelle. Le résultat d'exploitation mesure les performances des entreprises quant à leur activité propre, c'est-à-dire sans prendre en compte les opérations exceptionnelles (hors exploitation).

<sup>25</sup> BEATRICE ET FRANCIS GRANDGUILLOT, ANALYSE FINANCIERE (activité rentabilité structure financière, tableau de flux)

<p><b>Résultat hors exploitation (6)</b></p> <p>Produits hors exploitation - Charges hors exploitation</p>	<p>C'est le solde des opérations exceptionnelles réalisées par l'entreprise. Si sa part dans le résultat augmente, il peut déceler une volonté de dissimuler une rentabilité médiocre en améliorant le résultat d'une manière fictive.</p>
<p><b>Résultat brut (7)</b></p> <p>Σ des produits de l'entreprise - Σ des charges de l'entreprise</p>	<p>Ce résultat tien compte de l'ensemble des produits et des charges de l'entreprise avant imposition, il permet alors de mesurer les performances de l'activité économique et financière de l'entreprise</p>
<p><b>Résultat net (RN) de l'exercice (8)</b></p> <p>Résultat brut (7) - Impôts sur les bénéfices</p>	<p>Le R.N. indique ce qui reste à l'entreprise après déduction de toutes les charges de l'exercice. Il est le reliquat disponible pour les associés/ propriétaires de l'entreprise qui décident de sa répartition ou non (affectation au compte réserves). Il reflète la rentabilité générale de l'entreprise.</p>
<p><b>La capacité d'autofinancement (CAF) (9)</b></p> <p>+ Résultat net (8) + Dotations aux amortissements et aux provision + Dotations exceptionnelles + Valeur résiduelle des investissements cédés ou détruits - Produits de cession d'éléments d'actif - Reprises.</p>	<p>« La capacité d'autofinancement est la ressource interne dégagée par l'activité de l'entreprise au cours d'une période donnée et qui restera à sa disposition lorsque tous les produits de la période qui doivent entraîner une entrée de trésorerie auront été encaissés et lorsque toutes les charges qui doivent entraîner une sortie de trésorerie auront été décaissés. »<sup>26</sup></p> <p>La CAF représente la différence entre les produits encaissés et les charges décaissées. Elle peut être employée pour la rémunération des actionnaires par les dividendes, à de nouveaux investissements, au remboursement de l'emprunt ou à une augmentation du BFR.</p>

**Remarque :**

Même si beaucoup d'analyste ne considèrent pas le chiffre d'affaire comme un solde, il constitue néanmoins un élément clé pour l'appréciation de l'activité de l'entreprise.  
Le CA peut être calculé comme suit :

$$\text{CA} = \text{Vente de marchandises} + \text{Production vendue} + \text{Prestations fournis.}$$

<sup>26</sup> HAMDI K., Le diagnostic financier, Imprimerie ESSALEM, Alger, 2001

### 4.3: L'analyse par la méthode des ratios :

#### 4.3.1 : l'intérêt de l'analyse par ratios :

« Un ratio est un rapport entre deux grandeurs caractéristiques, financières ou économiques, destiné à apprécier les différents aspects de la vie de l'entreprise ». <sup>27</sup>

Un ratio est un rapport entre deux grandeurs significatives, ayant pour objectif de fournir des informations utiles et complémentaires aux données utilisées pour son calcul.

Les ratios ont trois fonctions essentielles :

- **Suivre et mesurer** l'évolution des performances économiques et financières ainsi que des structures de l'entreprise dans le temps.
- **Effectuer** des comparaisons, d'un côté entre les entreprises du même secteur, de l'autre côté par rapport aux usages de la profession.

Les ratios seront regroupés en 04 grandes familles :

- Les ratios de structure financière ;
- Les ratios de liquidité ;
- Les ratios d'activité et de gestion ;
- Les ratios de rentabilité.

#### 4.3.2: Les différents types de ratios :

##### ↳ Les ratios de structure financière :

Formules de calcul	Commentaires
$R_1 = \frac{\text{Actif immobilisé}}{\text{Total actif}}$	Ratio d'immobilisation, il permet de mesurer la part des immobilisations dans le total actif. La norme sectorielle veut que ce ratio soit supérieur à 60% dans les entreprises industrielles.
$R_2 = \frac{\text{Actif circulant}}{\text{Total actif}}$	Ce ratio permet de mesurer la part de l'actif circulant dans le total actif. Toute diminution de ce ratio est perçue positivement car cela traduirait une accélération du processus de production et/ou de commercialisation des produits.
$R_3 = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total bilan}}$	Ce ratio, dénommé ratio de risque liquidatif mesure le degré d'implication des associés dans leur entreprise. Un taux à partir e 25% est acceptable.
$R_4 = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanent}}$	Ce ratio mesure la capacité d'endettement ou bien l'indépendance financière de l'entreprise. La norme veut que ce ratio tourne au environ de 66% et plus, ce qui indique que l'entreprise est indépendante financièrement.
$R_5 = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Actif immobilisé}}$	Ce ratio mesure le taux de couverture des immobilisations par les capitaux permanents. En étant supérieurs à 100%, ils expriment un fonds de

<sup>27</sup> Gérard MELYON, *Op-cit*, P 158

	roulement net positif. Ce ratio peut être aussi calculé en rapportant les DCT à l'actif circulant.
$R_6 = \frac{\text{Dotations aux amortissements}}{\text{Immobilisations amortissables brutes}}$	Il permet de mesurer le degré d'usure technique ou économique de l'outil de production et savoir si l'entreprise assure un renouvellement de ses moyens de fabrication. Il doit être le plus faible possible.
$R_7 = \frac{\text{Valeurs réalisables}}{\text{Actif circulant}}$	Ces trois ratios donnent la part de chacun des postes constitutifs de l'actif circulant dans celui-ci. La norme voudrait que l'actif circulant soit constitué en majorité des valeurs réalisables.
$R_8 = \frac{\text{Valeurs d'exploitation}}{\text{Actif circulant}}$	
$R_9 = \frac{\text{Valeurs disponibles}}{\text{Actif circulant}}$	
$R_{10} = \frac{\text{DLMT}}{\text{Total bilan}}$	Ce ratio mesure le degré d'exigibilité des dettes à long et moyen terme. Il faut que ce ratio tourne au
$R_{11} = \frac{\text{DCT}}{\text{Total bilan}}$	environ des 30%. Ce ratio mesure le degré d'exigibilité des dettes à court terme. La norme est qu'il soit aux environs de 30%.
$R_{12} = \frac{\text{Immobilisations nettes}}{\text{Actif immobilisé}}$	Ce ratio donne la part des investissements nets dans l'actif immobilisé. Toute augmentation de ce ratio est perçue positivement car cela traduirait soit de nouveaux investissements soit la diminution de la part des autres valeurs immobilisées dans le total de l'actif immobilisé.
$R_{13} = \frac{\text{A.V.I}}{\text{Actif immobilisé}}$	Ce ratio donne la part des autres valeurs immobilisées dans l'actif immobilisé. Toute diminution de ce ratio est perçue positivement et ce en raison des comptes qu'inclue ce poste (majoritairement des créances douteuses et des stocks trop lourds).
$R_{14} = \frac{\text{FRN}}{\text{BFR}}$	Ce ratio mesure le degré de couverture du besoin en fonds de roulement par le fonds de roulement net. Un ratio supérieur à 100% implique une trésorerie positive.
$R_{15} = \frac{\text{DLMT}}{\text{CAF}}$	Ce ratio permet de connaître dans combien d'année la CAF pourrait rembourser les DLMT.

↳ **Les ratios de liquidité :**

Formules de calcul	Commentaires
$R_{16} = \frac{\text{Actif circulant}}{\text{Dettes à court terme}}$	Appelé ratio de liquidité générale, c'est une autre forme d'interprétation du FRN, il permet aussi de connaître l'aptitude de celle-ci à rembourser ses dettes à court terme par son actif circulant. Il doit être supérieur à 1.
$R_{17} = \frac{\text{VR} + \text{VD}}{\text{DCT}}$	Appelé ratio de liquidité restreinte, il répond à l'aptitude de l'entreprise à honorer ses dettes à court terme uniquement par ses disponibilités et ses créances.
$R_{18} = \frac{\text{VD}}{\text{DCT}}$	Ce ratio, dénommé ratio de liquidité immédiate, mesure l'aptitude de l'entreprise à faire face au remboursement de ses dettes à court terme par ses disponibilités immédiates.

↳ **Les ratios de gestion et d'activité :**

Formules de calcul	Commentaires
$R_{19} = \frac{\text{Stocks} * 360}{\text{CAHT}}$	Ce ratio est calculé pour mesurer la durée de stationnement des stocks dans l'entreprise, et peut nous renseigner sur un problème de mévente.
$R_{20} = \frac{(\text{Fournisseur} + \text{EAP}) * 360}{\text{Achats TTC}}$	Ce ratio exprime le délai moyen de paiement accordé par les fournisseurs. Il faut que ce ratio soit le plus élevé possible. Ce ratio doit toujours être comparé aux ratios de vitesse de rotation des stocks et aux délais clients
$R_{21} = \frac{(\text{Créances sur clients} + \text{EENE}) * 360}{\text{CA TTC}}$	Ce ratio permet de connaître les délais clients accordés par l'entreprise. Celle-ci, sans piétiner sur sa politique commerciale, doit s'atteler à réduire au maximum ces délais.
$R_{22} = \frac{\text{FRN} * 360}{\text{CAHT}}$	Ces deux ratios expriment les principales valeurs structurelles par rapport au nombre de jours de CA.
$R_{23} = \frac{\text{BFR} * 360}{\text{CAHT}}$	
$R_{24} = \frac{\text{Frais du personnel}}{\text{Valeur ajoutée}}$	Ces six (06) ratios nous permettent de connaître la destination de la VA. Pour les entreprises industrielles, la VA allouée aux frais de personnel, ne doit pas excéder 50%, aussi la VA allouée au frais financiers ne doit pas dépasser les 5%.
$R_{25} = \frac{\text{Frais financiers}}{\text{Valeur ajoutée}}$	
$R_{26} = \frac{\text{Impôts et taxes}}{\text{Valeur ajoutée}}$	
$R_{27} = \frac{\text{Frais divers}}{\text{Valeur ajoutée}}$	
$R_{29} = \frac{\text{CAF}}{\text{Valeur ajoutée}}$	

↳ **Les ratios de rentabilité :** "La rentabilité d'une entreprise est l'aptitude d'un capital à dégager un bénéfice. Selon le point de vue adopté son calcul différé."<sup>28</sup>

Formules de calcul	Commentaires
$R_{30} = \frac{\text{Marge commerciale}}{\text{CAHT}}$	Ce ratio mesure le taux de marge que l'entreprise pratique lors des opérations de revente en l'état. Il doit être comparé dans le temps, et par rapport aux l'entreprises du même secteur.
$R_{31} = \frac{\text{VA}}{\text{CAHT}}$	Ce ratio mesure l'importance de la valeur ajoutée par rapport au chiffre d'affaires de l'entreprise. Plus ces ratios sont élevés plus le niveau d'intégration de l'entreprise est important.
$R_{32} = \frac{\text{Résultat d'exploitation}}{\text{Total bilan}}$	Appelé ratio de rentabilité économique, il permet d'apprécier la rentabilité de l'entreprise. Il doit être le plus élevé possible
$R_{33} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$	Appelé ratio de rentabilité financière, il permet de connaître la rentabilité des capitaux engagés par les actionnaires. Il peut nous renseigner si les actionnaires comptent rester au sein de l'entreprise.

## 5. L'analyse prévisionnelle

Etant donné que le remboursement du crédit consenti dépend des recettes futures encaissées par l'entreprise. De ce fait, le banquier devra se préoccuper de la situation future de celle-ci.

L'analyse prévisionnelle consiste à étudier:

- ↳ Le chiffre d'affaire prévisionnel;
- ↳ le plan de trésorerie;
- ↳ les bilans et les TCR prévisionnels;
- ↳ le plan de financement.

### 5.1 Le chiffre d'affaire prévisionnel:

Le chiffre d'affaire prévisionnel est un des éléments pertinent que le banquier sollicite au demandeur de crédit. En effet, il représente le volume des ventes que compte réaliser l'entreprise durant les exercices ultérieurs.

Il convient donc de déterminer le chiffre d'affaire qui permettrait à l'entreprise de couvrir toutes ses charges et en deçà duquel elle enregistrera des bénéfices.

Afin de déterminer son point d'équilibre, l'entreprise devra calculer son "**point mort**"

*Le point mort: " également appelé point d'équilibre, ou encore chiffre d'affaire critique, indique le volume de production pour lequel, en application d'un prix de vente donné, l'entreprise ne réalise ni perte ni bénéfice. C'est donc le volume de*

---

<sup>28</sup> A.LUSSEAULT, P.BURGUY et A.DERRAY. Les fondements de l'entreprise. ED ELLIPSES, PARIS, SDE

*production pour lequel sont couverts la totalité des coûts fixes et des coûts variables de l'entreprise.*"<sup>29</sup>

## **5.2 Le plan de trésorerie:**

Le plan de trésorerie constitue un état récapitulatif de l'ensemble des encaissements et des décaissements prévisionnels, selon une périodicité mensuelle ou trimestrielle. Ce plan permet au banquier de suivre l'évolution mensuelle ou trimestrielle de la trésorerie, afin de mieux cerner les besoins réels de l'entreprise et, conséquemment, déterminer les moyens de financement adéquats.

*« Comme tout document prévisionnel, le plan de trésorerie n'a pas une valeur "scientifique"; il permet néanmoins de mieux maîtriser le risque en évitant de se trouver devant le fait accompli le moment venu, c'est-à-dire bien souvent trop tard pour prendre des mesures de rejet ou de ... paiements aux conséquences graves. »*<sup>30</sup>

## **5.3 Les bilans et TCR prévisionnels:**

Pour compléter l'étude faite sur la base des bilans et TCR pour la détermination de la situation financière de l'entreprise, le banquier exploitera, en plus, les bilans et TCR prévisionnels pour mieux apprécier la politique de financement de l'entreprise.

## **5.4 Le plan de financement :**

Il met en évidence la structure prévisionnelle du financement. Il permet de cerner l'intention de l'entreprise en matière de dépenses et de part d'autofinancement.

L'examen de ce plan permet au banquier de déterminer la nature du concours à accorder, son montant et sa durée.

### **CONCLUSION DU CHAPITRE :**

Nous avons tenté tout au long de ce chapitre, de montrer les étapes essentielles pour le traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

En effet, toute demande de crédit d'exploitation doit être suivie d'un dossier de crédit qui doit fournir un certain nombre d'éléments d'information qui constitueront la matière première d'une étude, que le banquier est amené à effectuer avant de se prononcer sur l'octroi ou non du concours sollicité.

Néanmoins, même en tenant compte, de toutes les informations disponibles, le banquier devra porter une attention particulière à l'analyse financière, qui peut l'éclairer sur l'évolution de la situation de l'entreprise, et sa capacité de remboursement sur les crédits sollicités. En outre, l'analyse financière, permet au banquier de mieux cerner les besoins de l'entreprise en matière de nature et de montant.

Si l'étude d'un dossier de crédit d'exploitation se base essentiellement sur une analyse rétrospective ; un dossier de crédit d'investissement, objet de notre chapitre suivant, se base sur une analyse prévisionnelle.

<sup>29</sup> Farouk BENYACOUB, op.cit, P84.

<sup>30</sup> Centre de Formation de la Profession Bancaire en France "CFPBF", financement de l'exploitation, p 14, édition 1998.

## SECTION 2.

### L'EVALUATION D'UN PROJET D'INVESTISSEMENT

---

Investir c'est nécessairement faire un pas vers l'inconnu. C'est donc une démarche qui implique des risques.

Il est dès lors utile de préciser donc que toute initiative d'investissement mérite d'être au préalable étudiée dans ses moindres contours pour éviter les risques d'erreurs souvent très coûteux voire ruineux.

Par conséquent, le banquier ne doit pas se contenter uniquement de l'analyse de la situation financière de son client, il doit emprunter la même démarche que celle liée à une demande de crédit d'exploitation tout en examinant la cohérence des informations transmises sur le plan technique et économique et en s'intéressant davantage à la faisabilité (la viabilité) et à la rentabilité du projet.

On s'intéressera en premier lieu aux documents et aux conditions techniques et économiques de réalisation du projet, et en deuxième lieu, aux gains que pourra secréter l'investissement en question.

#### **1 : Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement :**

Le demandeur de crédit doit fournir un certain nombre de documents à son banquier afin que ce dernier puisse l'identifier.

Ces documents son :

##### **1.1 : Documents administratifs :**

Les documents administratifs ne diffère pas de ceux exigés lors d'une demande de crédit d'exploitation .En plus des documents juridiques et administratifs exigés lors d'un crédit d'exploitation, il peut être demandé une copie de la décision d'octroi d'avantages délivré par l'ANDI <sup>31</sup> et une autorisation émanant des autorités compétentes, si le projet est soumis à une autorisation.

##### **1.2:Documents comptables, fiscaux et parafiscaux :**

Les documents fiscaux et parafiscaux sont identiques à ceux exigé lors d'une demande de crédit d'exploitation.

##### **1.3: Documents économiques et financiers :**

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

---

<sup>31</sup> ANDI : Agence Nationale de Développement de l'Investissement.

#### **1.4 : Documents techniques :**

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

## **2 : Etude de la viabilité d'un projet**

L'étude de la viabilité (ou de la faisabilité) d'un projet comporte deux volets : une présentation du promoteur et de son activité et une présentation des différents aspects liés au marché, à la commercialisation ainsi qu'aux données techniques et financières.

### **2.1 : Présentation du promoteur et de son activité :**

**2.1.1 : Présentation du ou des promoteurs :** C'est une présentation succincte qui comporte des éléments d'appréciation sur le promoteur.

Il s'agit notamment de son passé et de ses aptitudes professionnelles, son âge, son expérience et, éventuellement, son patrimoine personnel.

Ces éléments constituent un aspect fondamental dans l'appréciation du promoteur et de ses qualités.

**2.1.2 : Présentation de l'activité :** C'est une présentation succincte de l'activité principale du promoteur et, éventuellement, de ses activités accessoires.

### **2.2 : Présentation du projet :**

**2.2.1 Généralités :** Dans la présentation générale du projet, il faut analyser les Principaux points suivants :

- ❖ **Nature du projet :** En d'autres termes, en quoi consiste le projet exactement ? (Acquisition de machines, construction de locaux, etc.)
- ❖ **L'implantation du projet :** La localisation du projet joue un rôle déterminant dans sa rentabilité.  
En effet, il faut s'assurer que la nature de l'activité projetée est en adéquation avec la région d'implantation (existence d'infrastructures permettant l'acheminement de la matière première et des produits finis).
- ❖ **L'état d'avancement des travaux :** Il est indispensable au banquier de demander au promoteur un planning de réalisation dans lequel il précisera la date d'entrée du projet en exploitation.

❖ **L'impact du projet** : La réalisation d'un projet a toujours des impacts multiples. Il faut surtout voir l'impact sur :

- La création d'emplois ;
- La substitution aux importations ;
- Le développement des exportations ;
- L'environnement.

### 2.2.2 *L'analyse du marché* :

Elle consiste à s'assurer qu'un marché existe pour le produit ou le service que l'entreprise compte commercialiser. L'analyse du marché porte sur :

- L'analyse de la demande passée et présente ;
- L'appréciation de la demande future ;
- L'appréciation de l'offre passée, présente et future.

### 2.2.3 *L'analyse commerciale* :

Si effectivement, par le passé, il consistait plus pour l'entreprise à écouler la marchandise qu'elle avait produite, il s'agit plus aujourd'hui d'identifier les besoins du marché et de ne produire que ce qui peut être vendu. En effet, dorénavant, la connaissance du marché pour l'entreprise consiste plus à produire ce qui peut être vendu qu'à vendre ce qui est produit.

Les éléments qualitatifs, sur lesquels portera l'analyse commerciale du banquier ont été définis par les « quatre (04) P » de McCarthy<sup>32</sup>, à savoir :

- Product (Le produit) ;
- Price (Le prix) ;
- Place (La distribution) ;
- Promotion (La communication).

❖ **Le produit** : Il s'agit de s'intéresser au cycle de vie du produit, au rapport qualité/prix, à l'existence de produits de substitution, à la gamme des produits, etc.

