

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique

École Supérieure de Commerce

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un diplôme de
Master en sciences financières et sciences de gestion**

Option : Monnaie, Finance et Banque

Thème :

***Gestion des dossiers de crédit en
microfinance***

***Cas de la banque d'Agriculture et de
Développement Rural (BADR)***

Mémoire préparé par : M. Mohand LAAKEL.

M. Rabah MERABTI

Encadrés par : M. Elias BENKHEDDA.

3^{ème} Promotion

Juin 2016

REMERCIEMENT

Nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration et la réalisation de ce modeste travail, principalement notre promoteur M. Benkhedda Elias qui nous a encadré et dirigé tout au long de notre travail.

On remercie également notre Tuteur de stage Mr Belarbi, directeur central niveau de la Direction du Financement Spécifique de la BADR pour son soutien et ses orientations qui nous ont accompagnées tout au long de notre stage pratique, ainsi que sa secrétaire M^{me} Karima et M^{me} Nouara du service des formations.

Enfin, on remercie et on dresse un hommage appuyé aux enseignants de l'ESC, pour les connaissances transmises tout au long de notre cursus, leur générosité, leur patience et leurs dévouements, ainsi qu'aux corps pédagogique et administratif, qui ont œuvré pour une formation de qualité durant les trois années que nous avons passées au sein de l'École Supérieure de Commerce(ESC)

Mohand et Rabah.

DEDICACE

Je dédié ce modeste travail :

-  *À nos chers parents que dieu les protège.*
-  *À Nos familles.*
-  *À tous nos amis(es).*
-  *À tous ceux et toutes celles qui me sont chers.*
-  *À Yasmine, Laakel, Rabah, Arsenal et tous ceux et celles qui nous ont aidé et soutenu pour réaliser ce modeste travail.*
-  *À Zaki, Zerkouk, Nawala, Kalouza, les 2 Zacs ainsi que tout nos amis et on s'excuse de ne pas pouvoir tous les citer.*

Mohand et Rabah.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 2.1 : Structure de Financement Prévues par le dispositif ANSEJ.

Tableau n° 3.1 : Délais de traitement des dossiers de crédit.

Tableau n° 3.2 : Tableau de Structure de coûts d'investissement.

Tableau n° 3.3 : Amortissement du crédit bancaire.

Tableau n° 3.4 : Tableau de Comptes Résultats prévisionnels ANSEJ.

Tableau n° 3.5 : Bilan prévisionnel Actif.

Tableau n° 3.6 : Bilan Prévisionnel Passif.

Tableau n° 3.7 : Échéancier d'Investissement.

Tableau n° 3.8 : Tableau d'Amortissement.

Tableau n° 3.9 : Tableau des comptes de résultats avant financement.

Tableau n° 3.10 : Calcul du chiffre d'affaires Théorique.

Tableau n° 3.11 : Calcul du coût des Matières Premières.

Tableau n° 3.12 : Tableau Emplois/Ressources Avant Financement.

Tableau n° 3.13 : Valeurs Actuelle nettes selon Les Différents Taux D'Actualisation.

Tableau n° 3.14 : Structure de Financement.

Tableau n° 3.15 : Rebroussement du crédit Bancaire.

Tableau n° 3.16 : remboursement Du PNR.

Tableau n° 3.17 : Tableau de Compte Résultats Après Financement.

Tableau n° 3.18 : Tableau Emploi / Ressources Après Financement.

Tableau n° 3.19 : Cash Flow Actualisés Cumulés ANSEJ.

Tableau n° 3.20 : Cash Flow Actualisés Ajustés.

LISTE DES FIGURES

Figure n° 1.1 : Dynamique de contrat de crédit de groupe.

Figure n° 3.1 : la Structure de Financement.

LISTE DES ABREVIATIONS

IMF : Institution de microfinance.

ANSEJ : Agence Nationale de soutien à l'emploi de jeunes.

PNR : Prêt non rémunéré.

CSVF : Comité de sélection, de validation et de financement.

FCMGRCJP : Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs.

ONU : Organisation des Nations Unies.

ANGEM : Agence Nationale de Gestion des microcrédits.

TPE : Très petites entreprises.

PME : Petites et moyennes entreprises.

SFD: Système financier décentralisé.

Liste des Annexes

Annexe n°01 : Attestation d'éligibilité.

Annexe n° 02: Ordre d'enlèvement.

Annexe n° 03: Décision d'octroi d'avantages.

Annexe n° 04: Dossier technico-économique.

Annexe n° 05: Autorisation d'acquisition en franchise.

Annexe n° 06: Facture pro-forma de la machine « Pavention ».

Annexe n° 07: Les différents types de serpillères.

Annexe n° 08: Autorisation de crédit.

Annexe n° 09: Structure de financement ANSEJ.

Annexe n° 10: Bilans prévisionnels.

Annexe n° 11: TCR prévisionnels.

Annexe n° 12: Dossier indemnisation.

Annexe n° 13: Organigramme de la BADR.

RESUME

La microfinance désigne les dispositifs permettant d'offrir des services financiers aux personnes à faible revenu et qui n'ont pas accès aux services financiers bancaires, dans le but de satisfaire les besoins de leur ménage ou de leurs activités économiques et professionnelles. Les services financiers dont il s'agit ici sont principalement de deux types, épargne et crédit, auxquels s'ajoutent maintenant les assurances et les services de transfert.

Notre étude porte initialement sur la définition de la microfinance et plus précisément le microcrédit, sa spécificité et les raisons de sa réussite. Le but est de montrer son rôle et son fonctionnement dans le financement des micro-entreprises à travers l'étude préalable de leur solvabilité.

Selon les résultats obtenus dans notre cas pratique au sein de la BADR, et après le traitement d'un cas réel d'une micro-entreprise créée et financée par le dispositif ANSEJ. Nous avons constaté que l'étude réalisée par l'ANSEJ porte sur des aspects financiers et non financiers, qu'après avoir traités, nous avons trouvé d'importantes failles et points faibles marquant ce dispositif, ce qui se répercute sur l'avenir et la pérennité de l'entreprise.

Mots clés :

Microfinance, microcrédit, micro-entreprise, risques, développement économique.

ABSTRACT

The microfinance indicates devices allowing to offer financial services to the low-income people and who have no access to the banking financial services, with the aim of satisfying the needs for their household or for their economic and professional activities. The financial services about which it is a question here are mainly two types, saving and credit, to whom are now added the insurances and the services of transfer.

Our study concerns initially the definition of the microfinance and more exactly the microcredit, its specificity and the reasons of its success. The purpose is to show its role and its functioning in the financing of micro-businesses through the preliminary study of their solvency.

According to the results obtained in our practical case within BADR, and after the treatment of a real case of a micro-business created and financed by the device ANSEJ. We noticed that the study carried out by the ANSEJ concerns financial and not financial aspects, that after

having been processed, we found important flaws and weaknesses marking this device, which echoes on the future and the sustainability of the company.

Keywords:

Microfinance, microcredit, micro-business, risks, economic development.