❖ **Le prix** : En matière de prix, il faudra s'intéresser :

- A la compétitivité des prix pratiqués par l'entreprise ;
- A l'existence de contraintes (réglementation, distribution) ;
- A la politique de vente choisie par l'entreprise (politique de pénétration ou politique d'écrouissage).

❖ **La distribution** : "La distribution est l'ensemble des moyens et des opérations qui permettent à un produit (bien ou service) de parvenir du producteur au consommateur."<sup>33</sup> Il faudra examiner : le mode de distribution (distribution assurée par l'entreprise elle-même ou par un sous-traitant), le réseau de distribution, l'efficacité de la force de vente, les performances du service après vente, etc.

---

<sup>32</sup> Les quatre (04) P de McCarthy font partie d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3<sup>ème</sup> cycle de l'Université du Minnesota, définissant **les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne**.

<sup>33</sup> A.LUSSEULT,P.BURGUY et A.DERRAY, Op-cit, p 108

❖ **La promotion** : Il faudra s'intéresser à la politique de l'entreprise en matière de communication, aux supports publicitaires utilisés ; en outre, il faudra comparer les charges de la publicité avec celles des concurrents.

#### 2.2.4 *L'analyse technique* :

Cette analyse portera sur :

##### ❖ **Processus et moyens de production**

Il faudra vérifier que le processus de fabrication retenu est le choix optimal pour atteindre les résultats déterminés.

Les moyens de productions choisis doivent être compatibles avec le processus retenu.

Le choix de ces moyens doit répondre à une analyse des conditions ultérieures de fonctionnement pour leur assurer une souplesse d'exploitation future.

##### ❖ **Sources et modalités d'approvisionnement en matières premières** :

Il est important de connaître la manière dont le promoteur compte s'approvisionner en matières premières. La proximité de l'entreprise des lieux d'approvisionnement contribue à la diminution du coût de revient du produit. Cela donne à l'entreprise une marge de manœuvre lui permettant de pratiquer des prix concurrentiels et de gagner davantage de parts de marché.

##### ❖ **Le planning de réalisation** :

Ce planning est bien détaillé dans l'étude technico-économique. Il fait ressortir

- La date d'ouverture du chantier ;
- La date d'acquisition des matériels ;
- La date de début et de fin de montage ;
- La date du début des essais ;
- La date d'entrée en exploitation.

#### 2.2.5 *Appréciation des coûts d'investissement et d'exploitation* :

Cette phase consiste à vérifier la validité de tous les coûts qui concernent le projet, qu'il s'agisse de ceux liés à l'investissement ou ceux de l'exploitation. L'appréciation de ces coûts doit être exhaustive (aucun coût ne doit être oublié ou omis) et fiable (les coûts doivent se caractériser par une certaine crédibilité).

### 3 : *Analyse de la rentabilité d'un projet* :

L'objectif de cette analyse est de s'assurer que le projet est rentable et que cette rentabilité est intéressante, compte tenu des autres possibilités offertes sur le marché.

Il est à rappeler qu'il est inutile de procéder à cette analyse si le projet n'est pas au préalable viable.

L'analyse de la rentabilité d'un projet se déroule en deux phases :

- ◆ Une analyse avant financement ;
- ◆ Une analyse après financement.

### 3.1 : Analyse de la rentabilité intrinsèque du projet :

Pour déterminer et analyser la rentabilité intrinsèque du projet le banquier devra déterminer les flux de trésorerie avant financement que le projet génère, et ensuite déterminer et apprécier les critères de rentabilité.

#### 3.1.1 Détermination des flux de trésorerie avant financement :

L'appréciation de la rentabilité d'un projet se fait à partir des flux de trésorerie générés par celui-ci durant toute sa durée de vie.

Pour pouvoir déterminer les flux de trésorerie devra passer par six étapes :

- Elaboration de l'échéancier des investissements ;
- Elaboration de l'échéancier des amortissements ;
- Détermination de la valeur résiduelle des investissements ;
- Détermination du besoin en fonds de roulement (B.F.R) ;
- Elaboration des comptes de résultat annuels sur la durée de vie du projet ;
- Etablissement du tableau des emplois/ressources.

##### □ Elaboration de l'échéancier des investissements :

L'échéancier d'investissement c'est un tableau qui permet au promoteur et à l'évaluateur d'apprécier dès le départ, les coûts unitaires et le coût global (par année ou total) des investissements envisagés. Ce tableau récapitulatif comprend l'ensemble des investissements nécessaires à la réalisation du projet, le montant de chaque immobilisation, la date de leur acquisition ainsi que leurs durées de vie respectives.

##### □ Elaboration de l'échéancier des amortissements :

Il permet de déterminer la dotation annuelle globale et la valeur résiduelle des investissements (VRI) au terme de la période d'exploitation du projet.

##### □ Détermination de la valeur résiduelle des investissements :

Le montant de la VRI est égal à la différence entre l'investissement global hors BFR et le montant de la dotation globale aux amortissements.

$$\text{VRI} = \text{Investissement global} - \text{BFR} - \text{Total amortissement}$$

##### □ Détermination du besoin en fonds de roulement (B.F.R)

Le besoin en fonds de roulement représente des capitaux nécessaires pour faire face à certaines charges d'exploitation durant la période de démarrage du projet, notamment les dépenses relatives à l'achat de matières premières, au paiement des salaires...etc.

Chaque projet ne peut atteindre son rythme de croisière, qu'après certaines années. Il faut en effet, une période de montée en cadence. Pour cette raison, le BFR ne sera pas identique durant les premières années, il va évoluer ainsi avec l'évolution du chiffre d'affaire.

##### □ Elaboration des comptes de résultat annuels sur la durée de vie du projet :

L'élaboration des comptes de résultat permettra de déterminer la capacité d'autofinancement dégagée par le projet chaque année, il faudra connaître la CA prévisionnel, ainsi que les différentes charges d'exploitation annuelles.

▣ Etablissement du tableau des emplois/ressources :

Les éléments déterminés plus haut (Echéancier d'investissement, échéancier d'amortissement, le BFR et son évolution et le TCR prévisionnel) permettent d'élaborer un tableau récapitulatif de l'ensemble des emplois et des ressources naissants de la période d'investissement, de la période d'exploitation et de la période de désinvestissement (dernière année d'exploitation).

### 3.1.2 Détermination et appréciation des critères de liquidité et de Rentabilité

Après avoir calculé les flux nets de trésorerie (FNT), il s'agira pour l'évaluateur de les soumettre à certains tests en vue de faire ressortir certains critères de liquidité et de rentabilité.

Les critères de liquidité sont le délai de récupération (DR) et le délai de récupération actualisé.

Quant aux critères de rentabilité, il s'agira de la Valeur actuelle nette (VAN), l'indice de profitabilité (IP), ainsi que le taux de rentabilité interne (TRI). Avant de déterminer ces critères le banquier devra tout d'abord maîtriser la notion d'actualisation ; le but de cette opération étant de crédibiliser la comparaison entre des flux qui ne sont pas enregistrés au cours de la même période.

▣ La notion d'actualisation :

« Actualiser c'est déterminer la valeur actuelle (c'est-à-dire aujourd'hui au temps  $t_0$ ) d'une somme payable à une époque future »<sup>34</sup>.

L'actualisation consiste à déterminer la valeur immédiate des flux futurs que générera le projet. Elle se fait sur la base d'un taux d'actualisation qui peut être défini comme étant le prix de renonciation à la liquidité.

Cette notion est l'inverse de la notion de capitalisation.

dans n années (Capitalisation).	—————→	1 DA aujourd'hui $(1+i)^n$
DA dans n années (actualisation).	←————	$(1+i)^{-n}$ DA aujourd'hui 1

▣ Les critères de liquidité :

☞ **Le délai de récupération (DR) :**

Le DR est la durée nécessaire aux flux d'exploitation (de trésorerie) pour récupérer le montant de l'investissement. Généralement déterminé en nombre d'années et en mois, il est calculé comme suit :

**DR = n** ; avec n solutions de l'équation suivante :

$I_0$  : Le montant de l'investissement initial

$F_t$  : Les flux de trésorerie annuels générés par le projet.

$$I_0 = \sum_{t=1}^n F_t$$

<sup>34</sup> Juliette PILVERDIER-LATREYTE, « finance d'entreprise », 8<sup>ème</sup> édition, ECONOMICA, Paris, 2002.

$$\text{Le nombre de mois} = \left| \text{Dernier flux négatif} \right| \times \frac{12}{\left| \text{Dernier flux négatif} \right| + \text{Le premier flux cumulé positif}}$$

Le calcul du nombre de mois s'effectue alors de la manière suivante :

Le délai de récupération du capital investi est en même temps :

- Un critère de sélection ; permet de choisir entre deux projet concurrent, dont la durée de vie est égale.
- Un critère de rejet ; permet de rejeter tout projet qui se situerait au-delà d'une durée arrêté par l'entreprise.

↳ **Le délai de récupération actualisé (DRa) :** C'est la durée nécessaire aux flux d'exploitation **actualisés** pour récupérer le montant des flux d'investissements.

Il se calcule selon la formule suivante :

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

n : DRA

F<sub>t</sub> : Flux de trésorerie annuel généré par le projet. i : Taux d'actualisation

On constate bien que ce critère intègre la notion d'actualisation.

#### ▣ Les critères de rentabilité :

↳ **La valeur actuelle nette (VAN) :** La valeur actuelle nette est la différence entre les flux d'investissement actualisés et les flux d'exploitation actualisés sur toute la durée du projet. D'où :

$$VAN = \frac{\sum -I + \text{Exploitation}}{(1+i)^n}$$

**Lorsque la VAN > 0 :** cela signifie qu'il y a récupération du montant de l'investissement, le paiement du coût des ressources et un enrichissement de l'entreprise, ce qui fait que le projet est rentable.

**Lorsque la VAN < 0 :** Dans ce cas, on ne réalisera pas l'investissement du fait que le projet ne pourra pas récupérer les dépenses (investissement initial et/ou coût des ressources).

**Lorsque la VAN = 0 :** Signifie que l'investissement s'il était réalisé permettrait de récupérer la dépense initiale et satisferait totalement les bailleurs de fonds mais ne permettrait pas à l'entreprise de s'enrichir. **On dit que l'entreprise fait une opération blanche.**

De même que le délai de récupération, la VAN est à la fois :

- Un critère de rejet ; il permet de rejeter tout projet dont la VAN est négative.
- Un critère de sélection ; entre deux projets concurrents ayant des mises de fonds similaires, on retiendra celui qui dégage une VAN supérieure.

↳ **L'indice de profitabilité (IP) :** L'indice de profitabilité est un critère qui est venu pallier à l'une des principales insuffisances de la VAN qui faisait que celle-ci ne pouvait être utilisée comme critère de sélection entre deux projets dont les mises de fonds initiales (investissement) sont différentes.

L'indice de profitabilité est calculé comme suit :

$$IP = 1 + \frac{VAN}{\text{Investissement initial}}$$

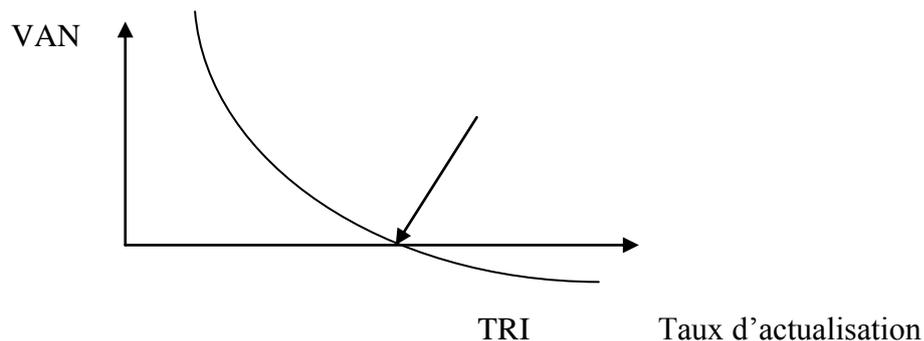
**Lorsque  $IP > 1 \Leftrightarrow VAN > 0$**  ; autrement dit : projet rentable ;

**Lorsque  $IP < 1 \Leftrightarrow VAN < 0$**  ; autrement dit : projet non rentable ;

**Lorsque  $IP = 1 \Leftrightarrow VAN = 0$**  ; autrement dit : opération blanche.

En effet, l'évaluateur choisira le projet ayant un l'IP plus important. On notera que si l'IP est égale à 1,5 par exemple, cela voudrait dire que tout dinar investi rapporte un demi-dinar de gain.

**Le taux de rentabilité internes (TRI) :** Le TRI est le taux d'actualisation qui annule la VAN ; c'est-à-dire, le taux qui égalise les coûts d'investissement et les recettes d'exploitation. Il peut être schématisé comme suit :



Le calcul du TRI alors revient au calcul du taux d'actualisation pour qui la  $VAN = 0$ , soit :

$$VAN = 0 \Rightarrow \sum \frac{-I + \text{Flux d'exploitation}}{(1+i)^n} = 0$$

Avec  $i = \text{TRI}$ .

Cette formule étant difficile à appliquer, l'évaluateur peut déterminer le TRI à partir d'un taux d'actualisation donné qu'il fera augmenter jusqu'à trouver une VAN négative.

A ce moment, il procèdera par interpolation à partir des deux taux donnant une VAN positive et une VAN négative pour aboutir à un taux qui annule la VAN, à savoir le TRI.

### 3.2 : Analyse de la rentabilité des capitaux engagés :

Pour pouvoir analyser la rentabilité des capitaux engagés, l'évaluateur doit déterminer les flux de trésorerie après financement pour calculer et interpréter les critères de rentabilité des capitaux engagés.

#### 3.2.1 Détermination des flux de trésorerie après financement :

Pour pouvoir déterminer les flux de trésorerie après financement, l'évaluateur devra passer par trois étapes :

##### ▣ Etablissement d'un schéma de financement :

Le schéma de financement est un tableau permettant à l'évaluateur de connaître les apporteurs de capitaux et dans quelles proportions, leur rémunération, et la date des mobilisations. Il prend toute son importance dans le cas où il existe plusieurs prêteurs.

▣ Etablissement d'un échéancier de remboursement :

L'échéancier de remboursement est un tableau permettant de déterminer le montant du remboursement annuel des dettes, en principal et intérêt.

▣ Etablissement du tableau emplois/ressources après financement :

Le tableau de résultat après financement est un outil qui regroupe tous les éléments de l'analyse avant financement qui devra intégrer :

<i>Au niveau des ressources</i>	<i>Au niveau des dépenses</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les capitaux propres ;</li> <li>- L'emprunt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les intérêts intercalaires (II) ;</li> <li>- Le remboursement du principal ;</li> <li>- Les dividendes.</li> </ul>

La CAF du tableau après financement diffère de la CAF du tableau avant financement, du fait que la nouvelle CAF sera diminuée du montant des frais financiers et des dividendes et sera augmenté du gain d'impôts dû aux frais financiers et aux dotations au amortissement des intérêts intercalaires.

**Remarque :** La trésorerie cumulée ne doit en aucuns cas être négative car, cela impliquerait que des emplois ne seront pas couverts par les ressources disponibles. En cas, de trésorerie cumulée négative, il faudra penser à revoir les conditions de crédit (durée, différé) et la structure de financement.

### 3.2.2 : Calcul et interprétation des critères de rentabilité des capitaux engagés :

Pour l'analyse des flux nets de trésorerie, l'évaluateur de projets cherchera à déterminer :

- La rentabilité des fonds propres ;
- La rentabilité des emprunts.

▣ La rentabilité des fonds propres :

Les critères utilisés sont le Délai de Récupération des Fonds Propres (DRFP), la Valeur Actuelle Nette des Fonds Propres (VANFP) et le Taux de Rentabilité Interne de Fonds propres (TRIFP).

#### ↳ Le délai de récupération des fonds propres (DRFP) :

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

Le DRFP peut être calculé selon la formule suivante :

Avec  $K_p$  : les apports des actionnaires.

$D_p$  : les dividendes des actionnaires.

$T_p$  : la trésorerie annuelle.

$$\sum_{p=0}^{p=n} D_p + F_p - K_p = 0$$

#### ↳ Le délai de récupération actualisé des fonds propres (DRaFP) :

Comme le DRFP, le DRaFP est un critère qui permet de calculer la durée nécessaire à récupérer les fonds investi. La seule différence est que le DRaFP fait intervenir le taux d'actualisation.

↳ **La valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP) :**

La VANFP représente la somme des différences entre les flux nets de trésorerie actualisés, augmentés du montant actualisé des dividendes, et le montant actualisé des apports en capital. Elle indique ainsi, si le projet est rentable ou pas pour le promoteur. Elle est calculée comme suit :

$$\text{VANFP} = \sum_{p=0}^{p=n} \frac{D_p + F_p - K_p}{(1+i)^p}$$

↳ **Le taux de rentabilité des fonds propres (TRFP) :** Le TRFP est le taux d'actualisation qui annule la VANFP, d'où : **TRFP  $\Rightarrow$  VANFP = 0**

▣ **La rentabilité des emprunts :**

L'investisseur est toujours soucieux quant à l'emprunt (il le contracte ou pas). Le calcul de la rentabilité des emprunts se fait par le calcul de la valeur actuelle nette des emprunts (VANE), et du taux de rentabilité interne de l'emprunt (TRIE).

↳ **La valeur actuelle nette des emprunts (VANE) :**

La valeur actuelle nette des emprunts est la différence entre la valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP) et la valeur actuelle nette du projet (VAN). Elle est donnée par la formule suivante :

$$\text{VANE} = \text{VANFP} - \text{VAN}$$

↳ **Le taux de rentabilité interne de l'emprunt (TRIE) :**

Le taux de rentabilité interne des emprunts est donné par la formule suivante :

$$\text{TRIE} = \text{Taux d'emprunt brut} (1 - \text{Taux})$$

Le TRIE représente alors le taux net d'emprunt. Il est le taux d'actualisation pour lequel la VANE est nulle.

**RELATION ENTRE LE TRI, TRIE et LE TRF**

① **TRIE < TRI  $\Rightarrow$  TRIFP > TRI  $\Rightarrow$  Effet de levier positif.** Le promoteur a intérêt à emprunter.

② **TRIE > TRI  $\Rightarrow$  TRIFP < TRI  $\Rightarrow$  Effet de levier négatif.** Le promoteur n'a pas intérêt à emprunter. Mais si l'emprunt est indispensable, on doit s'assurer que la VANFP est positive.

#### **4 : LA DECISION FINALE ET LA MISE EN PLACE DU CREDIT**

Après l'étude du dossier de crédit et l'analyse du risque, la prise de décision représente une suite logique de cette étude.

Cette décision est prise par le comité du crédit de l'agence qui selon l'organisation de l'agence peut être siégeant ou non siégeant.

Le comité de crédit peut rejeter la demande d'octroi du crédit et notifier ce rejet au client avec la précision des motifs et voie de recours. Comme il peut émettre un avis favorable pour l'octroi du crédit avec la fixation des conditions de mise en place.

##### **4.1 : La décision d'octroi :**

Le comité de crédit est l'organe habilité par lettre de délégation de la Direction Générale à prendre la décision d'octroi des crédits.

Ce comité est chargé de l'étude du dossier de crédit et de transmettre le dossier accompagné d'un avis au comité compétent au niveau du groupe d'exploitation où la décision finale sera prise.

##### **4.2 : L'autorisation de crédit :**

Dans le cas où le comité de crédit déciderait l'octroi du crédit, il est établi une autorisation de crédit destinée à l'agence du demandeur de crédit, lui fournissant toute information nécessaire pour la mise en place du crédit, à savoir : la forme des crédits autorisés, leur montant, leur échéance, les garanties à recueillir et les conditions particulières.

L'autorisation de crédit est un document interne à la banque qui ratifie l'accord du comité de crédit et permet de mobiliser le crédit dès sa signature.

L'agence notifie l'autorisation au client et lui invite à réunir les conditions exigées pour la mise en place.

##### **4.3 : Les vérifications préalables :**

Après la notification au client de la décision prise, le banquier doit être très vigilant en matière du respect des conditions exigées par le comité du crédit.

##### **4.4 : La convention du crédit :**

Suite de l'acceptation du client des conditions de mise en place, le banquier établit une convention de crédit qui est un contrat qui régit la relation du prêteur avec l'emprunteur. Elle précise les modalités du fonctionnement d'octroi et de remboursement, et elle est établie en quatre exemplaires et doit être dûment signée par le client d'une part et le directeur d'agence d'une autre part. La convention de crédit doit contenir les clauses contractuelles suivantes :

- Une clause désignant les parties contractantes.
- Une clause désignant l'objet du contrat.
- Une clause d'affectation du prêt.
- Une clause concernant les garanties.
- Une clause du taux d'intérêt.
- Et une autre des modalités de remboursement applicables.

##### **4.5 : Recueil des garanties :**

Le banquier doit ensuite procéder au recueil des garanties proposées préalablement par le client, par conséquent il doit s'assurer que ces garanties sont réalisables et qu'elles ne sont pas gagées en d'autres engagements.

**4.6 : Le tableau d'amortissement :**

Le banquier doit établir un tableau d'amortissement déterminant les échéances selon le mode de remboursement choisi.

Ce tableau doit être établi en plusieurs exemplaires, et doit être signé par le client.

**4.7 : La chaîne de billets :**

Pour s'assurer de l'engagement du remboursement par le client, et avoir la possibilité du refinancement de la créance détenue sur l'emprunteur, le banquier doit inviter le client à signer des billes à ordres correspondant aux échéances prévues.

Cette chaîne de billets sera transmise à la direction financière pour un éventuel réescompte. Et à la fin de chaque échéance l'agence reçoit une écriture entre sièges accompagnée du billet à ordre échu, pour débiter le compte du client.

**4.8 : Le déblocage des fonds :**

A la fin des procédures qu'on a mentionnées le banquier doit procéder aux dernières vérifications concernant les justificatifs de mobilisation des fonds, et il doit vérifier la destination du montant du crédit.

**4.9 : Comptabilisation des opérations :**

Du recueil des garanties, jusqu'à la mise à disposition des fonds, tout doit être comptabilisé.

**Conclusion du chapitre :**

L'évaluation d'un projet d'investissement se fait sur la base d'un dossier de crédit fourni par le client.

Elle se déroule en deux étapes : une étude de la viabilité et une étude de la rentabilité.

Ces deux études sont indissociables : l'une assure que le projet est techniquement viable et réalisable, l'autre affirme que l'affaire est financièrement rentable.

A travers ces deux études, le banquier doit être en mesure de déceler les points forts et les points faibles de l'affaire.

Il pourra ainsi prendre une décision en fonction du risque encouru ; il déterminera les besoins de l'entreprise et mettra en place la structure de financement la plus adéquate, et ce afin d'assurer une bonne issue au crédit.

Enfin, il faut rappeler que l'octroi de crédit est une opération très risquée ; d'où la nécessité de l'étude de ses risques ainsi que les moyens de protection.

### Section 3: ETUDE DES RISQUE ET DES MOYENS DE PREVISIONS

Le risque est indissociable au métier de banquier notamment sa fonction de pourvoyeur de fonds. En effet, en accordant un crédit à une entreprise, la banque partage les risques avec elle. Un événement imprévisible que peut subir une entreprise bénéficiaire d'un crédit peut se répercuter sur la banque en compromettant le remboursement de celui-ci. C'est la raison pour laquelle le banquier doit, en plus de l'analyse économique et financière de l'entreprise, évaluer le risque encouru afin de pouvoir l'apprécier.

Il n'y a pas de crédit exempt de risque, mais à défaut d'un risque nul, le banquier cherche à réduire au maximum ce dernier. En bref, les risques relatifs au crédit sont importants et nombreux d'où la nécessité de prendre des mesures de protection d'autant plus importantes.

## **1: Les différents risques liés à l'opération de crédits**

### **1.1 Le risque de contrepartie:**

Le risque de non remboursement est la défaillance du débiteur à échéance. Il apparaît lorsque le client n'est plus en mesure ou refuse carrément de rembourser totalement ou partiellement les fonds qui lui ont été consentis. Il étre du à la mauvaise foi (moralité) du client ou à son incapacité pure et simple à rembourser en raison d'une dégradation financière.

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

La notion du risque d'immobilisation est étroitement liée à l'équilibre devant exister entre les ressources et les emplois de la banque en matière de durée (inadéquation des échéances). Elle doit assurer un équilibre entre la liquidité de ses emplois et l'exigibilité de ses ressources. En fait, il faut toujours rechercher des ressources stables et surtout compatibles avec les crédits à accorder, pour ne pas se trouver pris au dépourvu lors des retraits massifs, éventuellement, des dépôts.

### **1.3 Le risque de change:**

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

### **1.4 Le risque de taux d'intérêt:**

*« C'est le risque émanant de la variabilité des taux d'intérêt, en effet si les taux d'intérêt créditeurs moyens (ou coût moyen des ressources) augmentent à terme au moment où les taux d'intérêts débiteurs baissent, la banque subirait ainsi d'importantes pertes »<sup>35</sup>*

Le risque de taux résulte, donc, de l'évolution divergente du coût des emplois de la banque par rapport au coût de ses ressources. Ceci peut compromettre sa marge d'exploitation.

Afin de minimiser ce risque, le banquier doit opter pour des taux d'intérêt variables sur le crédit, afin de pouvoir apporter les réajustements nécessaires en fonction de l'évolution du marché.

---

<sup>35</sup> DUBERNET. M, « gestion Actif – Passif et tarification des services bancaires », ECONOMICA, Paris, 1997.

## 2: Les moyens de prévention des risques

Bien qu'une analyse minutieuse du dossier de crédit constitue le meilleur moyen de garantie pour limiter les risques crédits, le banquier ne reste pour autant à l'abri des imprévus pouvant survenir. Pour s'en prémunir, il dispose, de plusieurs moyens de protection et limitation des risques liés aux crédits, ils sont résumés dans le schéma suivant:



### 2.1 L'application des règles prudentielles :

#### 2.1.1 : La limitation des engagements:

##### ➤ Ratio de division des risques :

Ces ratios ont pour objectif d'assurer une division suffisante des grands risques

- Aucun engagement sur un même emprunteur ou un groupe de bénéficiaires ne peut excéder 25% des fonds propres de la banque.
- Le total des grands risques ne peut être supérieur à dix fois les fonds propres.

Un grand risque étant l'ensemble des risques encourus du fait des opérations avec un même bénéficiaire lorsque cet ensemble excède 10 % des fonds propres de l'établissement.

Ratios de surveillance des positions de change : Leur objectif est de mesurer et contrôler l'exposition au risque de change.

- la position longue ou courte de chaque devise doit être inférieure ou égale à 15% des fonds propres de la banque.
- le total des positions courtes, toutes devise confondues, ne peut en aucun cas dépasser 40 % des fonds propres de l'établissement.

Sachant que la position de change est longue ou créditrice lorsque les créances l'emportent sur les engagements c'est-à-dire qu'on détient plus d'avoirs que de dettes libellés en une devise. Et inversement la position est courte lorsque les engagements sont supérieurs aux créances.

#### 2.1.2 : L'allocation en fonds propres :

L'allocation en fond propre est une contrainte réglementaire qui oblige les banques à consommer une partie de leur fonds propres lors de l'exercice de leur activité. Le montant des fonds alloués dépend du niveau du risque entrepris.

➤ L'accord de Bâle 1 :

En résumé, l'accord de Bâle 1 a mis en place un ratio de solvabilité *COOKE*. Ce dernier met en rapport le montant des fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques crédits qu'ils encourent, il doit être à un minimum de 8%.

$$\text{Ratio COOKE} = \frac{\text{Fonds Propres Nets}}{\text{Risques Encourus Pondérés}} \geq 8\%$$

Il existe quatre catégories de pondérations en fonction des risques encourus. Elles sont présentées dans l'article 03 de l'instruction de la Banque d'Algérie n° 74/94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et les établissements financiers.

➤ L'accord de Bâle 2 :

En 1999, le comité de Bâle a présenté le nouveau projet sur les fonds propres, il s'articule autour de l'exigence minimale des fonds propres, où la logique de calcul du ratio MC Donough, désormais successeur officiel du ratio Cooke, ne change pas d'assiette et reste fixée à 8%.

Par contre, une ventilation plus exhaustive du risque en fonction de sa nature sera exigée ; les fonds propres doivent non seulement couvrir le risque de crédit comptant pour 75%, mais encore le risque de marché à concurrence de 5% et le risque opérationnel pour 20%.

Il faut donc, remarquer l'introduction du risque opérationnel dans l'exigence des fonds propres.

$$\text{Ratio MC Donough} = \frac{\text{Fonds Propres Nets}}{(\text{Risque crédit}) + (\text{Risque marché}) + (\text{Risque opérationnel})} \geq 8\%$$

## 2.2 : Le recueil de garanties:

Le financement dans son contexte de base peut se traduire par toute demande visant l'obtention des fonds nécessaires à la poursuite des activités d'une entreprise dans un contexte de continuité de ses opérations et ce en contre partie d'une **garantie adéquate**. L'approche traditionnelle du crédit se repose sur le bilan de l'entreprise son actif agissant à titre de garanties. C'est partant de l'idée de liquidité que le banquier utilise dans son analyse financière, c'est-à-dire qu'on cherchait à estimer la valeur des actifs de l'entreprise dans une hypothèse de liquidation. Autrement dit, on misait déjà sur l'échec du projet. « *Donc le financement bancaire classique part de l'hypothèse selon laquelle le remboursement des prêts repose principalement sur les garanties que présentent les actifs mobilisables, en dernier ressort accessoirement sur les revenus susceptibles d'être gagnés par l'emprunteur* »<sup>36</sup>. Et cela est complètement le contraire: les garanties ne sont qu'accessoire et pas forcément obligatoire.

<sup>36</sup> Hayat NAAMI, Le montage juridico-financier d'un projet finance, ISBF. Mémoire DES,2007.

Ainsi, dans l'esprit du banquier la prise de garanties ne sert qu'à conforter son souci de recouvrer les fonds prêtés. Il est donc naturel qu'il prenne des garanties, même s'il espère, qu'à la date de remboursement, ne pas avoir à les mettre en jeu.

Ainsi nous pourrions définir une garantie comme étant une promesse faite au créancier par le débiteur ou un tiers, sous la forme d'un engagement affecté à son profit.

Les garanties se décomposent en deux (2) à savoir:

↳ Les garanties personnelles;

↳ Les garanties réelles.

### **2.2.1 : Les garanties personnelles:**

La garantie personnelle, comme son nom l'indique, repose sur la notion de personne. Elle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales de payer, à l'échéance et à la place du débiteur, si ce dernier s'avère défaillant. La garantie personnelle peut prendre deux (02) formes : la forme du cautionnement ou de l'aval.

#### **Le cautionnement:**

L'article 644 du Code Civil algérien stipule : « *Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même* ».

Le cautionnement est *un acte consensuel*, c'est-à-dire qu'il ne peut être constaté et prouvé que par écrit, selon l'article 645 du Code Civil.

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

- Le cautionnement simple

C'est le cautionnement par lequel la ou les cautions ne sont pas solidaires dans leur engagement et ne peuvent être poursuivies que dans la limite de leur part proportionnelle dans l'obligation cautionnée. Dans ce cas, la caution dispose de deux moyens de défense importants :

- Le bénéfice de discussion: qui permet à la caution poursuivie par la banque, de demander à cette dernière, et ce sans l'obliger, à poursuivre d'abord le débiteur principal dans ses biens.

- Le bénéfice de division: dans le cas de pluralité des cautions, il offre à la caution la possibilité de demander à la banque de diviser les poursuites entre elles, en fonction de la part de chacune dans l'engagement.

- Le cautionnement solidaire

Dans ce cas, la caution ne peut pas opposer au créancier le bénéfice de discussion. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

### **L'aval :**

Selon l'article 409 du code de commerce : « *l'Aval est l'engagement d'une personne de payer toute ou partie d'un montant d'une créance, généralement un effet de commerce* ».

Tout comme le cautionnement, l'aval est un acte consensuel qui doit être rédigé par écrit ; mais à la différence de la caution, l'avaliste est toujours solidaire. Il ne bénéficie donc pas des droits de division et de discussion.

Il est exprimé par la mention « bon pour aval » apposée sur le recto de l'effet suivi de la signature de l'avaliseur, comme il peut être donné par un acte séparé.

### **2.2.2 : Les garanties réelles:**

La garantie réelle est le contrat par lequel un débiteur affecte un de ses biens, meuble ou immeuble, au paiement de sa dette. Elle peut prendre trois formes :

- **Hypothèque** : lorsque le bien affecté en garantie est un bien immeuble ;
- **Nantissement** : lorsque le bien affecté en garantie est un bien meuble ;
- **Gage** : lorsque le bien meuble affecté en garantie est un matériel roulant.

### **L'hypothèque :**

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

L'hypothèque est une sûreté réelle qui confère au créancier, s'il n'est pas payé à l'échéance, le droit de suite (saisir et vendre le bien hypothéqué), le droit de préférence (être payé le premier par rapport au créanciers inférieur en rang) et le droit de rétention (retenir le bien hypothéqué jusqu'au paiement de la dette).

Selon le mode de constitution, il existe trois (03) sortes d'hypothèques :

- ↳ **L'hypothèque conventionnelle** : l'hypothèque est dite conventionnelle lorsqu'elle résulte d'une convention (contrat) établie en la forme authentique entre la banque et le débiteur pour garantir le paiement de la créance. Le contrat doit être inscrit à la conservation des hypothèques afin de renseigner les tiers du privilège de la banque et de donner rang à celui-ci.
- ↳ **L'hypothèque légale** : l'article 179 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, stipule : « *il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des Banque et Etablissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux* ».

Comme son nom l'indique, c'est une hypothèque qui résulte de la loi elle-même au profit de certains créanciers jouissant d'une protection légale.<sup>37</sup>

- ↳ **L'hypothèque judiciaire** : elle découle d'une décision de la justice, obtenue par la banque ayant entrepris des poursuites contre le débiteur, afin de pouvoir prendre une inscription d'hypothèque sur l'immeuble

---

<sup>37</sup> Manuel « les crédits bancaires » (SIBF)

### **Le nantissement:**

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

Les biens pouvant faire l'objet d'un nantissement sont : les marchandises, les fonds de commerce, les valeurs mobilières, les matériels et outillages...etc. il doit répondre à certaines exigences telles que:

- Le nantissement doit se faire par acte notarié ou acte sous seing privé (article 31 du Code de Commerce algérien); toute fois le nantissement de fond de commerce doit se faire par acte notarié (article 120 du Code de Commerce algérien).
- L'inscription de l'acte auprès du CNRC pour informer les tiers de la constitution du gage et déterminer les rangs des créanciers.

Le client se doit de présenter un engagement notarié irrévocable de nantir ledit matériel dans un délai de 15 jours après son acquisition. Ce même engagement doit contenir clairement qu'en cas de non réalisation de ce nantissement et à défaut de règlement d'une seule échéance, la BEA se réserve le droit de procéder à la vente de l'ensemble des équipements conformément à l'article 124 de l'ordonnance 03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

### **2.2.3 : Les garanties complémentaires:**

En plus des garanties citées ci-dessus, la banque exige comme garanties complémentaires des délégations d'assurance dont la mise en jeu est relative à la réalisation du risque ou la survenance d'un sinistre éventuel assuré.

Nous citerons:

- Assurance vie;
- assurance multirisque;
- assurance incendie.

En matière de crédit, l'analyse des risques doit être préalable à toute prise de décision. Un banquier ne doit pas perdre de vue les risques qu'il va courir en répondant favorablement à la demande d'appui financier introduite par sa relation. Tout concours bancaire comporte un risque mais celui-ci ne doit pas empêcher le banquier d'agir, sa fonction étant de prendre le risque puis le gérer. Pour se prémunir, il se dispose de plusieurs moyens. Le premier est la surveillance de l'entreprise depuis l'entrée en relation et la prise des garanties pour plus de sécurité; même si celle-ci est souvent lourde pour le client, pourtant: «C'est le projet lui-même à travers les ressources qu'il génère qui s'auto garantie, en d'autres termes, les partenaires remboursent leurs dettes à travers les recettes de la commercialisation.»<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Meziane Rabhi, « Usine de dessalement d'eau de mer du Hamma », Liberté du 03 Février 2005.

## **Section 4:** **GESTION DU CONTENTIEUX**

---

Tout au long de ce mémoire, nous n'avons cessé de rappeler que l'opération de crédit n'est pas exempte de risques et que quelle que soit la pertinence de l'étude menée par le banquier, le remboursement du crédit n'est jamais assuré d'une manière absolue. La raison de cet état de fait, est que certains clients, malgré leur bonne foi se trouvent défaillants à échéance.

Le banquier, pour récupérer ses créances, se doit d'engager certaines procédures. Il est évident que la première étape est le règlement à l'amiable du litige, et la dernière consiste en la réalisation des garanties.

Mais avant d'arriver à cette ultime étape (réalisation des garanties), les créances passent au précontentieux, ensuite au contentieux suivi de la pratique d'une saisie-arrêt. C'est ce qu'on appelle la gestion du contentieux bancaire.

### **1: LA PHASE PRECONTENTIEUSE :**

L'enregistrement d'un incident de paiement fait appel à la naissance de la phase précontentieuse.

L'une des deux raisons suivante est l'objet de transfert de compte en précontentieux :

- Solde débiteur dont l'autorisation de crédit est échue depuis 01 mois.
- Solde débiteur d'un compte, qui n'a pas enregistré de mouvements créditeurs durant une période de 15 jours.

Pendant une période de 03 mois le banquier va essayer de trouver une solution pour le recouvrement de sa créance sans recourir à la procédure judiciaire.

Il va rechercher un terrain d'entente, un arrangement à l'amiable, avec le débiteur, dans le cas où sa défaillance est justifiée par des raisons objectives.

Le cas échéant, où un arrangement à l'amiable n'est pas trouvé, ou dans le cas où le client reste injoignable, le banquier adresse une mise en demeure qui comporte la sommation de payer un montant défini, dans un délai fixé par l'agence (généralement 08 jours).

Si durant cette période de trois mois, la banque ne trouve pas de solution pour le recouvrement de sa créance, elle procédera au transfert du compte en « contentieux ».

## **2: LA PHASE CONTENTIEUSE :**

Après avoir arrêté la somme de la créance totale, la banque devra employer tous les moyens dont elle dispose pour le règlement de sa créance.

**2.1 La saisie-arrêt :** Conformément au code civil, la saisie arrêt est une procédure au moyen de laquelle un créancier immobilise entre les mains d'une tierce personne, des sommes ou des meubles appartenant à son débiteur.

Pour ce qui est du saisi – arrêt bancaire, l'article 175 de la loi 90/10 du 14/04/1990 confère à la banque le privilège de pratiquer des saisies arrêts légales par simple lettre recommandée, qui a pour effet le blocage systématique par les confrères de tous les fonds du débiteur saisi.

**2.2 La saisie conservatoire :** La saisie conservatoire vise à éviter tout acte par le débiteur. En effet, une banque peut; grâce à cette procédure ; mettre des biens meubles appartenant au débiteur sous l'autorité de la justice, en attendant l'obtention d'une condamnation.

### **2.3 La réalisation des garanties :**

La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, par son article 178 stipule qu' « à défaut de règlement à l'échéance de sommes qui leur sont dues, les banques et établissements financiers peuvent, nonobstant toute opposition et 15 jours après sommation signifiée au débiteur par acte extrajudiciaire, obtenir par simple requête adressée au président du tribunal que soit ordonnée la vente de tout gage constitué en leur faveur et l'attribution à leur profit, sans formalités, du produit de cette vente, en remboursement en capital, intérêts, intérêts de retard et frais des sommes dues... ».

La réalisation des garanties est donc l'ultime recours du banquier pour recouvrer sa créance. Après 15 jours de mise en demeure, si aucune solution n'est trouvée, la banque saisit le tribunal qui va procéder à la désignation d'un huissier qui devra prendre toutes les mesures pour la mise en place d'une vente aux enchères publiques.

### **CONCLUSION DU CHAPITRE :**

L'incidence de paiement est un fait qui peut arriver à tout moment durant la période de remboursement du crédit octroyé, car il est reconnu qu'il n'y a pas de risque zéro dans une opération de crédit.

Donc le banquier peut se trouver devant la réalisation du risque de non remboursement des fonds avancés.

C'est pour cela qu'il devra, avec célérité trouver les moyens opportuns, pour récupérer sa créance et cela par la gestion du contentieux bancaire.

Enfin, la mise en place du crédit par le banquier suscite une surveillance attentive et un contrôle rigoureux sur l'utilisation des différents crédits afin de se prémunir contre d'éventuels détournements de l'objet du crédit consenti ou dépassement sur l'autorisation.