SOMMAIRE

Remerciement	
Dédicace	
Liste des tableaux.....	I
Liste des figures.....	II
Liste des abréviations.....	III
Liste des annexes.....	IV
Résumé.....	V
INTRODUCTION GENERALE.....	A
CHAPITRE I : Aperçu global sur le microcrédit et la microfinance.....	1
Section 1 : Cadre conceptuel.	2
Section 2 : Genèse et spécificités du microcrédit.....	6
Section 3 : Raisons de la réussite du microcrédit et son impact sur le développement socio-économique.	15
CHAPITRE II: Les risques de crédit en microfinance et le traitement des dossiers de crédit.....	26
Section 1 : La notion du risque de crédit et l'identification des risques auxquels sont confrontées les IMF.	27
Section 2 : Étude d'un dossier de crédit à la micro entreprise..	37
Section 3 : La politique de microcrédit en Algérie.	50
CHAPITRE III :	64
Section 1 : Présentation de la BADR.....	65
Section 2 : Présentation de l'étude réalisée par l'ANSEJ.....	68
Section 3 : L'étude critique du cas pratique.....	74
Section 4 : Comparaison entre les deux études et analyse générale du dispositif ANSEJ.....	86
CONCLUSION GENERALE.....	94
 BIBLIOGRAPHIE	
 ANNEXES	

INTRODUCTION

GENRALE

La microfinance semble un rempart contre les maux dont face pays en voie développement et particulièrement en Algérie, c'est-à-dire que la micro-finance est considérée aujourd'hui comme l'outil le plus prometteur dans la lutte contre la pauvreté et l'exclusion bancaire. Par l'octroi de microcrédits, la collecte d'épargne, l'offre de micro-assurance, les institutions de micro-finance (IMF) renouvellent l'activité financière par des pratiques aussi innovatrices que les crédits solidaires.

Difficile d'obtenir un crédit dans les banques classiques quand on n'a pas les garanties nécessaires, un revenu régulier, ou quand on habite un pays où l'accès aux services bancaires est limité à une part relativement faible de la population, il apparaît alors comme une évidence que l'indisponibilité des services financiers pour les populations exclues est un frein à leur développement. Ce lien étroit plus ou moins évident entre la finance et la richesse des nations est à l'origine de l'expansion de la micro-finance dans le monde. Le rôle de la microfinance est de combler les insuffisances de système bancaire classique ou elle apparait comme un secteur intermédiaire pouvant satisfaire les besoins de services financiers pour ceux qui n'ont pas accès au secteur bancaire classique.

La micro-finance s'est développée en tant qu'approche de développement économique et s'intéresse spécifiquement aux populations à faible revenu. En effet, la majorité des entrepreneurs voient leurs demandes financières insatisfaites par les banques classiques. Leur financement pour la plupart des cas, est assuré par la microfinance, et principalement à travers les microcrédits.

Les IMF mettent à la disposition des micro-entreprises des financements divers. En contre partie, elles se trouvent exposée à des risques de non paiement des crédits. On assiste alors à la dégradation de leurs portefeuilles. La recherche à cette préoccupation nous a conduits à étudier la gestion et le mode d'octrois de crédit par les IMF pour percevoir les entraves à leur développement et les insuffisances liées à l'activité.

L'Algérie, pays en voie de développement, connait à son tour de multiples programmes et structures d'aide à la création de micro-entreprises à travers le microcrédit.

Parmi ces programmes, on trouve l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ), c'est sur cette dernière que ça se portera notre étude tout au long de ce mémoire.

Le dispositif ANSEJ est un programme étatique qui permet aux jeunes chômeurs de créer leur propres micro-entreprises et gérer leur activité en leur accordant des microcrédits qui peuvent atteindre 10.000.000 DA, faisant toutefois appel aux banques publiques, qui de leur tour, participent à la mise en œuvre de ce dispositif.

Toutefois, malgré les investissements de l'état dans ce dispositif, celui-ci ne semble pas afficher le résultat espéré.

En effet, même si le nombre de créations de micro-entreprise à travers ce dispositif semble être important, ces dernières sont éphémères avec un taux de défaillance (pourcentage d'entreprises qui ont au moins trois échéances impayées) assez élevé.

Cela nous a permis de poser quatre questions, celles-ci ont été à l'origine de notre problématique qui s'intitule : **Est-ce que la gestion et le mode d'octrois des microcrédits à travers le dispositif ANSEJ est adapté pour le financement des micro-entreprises et la garantie de leur pérennité ?**

- 1- Que ce que la micro-finance et quels sont les produits et services fournis par la micro-finance ? en mettant l'accent sur le microcrédit.
- 2- Quelle sont les risques dont sont exposées les IMF et comment gérer au mieux le risque de crédit lors du montage du dossier de microcrédit ?
- 3- Le dispositif ANSEJ est-il en mesure de garantir un financement adéquat aux micro-entreprises à travers sa politique d'octroi de microcrédits aux promoteurs ?
- 4- Quels sont les moyens pouvant être utilisés pour améliorer la pérennité de ces micro-entreprises financées par des microcrédits.

Une fois la problématique et les principales questions de recherches déterminées, reste à concevoir une méthodologie de recherche propre à apporter une réponse à ces questions.

Cette dernière est de type analytique et déductif, ainsi donc, notre travail sera structuré au départ par une étude théorique de l'évaluation de l'activité du microcrédit et les risques y afférents dans une stratégie de développement à travers une accumulation bibliographique, cette étude sera suivie d'une étude empirique sous forme d'une évaluation de la gestion et le mode d'octroi des microcrédits par l'ANSEJ ainsi que d'une élaboration d'une étude d'un dossier de microcrédit par nous même.

Cette recherche s'appuie sur les hypothèses suivantes :

1. Le microcrédit est un outil efficace du développement économique à condition d'étudier avec soin les groupes ciblés qu'on veut aider à savoir : les femmes, les pauvres, les ruraux et spécialement les entrepreneurs.
2. Le microcrédit est un instrument de développement à condition d'encourager le lancement et le développement de microprojets au niveau local dans des secteurs aussi divers que l'artisanat et le commerce.
3. Les micro-entreprises financées par le dispositif ANSEJ en Algérie font preuve de réussite et de pérennité.

L'intérêt de ce sujet est multiple, il se situe au cœur du débat sur les apports de microfinance et de son utilité dans le processus de développement des PED. Il permettra de répondre à une série d'interrogations à savoir si le système de programme de microcrédit contribue efficacement au développement à travers la création de micro entreprises. Qu'en est-il du dispositif ANSEJ ? Garantie-t-il le bon financement des micro-entreprises à travers une étude préalable de leur solvabilité ? Assure-t-il leur pérennité ?

Afin d'apporter des éléments de réponse nous avons scindé notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre va porter sur un aperçu global sur le microcrédit et la microfinance, genèse et spécificité de microcrédit ainsi que les raisons de sa réussite.

Le deuxième chapitre mettra en évidence le risque de crédit et l'ensemble des risques liés à l'activité des IMF, l'étude et la gestion d'un dossier de crédit à la micro-entreprise, ainsi que la politique de microcrédit en Algérie à travers le dispositif ANSEJ.

Le troisième chapitre concerne notre cas pratique contenant une étude établie par l'ANSEJ précédée par une présentation de la structure d'accueil «BADR», suivie par une étude réajustée du projet, ainsi qu'une analyse comparative entre l'étude réalisée par l'ANSEJ d'un projet d'investissement et notre propre étude, et enfin, une analyse critique du dispositif ANSEJ en général.

CHAPITRE I

Aperçu global sur le microcrédit et la microfinance

Introduction du chapitre

Parmi les contraintes auxquelles doivent faire face les micro-entrepreneurs, le manque d'accès aux moyens financiers est le plus important, comme toute activité économique, le secteur de la micro-entreprise a besoin de ressources financières pour son investissement, le problème est que les pauvres n'ont pas de garantie à offrir, les montants dont ils ont besoin pour financer leurs activités sont généralement trop petits et n'intéressent pas les banques. Le micro-entrepreneur est par conséquent exclu du crédit bancaire. Le marché financier classique a tendance à exclure les transactions à petite échelle, principalement du fait des coûts élevés occasionnés, ainsi que des opérateurs offrant peu de garantie.

La Microfinance est née dans le but d'aider ces personnes physiques et morales n'ayant pas d'accès aux circuits bancaires traditionnels à créer une activité génératrice de revenus. Depuis sa création, la Microfinance a connu plusieurs mutations et présente aujourd'hui des caractéristiques qui découlent de sa définition et de son histoire.

Nous essayons dans ce chapitre en premier temps de mieux cerner les différents concepts de base, dans un second temps, nous allons donner les spécificités, l'historique et l'objectif du microcrédit.