Ainsi le suivi et la gestion des crédits doivent être perçus comme des moyens de défense à l'égard des risques et non comme de simple formalité.

## ***CONCLUSION DE DEUXIEME CHAPITRE***

Cette seconde partie retrace les différentes étapes liées au analyse et étude d'un dossier de crédit, allant de la réception du dossier, jusqu'à la décision finale, passant par l'étude du dossier.

Nous avons essayé, à travers les différentes sections, de tracer les démarches à suivre dans l'analyse d'un dossier de crédit, en mettant le point sur la relation devant exister entre le banquier et le client demandeur d'un crédit.

Lorsque le banquier s'assure que les pièces qu'il a exigées lui sont fournies, aborde son étude du dossier, en considérant tous les éléments pouvant orienter sa décision.

Comme la notion de risque est liée à la notion de crédit, nous avons traité les différents risques que peut courir le banquier lorsqu'il accorde un crédit.

Le banquier, pour pallier tout risque éventuel pouvant compromettre le recouvrement de ses créances, exige, entre autre, à son client des garanties comme moyen "obligatoire" de prévention.

L'emprunteur, qui considère que ces garanties sont outrancières, doit comprendre que des imprévus dus à des causes les plus diverses, peuvent bouleverser les calculs prévisionnels les plus justes.

Après avoir présenté théoriquement la méthode d'analyse de dossier de crédit, nous essayerons dans la partie suivante d'appliquer ces notions théoriques à de réelles demandes de crédits.

## ***INTRODUCTION DE TROISIEME CHAPITRE***

Afin d'illustrer les différents éléments développés dans les deux chapitres précédentes, et dans le but de mettre en exergue les différentes méthodes d'étude et d'analyse des dossiers de crédits, l'étude de cas pratiques s'avère nécessaire et indispensable au cours de ce troisième chapitre.

Pour cela, nous avons choisi trois dossiers de crédit déjà traités au niveau de l'agence, le premier concernant un crédit d'investissement, le deuxième concernant le crédit d'exploitation et le dernier la lettre de crédit stand-by, sur lesquels nous avons tenté de mener notre propre étude appliquant les techniques d'analyse financière et d'évaluation de projets, précédemment présentées.

Donc, la présente partie sera organisée en deux chapitres :

- Le premier traitera d'un cas d'investissement dont la demande a été présentée par « ***SARL the Best*** ».
- Exploitation dont la demande a été présentée par : **l'agence de voyage et de tourisme : « S-TRAVEL » voyage tourisme service**
- Le troisième traitera un cas d'un documentaire Stand-By dont la demande a été introduite par : « **hydro Carbon Commodities** »

Fautes de certaines informations, quelques aspects ne seront pas développés dans ces cas pratiques. En effet, nous avons travaillé uniquement sur la base des documents que nous avons trouvés dans les dossiers.

Nous tenons à signaler que certaines informations liées aux noms des clients et aux raisons sociales des entreprises, sont volontairement modifiées, afin de préserver le secret professionnel auquel est tenu le banquier.

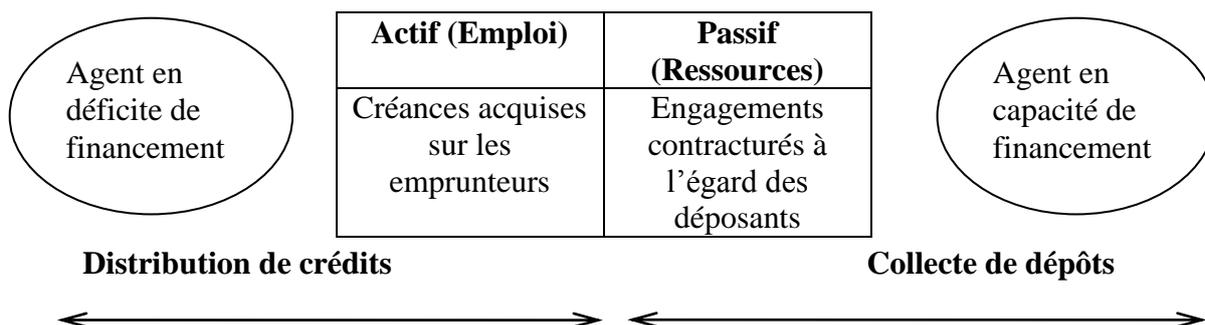
## Section 1

### présentation des organismes d'accueil

#### 1. Présentation Du CPA

##### 1.1 La banque :

Au sein d'une économie, la banque, en tant qu'institution financière, joue le rôle d'intermédiation entre les différents agents économiques, i.e. elle fait l'interface entre les agents en excédent et ceux en déficit de financement, et dont on peut schématiser le synoptique comme suit :



La banque se doit donc de constituer une clientèle puisque ce sont ses clients qui lui procurent aussi bien les ressources nécessaires pour exercer son activité que les occasions d'employer ces ressources ; c'est la double fonction de collecteur de dépôts et de distributeur de crédits.

La banque contribue au financement du secteur public, privé et des particuliers par le biais du crédit. Le fait donc de collecter une épargne oisive et de la mettre à la disposition des agents économiques qui en font la demande constitue le rôle économique de la banque.

##### 1.2 L'agence bancaire :

L'agence constitue la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la banque, elle doit être en mesure, grâce à ses structures d'accueil et de traitement efficaces, de satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité.

Dans ce cadre, elle exploite tous les moyens à sa disposition pour attirer les clients en leur proposant les services et les produits bancaires qui les intéressent dans leur vie personnelle et/ou professionnelle.

Pour accomplir ses missions très variées et à vocation universelle, c'est-à-dire traitant l'ensemble des opérations, l'agence doit se doter d'un type d'organisation performant à l'effet de fonctionner dans de bonnes conditions. Nous allons plus loin l'organigramme d'une agence CPA de 2<sup>ème</sup> catégorie.

##### 1.3 Le Crédit Populaire d'Algérie :

Créé en 1966 avec un capital initial de 15 millions de dinars, le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque populaire commerciale et industrielle à Alger, Oran, Annaba, Constantine) ainsi que d'autres

banques étrangères : Banque Alger Misr, Société marseillaise du crédit et Compagnie française de crédit et de banque (CFCB).

En 1985, il donne naissance à la Banque de développement local par cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89.000 comptes clientèle.

Défini pas ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour mission de promouvoir le développement du BTPH, les secteurs de la santé et du médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias, la PME/PMI et l'artisanat.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations de crédit et de banque ; il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre des participations dans le capital de toutes entreprises, mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions.

Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une Entreprise publique économique par actions dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.

Depuis 1996, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des Finances.

Le capital social de la banque, initialement fixé à 15 millions de dinars, a atteint pour l'année 2000 21,6 milliards de dinars.

Après avoir satisfait aux conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit (loi 90/10 avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997, son agrément du Conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée.

Le réseau d'exploitation est constitué de 121 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation.

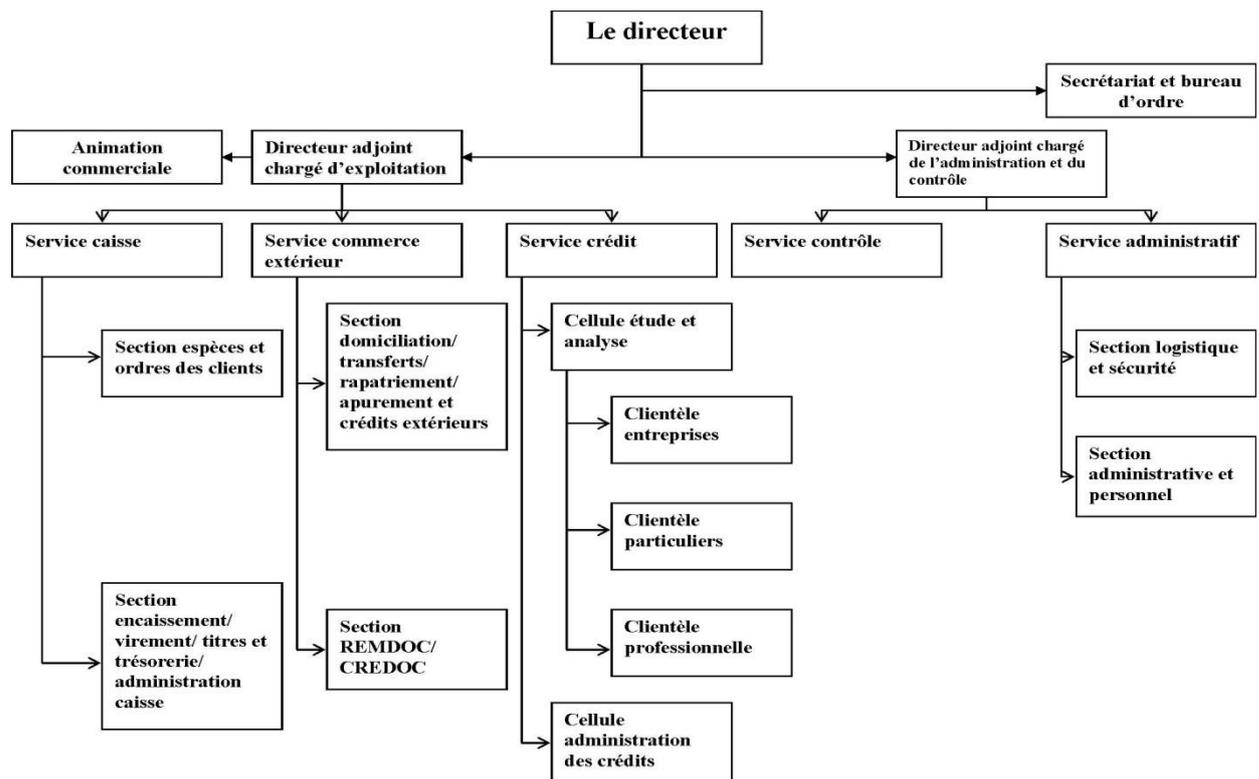
L'effectif de la banque est de 4.489 agents, dont plus de d'un tiers de cadres. Le réseau d'exploitation emploie 74% des effectifs.

Dans le cadre d'une stratégie globale de modernisation et de développement de sa politique commerciale, le CPA connaît d'importantes mutations, d'une part, sur le plan organisationnel par le redimensionnement de l'espace physique et professionnel, et, d'autre part, sur le plan technique par l'introduction du nouveau système d'information (Delta bank V7.4), la stimulation de la monétique et l'offre de produits/services innovants.

#### **1.4 L'agence CPA HASSINA BEN BOUALI 116 :**

L'agence HASSINA BENBOUALI a été créée en 1976. Depuis ce temps, et du fait du passage à l'économie de marché, elle a évolué que ce soit en volume d'affaires qu'en matière de diversification des produits/services, elle est classée actuellement de 1<sup>ère</sup> catégorie, elle appartient au groupe d'exploitation d'Alger centre.

Elle compte un effectif de 22 employés. Sur le plan organisationnel, elle est compartimentée comme suit :



En matière de portefeuille clientèle, le fichier clientèle de l'agence CPA 317 est réparti comme suit :

<u>Comptes courants secteur public :</u>	19
<u>Comptes courants secteur privé :</u>	1.216
<u>Particuliers :</u>	<i>Comptes chèques :</i> 3.995
	<i>Comptes livrets :</i> 613
	<i>Comptes devises :</i> 3.180

L'agence gère près de 9.023 comptes répartis comme indiqué sous dessous, avec une prépondérance pour les PME/PMI, les pharmacies, ...

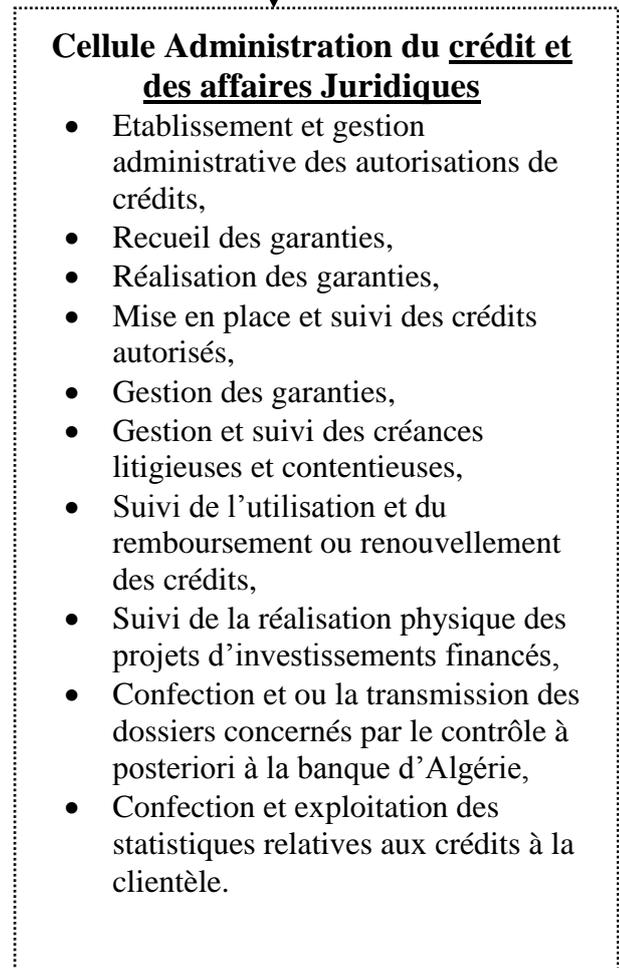
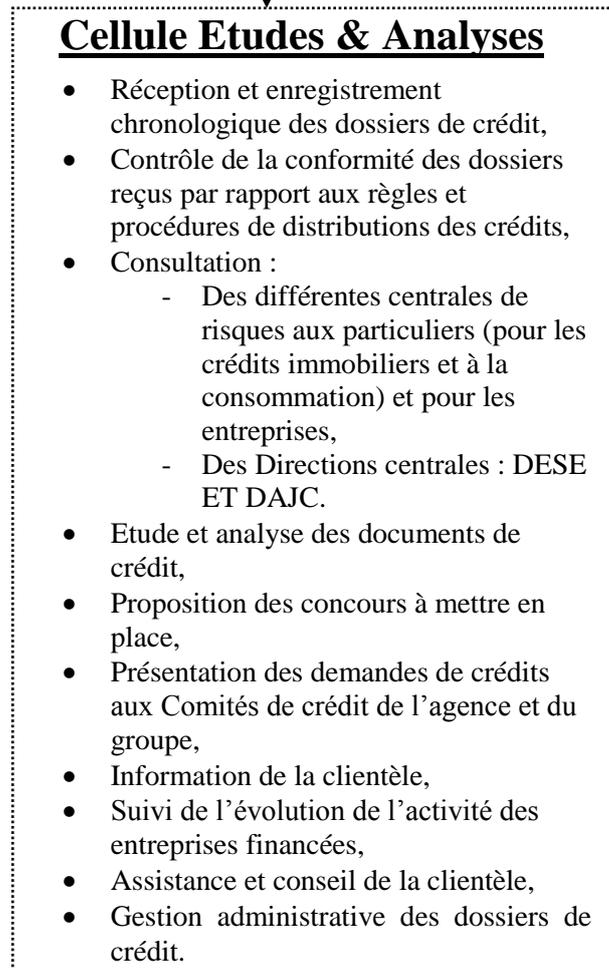
### 1.5 Le service Crédit :

Les mutations que connaît le secteur bancaire surtout en matière d'offre ont généré une dynamique de diversification de produits dans un contexte de plus en plus concurrentiel. D'où l'importance que revêt le service crédit au sein de l'agence. De part sa nature organisationnelle, le compartiment crédit trouve sa vocation dans la mise en œuvre de la politique d'emploi (droite du bilan) de la banque.

Le service est organisé de manière à mener à bien toutes les phases du crédit, depuis l'étude et l'analyse du dossier jusqu'à l'extinction du crédit.

Le synoptique ci-dessous fait ressortir la répartition du service en sections ainsi que les principales tâches y afférentes :

## **SERVICE CREDIT**



## **2 : Présentation de la BEA**

### **2.1 Historique de la BEA**

La BEA a été créée par Ordonnance du 19 octobre 1967 suite à la cessation des activités du Crédit Lyonnais dont elle a repris les éléments patrimoniaux. Elle a également repris les activités de la Société Générale, de la Barclay's Bank Limited, du Crédit du Nord, de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée. Elle n'a eu sa structure définitive qu'à partir du premier juin 1968.

Le capital social de la BEA, qui était de 20 millions de dinars, a été porté à un milliard de dinars par décision de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, puis fut augmenté en 1991 de 600 millions de dinars pour atteindre 1 600 000 000 dinars. En 1996, il est passé à 5 600 000 000 dinars par l'émission de nouvelles actions d'un montant de 4 000 000 000 dinars.

### **2.2 Organisation générale de la BEA :**

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un Président Directeur Général (PDG) assisté par un Directeur Général Adjoint et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers.

Actuellement, et suite à la décision réglementaire N° 01/ D.G du 02/ 01/96, la banque est organisée autour de cinq (05) fonctions dominantes, à savoir : la fonction engagement, la fonction finances et développement, la fonction internationale, la fonction secrétariat général et la fonction contrôle.

### **2.3 Rôle et attributions du service crédit : il est chargé de :**

- L'étude et l'appréciation du risque ;
- La mise en place et le suivi des crédits autorisés ;
- Le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses ;
- La confection et l'exploitation des statistiques relatives aux engagements.

Ces différentes fonctions sont réparties entre la cellule « chargés clientèle » et la cellule « secrétariat engagement » comme suit :

La section « administration des engagements » : elle est chargée de :

- Ouvrir et tenir à jour les dossiers de la clientèle (relations, crédits,...) ;
- Gérer et centraliser les autorisations de crédits ;
- Transmettre les dossiers « contrôle a posteriori » à la Banque d'Algérie (B.A) et en suivre les résultats ;
- Informer les chargés de clientèle des renouvellements à effectuer 90 jours avant l'échéance ;
- Suivre administrativement les utilisations de crédit et veiller au respect des limites autorisées ;
- Préparer les actes d'engagements, garanties, conventions,...
- Tenir et gérer les dossiers de la clientèle en matière d'engagements par signature (caution, aval,...) ;
- Préparer, en relation avec les chargés de clientèle, les créances à proposer au provisionnement dans le cadre des règles prudentielles ;
- Etablir les états de performances de l'agence.

La section « contentieux » : elle est chargée de :

- Participer et émettre un avis sur les actes émis ;
- Contrôler l'aspect juridique des actes d'engagements et des garanties reçus ;
- Gérer les successions, oppositions, saisies-arrêts et ATD émis sur la clientèle de l'agence ;
- Lancer les mises en demeure, saisies-arrêts à l'encontre de la clientèle ;
- Constituer, gérer et suivre les fichiers pré-contentieux et contentieux ;
- Traiter les créances douteuses et/ou compromises de l'agence.

### **2.4 Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit :**

#### **2.4.1 Les relations fonctionnelles :**

Le compartiment crédit constitue indéniablement l'interface la plus reliée de l'agence avec le réseau bancaire. En effet, le Service Crédit entretient des relations fonctionnelles avec les autres compartiments de l'agence et avec l'ensemble des structures de la banque par le biais du Directeur d'agence, à savoir :

Le Service des Opérations du Commerce Extérieur, en vue d'assister la clientèle dans ses opérations avec ses partenaires étrangers ;

La Direction de Crédit pour l'assistance et le conseil dans l'étude, l'évaluation des risques et la mise en place des crédits ;

La Direction Financière pour les besoins financiers (accréditif permanent, appels de fonds,...), et pour la mobilisation des crédits (chaînes de billets, tableaux d'amortissements des crédits,...) ;

La Direction des Etudes juridiques et contentieuses pour orientations et recommandations juridiques, la prise en charge des affaires pré-contentieuses et contentieuses ;

La Direction de la Comptabilité pour les aspects comptables liés aux opérations traitées ;

La Direction des refinancements et des relations extérieures pour la recherche de la mise en place des financements externes ainsi que l'assistance en matière du commerce extérieur (notamment pour les aspects réglementaires).

#### **2.4.2 Les relations hiérarchiques :**

Dans le cadre du traitement des dossiers de crédit, la banque a mis en place un processus d'octroi éventuel de crédit à la clientèle, hiérarchisé par niveaux de délégations. Ces délégations concernent les PME /PMI, les entreprises individuelles et les professions libérales.