Notamment, nous trouverons les sections suivantes :

- ✓ Cadre conceptuel.
- ✓ Genèse et spécificité du microcrédit.
- ✓ Raisons de la réussite du microcrédit et son impact sur le développement socio-économique.

Section 1 : Cadre conceptuel

I. La notion de microfinance et de microcrédit :

Avant d'entrer ou de parler de notre sujet, nous voulions présenter brièvement ce concept afin d'avoir une claire idée de notre travail

1. La notion de microfinance :

1.1. Définition de la microfinance¹:

Le terme microfinance est utilisé pour désigner l'offre des services financiers ou non financiers destiné à la population exclue des systèmes bancaires classiques en raison de leur profil socio-économique. Les services non financiers qui peuvent être proposés par les institutions de microfinance sont par exemple : formation professionnelle, assistance technique, éducation agricole ou sanitaire. Les services financiers dont il s'agit ici sont principalement des services d'épargne et de crédit :

- Les services d'épargne permettent aux personnes de se prémunir et de faire face à l'incertitude de futur en constituant un stock sécuritaire de liquidités permanentes, saisonnières ou temporaires et d'obtenir en plus dans certains cas des intérêts et d'augmenter son revenu dans le futur
- Les services de crédit, que nous désignerons ici comme « microcrédit », permettent l'utilisation d'un revenu anticipé ou la mise de disposition
- De plus en plus, se développe également le concept de micro-assurance pour les gens n'ayant pas de couverture sociale et qui les aide à gérer des événements inattendus en échange de paiement de prime à leurs besoins et à leur niveau de risque. De manière globale, les services de microfinance (épargne, micro-assurance...etc.) peuvent aider les personnes à faibles revenus ou pauvres qui n'ont ni ressources, ni droit de propriété et qui ne sont pas en mesure d'offrir des garanties bancaires à réduire leur risque et accroître leur revenu et améliorer leur qualité de vie. Pour beaucoup de personnes et pour le grand public en particulier, la microfinance se confond avec le microcrédit. Elle désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus

¹ Robinson (M.) (« Addressing Some Key Questions on Finance and Poverty » Journal of International Development,

leur permettant ainsi de créer et de développer leur très petites entreprises. Avec le temps et le développement de ce secteur particulier de la finance partout dans le monde la microfinance s'est élargie afin d'inclure et d'élaborer désormais une gamme de services et de produits plus large susceptible de répondre aux besoins très divers de leur clientèle .dans ce sens, la microfinance ne se limite plus à l'octroi de microcrédit aux pauvres mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel.

Au total la microfinance cherche à donner l'accès à des personnes pauvres ou qui ont une activité productive (l'artisanat ou du commerce) qui sont oubliées par les institutions financières et des banques pour financer des activités génératrices de revenus en atténuant la pauvreté, et réalisant une meilleure collecte de l'épargne des ménages et des petits entrepreneurs pour les réinjecter dans le circuit économique.

2. La notion de microcrédit :

Définition(1)¹ : *Prêt d'un faible montant, à taux d'intérêt bas, voire nul, consenti par des O.N.G. et des banques partenaires à des personnes considérées comme insolvables pour leur permettre de financer une activité génératrice de revenus.*

Définition (2) (selon la banque française « Le Crédit Lyonnais »): *Le microcrédit consiste à prêter de petites sommes à des personnes qui n'ont pas accès au circuit bancaire classique et qui ont un projet de création d'entreprise.*

Définition (3)²: *C'est un prêt à la création ou au développement de très petites entreprises, pour des publics non éligibles au système bancaire, faute de garanties réelles ou d'apport personnel suffisant.*

D'après ces différentes définitions, le microcrédit correspond à des petits prêts aux personnes à bas revenu ou qui sont intéressées à développer une activité génératrice de revenu mais qui n'ont pas accès au secteur bancaire parce que leur solvabilité est considérée comme insuffisante.

¹ <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/microcr%C3%A9dit/10909988>.

² <http://www.fifrance.com/microcredit.php>

Le microcrédit a connu un grand succès au sud. Le phénomène a pris une telle ampleur que l'ONU a décidé de déclarer 2005 année du 'microcrédit. Principalement par l'importance de la population pauvre, exclue du système financier. Ces prêts permettent aux personnes issues de cette population de créer ou de développer des micro-entreprises afin d'accroître leurs revenus, de se constituer un capital, de commencer à accumuler des actifs qui leur permettront de sortir de la pauvreté. En Europe, le microcrédit est un crédit de 25000 euro au plus, et qui s'adresse aux personnes intéressées, principalement en risque de pauvreté tel les chômeurs et les bénéficiaires de prestations sociales et aux micro-entreprises, afin de démarrer une activité indépendante et qui n'accèdent pas au crédit bancaire classique. Les activités financées sont principalement celles de services, de commerce et d'artisanat, dont la plupart se trouvent dans le secteur formel ou en passe de le devenir à cause du niveau élevé de concurrence et d'un cadre législatif complexe, la réussite de l'activité n'est généralement pas facile. Pour augmenter les chances de réussite de l'activité, les institutions de microfinance proposent différents services d'accompagnement (business support services) aux micro-entrepreneurs, prêt post-crédation consistant soit en formation, soit en assistance professionnelle.

L'activité de microcrédit consiste en l'attribution de prêts de faible (voire très faible) montants à des entrepreneurs ou des artisans qui ne peuvent accéder aux prêts bancaires classiques où il permet de concrétiser de microprojets favorisant ainsi l'activité et la création de richesse et encourage les microprojets au niveau local. Cela permet d'induire des mutations à la base. Celles-ci sont souvent plus efficaces et ont un plus grand effet d'entraînement en créant un maillage économique dans le pays.

3. La notion de micro-entreprise :

Définition(1) : En Algérie, selon la loi n°118 du 12 décembre 2001 ; la micro-entreprise est définie comme étant une entreprise comportant de 1 à 9 employés et qui réalise un chiffre d'affaire inférieur a 20 million de dinars.

Définition(2) : la micro-entreprise est définie comme étant une entreprise de production de biens des services employant de 01 à 09 personnes. Au regard de cette définition, la littérature spécialisée distingue les dénominations suivantes :

- Les entreprises de moins de 10 salariés sont qualifiées aussi de très petites entreprises, de micro-entreprises, d'entreprises individuelles, familiales ou artisanales.
- Les entreprises employant moins de 01 salariés sont aussi dénommées établissements du secteur des ménages (entrepreneurs individuels).

Définition(3)¹ : Cristian Morisson, Henri Renard et Xavier Oudin suggèrent la définition suivante : « Les micro-entreprises, étant donné que ce sont les entreprises les plus petites, qui ont le plus de mal à fonctionner lorsque les interventions du secteur public sont inadapées. ».

Selon ces définitions, la micro-entreprise est une entreprise où l'on trouve moins de dix salariés. Les très petites entreprises sont généralement des entreprises individuelles appartenant aux ménages et dont les bénéficiaires sont le plus souvent affectés à la satisfaction de leurs besoins de subsistance. Les entrepreneurs qui n'ont pas un apport personnel suffisant pour créer leur micro-entreprise, peuvent faire la demande d'un prêt auprès des IMF afin de répondre à un besoin urgent de financement (de microprojets remboursables en un temps relativement court, à de faible taux d'intérêt) et de créer une activité créatrice de richesse et qui entraînent de ce fait un développement économique.

¹ Christian (M.), Henri (B.) et Xavier (O.), « micro-entreprise et cadre institutionnel dans les pays en développement » Paris : OCDE, 1994, p120.

Section 2 : Genèse et spécificités du microcrédit

I. Historique du microcrédit :

La logique financière tient les personnes démunies à l' écart du circuit bancaire parce qu'elles sont fragiles. Les besoins de ces populations ne sont pas couverts par le circuit classique. Cette exclusion financière constitue une entrave pour les personnes désireuses de créer leurs propres activités et donc trouver leur citoyenneté économique. Le nouveau concept du microcrédit s'adresse donc aux personnes n'ayant pas accès au système financier classique. La compréhension du développement de ce concept réside dans son histoire.