Au niveau de la BEA, il existe cinq (05) niveaux de délégation arrêtés en fonction du montant par le PDG. Ces délégations sont accordées aux :

- Directeurs d'agences toutes catégories confondues ;
- Directeurs régionaux ;
- Directeurs des PME ;
- Directeur général adjoint engagement ;
- PDG.

Quel que soit le montant sollicité par la clientèle PME /PMI, les dossiers de crédit sont établis en trois (03) exemplaires et doivent, après montage, être ventilés de la manière suivante :

- Un exemplaire à la direction des engagements des PME (DEPME) ;
- Un exemplaire à la direction de rattachement ;
- Un exemplaire conservé au niveau de l'agence par le secrétariat engagement.

#### **2.5 Appréciation des risques :**

Pour une meilleure appréciation du risque et de prise de décisions appropriées, il est mis en place deux types de comités de crédit :

##### **2.5.1 Un comité de crédit institutionnel**

Qui statue sur le sort des dossiers de crédit dépassant les délégations inférieures (agence, région, DEPME, DGA engagement). Il est composé en permanence du PDG, du DGA engagement et du Directeur des grandes entreprises (DEGE) ou du Directeur des engagements des PME, selon le cas.

##### **2.5.1 Un comité de crédit itinérant**

qui participe par le biais de ses membres à apprécier le risque des crédits à accorder éventuellement à la clientèle.

## 2.6 Présentation de la BEA (Hydra site sonatrach) :

La banque extérieure d'Algérie fut créée le 1<sup>er</sup> octobre 1967 par ordonnance N°67-204 sous la forme d'une société nationale elle a eu pour objet principal de faciliter et de développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification nationale. Actuellement, le capital est fixé à 24.500.000.000 DA

## 2.7 Présentation générale de l'agence

L'agence SONATRACH Hydra est classée agence principale, elle est située sur le site SONATRACH Djenane el Malik Hydra et est rattachée à la direction régionale centre.

Fonctionnant au même titre que les autres agences, sa spécificité réside dans le traitement exclusif des opérations de son client potentiel SONATRACH.

Un directeur d'agence.

Un directeur adjoint coiffant trois(3) services :

Un service « Antenne Etranger » comprenant :

-une section « Crédit documentaire »

-une section « Remise documentaire »

-Une section « Transfert et rapatriement »

-une section « Domiciliation »

Un service « Administration »

Un service « Caisse » contenant :

-une section guichet

-une section Arrière guichet

Un sous directeur chargé des exportations coiffant trois (3) services :

Un service « crédit documentaire »

Un service « ordre de paiement »

Un service « Domiciliation »

## Conclusion du chapitre introductif

Dans cette section, nous avons présenté la banque d'accueil BEA et d'accueil CPA, pour déboucher ensuite sur la présentation de l'agence d'accueil BEA 005 sonatrach et CPA Hassiba Ben Bouali

A l'issue de cet aperçu, il apparaît clairement que le service crédit occupe une place sensible et privilégiée dans une agence. En effet, il est sensible car c'est le compartiment où le risque est le plus concentré et il est chargé de gérer ce risque lié à toute opération de crédit.

L'importance de ce compartiment réside aussi dans le fait qu'il représente le premier centre de profit d'une banque. Il est chargé de fructifier les ressources de la banque en optant pour les meilleurs emplois, tout en développant le portefeuille clientèle.

## *Section 2*

### *Etude de cas d'investissement SARL the Best*

---

L'étude que nous allons mener dans ce chapitre, résulte d'une demande de crédit à moyen terme introduite par une nouvelle relation "SARL The Best Algerian Product". Ce crédit a pour but, de financer un projet de création d'une ligne de production de plinthes et carreaux en céramique.

Suite à cette demande déposée le 06 janvier 2013, et au vu des documents présentés par notre client, nous allons étudier, analyser et décider d'accompagner ou non, ce présent projet.

Le montant global de l'investissement s'élève à 564.854.100 DA.

Le crédit bancaire sollicité est de 363.704.100 DA couvrant l'acquisition des équipements de production ainsi que les frais d'approche (assurances, frais de douanes, transport) correspondant à 64% du coût du projet.

Notre relation bénéficie des avantages ANDI, nous citerons:

- Application de taux réduit de droit de douanes pour les équipements importés;
- franchise de TVA pour les biens et services;
- exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières.

Ces avantages sont accordés pour encourager la production nationale et réduire les importations.

Sur le point social, ce projet permettra la création de 41 emplois permanents, de la sorte, il contribue à la résorption du chômage.

#### **Constitution du dossier:**

Le dossier de crédit fourni par la SARL The Best contient les documents suivants :

- ✓ Une demande de crédit d'investissement;
- ✓ Une étude technico-économique;
- ✓ Les bilans et TCR prévisionnels sur cinq (05) ans;
- ✓ Copie conforme du registre de commerce;
- ✓ Copie conforme de la carte d'immatriculation fiscale;
- ✓ Copie conforme des statuts;
- ✓ L'attestation de mise à jour CNAS;
- ✓ Factures pro forma des équipements à importer;
- ✓ Copie de permis de construction.

## **1: Etude de la viabilité du projet**

### **1.1 Identification du demandeur de crédit:**

The Best Algérien Product est une société à responsabilité limitée, créée le 28/11/2004, son siège sociale est situé à Hydra. Alger. Elle a comme activité la production de plinthes et carreaux en céramique.

Son capital social est de 300.000.000 DA, la gérance est assurée par Mr. Y , jouissant d'une expérience de plus de 20 ans dans la gestion d'entreprises de production de céramiques.

### **1.2 Analyse du marché:**

Le marché algérien du logement se caractérise par un déficit très important en matière de satisfaction de la demande des ménages.

La volonté des pouvoirs publics de réduire, voir combler entièrement ce déficit, par le lancement de différents programmes de construction (AADL, promotion immobilière, logements sociaux, participatifs....).

La réussite de ces différents programmes est étroitement liée à la disponibilité des matériaux de construction.

Dans cet optique et tenant compte des besoins considérables induit par ce programme, la SARL consciente des opportunités de ce créneau a décidé de réaliser une unité de production de carreaux et plinthes en céramique.

### **1.3 : Analyse commerciale:**

Nous allons axer notre étude selon les "4 P de Mac Carty" : le produit, le prix, la distribution et la promotion.

**1.3.1 *Le produit:*** Les promoteurs tiennent à mettre sur le marché un produit de bonne qualité comparable à celle de l'importation. Le produit alliera esthétique, par les différents motifs et couleurs proposés, et solidité, pour assurer une longue tenue, afin de satisfaire le goût des ménages.

**1.3.2 *Le prix:*** l'entreprise propose un prix de vente de 370 DA/m<sup>2</sup> soit 700 DA la pièce. suite à une enquête que nous avons faite le prix de la plinthe locale s'élève à environ 550DA la pièce et celle de l'importation à 900 DA. Le prix appliqué par notre relation reste compétitif.

**1.3.3 *La distribution:*** La distribution est confiée à l'associé WISSI Saad Eddine, du fait de ses connaissances approfondies du circuit de distribution et de sa détention de plusieurs points de vente de matériaux de construction sur tout le territoire national.

**1.3.4 *La promotion:*** Les promoteurs entretiennent des relations d'affaire avec de nombreuses entreprises publiques et privées dans le domaine de construction et de l'habitat, vu leur expérience de longue date dans ce créneau.

## 1.4 Analyse technique:

**1.4.1 *Les moyens de production:*** Les équipements seront importés d'Italie jouissant d'une technologie moderne et répondant aux critères de performance, fiabilité et durabilité. Choisis de façon à atteindre les objectifs de production de la société. Les moyens de transport nécessaires pour les besoins du projet en matière d'approvisionnement et de distribution existent déjà. (la société sous traite ce service qui est assuré par la société appartenant à l'associé Saad Eddine).

**1.4.2 *Le processus de fabrication:*** Il s'agit de décrire les étapes de production des céramiques pour faire connaître sommairement la notion de chaîne de fabrication complète :

- Section pulvérisation et dépôt des poudre;
- section alimentation des presses;
- section pressage et séchage rapide;
- section préparation des glaçures;
- section émaillage;
- section cuisson;
- section mouvement et stockage.

**1.4.3 *Capacité de production:*** En années de croisière la production envisagée serait de 5000m<sup>2</sup> / jour soit 1.500.000 m<sup>2</sup> /an. La production atteindra en première année 1.050.000m<sup>2</sup> soit 70% de la production envisagée, avec une montée de cadence de 10% par an (80% la deuxième année et 90% la troisième année). Ces objectifs nous semblent réalisables vu l'expérience des promoteurs dans le domaine et des marchés déjà réalisés.

**1.4.4 *L'approvisionnement:*** L'approvisionnement en matières premières se fera auprès des fournisseurs locaux.

**1.4.5 *Localisation:*** Le projet se situe dans la zone industrielle de Bab Ezzouar, un lieu qui présente toutes les commodités nécessaires pour une activité industrielle.

**1.4.6 *Effectifs:*** Le projet en cours permettra le recrutement d'un effectif permanent de 41 employés composé d'un directeur; responsable production; un responsable administration/ finance; un responsable commerciale; un responsable maintenance; un comptable; un aide comptable; une secrétaire; trois 03 agents commerciaux; quatre 04 électromécaniciens; six 06 réparateurs machine; dix 10 ouvriers et dix 10 agents de sécurité.

## 1.5 Analyse des coûts:

### 1.5.1 Coût des équipements importés:

Tableau n°10 : Coût des équipements importés (en dinars)

Désignation des équipements	Montant
- Section pulvérisation et dépôt de poudre	7.320.000
- Section alimentation des presses	7.178.000
- Section pressage et séchage rapide	98.173.000
- Section préparation des glaçures	18.766.500
-Section émaillage	42.175.000
- Section cuisson	103.362.500
- Section mouvements et stockage	35.375.000
- Prestation montage	20.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>333.525.0<sup>39</sup></b>

### 1.5.2 La structure de financement des investissements:

Tableau n°11 : Structure de financement des investissements

Rubriques	Locaux	Importés	Total
- Frais préliminaires	5.400.000		5.400.000
- Terrain	100.000.000		100.000.000
- Bâtiments	50.000.000		50.000.000
- Equipements de production		333.525.000	333.525.000
- Frais d'approches:			
- Assurances	2.200.000		2.200.000
- Fret	8.825.000		8.825.000
- Frais de douanes	19.154.100		19.154.100
- Matériels et outillages	17.000.000		17.000.000
- Mobiliers de bureaux	1.000.000		1.000.000
- BFR	27.750.000		27.750.000
Financement propre 36%			201.150.000
Crédit bancaire 64%			363.704.100
<b>Total investissement</b>			<b>564.854.100</b>

<sup>39</sup> Contre valeurs en dinars algériens (hypothèse : 1 EUR=100 DZD)

Après avoir étudié la viabilité du projet présenté sous les différents axes le composant, nous jugeons que ce projet est économiquement viable ce qui nous permet d'analyser sa rentabilité afin de pouvoir décider d'accompagner la mise en place du projet ou non.

## 2: Etude de la rentabilité du projet

Sur la base de l'étude technico-économique présentée par les promoteurs, la durée de vie du projet s'étalera sur 08 années, représentant la durée d'amortissement comptable des équipements de production importés. Nous tenons à rappeler que la durée de vie comptable est différente de la durée de vie économique des équipements.

L'objectif de cette étude est de déterminer et constater la rentabilité intrinsèque de l'investissement.

### 2.1 Etude de la rentabilité avant financement :

L'étude de rentabilité avant financement permet la détermination des flux de trésorerie générés par le projet, elle se fera en six (06) étapes:

#### 2.1.1 Elaboration d'échéancier des immobilisations:

**Tableau n°12 : Echancier des immobilisations (en dinars)**

Rubrique	Montant	Années de réalisation			
		1	2	3	
		locaux	locaux	locaux	importés
Frais préliminaires	5 400 000	5 400 000			
Terrain	100 000 000	100 000 000			
Bâtiments	50 000 000		50 000 000		
Equipements importés	333 525 000				333 525 000
Frais d'approches	30 179 100			30 179 100	
Matériel/outillage	17 000 000			17 000 000	
Mobiliers de bureaux	1 000 000			1 000 000	
<b>TOTAL</b>	<b>537 104 100</b>	<b>105 400 000</b>	<b>50 000 000</b>	<b>48 179 100</b>	<b>333.525.000</b>

### 2.1.2 Elaboration d'échéancier d'amortissement:

Tableau n°13 : Echéancier d'amortissement (en dinars)

Rubrique/Années	Montant	Durée	1	2	3	4	5	6	7	8	TOTAL
Frais préliminaires	5 400 000	4	1 350 000	1 350 000	1 350 000	1 350 000					5 400 000
Bâtiments	50 000 000	20	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	20 000 000
Matériel/outillage	17 000 000	5	3 400 000	3 400 000	3 400 000	3 400 000	3 400 000				17 000 000
Equipements importés	333 525 000	8	41 690 625	41 690 625	41 690 625	41 690 625	41 690 625	41 690 625	41 690 625	41 690 625	333 525 000
Frais d'approches	30 179 100	5	6 035 820	6 035 820	6 035 820	6 035 820	6 035 820				30 179 100
Mobiliers de bureaux	1 000 000	4	250 000	250 000	250 000	250 000					1 000 000
<b>TOTAL/Dotations amortissement</b>	<b>437 104 100</b>		<b>55 226 445</b>	<b>55 226 445</b>	<b>55 226 445</b>	<b>55 226 445</b>	<b>53 626 445</b>	<b>44 190 625</b>	<b>44 190 625</b>	<b>44 190 625</b>	<b>407 104 100</b>

### 2.1.3 Détermination de la valeur résiduelle des investissements (VRI):

Le montant de la VRI représente le montant total des immobilisations que récupérera le promoteur au terme de la période d'exploitation.

Donc: **VRI = Montant total des immobilisations – Montant déjà amortis.**

Pour le présent projet la **VRI = 130.000.000 DA**

### 2.1.4 Détermination du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et sa variation:

Tableau n°14 : Détermination du BFR et de sa variation (en dinars)

Rubrique	Années de Réalisation			Années d'Exploitation				
	1	2	3	1	2	3	4	5
CA				388 500 000	444 000 000	499 500 000	555 000 000	555 000 000
BFR				19 425 000	22 200 000	24 975 000	27 750 000	27 750 000
Var BFR			19 425 000	2 775 000	2 775 000	2 775 000	0	

Le BFR représente **5%** du chiffre d'affaire CA.

### 2.1.5 Elaboration du TCR:

**Tableau n°15 : Tableau des Comptes de Résultats avant financement (en dinars)**

RUBRIQUE	1	2	3	4	5	6	7	8
Production vendue	388 500 000	444 000 000	499 500 000	555 000 000	555 000 000	555 000 000	555 000 000	555 000 000
Matière et fourniture consommées	246 750 000	282 000 000	317 250 000	352 500 000	352 500 000	352 500 000	352 500 000	352 500 000
Services	1 200 000	1 236 000	1 273 080	1 311 272	1 350 611	1 350 611	1 350 611	1 350 611
<b>Valeur Ajoutée</b>	<b>140 550 000</b>	<b>160 764 000</b>	<b>180 976 920</b>	<b>201 188 728</b>	<b>201 149 389</b>	<b>201 149 389</b>	<b>201 149 389</b>	<b>201 149 389</b>
Frais de personnel	13 867 200	14 283 216	14 711 712	15 153 064	15 607 656	15 607 656	15 607 656	15 607 656
Impôts et taxes				11 100 000	11 100 000	11 100 000	11 100 000	11 100 000
Frais divers	2 500 000	2 575 000	2 652 250	2 731 818	2 813 772	2 813 772	2 813 772	2 813 772
<b>EBE</b>	<b>124 182 800</b>	<b>143 905 784</b>	<b>163 612 958</b>	<b>172 203 846</b>	<b>171 627 962</b>	<b>171 627 962</b>	<b>171 627 962</b>	<b>171 627 962</b>
Dotations aux amorts	55 226 445	55 226 445	55 226 445	55 226 445	53 626 445	44 190 625	44 190 625	44 190 625
<b>RBE</b>	<b>68 956 355</b>	<b>88 679 339</b>	<b>108 386 513</b>	<b>116 977 401</b>	<b>118 001 517</b>	<b>127 437 337</b>	<b>127 437 337</b>	<b>127 437 337</b>
Taux IBS	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
<b>Résultat Net de l'Exercice</b>	<b>51 717 266</b>	<b>66 509 504</b>	<b>81 289 884</b>	<b>87 733 051</b>	<b>88 501 137</b>	<b>95 578 002</b>	<b>95 578 002</b>	<b>95 578 002</b>
Dotations aux amorts	55 226 445	55 226 445	55 226 445	55 226 445	53 626 445	44 190 625	44 190 625	44 190 625
<b>CAF</b>	<b>106 943 711</b>	<b>121 735 949</b>	<b>136 516 329</b>	<b>142 959 496</b>	<b>142 127 582</b>	<b>139 768 627</b>	<b>139 768 627</b>	<b>139 768 627</b>

Nous tenons à préciser que, sur la base de l'étude technico- économique, les charges (frais de personnel, services, frais divers) vont augmenter de 3% / an. Notre promoteur bénéficie d'exonération de la Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP = 2% CA) durant les trois premières années d'exploitation.

**Commentaires:** Durant les trois premières années d'exploitation, l'affaire est en progression aussi bien en matière de productivité (la valeur ajoutée augmente) qu'en matière de rentabilité (le résultat net augmente); c'est bien la montée en cadence. A partir de la quatrième année, l'affaire aura atteint sa période de croisière, la productivité reste stable et le résultat augmente du fait de la diminution des amortissements

Pour un taux d'actualisation de 10%, le tableau est comme suit:

Tableau n°16 : Tableau de financement (en dinars)

Rubrique	Années de réalisation			Années d'exploitation						
	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
<b>RESSOURCES</b>										
CAF	0	0	0	106 943 711	121 735 949	136 516 329	142 959 496	142 127 582	139 768 627	139 768 627
VRI										
Récupération du BFR										
Total Ressources (1)	0	0	0	106 943 711	121 735 949	136 516 329	142 959 496	142 127 582	139 768 627	139 768 627
<b>EMPLOIS</b>										
Immobilisations	105 400 000	50 000 000	381 704 100							
Variation du BFR			19 425 000	2 775 000	2 775 000	2 775 000	0			
Total Emplois (2)	105 400 000	50 000 000	401 129 100	2 775 000	2 775 000	2 775 000	0			
<b>Trésorerie Prévisionnelle (1-2)</b>	-105 400 000	-50 000 000	- 401 129 100	104 168 711	118 960 949	133 741 329	142 959 496	142 127 582	139 768 627	139 768 627
<b>Trésorerie Prévisionnelle Cumulée</b>	-105 400 000	-155 400 000	-556 529 100	-452 360 389	-333 399 440	-199 658 110	-56 698 614	85 428 968	225 197 596	364 966 223
Trésorerie actualisée à 10%	-105 400 000	-45 450 000	-331 332 637	78 230 702	81 250 328	83 053 366	80 629 156	72 911 450	65 271 949	59 261 898
Trésorerie actualisée à 10% cumulée	-105 400 000	-150 850 000	-482 182 637	-403 951 934	-322 701 606	-239 648 241	-159 019 085	-86 107 635	-20 835 686	38 426 212

### **2.1.6 Evaluation du projet à travers les critères de rentabilité et de liquidité:**

A partir du tableau emplois/ ressources, les critères de rentabilité et de liquidités sont extraits.

#### **Le délai de récupération (DR):**

**DR= 4ans et 6 mois**

4 ans et 6 mois représentent le délai duquel le coût global du projet sera récupéré intégralement.

#### **Le délai de récupération actualisé (DRA):**

**DRA= 6ans et 1 mois**

Ce délai signifie que le coût global de l'investissement actualisé sera récupéré dans un délai de 6 ans et 1 mois. Il est vrai que ce délai est un peu long mais il reste quand même inférieur à la durée de vie du projet.

#### **La valeur actuelle nette (VAN):**

**VAN = 153 007 848 DA**

La rentabilité intrinsèque du projet exprimé par la VAN est satisfaisante.

#### **Le taux de rentabilité interne (TRI):**

Pour un taux d'actualisation : T1 = 16%     $\longrightarrow$  VAN = 5 299 546 DA

T2 = 18%     $\longrightarrow$  VAN = - 29 524 135 DA

Par interpolation linéaire : TRI = 16% + 2% \* 5 299 546 / (5 299 546 + 29 524 135).

**TRI = 16.304%**

#### **L'indice de profitabilité (IP):**

**IP = 1.32 DA**

Chaque dinar investit dans le projet rapporte 0.32 DA.

Tous les indicateurs de rentabilité démontrent que le présent projet est rentable.

## 2.2 Etude de la rentabilité après financement :

### 2.2.1 Elaboration de l'échéancier de remboursement

Tableau n°17: Echancier de remboursement (en dinars)

	Année de réalisation	Années d'exploitations				
	3	1	2	3	4	5
<b>Encours</b>	363 704 100	363 704 100	290 963 280	218 222 460	145 481 640	72 740 820
<b>Principal</b>		72 740 820	72 740 820	72 740 820	72 740 820	72 740 820
<b>Intérêt</b>	19 094 465 <sup>40</sup>	19 094 465	15 275 572	11 456 679	7 637 786	3 818 893
<b>Annuité</b>	<b>19 094 465</b>	<b>91 835 285</b>	<b>88 016 392</b>	<b>84 197 499</b>	<b>80 378 606</b>	<b>76 559 713</b>

### 2.2.2 Plan de mobilisation:

Tableau n°18: Plan de financement (en dinars)

Rubrique	Années de réalisation			Années d'exploitations		
	1	2	3	1	2	3
<b>Immobilisations</b>	105 400 000	50 000 000	381 704 100			
<b>Var BFR</b>			19 425 000	2 775 000	2 775 000	2 775 000
<b>Intérêts intercalaires</b>			19 094 465			
<b>Total investi</b>	105 400 000	50 000 000	420 223 565	2 775 000	2 775 000	2 775 000
<b>Crédit</b>			363 704 100			
<b>Apports</b>	105 400 000	50 000 000	56 519 465	2 775 000	2 775 000	2 775 000

### 2.2.3 Les nouvelles dotations aux amortissements :

Ce tableau comprend l'amortissement des intérêts intercalaires et ce afin de déterminer le montant exact des amortissements à inclure dans le TCR après financement.

Tableau n°19 : Détermination des nouvelles dotations aux amortissements (en dinars)

Rubriques	1	2	3	4	5	6	7	8
Anciennes dotations	61 591 267	61 591 267	61 591 267	53 626 445	44 190 625	44 190 625	44 190 625	44 190 625
Amrts.intérêts intercalaires	6 364 822	6 364 822	6 364 822					
Nouvelles dotations	67 956 089	67 956 089	67 956 089	53 626 445	44 190 625	44 190 625	44 190 625	44 190 625

<sup>40</sup> Intérêt intercalaire

## 2.2.4 Elaboration du TCR après financement:

Tableau n°20 : Tableau des Comptes de Résultats après financement (en dinars)

RUBRIQUE	1	2	3	4	5	6	7	8
Production vendue	388 500 000	444 000 000	499 500 000	555 000 000	555 000 000	555 000 000	555 000 000	555 000 000
Matière et fourniture consommées	246 750 000	282 000 000	317 250 000	352 500 000	352 500 000	352 500 000	352 500 000	352 500 000
Services	1 236 000	1 273 080	1 311 272	1 350 611	1 350 611	1 350 611	1 350 611	1 350 611
<b>Valeur Ajoutée</b>	<b>140 514 000</b>	<b>160 726 920</b>	<b>180 938 728</b>	<b>201 149 389</b>				
Frais de personnel	14 283 216	14 711 712	15 153 064	15 607 656	15 607 656	15 607 656	15 607 656	15 607 656
Impôts et taxes				11 100 000	11 100 000	11 100 000	11 100 000	11 100 000
Frais divers	2 575 000	2 652 250	2 731 818	2 813 772	2 813 772	2 813 772	2 813 772	2 813 772
<b>EBE</b>	<b>123 655 784</b>	<b>143 362 958</b>	<b>163 053 846</b>	<b>171 627 962</b>				
Dotations aux amortissements	61 591 267	61 591 267	61 591 267	53 626 445	44 190 625	44 190 625	44 190 625	44 190 625
Frais financier	19 094 465	15 275 572	11 456 679	7 637 786	3 818 893	0	0	0
<b>RBE</b>	<b>42 970 052</b>	<b>66 496 119</b>	<b>90 005 900</b>	<b>110 363 731</b>	<b>123 618 444</b>	<b>127 437 337</b>	<b>127 437 337</b>	<b>127 437 337</b>
Taux IBS	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
<b>Résultat net de l'exercice</b>	<b>32 227 539</b>	<b>49 872 089</b>	<b>67 504 425</b>	<b>82 772 798</b>	<b>92 713 833</b>	<b>95 578 002</b>	<b>95 578 002</b>	<b>95 578 002</b>
Dotations aux amortissements(+)	61 591 267	61 591 267	61 591 267	53 626 445	44 190 625	44 190 625	44 190 625	44 190 625
<b>CAF</b>	<b>93 818 806</b>	<b>111 463 356</b>	<b>129 095 692</b>	<b>136 399 243</b>	<b>136 904 458</b>	<b>139 768 627</b>	<b>139 768 627</b>	<b>139 768 627</b>

### Commentaires:

En comparant entre le TCR avant financement et celui après, nous remarquons que le résultat net et la CAF ont diminué.

La diminution du résultat net est liée à l'augmentation des amortissements (incorporation de l'amortissement des intérêts intercalaires) aussi par l'intégration des frais financier.

## 2.2.5 Elaboration du plan de financement - Tableau Emplois/ Ressources :

Tableau n°21 : Tableau emplois /Ressources

Rubrique	Années de réalisation			Années d'exploitation							
	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>RESSOURCES</b>											
CAF	0	0	0	93 818 806	111 463 356	129 095 692	136 399 243	136 904 458	139 768 627	139 768 627	139 768 627
VRI											130 000 000
Récupération du BFR emprunt			363 704 100								27 750 000
apport	105 400 000	50 000 000	56 519 465	2 775 000	2 775 000	2 775 000	0	0			
<b>Total Ressources (1)</b>	<b>105 400 000</b>	<b>50 000 000</b>	<b>420 223 565</b>	<b>96 593 806</b>	<b>114 238 356</b>	<b>131 870 692</b>	<b>136 399 243</b>	<b>136 904 458</b>	<b>139 768 627</b>	<b>139 768 627</b>	<b>297 518 627</b>
<b>EMPLOIS</b>											
Immobilisations	105 400 000	50 000 000	381 704 100								
Variation du BFR intérêt intercalaires			19 425 000	2 775 000	2 775 000	2 775 000	0				
Remboursement emprunt			19 094 465								
<b>Total Emplois (2)</b>	<b>105 400 000</b>	<b>50 000 000</b>	<b>420 223 565</b>	<b>75 515 820</b>	<b>75 515 820</b>	<b>75 515 820</b>	<b>72 740 820</b>	<b>72 740 820</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Trésorerie prévisionnelle (1-2)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>21 077 986</b>	<b>38 722 536</b>	<b>56 354 872</b>	<b>63 658 423</b>	<b>64 163 638</b>	<b>139 768 627</b>	<b>139 768 627</b>	<b>297 518 627</b>
<b>Trésorerie prévisionnelle cumulée</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>21 077 986</b>	<b>59 800 521</b>	<b>116 155 393</b>	<b>179 813 816</b>	<b>243 977 454</b>	<b>383 746 081</b>	<b>523 514 709</b>	<b>821 033 336</b>
trésorerie actualisée à 10%	0	0	0	15 829 567	26 447 492	34 996 376	35 903 351	32 915 946	65 271 949	59 261 898	114 842 190
<b>Trésorerie actualisée à 10% cumulée</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>15 829 567</b>	<b>42 277 059</b>	<b>77 273 435</b>	<b>113 176 785</b>	<b>146 092 731</b>	<b>211 364 680</b>	<b>270 626 578</b>	<b>385 468 769</b>

**Commentaires:** D'après ce tableau, nous pouvons constater que les flux de trésorerie sont nuls durant la période de réalisation et positifs sur la période d'exploitation. Cela signifie que pendant la période de réalisation, le financement des investissements est assuré en totalité, et pendant la période d'exploitation, les ressources du projet sont supérieures à ses emplois, ce qui engendre une trésorerie positive.

## 2.2.6 Détermination de la rentabilité des fonds propres:

Tableau n°22 : Rentabilité des fonds propres

	Années de réalisations			Années d'exploitations							
	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	8
Apports (-)	105 400 000	50 000 000	56 519 465	2 775 000	2 775 000	2 775 000	0	0			
TR annuelle	0	0	0	21 077 986	38 722 536	56 354 872	63 658 423	64 163 638	139 768 627	139 768 627	297 518 627
Dividendes annuelle											
<b>TR actionnaires</b>	-105 400 000	-50 000 000	-56 519 465	18 302 986	35 947 536	53 579 872	63 658 423	64 163 638	139 768 627	139 768 627	297 518 627
TR actionnaires cumulée	<b>-105 400 000</b>	<b>-155 400 000</b>	<b>-211 919 465</b>	<b>-193 616 480</b>	<b>-157 668 944</b>	<b>-104 089 072</b>	<b>-40 430 649</b>	<b>23 732 989</b>	<b>163 501 616</b>	<b>303 270 244</b>	<b>600 788 871</b>
TR actionnaires actualisé à 10%	-105 400 000	-45 450 000	-46 685 078	13 745 542	24 552 167	33 273 101	35 903 351	32 915 946	65 271 949	59 261 898	114 842 190
TR actionnaires actualisée 10% cumulée	-105 400 000	-150 850 000	-197 535 078	-183 789 536	-159 237 369	-125 964 269	-90 060 918	<b>-57 144 972</b>	8 126 977	67 388 875	182 231 065

## Les critères de rentabilité et de liquidité:

- a) **Délai de récupération des fonds propres (DR)** : DR= 4ans et 5 mois
- b) **Délai de récupération des fonds propres actualisé (DRA)**: DRA=5 ans et 2mois
- c) **La valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP)**: VANFP = 182 052 553
- d) **Le taux de rentabilité des fonds propres (TRFP)**:

Pour un taux d'actualisation: T1 = 20%  $\longrightarrow$  VAN = 10 014 771 DA

T2 = 22%  $\longrightarrow$  VAN = - 10 416 248 DA

Par interpolation linéaire : TRI = 20% + 2% \* 10 014 771 / (10 014 771 + 10 416 248).

**TRIFP = 21%**

## Rentabilité de l'emprunt :

- a) **La valeur actuelle nette de l'emprunt (VANE)**:

VAN Emprunt = VANFP – VAN

**VANE = 29 044 704 DA**

- b) **Le taux de rentabilité interne de l'emprunt (TRIE)**:

TRIE = Taux Net d'Emprunt (TNE) = taux brut de l'emprunt \* (1- taux IBS).

Alors, TRIE = 5.25% \* (1-25%).

**TRIE = 4%**

## Commentaires :

- Le TRIE < TRI, ce qui indique que le taux de rentabilité du projet est largement supérieur au coût de l'endettement;
- Le TRFP > TRI, ce qui signifie que le promoteur gagne en investissant;
- La VANFP > VAN, ce qui exprime que les montant récupéré par le promoteur est supérieur à celui du projet.

Par le biais des résultats obtenus, permettent d'obtenir *un effet de levier*. Nous pouvons affirmer que les promoteurs ont intérêts à emprunter car l'emprunt est bénéfique pour les investisseurs.

## Conclusion de l'étude de rentabilité:

La forte rentabilité du projet démontrée par les données précédentes, fait de cet investissement une opportunité certaine pour la banque d'accompagner la relation dans son développement dans un créneau porteur, et ainsi accroître les mouvements qui lui sont confiés.

**Test de sensibilité:** La sensibilité du projet sera testée par la variation du taux d'augmentation des charges. Même si les charges (frais de personnel, frais divers et services) augmentent de 10% par apport au chiffre d'affaire, cela n'affecte pas la rentabilité du projet car la TRI serait égal à 16%, un IP égal à 1.29 DA et TRIFP à 20%, néanmoins, le DRFP se prolongerait à 6 ans.

L'augmentation des prix des matières premières engendre une baisse du TRI à 12% et celle du TRIFP à 14%, toute fois, le projet reste rentable. L'affaire enregistrerait des résultats satisfaisants.

**Etude du risque:** Le présent projet a pour objet la mise en place d'une usine de production de plinthes et carreaux en céramique. L'expérience acquise par l'entreprise dans le domaine de l'industrie des céramiques, à travers des entreprises antérieures, laisse présager un avenir prospère pour le projet. Cette expérience comprend un atout à travers les avantages obtenus par l'ANDI afin de limiter les importations et encourager la production nationale.

L'entreprise est confrontée à la concurrence due aux importations massive de dalles de sole, cependant le prix reste inaccessible à toutes les bourses. De ce fait, nos promoteurs proposent des prix raisonnables qui conviennent au pouvoir d'achat algérien.

Le risque de taux de change doit être supporté par l'entreprise, qui présente une surface financière importante lui permettant de faire face à ce genre de problèmes.

Les risques liés aux créanciers privilégiés sont à écarter comme l'atteste les documents présentés par les promoteurs.

### ***Conclusion de l'étude:***

Comme le démontre les résultats de notre étude, nous sommes en présence d'un projet viable, économiquement rentable et par conséquent, peut supporter un financement bancaire.

La SARL The Best étant une entreprise industrielle, spécialisée dans la production de plinthes et carreaux en céramique, contribue, même modestement, à la diminution des importations dans ce créneau, en offrant aux consommateurs algérien une gamme variée de plinthes, dalles de sole et autres, satisfaisant divers goûts.

En effet, d'après les données obtenues de l'analyse de la rentabilité intrinsèque du projet et celle des capitaux engagés, celui-ci est jugé avoir une rentabilité satisfaisante caractérisée par un effet de levier, cette rentabilité fait de cet investissement une opportunité certaine pour la banque d'accompagner la relation pour la mise en œuvre de son projet qui s'inscrit dans un créneau porteur et accroître ainsi la production nationale.

Enfin, après avoir étudié l'ensemble des documents présentés, nous sommes d'un avis favorable pour la mise en place d'un CMT d'un montant de 363.704.100 DA pour une durée de 5 ans avec 1 année de différé, réparti comme suit :

- Crédoc relayé par CMT pour les équipements importés: 333.525.000
- CMT mobilisable pour les frais d'approche: 30.179.100 DA

### **Les garanties exigées:**

1. Nantissement de matériels;
2. assurance multirisque;
3. caution solidaire des associés

## *Section3*

### *Etude d'un dossier de crédit d'exploitation*

---

#### ***1 : Présentation du dossier d'exploitation***

La présente étude de cas porte sur le renouvellement de dossier (entreprise déjà domiciliée) avec extension des crédits d'exploitation obtenus précédemment par l'agence de voyage : « **S-TRAVEL** », d'un montant global de 2000 000,00 DZD répartis comme suit :

➤ un découvert bancaire d'une valeur de 2000 000 ,00 DZD.

#### **1.1 : Constitution du dossier**

Le dossier présenté par notre client comporte les pièces suivantes :

- Une demande de crédit, chiffrée et motivée, signée par la personne habilitée ;
- Bilan définitif fiscal et les annexes du dernier exercice accompagnés du rapport du commissaire aux comptes pour les entreprises (SARL dont le chiffre d'affaire est supérieure à dix(10) million de DA et les SPA) .
- Bilan et tableaux de comptes de résultats (TSR) prévisionnels et annexes des trois derniers exercices (notamment le TFT : le tableau de trésorerie) ;
- Budget d'exploitation prévisionnel et plan de trésorerie pour l'exercice accompagnés de l'état de stock détaillé et des créances pour les principaux clients par maturité ;
- Attestation fiscale récent apurée et déclaration fiscale du dernier exercice ;
- Attestation parafiscale récente et apurée ;
- Copie légalisée des titres de propriété appartenant à l'entreprise et bail de location ;
- Note de présentation de l'entreprise (avec fiche de groupe d'affaire pour les entreprises apparentées), qualification des associés et des dirigeants ;
- Statut et registre de commerce en cours de validité ;
- Situation comptable ;
- Extrait de rôle apuré ;
- Attestation de mise à jour CNAS et CASNOS apurées ;

#### **1.2: Identification du demandeur de crédit**

##### **1.2.1 Présentation de l'affaire**

**Nom ou raison sociale :** Mr X.

**Adresse :** 03 LOT LA BRYUERE BOUZEREAH ALGER.

**Activité précise :** Agence de voyage.

**Forme juridique :** personne physique.

**Date de création :** 09/07/2005.

**Capital ou fonds personnel :** 3.102.941 DA détenu à **100 %** par le gérant.

**Fournisseur :** Air Algérie / Privé

**Produits et services :** le principal service proposé est la billetterie

##### **1.2.2 Historique de l'affaire**

S-TRAVEL est une agence érigée sous la forme individuelle par son gérant Mr X et dont le siège social se trouve à BOUZEREAH ;

L'entrée en relation de cette affaire avec notre agence remonte à plus de trois ans ;

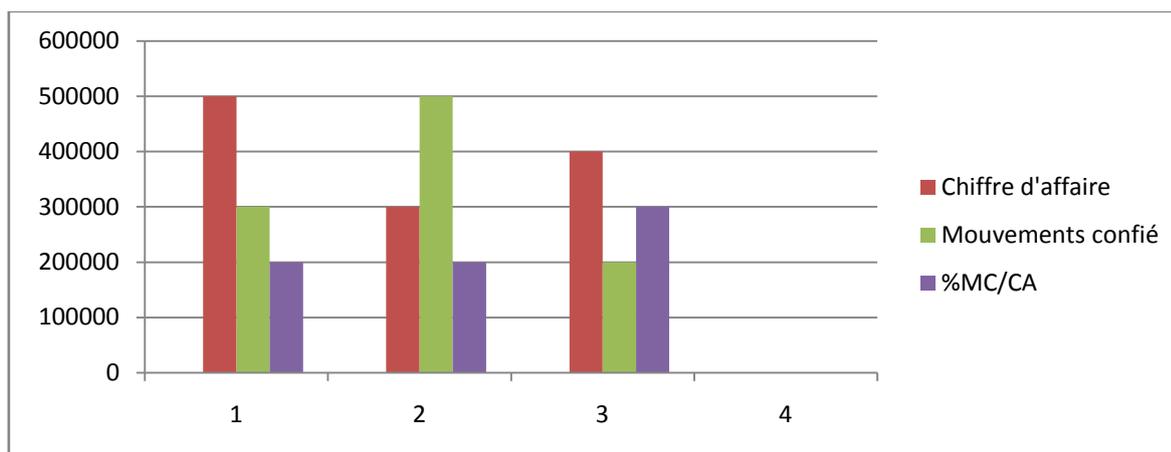
Cette entreprise est la propriété de Mr X qui a prouvé ses capacités et compétences dans le domaine de la gestion de ses affaires et le respect de ses engagements en matière de crédit ;En effet, l'entreprise S-TRAVEL n'a connu aucun incident de paiement depuis son

entrée en relation avec les guichets de CPA Hassiba.

Les mouvements d'affaires confiés sont représentés sur le tableau ci-dessous et dans le graphique qui suit :

**TABLEAU N°23 : les mouvements du CA en DA**

rubriques	N-2	N-1	N	Exercice au :
Chiffre d'affaire	229 984	363392	391875	296592
CA HT				
Mouvements confiés	0.00	1.947.201	5.405.542	2.010.232 au 28/01/2015
% MC / CA	0.00%	49%	81%	



**Commentaire** : le client compte nous confié la totalité du chiffre d'affaire.

**Conclusion** : Notre relation compte élargir son activité en intégrant le service « OMRA » par exemple et pour cela il a besoin de notre soutien surtout qu'il compte nous rendre sa seul banque.

### 1.3 Environnement et l'activité de l'entreprise

**1.3.1 L'activité** L'affaire exerce son activité dans un local qui ce trouve au 03 LOT LA BRYUERE BOUZEREAH ALGER et s'étant sur une superficie de 77,79 m<sup>2</sup> et constitué de 4 chambre et un couloire. Appartenant au gérant et le principal service proposé par cette agence c'est la billetterie.

**1.3.2 La concurrence** : Les capacités d'offrir les billets lui ont permis d'affronter toute concurrence et d'occuper une place importante dans le marché.

**1.3.3 Les services proposés:** Cette agence diversifie de plus en plus de ses services et ainsi l'accroissement de son volume d'offre sur le marché et ce en réponse à la demande des particuliers et les entreprises qui ne cesse d'accroitre elle aussi ;

**1.3.4 La commercialisation** : La publicité est une variable important pour ce genre de services surtout en période d'OMRA, VACANCES .....etc. et donc cette agence appui sur la publicité.