1. Genèse du microcrédit :

Selon la légende, le microcrédit a été initié et inventé par le professeur Yunus dans les années 70, au Bangladesh. La Grameen Bank, qui a résulté de cette invention, repose sur un constat et un principe très simple : les plus pauvres n'ont pas accès aux banques et donc aux crédits, car ils ne peuvent offrir des garanties.¹

Alors que tout a commencé en Février 1997 quand s'est tenu à Washington le premier sommet mondial du microcrédit, sous le patronage de l'ex-président Bill Clinton. En réalité, même si on ne parle du microcrédit que depuis ces vingt dernières années, il s'inscrit en revanche, dans une histoire plus longue. L'histoire du microcrédit remonte aux années 1840. Mais fut redécouverte dans les années 1970, plus d'un siècle après la naissance de la première coopérative d'épargne-crédit initiée par Raiffeisen². Il est donc difficile d'en accorder la paternité au professeur Yunus.

2. Le modèle de la Grameen Bank :

La conception du microcrédit fut redécouverte avec la création de la Grameen Bank, par Yunus au Bangladesh. Yunus, professeur d'économie à Chittagong Au Bangladesh, lors d'une séance de travaux pratiques d'un cours d'investissement, il a proposé à ses étudiants

¹ "La micro finance en Afrique : évolutions et stratégies des acteurs", n° 59-60, octobre revue publiée par l'association "Epargne sans frontières"

² F.W Raiffeisen lança en 1848, Rhenanie, la première coopérative de crédit pour lutter contre l'usure qui surchargeait les paysans.

d'interroger les fabricants de tabourets en bambou des plus proches villages. Un échantillon de 42 femmes parmi les plus pauvres ont besoin de 27 Dollars au total pour développer leur activité de l'artisanat, or, toutes les banques refusent de financer ce faible montant à des clients a priori insolvables.

Pour y faire face, Yunus prête la somme de sa poche. Il permet aux productrices d'acheter d'avance le bambou, elles réussissent à créer des emplois et à rembourser intégralement leur prêt à Yunus. Cette visite sur le terrain lui suggère de mettre au point un système de crédit non usurier pour sortir ses compatriotes de la misère.

La création de la Grameen Bank au Bangladesh en 1976 est souvent considérée comme l'acte fondateur de la micro finance. En réalité, des systèmes financiers reposant sur la solidarité existaient bien auparavant. Mais Mohamed Yunus, fondateur de la Grameen Bank, a popularisé avec un impact médiatique nouveau le fait qu'il était possible, et rentable, de prêter aux pauvres en s'appuyant sur deux idées révolutionnaires :

- Les pauvres à qui l'on propose des crédits adaptés les rembourse bien. Les pauvres auront même tendance à rembourser mieux que les riches car l'accès aux nouveaux prêts est pour eux vital, et ne pas rembourser serait y renoncer ;
- Une institution financière s'adressant aux pauvres peut être viable en compensant des coûts de transactions importants (par rapport au montants prêtés) par un taux de remboursement proche de 100%, et des taux d'intérêt plus élevés que les banques.

Au-delà de ces deux principes fondamentaux, le succès de la Grameen Bank s'est forgé sur une méthodologie d'octroi de son premier produit de crédit qui était une réelle innovation à l'époque. Cette méthodologie est communément appelée crédit solidaire ou crédit du groupe.

Son principe est à la base simple : pour compenser la l'absence de la garantie matérielle, les emprunteurs se constituent en groupe de cinq personnes et se portent « Caution solidaire » : si un des membres du groupe ne rembourse pas son prêt, les autres devront rembourser à sa place. La méthodologie de crédit solidaire mise au point à la fin des années soixante-dix et au début des années quatre-vingt est restée en vigueur dans la Grameen Bank jusqu'en 2001.

3. La diffusion mondiale du concept du microcrédit :

Grâce à son immense succès, le modèle Grameen-Bank a été imité par plusieurs pays. Aujourd'hui, l'idée de micro-crédit est une préoccupation internationale et s'est répandue dans plusieurs pays, à travers le monde. En Afrique, en Asie, en Europe, en Amérique, dans les réserves indiennes et dans les régions du cercle polaire, on trouve des formules inspirées de la Grameen Bank et adaptées aux contextes locaux.

Les expériences internationales en matière de microcrédit sont nombreuses et variées. Les politiques mises en place diffèrent d'un pays à un autre sur plusieurs aspects, à savoir l'environnement réglementaire et juridique, le degré de développement du marché et l'accès aux financements.

Dans certains pays, les taux d'intérêt sont plafonnés, tandis que dans d'autres les marchés sont libéralisés. Dans certains pays, le marché de la microfinance a émergé, dans d'autres le marché ne s'est pas développé. Certains pays disposent de ressources financières très limitées, d'autres bénéficient de fonds de crédit disponibles très élevés. « Si le principe de la Grammen Bank a été répliqué dans le monde entier, des adaptations sont à chaque fois nécessaires compte tenu des spécificités et des contraintes de chaque contexte »¹

3.1.Cas des pays développés :

Pendant les Trente glorieuses, on pouvait penser que la croissance économique allait faire disparaître la pauvreté dans les occidentaux. La pauvreté n'a frappé pendant cette période que les pays du Sud, les changements de ces décennies ont mondialisés ce phénomène par l'émergence de la pauvreté dans les pays riches.

¹ Isabelle Guérin, « Aléa moral et asymétrie d'information : le prêt collectif à responsabilité conjointe », Centre Walras (CNRS - Université Lyon 2).

3.1.1. En Amérique :

Les exclus « du rêve américain » ainsi d'autres structures seraient créés à Chicago chez les indiens Siousse du dakota ou chez les cherokees de l'oklahoma, puis le «women's self employment », qui a vu le jour, est fondé dans le but d'accroître le revenu des pauvres américains et l'autonomie financière des femmes en les accordant des micro- crédits, ces derniers ont aidé les pauvres de Chicago, qui vivaient d'allocation publiques depuis trois générations à sortir de système de dépendance et monter leur propre commerce.

3.1.2. En Europe :

Le microcrédit est jeune et hétérogène en Europe, en particulier au vu de la diversité des modèles institutionnels, des approches du crédit et des cadres règlementaires.

Le microcrédit s'adresse surtout aux micro-entreprises, qui représentent 90% de l'ensemble des entreprises européennes. Par ailleurs, 99% des startups en Europe sont des petites ou des micro-entreprises et un tiers de celles-ci ont été créées par des personnes en chômage.¹

Le marchés européens de microcrédit sont caractérisés par une diversité de produits proposés dont les caractéristiques sous-jacentes varient. D'abord, la plupart des IMF européennes proposent des microcrédits individuels (92 %)². Par ailleurs, en particulier dans les pays d'Europe de l'est tels que la Roumanie et la Serbie, les institutions proposent des échéances de remboursement plus courtes que la moyenne. En outre, le taux d'intérêt moyen varie considérablement selon les pays, allant de 4% en Autriche, en France et en Italie, à 35% en Serbie. Dans certains pays comme le Royaume-Uni ou la Roumanie, où il n'existe pas de législation encadrant l'usure, les IMF imposent des taux d'intérêt plus élevés que dans des pays où les intérêts sont plafonnés comme l'Allemagne ou les Pays-Bas³.

¹ <http://www.eif.org>.

² : Idem;

³ Baromètres de la microfinance, « 5^{ème} édition », 2014.

3.1.3. Cas des pays en développement :

Les pays en voie de développement ont connu, de leur côté, des expériences en matière du Microcrédit qui se multiplient un peu partout.