## 2 : Etude financière du dossier

### 2.1 Plan de trésorerie prévisionnel

Tableau 24 : trésorerie prévisionnel en DA

	Janvier	février	mars	avril	mai	juin
<b>RECETTES</b>	789 505	552 888	598 690	312 850	450 952	225 878
-D'EXPLOITATION						
-vente de marchandises						
-prestation de services	789 505	552 888	598690	312 850	450 952	225 878
-Remboursement TVA						
-HORS EXPLOITATION						
-Apport personnel						
-Emprunt bancaires contractés						
-Autres Financements						
<b>DEPENSES</b>	563 387	491 622	559 795	627 138	556 451	986 883
-D'EXPLOITATION						
-fournitures d'entretien	25 800		15 160		6 230	15 092
-entretien et réparations	35 025	15 000				
-assurances						68 431
-divers						
-personnel extérieur						
-rémunér. d'intermédiaire et honoraires			78 370			78 370
-publicité						27 026
-foires et salons						
-frais déplacements		65 899	115 899		185 049	438 780
-frais de missions, réceptions	23 878			8 780	65 878	
-frais postaux et télécommunications	74 359		74 359		74 359	
-services bancaires	159 780	251 658	116 942	302 593	65 870	200 119
-divers (cotisations...)						
-impôts et taxes	85 480			156 700		
-Charges sociales	159 065	159 065	159 065	159 065	159 065	159 065
-HORS EXPLOITATION						
-immobilisations						
-Remboursements d'emprunt						
-Prélèvements de l'exploitation						
-Frais d'établissement						
<b>Solde mois</b>	226 118	61 266	8 896	-314 288	-105 499	-761 005
<b>Disponibilité début mois</b>		226 118	287 384	296 280	-18 009	-123 508
<b>Trésorerie</b>	226 118	287 384	296 280	-18 008	-123 508	-884 513

	juillet	août	sept	oct	nov	Déc	Cpte Résul. TTC
<b>RECETTES</b>	<b>1168700</b>	<b>658633</b>	<b>447000</b>	<b>479400</b>	<b>909333</b>	<b>1245861</b>	<b>7809690</b>
<b>-D'EXPLOITATION</b>							
-vente de marchandises							
-prestation de services	1168700	658633	447000	479400	909333	1245861	7809690
-Remboursement TVA							
<b>-HORS EXPLOITATION</b>							
-Apport personnel							
-Emprunt bancaires contractés							
-Autres Financements							
<b>DEPENSES</b>	<b>399281</b>	<b>261533</b>	<b>513733</b>	<b>927929</b>	<b>568725</b>	<b>786628</b>	
<b>-D'EXPLOITATION</b>							
-fournitures d'entretien		82302	36482				131066
-entretien et réparations				34653			84678
-assurances							68431
-divers						5531	5531
-personnel extérieur rémunéré.			18780			137958	313478
d'intermédiaire et honoraires							27026
-publicité							
-foires et salons					145823	235870	1187320
-frais déplacements		45968	1500	85980		101612	333596
-frais de missions, réceptions	74359		74359		74359		446154
-frais postaux et télécommunications	165857	24198	223547	145222	189478	146592	1991856
-services bancaires				503009			745189
-divers (cotisations...)		159065	159065	159065	159065	159065	1908780
-impôts et taxes	159065						
-Charges sociales							
<b>-HORS EXPLOITATION</b>							
-immobilisations							
-Remboursements d'emprunt							
-Prélèvements de l'exploitation							
-Frais d'établissement							
<b>Solde mois</b>	<b>769419</b>	<b>397100</b>	<b>-66733</b>	<b>-448529</b>	<b>340608</b>	<b>459233</b>	
<b>Disponibilité début mois</b>	<b>-884513</b>	<b>-115094</b>	<b>282007</b>	<b>215274</b>	<b>-233256</b>	<b>107353</b>	
<b>Trésorerie</b>	<b>-115094</b>	<b>282007</b>	<b>215274</b>	<b>-233256</b>	<b>107353</b>	<b>566586</b>	

## 2.2 : Reclassement rationnel du bilan

### BLEAU 25 : Reclassement rationnel du bilan :

POSTES ACTIF	Brut	Amm	net	N-1	N-2
Ecart d'acquisition (ou goodwill positif ou négatif)	0	0	0	0	0
Immobilisation incorporelles	0	0	0	0	0
<b>Immobilisation corporelles</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Terrains	0	0	0	0	0
Bâtiments	0	0	0	0	0
Autres immobilisations corporelles	0	0	0	0	0
Immobilisation en concession	0	0	0	0	0
Immobilisations en cours	0	0	0	0	0
<b>Immobilisation financières</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Titres mis en équivalence-entreprise associées	0	0	0	0	0
Autres participations et créances rattachées	0	0	0	0	0
Autres titre immobilisés	0	0	0	0	0
Prêts et autres actifs financiers non courants	0	0	0	0	0
Impôts différés actif	0	0	0	0	0
<b>Total actif non courant</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Stocks et encours</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Stock de marchandises	0	0	0	0	0
Matières et fournitures	0	0	0	0	0
Produits finis	0	0	0	0	0
Autres (encours, à l'extérieur...)	0	0	0	0	0
<b>Créances et emplois assimilés</b>	<b>5 276 430</b>	<b>0</b>	<b>5 276 430</b>	<b>5 067 824</b>	<b>4 563 779</b>
Clients	5 276 430	0	5 276 430	5 067 824	4 549 754
Autres débiteurs	0	0	0	0	0
Impôts et assimilés	0	0	0	0	0
Autres créances et emplois assimilés	0	0	0	0	14 034
<b>Disponibilité et assimilés</b>	<b>2 049 561</b>	<b>0</b>	<b>2 049 561</b>	<b>4 938 994</b>	<b>682 551</b>
Placements et autres actifs financiers courants	0	0	0	0	0
<b>Trésorerie Actif</b>	<b>2 049 561</b>	<b>0</b>	<b>2 049 561</b>	<b>4 938 994</b>	<b>682 551</b>
Banque	2 049 561	0	2 049 561	4 938 994	682 551
Caisse	0	0	0	0	0
Accréditifs	0	0	0	0	0
<b>TATAL ACTIF COURANT</b>	<b>7 325 991</b>	<b>0</b>	<b>7 325 991</b>	<b>10 006 818</b>	<b>5 246 330</b>

POSTE PASSIF	N	N-1	N-2	N/N-1	N/N-2
Capital émis (ou compte de l'exploitation)	1 240 022	774 552		+60%	-17%
Capital non appelé	0	0	928 858		
Primes et réserves (Réserves consolidées)	0	0	0		
Ecart de réévaluation	0	0	0		
Ecart d'équivalence	0	0	0		
Résultat net (Résultat part du groupe)	1996 348	465 469	0	+329%	-10%
Autres capitaux propres-Report à nouveau	0	0	517 694		
<b>Part de la société consolidant</b>	0	0	0		
<b>Part des minoritaires</b>	0	0	0		
<b>FONDS PROPRES</b>	<b>3 236 370</b>	<b>1 240 021</b>	<b>1 446 552</b>	<b>+161%</b>	<b>-14%</b>
<b>Emprunts et dettes financières</b>	<b>1 426 741</b>	<b>5 120 901</b>	<b>2 150 939</b>	<b>-72%</b>	<b>+138%</b>
Banque	1 426 741	5 120 901	2 150 939	-72%	+138%
Autres	0	0	0		
<b>Autres dettes non courantes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		
<b>Impôts (différés et provisionnés)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		
<b>Provisions et produits comptabilisés d'avance</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		
<b>AUTRES PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>1 426 741</b>	<b>5 120 901</b>	<b>2 150 939</b>	<b>-72%</b>	<b>+138%</b>
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>4 663 111</b>	<b>6 360 922</b>	<b>3 597 491</b>	<b>-27%</b>	<b>+17%</b>
<b>Fournisseurs et comptes rattachés</b>	<b>2 662 880</b>	<b>3 645 896</b>	<b>1 648 839</b>	<b>-27%</b>	<b>+121%</b>
<b>Impôts</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		
<b>Autre dettes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		
<b>Trésorerie passif</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		
Banque	0	0	0		
Caisse	0	0	0		
accréditifs	0	0	0		
<b>Total passif courant</b>	<b>2 662 880</b>	<b>3 645 922</b>	<b>1 648 839</b>	<b>-27%</b>	<b>+121%</b>
<b>Dont :</b>					
<b>Dettes à long terme</b>	<b>1 426 741</b>	<b>5 120 901</b>	<b>2 150 939</b>	<b>-72%</b>	<b>+138%</b>
<b>Dettes à court terme</b>	<b>2 662 880</b>	<b>3 645 896</b>	<b>1 648 839</b>	<b>-27%</b>	<b>+121%</b>
<b>Dettes financières</b>	<b>1 426 741</b>	<b>5 120 901</b>	<b>2 150 939</b>	<b>-72%</b>	<b>+138%</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>7 325 991</b>	<b>10 006 818</b>	<b>5 246 330</b>	<b>-27%</b>	<b>+91%</b>

## 2.3 Analyse du TCR

Tableau 26 : TCR

	N	N-1	N-2	N/N-1	N-1/N-2
<b>Chiffre d'affaire</b>	6 596 703	3 938 943	4 265 551	+67%	-8%
(1) Production de l'exercice	6 596 703	3 938 943	4 265 551	+67%	-8%
<b>-Achats consommés</b>	-72 593	-31 715	-72 861	+129%	-8%
<b>-Services extérieurs et autre consommations</b>	-4 527 762	-3 471 759	-3 674 996	+30%	-6%
(2) Consommation de l'exercice	-4 600 355	-3 503 474	-3 747 857	+31%	-7%
Valeur Ajoutée D'exploitation (1) + (2)	1 996 348	435 469	517 694	+358%	-16%
<b>-Charges de personnel</b>	0	0	0		
<b>-Impôts, taxes et versements assimilés</b>	0	0	0		
Excédent brut d'exploitation	1 996 348	435 469	517 694	+358%	-16%
<b>-Autre produits opérationnels</b>	0	30 000		-100%	
<b>-Autres charges opérationnelles</b>	0	0	0		
<b>-Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur</b>	0	0	0		
<b>-Reprise sur pertes de valeurs et provisions</b>	0	0	0		
Résultats opérationnel	1 996 348	465 469	517 694	+329%	-10%
<b>-Produits financiers</b>	0	0	0		
<b>-Charges financières</b>	0	0	0		
Résultat financier	0	0	0		
<b>-Produits extraordinaires</b>	0	0	0		
<b>-Charges extraordinaire</b>	0	0	0		
Résultats extraordinaire	0	0	0		
Résultat de l'exercice avant impôts	1 996348	465 469	517 694	+329%	-10%
<b>-Impôts exigibles sur résultats ordinaires</b>	0	0	0		
<b>-Impôts différés sur résultats ordinaires</b>	0	0	0		
Résultats net de l'exercice	1 996348	465 469	517 694	+329%	-10%

## 2.4 Principal ratios :

**TABLEAU 27 : les principaux ratios**

<b>RATIOS BILANTIELS ET D'ACTIVITE</b>					
	N	N-1	N-2	N/N-1	N/N-2
<b><u>Ratios de trésorerie :</u></b>					
valeur ajoutée / CA	30%	11%	12%	+174%	-9%
Fond de roulement en jour de CA (FR*360)/CA	254	581	304	-56%	+91%
Besoin en fond de roulement en jour de CA (BFR*360)/CA	143	130	246	+10%	-47%
Délai règlement des clients (créances clients*360)/CA	288	463	384	-38%	+21%
Délai de règlement des fournisseurs (dettes frs*360)/CA	145	333	139	-56%	+139%
<b><u>Ratio de liquidité :</u></b>					
ACT-Stocks/DCT	275%	274%	318%	+0%	-14%
Disponibilité (net)/ actif	28%	49%	13%	-43%	+279%
Disponibilité (net)/ DCT	77%	135%	41%	-43%	+227%
Charges financières / EBE	0%	0%	0%	-	-
DCT / Total dette	65%	42%	43%	+57%	-4%
Rotation des stocks	-	-	-	-	-
<b><u>Ratios de rentabilité :</u></b>					
Résultat net après impôts / Total actif	27.3%	4.7%	9.9%	+486%	-53%
Résultat net / Fonds propres	61.7%	37.5%	35.8%	+64%	+5%
CAF/ CA	-43.8%	108.1%	16.0%	-141%	+575%
Valeur Ajoutée d'exploitation /CA	30.3%	11.1%	12.1%	+174%	-9%
EBE / CA	30.3%	11.1%	12.1%	+174%	-9%
Résultat opérationnel / CA	30.3%	11.8%	12.1%	+156%	-3%
Résultat financier / CA	0.0%	0.0%	0.0%		
Résultat net avant impôts / CA	30.3%	11.8%	12.1%	+156%	-3%
Résultat net après impôts / CA	30.3%	11.8%	12.1%	+156%	-3%
<b><u>Ratios de structure financière :</u></b>					
Total dettes / Total actif	56%	88%	72%	-36%	+21%
Dette financière / Fonds propres	44%	413%	149%	-89%	+178%
Fonds propres / Passif non courant	69%	19%	40%	+256%	-52%
Fonds propres / Total actif	44%	12%	28%	+256%	-55%
Dette financière / Résultat net	0.7	11.0	4.2	-94%	+165%
Dette à long terme /CAF	0.58	18.21	1.49	-97%	+1125%

## 2.5 Appréciation quantitative et qualitative :

**Liquidité** : la liquidité immédiate de l'entreprise suffit à rembourser une large part des dettes à court terme.

**Solvabilité** : les fonds propres représentent 44% du total bilan ce qui est supérieur à la norme.

**Fonds de roulement** : fonds de roulement positif.

**Besoins de fonds de roulement** : ressources en fonds de roulement.

**Trésorerie** : trésorerie en difficulté à cause de l'écart entre les délais clients et les délais fournisseurs.

**Détail/ délais Clients** : les délais clients changent d'un client à un autre et les clients les plus importants laissent notre relation en difficulté face au paiement des fournisseurs.

**Détail/ Délais fournisseurs** : les fournisseurs accordent un délai de 15 jours.

**Capacité d'endettement** : dettes structurelles largement dépassées par les ressources propres.

### Détail des postes importants :

- Evolution remarquable du chiffre d'affaire 67% en 2014.
- Importance des fonds propres par rapport au DMLT.

## 2.6 Analyse du risque :

Les qualités morales, l'expérience acquise, les compétences prouvées dans son domaine d'activité et l'amélioration du CA attestent du niveau d'intégration de l'agence et de ses capacités à s'imposer sur le marché, font que les risques liés à l'activité de cette agence sont à écarter ;

De même le risque fiscal et parafiscal est à écarter également vu les justificatifs de mise à jour CNAS et CASNOS et l'extrait de rôle apuré délivré par les administrations concernées ;

Quant aux autres risques ils sont quasiment éliminés : la solvabilité de notre client n'est plus à prouver puisqu'il est client de l'agence depuis une trentaine d'années, l'importance des mouvements confiés sont bien un signe de bonne santé financière de l'entreprise.

### **Conclusion personnelle :**

Au terme de notre étude, nous avons abouti à la même conclusion que celle de la banque quant à la solvabilité et la rentabilité de l'affaire. Nous avons par conséquent partagé le même avis avec le chargé du dossier quant à l'octroi du concours sollicité.

d'après les informations acquises auprès de la banque, il n'existe aucune méthode de calcul des risques sur les crédits. même les méthodes de 1ere génération a savoir : la méthode de scoring.....

Toutefois, les démarches empruntées diffèrent notamment en raison du facteur temps. En effet, l'étude effectuée au niveau de l'agence est très succincte et moins approfondie. On note particulièrement :

- L'absence de l'analyse des SIG ;
- Le calcul de trois ratios uniquement (Ratio de fonds de roulement, la rotation des stocks et la rotation des dettes fournisseurs) ;
- Le calcul du FRN et du BFR mais sans les analyser ...

Nous sommes d'avis à accorder les lignes suivantes :

- **Découvert de 2000 000 DA,**

### **Conclusion de la banque :**

Le comité de crédit : **G E A C (groupe d'exploitation Alger centre)** autorise le crédit qui est de forme : « **facilité de caisse** » d'un montant de 1 500 000 DA pour **S- TRAVEL de x.**

Cette autorisation annule et remplace les précédentes. Elle n'est valable que dans la mesure où les garanties prescrites sont prises et conditions réalisées.

Contre les garanties suivantes :

- Hypothèque du local;
- Délégation d'une assurance multirisque professionnelle à hauteur de l'actif assurable

## Section 4: Etude de cas d'un dossier de crédit documentaire STAND-BY

---

### 1: Zoom sur la lettre de crédit Stand-By :

« La lettre de crédit Stand-By ou Stand-By lettre of credit est une garantie documentaire «à première demande » pour garantir l'exécution d'un contrat ou d'une obligation. Stand-By= se tenir prêt ! Prêt à se substituer à la défaillance de l'acheteur ! »

La lettre Stand-By se transforme alors en crédit documentaire, donc en moyen de paiement dès qu'elle est mise en jeu. Elle est émise par la banque de l'acheteur auprès de la banque du vendeur, en faveur de ce dernier, et peut également être confirmée.

Elle consiste en l'engagement irrévocable d'une banque, d'indemniser son bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre. Elle ne s'exécute que dans ces conditions par simple attestation du bénéficiaire et présentation de la copie des documents requis auprès de la banque ou la lettre de crédit Stand-By est utilisable.

A la différence de crédit documentaire qui est à la fois une garantie et un moyen de paiement, la lettre de crédit Stand-By est uniquement une garantie de paiement tant qu'elle n'est pas mise en jeu !

Elle a de nombreux avantages : elle est très facile à émettre et, de fait, rend crédible l'acheteur et rassure le vendeur ; son prix est fonction de la qualité de l'entreprise donneur d'ordre, identique à une émission de crédit documentaire classique.

De plus, les cas de mises en jeu étant très rares, tous les frais habituels suscités par les utilisations du crédit documentaire ne sont pas perçus, elle est donc moins coûteuse. Elle permet aussi un gain de temps non négligeable car le non- paiement est rare.

Le système de la Stand-By est donc plus logique car il intervient par défaut .le crédit documentaire, lui fait perdre du temps car il demande des vérifications systématiques a l'ouverture, à la notification et à la réalisation alors que la Stand-By ne rend ces vérifications obligatoires qu'en cas de défaillance de l'acheteur.