En Asie, le niveau de vie est très bas, et la situation économique et sociale est très mauvaise. Après le succès de l'expérience de Grameen-Bank au Bangladesh, la plupart des pauvres de l'Asie ont créé des banques et des associations pour lutter contre la pauvreté, aux philippines, on assiste à la création d'une association (Zanjeros), et de la Kanlaran agriculture, une autre expérience a été réalisée en Thaïlande sous le nom de l'association MUAGFAL.

En Amérique latine, on trouve l'expérience de Banco Sol, en Bolivie, l'objectif des fondateurs de cette banque c'est la création des emplois et des ressources dans les communautés défavorisées grâce à l'essor des micros-entreprises.

Par ce biais d'améliorer le niveau de vie des emprunteurs et de leurs familles, afin de diminuer le degré de vulnérabilité. Cette stratégie a été adoptée sur le reste des pays d'Amérique latine, il s'agit par exemple : Les fonds villages pour l'épargne, et le prêt au Pérou et le fonds de prêt pour l'habitat au Mexique.

En Afrique, le continent le plus défavorisé souffre de la famine durable et de la pauvreté aigue, c'est la région qui a besoin de l'assistance et de secours, pour cela des multiples établissements ont été créés, l'Afrique de l'ouest par exemple a connu depuis le début des années 90 une croissance impressionnante. Le nombre d'institutions et établissements est passé d'environ 100 en 1993 à 770 à fin 2011. Sur la période 2001-2011, les encours d'épargne et de crédit ont plus que quadruplé – enregistrant un taux de croissance moyen annuel de l'ordre de 16% et 18% respectivement.¹ Le Sénégal domine le marché, même si le secteur de la microfinance est également bien développé dans les autres pays tels que le Mali,

¹ Zoom sur l'état de la microfinance en Afrique de l'Ouest, Coup de projecteur, Le Portail, novembre 2012

le Burkina, le Bénin, le Togo et la Côte d'Ivoire (dans une moindre mesure) et de manière plus limitée au Niger et en Guinée Bissau.

3.1.4. Le microcrédit en Algérie :

L'Algérie possède une modeste expérience dans le domaine de la microfinance grâce à la mise en œuvre par le conseil du gouvernement, dès 2003, d'un dispositif de microcrédit qui pourrait être assimilé à ce type de financement. Présente sur l'ensemble du territoire, l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit finance la création d'activités et le développement d'activités à domicile, pour favoriser les artisans et l'auto-emploi, notamment des femmes et des jeunes. Selon les données de l'ANGEM, les montants octroyés varient de 50 000 à 400 000 DA. 726359 Prêts cumulés au 30.06.2014, 62% de ces prêts sont destinés aux femmes, ces prêts ont permis de créer plus d'un million d'emplois.¹

La future stratégie de l'ANGEM permettrait d'accorder des crédits aux très petites et petites entreprises (TPE) et aux PME, mais également de les accompagner durant leur développement. Le nombre des petites et moyennes entreprises (PME) algériennes atteint 747 934 unités en 2013. Ces PME emploient plus de 1,9 million de travailleurs. Elles représentent 94% du tissu national des entreprises, 52% du total de la production du secteur privé hors hydrocarbures et près de 35% de la valeur ajoutée de l'économie algérienne.²

4. Du microcrédit à la microfinance :

Le succès et l'essor qu'a connu le microcrédit, comme instrument de base, a déclenché d'autres besoins financiers de la population pauvre qui ne pouvaient pas être satisfaits par les circuits bancaires classiques ; ces besoins sont à l'origine de l'apparition de la microfinance. . Dans ce sens, elle ne se limite plus à l'octroi de microcrédit aux pauvres mais elle s'étend à la fourniture d'un ensemble de services financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel. Et bien qu'elle se réduise, pour la plupart des gens, au seul microcrédit, la microfinance englobe, aujourd'hui, d'autres services financiers offerts aux personnes démunies.

¹ http://www.angem.dz/en/index.php?option=com_content&view=article&id=198&Itemid=173.

² Bulletin d'information des PME n°23 2013.

Elle inclut une gamme variée de services, à savoir le microcrédit, la micro épargne, la micro assurance, le transfert d'argent, et le mobile banking avec une clientèle de plus en plus étendue.

II. Caractéristiques des microcrédits :

Le micro crédit est un crédit spécifique destiné à octroyer des petites sommes à des familles défavorisées ou à des personnes qui ne pourraient pas bénéficier d'un crédit bancaire classique. Il est donc destiné à conduire des activités économiques et à générer des revenus, comme la création d'une petite entreprise. Plusieurs caractéristiques spécifient les microcrédits.

1. La clientèle :

Il est essentiel pour une IMF de définir la population cible à qui les microcrédits sont destinés. Les critères de segmentation de la population sont multiples, par exemple, localisation géographique, niveau de pauvreté des individus clients, niveau de développement des entreprises clientes, appartenance à un groupe spécifique (les femmes, les paysans sans terres, etc.).

Le microcrédit vise les individus ou les entreprises exclus du système bancaire traditionnel. Les programmes de microcrédits donnent pour objectif spécifique de toucher une population pauvre, ce qui permet aux familles démunies de pouvoir améliorer leur situation grâce aux microcrédits, qui peuvent être donc un moyen de lutte contre la pauvreté.

Traditionnellement, les femmes sont désavantagées en matière d'accès au crédit et aux autres services financiers, négligeant les femmes qui représentent une proportion importante et croissante de l'économie informelle. En revanche, plusieurs études constatent que la microfinance, qui s'adresse plutôt aux exclus du système bancaire traditionnel, cible souvent les femmes, voire parfois exclusivement.

2. Le montant du microcrédit :

Le montant d'un microcrédit est plus faible que celui d'un prêt bancaire. Il est adapté au besoin de la personne qui en bénéficie.

Le montant faible sollicité par les pauvres est une cause de leur exclusion bancaire. En effet les besoins monétaires de cette population sont modestes au vu de leur situation précaire qui ne leur permet pas de penser à des projets à forte intensité capitaliste car non seulement ils sont certains que personne ne leur accorde un montant élevé à cause de leur vulnérabilité, mais aussi par aversion des grands projets au-dessus de leur capacité, et désir d'investir dans des micro entreprises pas trop risquées.

Selon les institutions de microfinance et les pays dans lequel il est pratiqué, le montant moyen du prêt est variable. Il s'élevé à 300 euro dans les pays en développement, 50000 euro en Europe concernant le microcrédit professionnel, alors que le montant des microcrédits personnels est plafonnée à 3000euro.¹

En Algérie, le montant des microcrédits est de 10.000.000 DA au titre de la création d'activité par l'acquisition de petits matériels, matières premières de démarrage et au paiement des frais nécessaires au lancement de l'activité, et est de 100.000 DA sans intérêt, au titre de l'achat de matières premières, celui-ci peut atteindre 250.000 DA au niveau des wilayas du Sud.²

3. La courte durée de remboursement :

Les microcrédits sont des crédits du court terme ; cette caractéristique de durée courte de remboursement est une des origines de réussite des programmes de microcrédit ; en effet, le fait d'avoir des échéances proches, les difficultés de remboursement sont détectées tôt, ce qui facilite le recouvrement.

Les remboursements peuvent être mensuels, hebdomadaires ou même journaliers, mais généralement la durée globale, dont la moyenne est de 6mois, ne dépasse les 18 mois que très rarement, c'est le cas de l'Algérie par exemple, ou le délai de remboursement peut aller jusqu'à 8 années concernant les microcrédits au titre de la création de l'activité, alors que ceux au titre de l'achat de matières premières, le remboursement est entre 24 et 36mois

¹ Source: MIX Market & State of the Microcredit Summit Campaign Report, 2010.

² ANGEM, decret-presidentiel-n-11-133.

4. Le taux d'intérêt des microcrédits :

Les taux d'intérêt des microcrédits, dont la moyenne mondiale est évaluée à 37 %¹ sont en moyenne plus élevés que les taux d'emprunt traditionnels, alors que les taux de remboursement s'élèvent à 95 %, les institutions de micro-finance les justifiant par des frais de fonctionnement élevés au vu de la vulnérabilité de la clientèle. Selon Muhammad Yunus, les taux d'intérêt devraient être de 10 % à 15 % supérieurs au coût de la levée de fonds, au-delà desquels on se situerait « dans la “zone rouge” de l'usure »².

Ces taux sont nécessaires aux IMF* pour couvrir leurs frais de fonctionnement, qui incluent le travail d'agents de crédits, les déplacements pour se rendre auprès d'emprunteurs situés dans des zones parfois éloignées, et bien souvent des services prodigués en parallèle à l'obtention d'un crédit : formations, accompagnement social, etc.

5. La destination du microcrédit :

Bien que ces dernières années, on parle de microcrédit à la consommation, microcrédit pour l'amélioration du logement, ou bien d'une façon exhaustive, le microcrédit personnel, qui est destiné pour l'acquisition de biens ou services permettant d'améliorer la situation de l'emprunteur à travers un projet personnel. Par ailleurs, la destination principale et fondamentale du programme de microcrédit est la création ou l'extension d'une activité génératrice de revenu; il s'agit donc d'un crédit professionnel, favorisant l'insertion économique des personnes démunies dans la vie professionnelle.

¹ Microcrédits mais maxiprofits ! [archive], The New York Times 22/04/2010, traduit par Courrier international.

² Op cite.

Section 3 : Raisons de la réussite du microcrédit et son impact sur le développement socio-économique.

Les IMF interviennent sur un segment de marché financier situé à la frontière secteur informel et du secteur financier formel. Le secteur informel comme nous l'avons déjà souligné s'est développé en raison de l'incapacité du secteur formel à satisfaire une partie de la demande locale. Toutefois, l'émergence de la microfinance peut aussi être comprise à partir d'éléments majeurs qui sont la réussite du secteur informel et l'offre des produits et services financiers adaptés à ce dernier que les banques de développement n'ont pas pu satisfaire ses besoins. Les programmes de microfinance ont suscité des attentes importantes et drainé des financements publics. Vient donc le temps de démontrer l'impact du microcrédit sur la situation économique sur le niveau de revenu et la capacité à épargner, ainsi que sur le plan sociale avec des effets sur la scolarisation des enfants, l'accès aux soins ou l'amélioration de l'habitat.

I. La réussite du microcrédit :

On estime aujourd'hui le nombre des clients de la microfinance à approximativement 92 millions dans le monde. Pourtant, le nombre des clients potentiels varie suivant les estimations entre 600 millions et un milliard d'individus, ces clients ciblés sont en particulier, les pauvres, les micro-entrepreneurs en besoin de fond de financement notamment pour des opérations d'équipements et de développement d'activité de revenu, ainsi que les ruraux et les femmes qui constitue la cible prioritaire des institutions de microcrédit. Pour avoir atteint ces centaines de millions d'individus privés d'accès à la finance classique, quatre axes ont été privilégiés :

1. Innovation et diversification des approches :

La microfinance a permis de mettre au point des produits financiers diversifiés et adaptés aux personnes exclues des services bancaires classiques. Les IMF ont d'abord adapté avec succès des produits simples, assez standards, d'épargne et de crédit. L'arrivée à maturité du secteur et la volonté de fidéliser des clients souvent plus exigeants poussent aujourd'hui les IMF à innover davantage et à diversifier leurs services (assurance, transferts de fonds).

1.1. Le crédit solidaire ou prêt de groupe : Son principe est à la base simple : pour compenser l'absence de garantie matérielle, les emprunteurs se constituent en groupes de cinq personnes et se portent « Caution solidaire » : si un des membres du groupe ne rembourse pas son crédit, les autres devront rembourser à sa place¹.

Alors, la technique du prêt de groupe permet de traiter l'un des problèmes courants des modèles principal-agent avec asymétrie d'information à savoir l'anti-sélection et même l'aléa moral. En effet, confronté à des porteurs de projets de qualité hétérogène et ne disposant pas d'information sur leurs caractéristiques, les institutions financières peuvent être amenées à sélectionner les mauvais emprunteurs en discriminant par le coût du crédit.

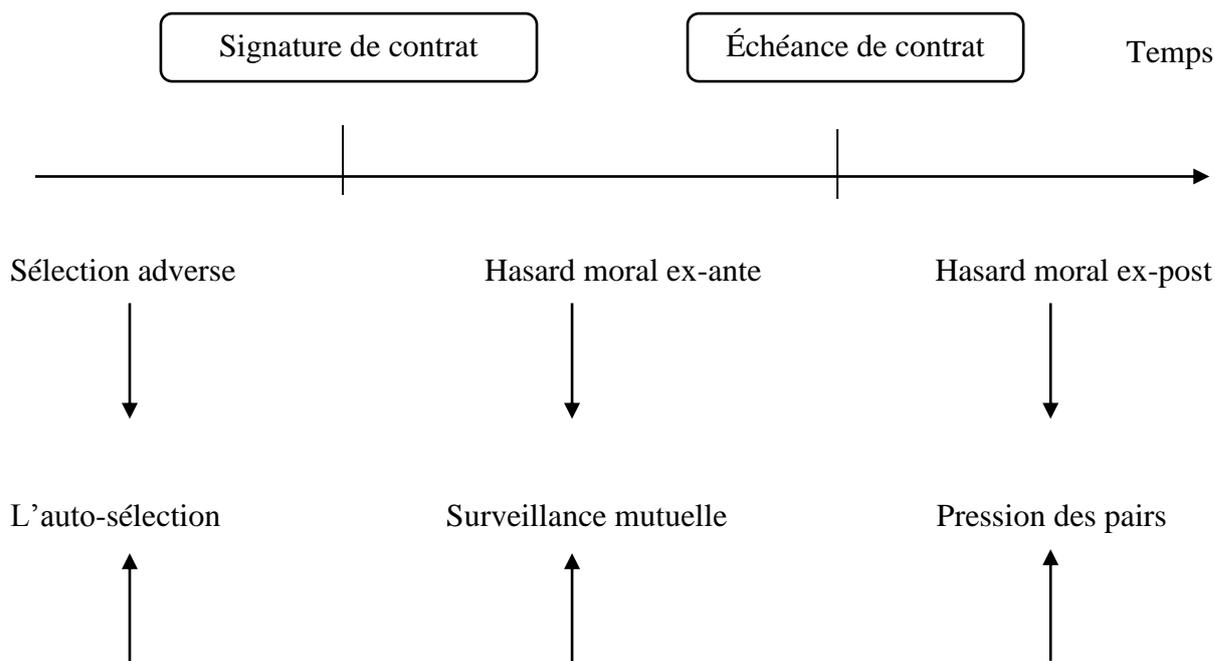
Du coup, à cause de coût élevé du prêt, les bons emprunteurs seraient conduits à renoncer au crédit ou à chercher une autre source de financement. Le prêt de groupe est un moyen de forcer l'emprunteur à révéler ses vraies caractéristiques. Alors prêter à des groupes permet de révéler complètement l'information qui est socialement optimale, ceci repose sur l'hypothèse que les emprunteurs d'un même groupe se connaissent parfaitement.

Les bons emprunteurs se sélectionnent mutuellement, ce qui permet de limiter le phénomène d'anti-sélection. Ainsi, pour l'institution de microcrédit, le fait d'appartenir à un groupe de crédit solidaire est un signal de qualité qui remplace le mécanisme de la caution ou la garantie individuelle.