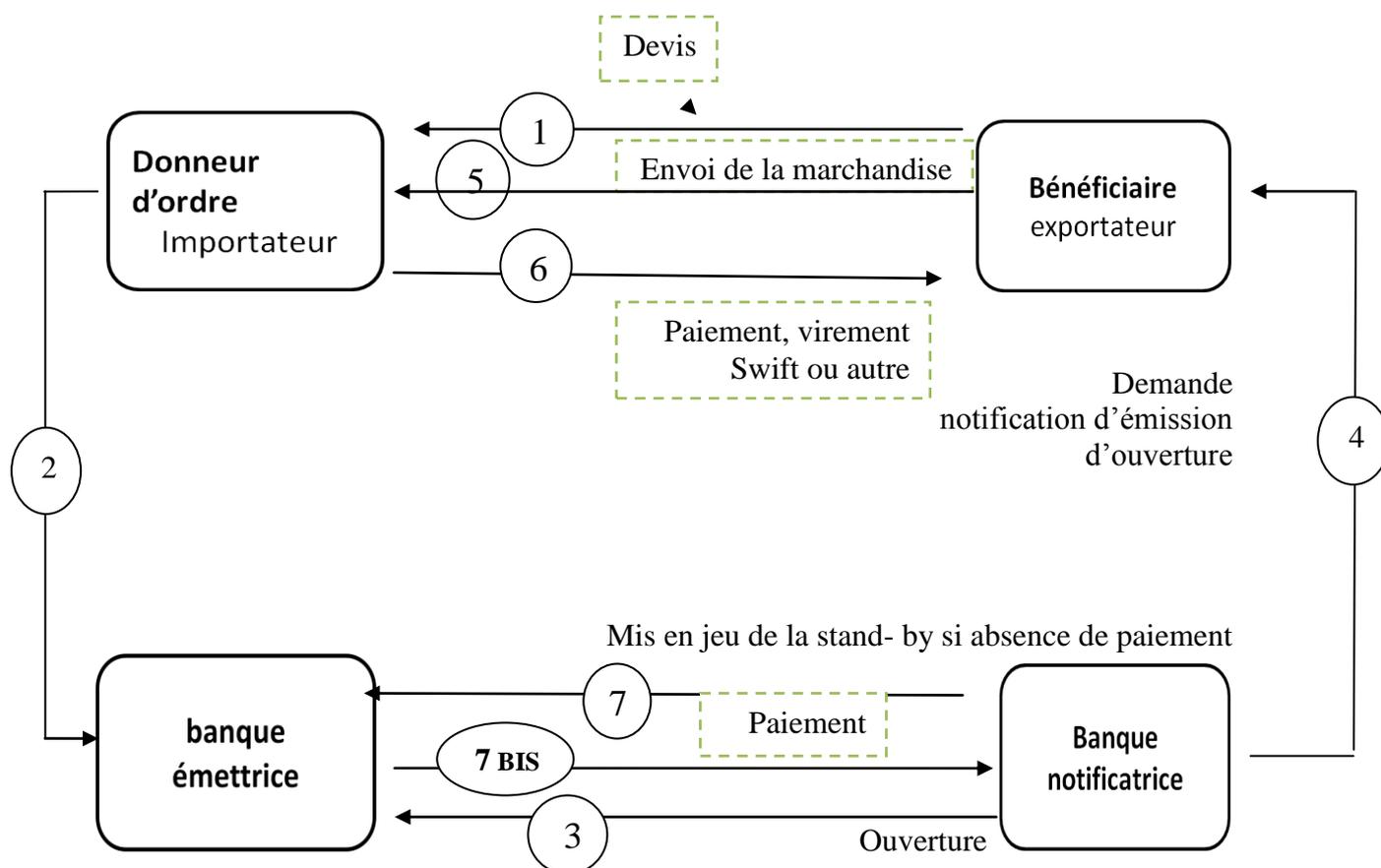
La lettre de crédit Stand-By a bien entendu des inconvénients : elle a beau être une sécurité de paiement international, elle n'a pourtant pas cours dans tous les pays ; elle fait l'objet d'une trop rare jurisprudence lorsqu'elle est assujettie aux ISP98. Elle est quelquefois utilisée abusivement comme moyen de paiement.

Enfin, la Stand-By a l'avantage de mieux s'adapter aux contrats basés sur les incoterms de vente à l'arrivée. Elle est ambiguë, car elle n'est qu'une garantie bancaire, appuyée sur la présentation de documents en cas de défaillance de l'acheteur et elle n'est pas un moyen de paiement, ce qui rend les banques un peu frileuses quant à son utilisation comme par exemple en chine.

Elle est pourtant promise à un bel avenir, comme le montre son utilisation systématique dans les opérations commerciales avec les Etats Unis. Ce pays ayant fait pression pour

qu'elle soit à nouveau incluse dans les nouvelles règles RUU 600 relatives aux crédits documentaires applicables au 1<sup>er</sup> juillet 2007.

*Le schéma explicatif :*



- 1) Le vendeur envoie une facture pro forma établie selon les conditions discutées avec son client. Elle sert de base pour l'ouverture de la LC Stand-By
- 2) L'acheteur demande à son banquier d'ouvrir une LC Stand-By en faveur de son fournisseur.
- 3) Le banquier ouvre la LC Stand-By chez son correspondant étranger.
- 4) Le correspondant notifie la LC Stand-By au vendeur en y apportant éventuellement sa confirmation.
- 5) Le vendeur remet la marchandise au transporteur pour procéder à l'expédition.
- 6) L'acheteur effectue le règlement en faveur du vendeur. La LC Stand-By ne sera pas mise en jeu.
- 7) 7) bis le paiement n'ont pas été effectués, mise en jeu de la Stand-By.

## 2 : Explication des termes :

- Le crédit documentaire irrévocable correspond à l'engagement ferme de la banque émettrice (ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties)
- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé généralement par une banque de premier ordre.
- Le numéro de crédit documentaire : le numéro du crédit documentaire correspond aux références de la banque émettrice relatives à ce crédit.
- Date d'émission : la date d'émission correspond à la date de transmission du crédit documentaire (le MT700) par la banque émettrice vers la banque notificatrice
- Date de validité : la date de validité correspond à la date limite de l'engagement de la banque émettrice, correspondant à la date d'expiration du crédit documentaire.
- Banque émettrice : la banque émettrice agit pour le compte et au nom du donneur d'ordre généralement celle-ci est établie dans le pays du donneur d'ordre
- Donneur d'ordre : le nom et l'adresse de l'importateur.
- Bénéficiaire : le nom et l'adresse de l'exportateur
- Montant : le montant du crédit documentaire et la devise de facturation dans laquelle il est libellé
- Tolérance : si les expressions (environ ; approximativement) ou un terme similaire qualifient le montant une variation de +/- 10% est tolérée.
- La banque notificatrice : la banque qui vous a notifié (transmis) le crédit documentaire .
- Transbordement : déchargement et rechargement des marchandises d'un navire sur un autre ou cours du voyage.
- Date limite d'expédition : cette date correspond à la date extrême d'expédition
- Délai de présentation : ce champ mentionne la période, au cours de laquelle les documents doivent être présentés .si la période n'est pas stipulée, le délai de présentation ne doit pas excéder 21 jours après la date d'expédition.

### **3 : L'ouverture d'un dossier de crédit documentaire (STAND BY)**

#### **3.1 l'ouverture et l'émission de credoc**

Nous avons procédé à l'ouverture de la lettre de crédit par SWIFT et irrévocable et conforme suit :

SCE CREDOCS EXPORT  
REFERENCE CORRESPONDANT :DOC -670711/G5  
CREDIT DOCUMENTAIRE N° :ECD/003/2015/039

**Au pris de la banque :** ING BELGIUM BRUSSELS GENEVE  
BRANCH – SUISSE  
CODE SWIFT :BBRUCHGTXXX

**D'ordre :** HYDRO CARBON COMMODITES

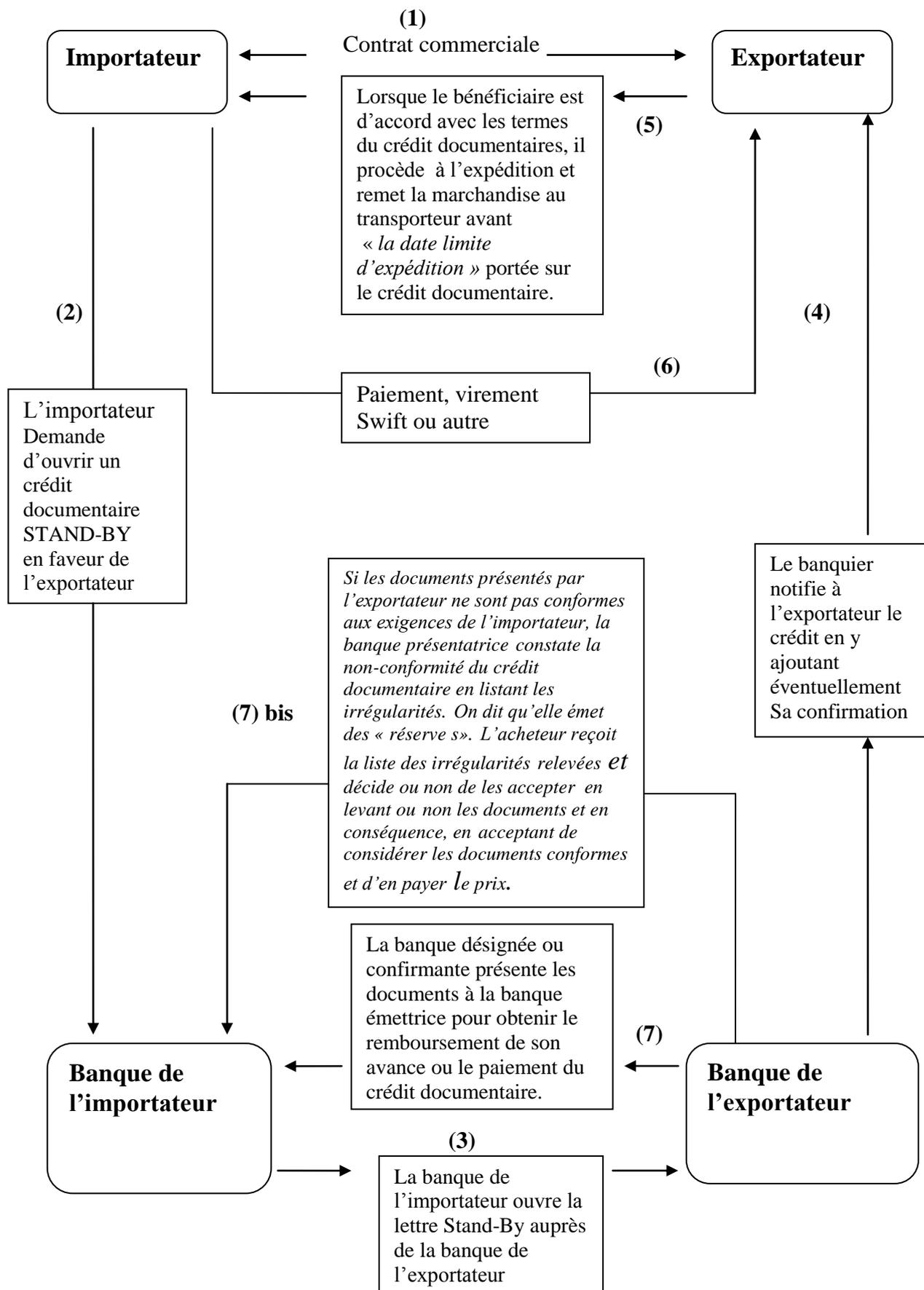
**FAVEUR :** SONATRACH , ACTIVITE COMMERCIALISATION

**Montant maximum :** US. 5128.500.00 +/-10 PCT  
CINQ MILLION CENT VINGT HUIT MILLE CINQ CENT DOLLARS US

**Quantité :** TM.13000 +/-10 PCT BUTANE /PROPANE  
**Utilisable :** a vue

**Cette lettre de crédit STAND –BY comporte notre confirmation.**

## 3.2 : la circulation de l'opération :



### Conclusion personnelle :

Après l'étude de cas, nous avons constaté d'éventuels problèmes :

-Comment minimiser le risque de crédit de non paiement ?

Le vendeur veut être certains d'être payé comme convenu une fois la marchandise expédiée.

-L'acheteur ne connaît pas suffisamment le vendeur. Comment être certain qu'il livrera la marchandise comme convenu ?

Le vendeur envoie à l'acheteur la marchandise qu'il a procuré auprès d'un sous-traitant ?

-Comment éviter que l'acheteur ne signe un contrat direct avec son fournisseur ?

Avant de payer comment être sûr que la marchandise est bien exactement celles que l'acheteur a commandée ?

Recommandation :

-pour l'acheteur un paiement après expédition et plus avantageux. Un paiement lors d'une expédition, l'est moins, et un paiement d'avance l'est encore moins.

-pour le vendeur la situation est évidemment l'inverse.

Donc la lettre de crédit Stand-By est la seule méthode universellement admise qui permet de réaliser un compromis acceptable sur le plan commerciale prévoyant un paiement contre des documents représentant la marchandise et permettant des transferts des droits sur elles (M/SES)

Néanmoins quel que soit le moyen de paiement utilisé, le risque de fraude ne peut être totalement écarté, même en matière de crédit documentaire.

En conséquence il appartient à l'acheteur et au vendeur d'obtenir des renseignements de notoriété aussi complets que possible sur leurs partenaires respectifs avant de s'engager une transaction commerciale.

Savoir avec l'on traite est certainement aussi important que savoir comment l'on traite.

- **Former le personnel à toutes les pratiques du commerce international.**
- **Améliorer la circulation des documents.**
- **Développer le réseau informatique.**

## ***CONCLUSION DE TROISIEME CHAPITRE***

Au cours de ce troisième chapitre, qui porte sur l'étude et le montage d'un dossier de crédit, nous avons essayé de retracer la démarche suivie par le banquier dès la réception du dossier client, jusqu'à la décision finale.

Nous avons en fait, essayé de cerner la relation banque – entreprise de plusieurs cotés, avec parfois une confrontation entre la théorie acquise durant notre cursus, et la réalité telle que vécue au niveau de l'agence bancaire. Cette confrontation nous a, non seulement, permis de signaler les manquements constatés, mais nous a permis également de mieux expliciter la méthodologie d'approche et le plan d'action et de réaction que peut suivre le banquier face aux demandes de financement des entreprises.

Au terme de ce chapitre, nous avons également constaté qu'il n'existe pas de méthode standard, applicable à tous les cas de figure, car même si globalement, il s'agit de l'identification du client, de son environnement, de cerner ses besoins pour enfin proposer les concours adéquats, le banquier est parfois obligé de tenir compte de la spécificité, qui peut être propre à une catégorie d'entreprises ou à un secteur particulier.

L'aboutissement du montage d'un dossier de crédit est le choix de la clientèle, à qui la banque, décide d'accorder son concours et sa confiance. Le banquier devra donc, faire appel à toute sa rigueur, pour éviter, à la fois, les clients de mauvaise fois et ceux incompetents. Mais pour diverses raisons, parfois indépendamment de la volonté du banquier, la rigueur ne suffit pas, il est alors, très difficile d'effectuer l'analyse d'une manière objective ; on peut citer à cet effet, l'absence d'un réseau interbancaire de transmissions des données et d'études de conjoncture.

Pour le moment et face aux risques de crédit, nos banquiers se basent sur les critères traditionnels de la surface financière et de la qualité des dirigeants de l'entreprise. Certes, la sécurité restera le premier souci du banquier, mais on ose espérer que dans un proche avenir, les banques adopteront une approche davantage basée sur la valeur intrinsèque et le dynamisme de l'entreprise.

Finalement et pour résumer, nous avons essayer tout au long de cette partie de montrer que l'entreprise, comme tout autre forme de vie biologique, est en perpétuelle évolution. On peut la saisir rien qu'au vu des éléments statiques.

Notre analyse a été beaucoup plus théorique que pratique, une illustration à travers trois cas pratiques de crédit, l'un portant sur l'exploitation, l'autre sur l'investissement et sur la lettre de crédit STAND-BY constituera la dernière partie de notre travail.

## Conclusion Général :

Au terme de ce mémoire, sanctionnant un mois de travail passés au sein de l'agence BEA SONATRACH et CPA HASSIBA BEN BOUALI, nous avons tenté de démontrer la notion de partenariat entre banque et entreprises, notamment les produits et services proposés par la banque en matière de crédit et les principaux paramètres conditionnant leur octroi.

En tant que bailleur de fonds, le banquier doit connaître parfaitement le solliciteur de crédit, afin de lui accorder sa confiance et répondre avec exactitude à ses besoins.

Pour ce faire, une étude approfondie d'éléments, subjectifs et objectifs, est la clé de la décision d'octroi.

Les éléments subjectifs permettent au banquier de jauger la moralité du solliciteur du crédit, d'estimer ses besoins, mais encore, de cerner la politique adoptée par les actionnaires de l'entreprise.

Les éléments objectifs, regroupés dans les documents économiques présentés, reflètent la réelle situation financière de l'entreprise, tranchent en faveur ou non du demandeur de crédit.

Ainsi, à travers ces éléments, le banquier *examine* les documents constitutifs des dossiers de crédit, *diagnostique* les problèmes financiers de l'entreprise, *préconise* des remèdes de financement, *suit* l'évolution de sa santé financière, tout en appréciant et en maîtrisant les risques qui peuvent survenir à tout moment et remettre en cause le remboursement du crédit accordé.

Les risques inhérents à un concours bancaire ne doivent pas empêcher le banquier d'agir, sa fonction étant d'évaluer le risque puis de le gérer.

Diverses méthodes d'analyse de risque aident le banquier à soupeser le péril et l'apprécier.

Cependant, le suivi et la gestion des crédits doivent être perçus comme des garde-fous contre les risques et non comme de simples formalités.

Enfin, l'opération de crédit attribue à la banque un rôle majeur dans le développement d'un pays. L'efficacité et la stabilité du secteur bancaire sont cruciales dans l'épanouissement des trois secteurs (primaire, secondaire, tertiaire).

Pour ce faire, l'Algérie, dans sa nouvelle politique économique, adopte les normes internationales à son système afin de le moderniser.

Des changements opérés, nous citerons l'adoption des normes comptables internationales, aussi la nouvelle structure du bilan apportera aux banquiers une vision plus juste et plus claire de la situation financière de l'entreprise.

Les banques doivent investir fortement en formation du personnel si elles veulent obtenir les résultats attendus de ces nouvelles méthodes. Comme l'a si bien relevé dans son ouvrage Abdellatif BENACHENHOU<sup>41</sup>:

*" Ces méthodes peuvent être complexes et difficiles à faire pénétrer dans des mentalités qui ont été forgées à une toute autre démarche. Mais il faut bien voir que c'est de la qualité des procédures mises en œuvre en ce domaine que dépendront à l'avenir les résultats du système bancaire. La culture de la mesure, de la tarification et de la prise de risque doit devenir le fonds de commerce stratégique du système bancaire."*

C'est alors que les banques doivent être à la hauteur du rôle moteur qu'elles jouent en ayant un savoir-faire et une maîtrise globale des processus de gestion bancaire adaptés aux normes internationales.

---

<sup>41</sup> Ancien ministre algérien des finances, son ouvrage s'intitule "Du budget au marché", ALPHA Edition, 2004.

## *Bibliographie*

### Ouvrages:

- A.BENHALIMA. Pratiques des techniques bancaires. Edition DAHLEB, Alger 1997
- Ammara Azzedine. Ingénierie financière et financement de projets. IAHEF.
- BARREAU Jean et Jacqueline DELAHAYE. Gestion Financière. 9<sup>e</sup> édition. Edition DUNOD. Paris, 2000.
- Béatrice et Francis GRANDGUILLOT. Analyse financière .
- BENACHENHOU Abdellatif. Du budget au marché. ALPHA Edition. Alger 2004.
- BERNET-ROLLANDE. Principes de technique bancaire. 22<sup>e</sup> édition. Editions DUNOD, Paris, 2002.
- BOUYAKOUB Farouk. L'entreprise et le financement bancaire. CASBAH Editions. Alger, 2000.
- BRANGER. J. Traité d'économie bancaire. Presses universitaires de France. Paris1975
- C. DUFFOUY et L. MARGULICI. La syndication : un mécanisme essentiel de collecte de fonds et de répartition des risques. 2<sup>e</sup> édition. Montchrestien 1996
- C.PASCO. Commerce internationale. 5<sup>ème</sup> EDITION, EDITION DUNOD 2004.
- Centre de Formation de la Profession Bancaire en France "CFPBF". Financement de l'exploitation. Edition 1998.
- COUSSERGUES D. S. Gestion de la banque, Dunod, 2<sup>ème</sup> édition, paris, 1996 ;
- G. LE GRAND ET H.MARTINI. Management des opérations du commerce international. DONUD, PARIS.2004
- MALO J-L. et MATHE J-C., L'essentiel du contrôle de gestion, Edition d'Organisation, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 2000 ;
- MANCHON Eric. Analyse bancaire de l'entreprise. Edition Economica. Paris, 1994
- Manuel « les crédits bancaires » (SIBF)
- MECIBAH F., Le réseau de collecte de l'épargne de la CNEP-Banque, la CNEP-News, n°9 mars 2002
- MELYON Gérard. Gestion financière. Edition BREAL. Paris 1999
- OUSSREGUES D.S., Gestion de la banque, DUNOD, 3<sup>ème</sup> édition, Paris, p.245 ;
- SADEG Abdelkarim. Le système bancaire algérien- la nouvelle réglementation-. Alger 2004.
- ZITOUN Tayeb. Analyse financière. BERTI Edition. Alger, 2003

### Lois, codes et décisions:

- La loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit.
- L'ordonnance 03-11 relative à la monnaie et au crédit.
- Le code de commerce algérien.
- Le code civil algérien.
- Décision réglementaire n° 69/1/DG portant sur le niveau de délégation en matière d'octroi de crédits de fonctionnement et d'investissement.

### Divers :

1. Chrif Yahia, cours de technique bancaire "crédit", 2<sup>ème</sup> année BSB
2. Hamdi Kamel, cours d'évaluation de projets

# *Listes des annexes*