De fait, nous pouvons affirmer que ce mécanisme de prêt de groupe permet aussi de résoudre les problèmes de l'aléa moral, la responsabilité conjointe assure donc au créancier que les débiteurs mettront en œuvre les actions nécessaires pour rembourser et respecter ainsi leurs engagements, en cas de difficulté d'un des membres, les dynamiques créées par la solidarité de groupe sont souvent efficaces. D'une part, la pression sociale fait que chaque client rembourse bien car aucun des membres ne veut être celui qui pénalise les autres sans raison valide, d'autre part, quand un retard de remboursement au sein du groupe est considéré comme justifié par les membres du groupe, ceux-ci peuvent se substituer à celui qui est en difficulté pour éviter que l'ensemble de groupe ne soit exclu de l'accès au crédit.

¹Christine Poursat, Jérémy Hajdenberg, Sébastien Boyé « Le guide de la microfinance microcrédit et épargne pour le développement », Éditions d'Organisation Groupe Eyrolles, Paris 2006. p54.

Figure n° 1.1 : Dynamique de contrat de crédit de groupe :



Source : Extrait Léandre Bassolé [2003].

Le principe de l'auto-sélection utilise l'information locale privée auquel le prêteur n'a pas accès ou du moins à un coût pour différencier les types d'emprunteurs. En effet, Hoff et Stiglitz [1990] ont montré que les emprunteurs détenaient assez d'informations sur les partenaires et sur l'architecture locale du marché de crédit. De fait, la formation de groupes homogènes où tous les membres ont une parfaite connaissance sur les caractéristiques de leurs partenaires, ainsi que le risque de projet et le niveau de sa solvabilité.

Dans la dynamique du contrat de crédit, on relève deux types de hasard comme le souligne Conning [2000], le hasard moral ex-ante et le hasard moral ex-post.

Le hasard moral ex-post apparaît quand, à l'échéance, certains acteurs de groupe ne peuvent pas notamment en cas d'échec du projet ou bien refuse carrément de rembourser leur prêt de manière volontaire. Le prêteur est ici incapable de savoir si l'échec est dû à des raisons légitimes ou au comportement stratégique de l'emprunteur, ce que la responsabilité conjointe permet de résoudre ou même de pallier.

Quelques limites et risques liés au crédit solidaire :

- ✓ Instrumentalisation de la caution solidaire: Par définition, la caution solidaire fonctionne si la solidarité entre les membres est réelle, Il peut arriver que les agents de crédit d'une institution de microfinance, pressés par des objectifs de productivité ambitieux, ne prennent pas le temps de vérifier la réalité de cette solidarité et n'y voient qu'un simple moyen de réaliser des économies d'échelle en s'adressant à un chef de groupe plutôt qu'à de multiples individus.

Si la constitution du groupe est présentée comme une condition pour l'obtention du crédit et non comme la garantie du crédit sollicité, le risque est réel de voir des groupes se former par pure nécessité. Si la solidarité est fictive, les taux de remboursement risquent de s'effondrer aux premières difficultés.

- ✓ L'éloignement du client : le crédit solidaire, permettant de gérer des groupes plutôt que des individus, peut favoriser une logique de « massification », l'IMF proposant un produit de microcrédit solidaire standard, simple à gérer mais pas toujours adaptés aux besoins spécifiques de chaque client. Poursuivant un objectif de pérennité, et donc de rationalisation de leurs coûts, beaucoup d'institution de micro finance ont connu une croissance très rapide en s'appuyant sur cette standardisation ; parfois en perdant de vue peu à peu la nécessité de s'adapter et d'évoluer en fonction du client.
- ✓ Le risque d'exclusion et la difficulté d'accompagner le développement du client : Si l'auto-sélection permet d'exclure *a priori* les mauvais payeurs, des études ont démontré que ce mécanisme peut également laisser de côté les plus vulnérables.

En raison des montants limités et progressifs et des durées courtes et standardisées des crédits, l'accès au crédit solidaire peut permettre à un emprunteur de développer son activité mais seulement jusqu'à un certain point, et en général au même rythme que les

autres membres de son groupe de caution solidaire. Ceci pénalise les clients les plus preneuriaux.

1.2. Le crédit individuel et incitations dynamiques :

Le crédit solidaire présente des limites importantes dans certains contextes, les IMF ont donc très tôt de décliner le microcrédit au singulier en faisant appel au crédit individuel, crédit octroyé à une personne et non à un groupe.

Les mécanismes d'incitations dynamiques permettent d'obtenir des taux de remboursement élevés sur des populations dites à risques. La méthode utilisée est celle du prêt progressif ou par pallier. Ainsi, le remboursement sans incident d'un prêt permet de déblocage d'un second prêt plus important et ainsi de suite...

Cette action répétée permet au créancier de réduire ses coûts de recherche d'informations et de sélectionner les meilleurs risques pour les opérations importantes. D'autre part, ces prêts par pallier ou progressifs permettent de nouer des relations de long terme entre institutions et leurs clients. De plus, le fait de proposer un prêt plus élevé en cas de remboursement dissuade les mauvais emprunteurs d'opter pour une défaillance stratégique. C'est donc un moyen pour l'emprunteur pour réduire ses coûts de transaction ex-ante et de bénéficier de meilleures conditions de crédit. Cependant, la portée de ce mécanisme est limitée par la concurrence que peuvent se livrer les IMF et le degré de mobilité des spatiale des emprunteurs.

Les IMF sont reconnues par leur exploitation des incitations dynamiques. Toutefois, dans le cas de crédit individuel, les emprunteurs sont à priori de pouvoir bénéficier assez facilement de crédit d'un montant plus élevé s'ils respectent leur échéancier.

1.3. Les calendriers de remboursement :

Les calendriers de remboursement sont réguliers et commencent presque immédiatement après l'octroi de crédits. Toutefois, les IMF ont des délais de grâce très élevés et aussi une fréquence élevée des remboursements. Le but est d'évincer les emprunteurs indisciplinés lorsqu'un problème survient. De plus, les avantages de cette méthode sont nombreux et indéniables pour l'IMF. D'une part, il permet de détecter très tôt les problèmes éventuels d'un emprunteur et l'amener à se corriger avant l'échec total. Et d'autre part, cela confère à l'IMF

une liquidité plus forte ceci dans la mesure où les IMF peuvent collecter les rentrées d'argent avant qu'elles ne soient dépensées ou mal utilisées. Cependant, ce système peut être pénalisant pour les emprunteurs dont les revenus sont marqués par la saisonnalité (cas des agriculteurs). Toutefois, il faut préciser que les fréquences des remboursements varient en fonction de la taille du prêt. Ainsi, les échéances à une semaine sont réclamées pour les petits prêts, tandis que pour les prêts importants, le remboursement peut être effectué de façon bimensuelle ou mensuelle.

1.4. Les garanties auxiliaires :

Bien que nous admettions que la technique du prêt à groupe solidaire avec responsabilité conjointe, ainsi que les incitations dynamiques grâce au prêt individuel assurent des remboursements honorables, l'octroi de crédit sans garantie demeure une activité risquée. Face à ce risque, les IMF ont développé des systèmes de substitution. En effet, ces institutions obligent leurs clients à constituer des fonds d'épargne gérés par l'institution. Chaque emprunteur alimente ce fonds par une cotisation proportionnelle au montant emprunté. En cas de défaut de l'emprunteur, l'IMF doit saisir son épargne. Toutes fois, en pratique, bon nombre d'institutions telles que la BRI en Indonésie exigent quand même des garanties traditionnelles surtout lorsque le client est en situation de les offrir. Cependant cette exigence est souple, sauf que l'absence de cette garantie n'est pas cause d'exclusion du marché de crédit.

II. L'impact du microcrédit sur le développement socioéconomique :

Le développement de ce nouveau concept et son intégration dans les politiques internationales a créé une nouvelle piste de recherche vers laquelle, de nombreux chercheurs se sont dirigés et se sont focalisés sur ses différentes facettes.

Il s'agit d'un champ de recherche pluridisciplinaire qui intéresse aussi bien les économistes et les financiers que les sociologues et les juristes.

Les travaux de recherche et d'investigation en la matière sont diversifiés et peuvent être essentiellement classés, selon leurs orientations, en deux catégories ; une première se rattachant à l'étude de l'impact du microcrédit, la seconde se rapporte aux institutions offrants ce service.

Dans cette sous-section ; nous allons traiter les retombées socio-économiques du microcrédit en essayant de distinguer, quoique la frontière n'est toujours pas nette et précise, celles à caractère économique et financier de celles ayant un caractère social.

1. L'impact du microcrédit sur le développement économique

Le microcrédit est devenu aujourd'hui, du moins dans les pays en développement, un outil de développement local dans la mesure où il contribue à réduire le nombre des pauvres et des chômeurs, à générer des revenus, à intégrer des populations, jusque-là défavorisées, dans la sphère de la production et de l'économie marchande, fut-il dans le secteur informel, et donc stimuler la consommation, la production et la croissance.

1.1.la réintégration des exclus du système bancaire classique :

De part même sa définition, le microcrédit sert la population qui ne peut pas recourir aux banques commerciales pour solliciter un crédit faute de garantie à offrir en contrepartie. Il permet aux personnes à capacité entrepreneuriale d'avoir les mêmes chances de monter leurs affaires indépendamment de leurs conditions sociales et/ou économiques ; les pauvres qui ne manqueraient pas d'esprit d'initiative et d'idées de projets prometteurs, y trouveraient, désormais le moyen pour concrétiser leurs projets.

1.2.La lutte contre la pauvreté :

L'intégration des populations pauvres et à bas revenus dans le circuit économique est de nature à accroître les capacités productives génératrices et distributives de revenus à des catégories à forte propension à consommer. Elle stimule donc la consommation et la croissance et contribue à briser le cercle vicieux de la pauvreté.

«Une paix durable ne peut être obtenue sans qu'une partie importante de la population trouve les moyens de sortir de la pauvreté.....le microcrédit est un de ces moyens » a déclaré Ole Danbolt Mjoes, le président du comité Nobel de la paix 2006.

L'évaluation de l'impact du microcrédit sur la pauvreté est le champ d'investigation le plus large qui a attiré beaucoup de chercheurs, et ce parce que la principale mission accordée au microcrédit est la lutte contre la pauvreté.

1.3. Création d'emploi et insertion dans la vie professionnelle :

FENU 2001; «*Le but de la microfinance est d'accroître le revenu et de créer de l'emploi chez les populations pauvres, à travers le développement des micros entreprises locales, et, dans ce processus, accroître le bien être financier des emprunteurs, de leurs famille et de leur communauté au sens large. »*¹.

Pour les gens qui se trouvent en situation de chômage, la recherche d'autres alternatives que d'être salarié doit s'imposer, toute personne doit croire à ses compétences et aptitudes qui lui permettent de gérer une activité indépendante. L'idéale, serait de pouvoir monter sa propre petite entreprise, sans être obligé de démarrer avec beaucoup d'argent au début.

Le microcrédit qui part du principe d'aider les personnes qui ont les poches vides et la tête pleine de bonnes idées, s'offre alors pour soutenir tous ceux et toutes celles qui ont décidé d'entreprendre et de créer leur propre emploi ;Cuisinier, épicier, petit éleveur, couturière, esthéticienne, coiffeur, infographiste...peuvent, grâce au microcrédit, remédier à leur problème d'inaccessibilité au système bancaire , non seulement pour le financement de leurs activité mais aussi pour se procurer de l'aide, du suivi et de l'accompagnement notamment au cours du démarrage de leurs projets.

Le microcrédit peut se résumer sous cet angle au service offert pour permettre aux pauvres de créer leur propre emploi en leur prêtant une petite somme d'argent, en les accompagnant dans leur démarche d'entrepreneur et en faisant confiance en leur solvabilité et leur énergie.

2. L'impact du microcrédit sur le développement social :

La vocation sociale du microcrédit est importante, du fait qu'il cible la catégorie des gens démunie et marginalisée ; il permet le rétablissement de la justice sociale, et ce en égalisant les chances de recours au crédit entre les pauvres et les riches, comme il permet la réalisation de l'égalité entre les sexes, en ciblant la femme, et en affirmant sa capacité à promouvoir le bien-être collectif.

¹ http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-publications-diverses-justifications-ethiques-microfinance-12-2006_0.pdf

2.1.Émancipation de la femme :

Le fait de permettre l'accès des femmes à un capital, aussi minime soit-il, a des répercussions sur leur statut dans la famille et dans la société. En effet, dans de nombreuses régions dans le monde, les femmes vivent souvent dans des situations précaires ; le microcrédit contribue à leur insertion dans la vie active et se révèle être un véritable outil de leur émancipation économique et sociale.

La plupart des IMF privilégient les transactions avec les femmes, qui sont la première cible du microcrédit et considèrent qu'elles sont capables de réaliser des taux de remboursement plus élevés que les hommes et qu'elles sont mieux dotées pour pouvoir générer, grâce aux crédits octroyés, des revenus durables qui leurs permettent d'améliorer les conditions de vie de leurs familles.

2.2.L'amélioration des conditions de vie du ménage :

En effet, par le simple fait de permettre aux pauvres d'accéder au crédit pour financer une activité génératrice de revenu, une proportion de ce revenu, quelle que soit son importance, sera automatiquement consacrée pour la nourriture, l'hygiène, le logement, la scolarisation des enfants...qui sont tous des indicateurs du niveau de vie du ménage.

Dans le souci de réaliser la vocation sociale du microcrédit, la plupart des IMF, élaborent leurs plans d'intervention en prenant en compte l'amélioration des conditions de vie de leurs clients comme un objectif en soi. Pour ce faire, des programmes de microcrédit intégré sont mis en place. Ces programmes offrent aux pauvres, une combinaison coordonnée comprenant des services de microfinance et d'autres services de développement qui leur permettent d'améliorer les revenus, santé, nutrition, planification familiale, éducation des enfants, réseaux de soutien social, etc.

2.3. Renforcement du lien social :

Pour pouvoir solliciter un crédit reposant sur le principe du groupe solidaire, les emprunteurs doivent s'organiser en groupes, la réunion des membres du groupe leur permet de se rencontrer, de discuter et d'échanger leurs expériences et problèmes ce qui leurs (les ?) aide à tisser des relations solidaires communautaires.

De même, le microcrédit peut être considéré comme un moyen d'intégration sociale ; en effet, avant de contracter un crédit et de pénétrer le marché du travail, l'emprunteur était écarté et marginalisé de la communauté, soit par l'auto-exclusion, soit par rejet des autres membres de la communauté. Mais, après avoir reçu le prêt, la personne se sent utile, capable de générer du revenu et d'apporter un plus aux autres, il reprend sa confiance en soi, s'épanouit et établie des relations sociales.

Par son insertion dans la vie active et professionnelle, l'emprunteur se trouve intégré dans un réseau de relations humaines (fournisseurs, clients, employés...) avec lesquels il opère et coopère et détient des objectifs et intérêts communs.

Conclusion du chapitre

En guise de conclusion pour ce chapitre on ne peut s'empêcher de constater la grande variété des spécificités du micro-crédit.

L'activité de micro-crédit consiste en l'attribution de prêts de faible montant à des entrepreneurs ou des artisans qui ne peuvent accéder aux prêts bancaires classiques. Le micro-crédit se développe essentiellement dans les pays en développement, où il permet de concrétiser de microprojets favorisant ainsi l'activité et la création de richesse. Le micro-crédit s'inscrit dans une sphère plus complète qui comprend d'autres outils financiers tels que l'épargne, la micro-assurance et d'autres produits qui forment la microfinance. L'activité de microcrédit encourage les microprojets au niveau local. Cela permet d'induire des mutations à la base. Celles-ci sont souvent plus efficaces et ont un plus grand effet d'entraînement en créant un maillage économique dans le pays que certaines infrastructures ou certains gros projets industriels qui bénéficient rarement aux plus pauvres. Cet effet de levier permet d'agir efficacement auprès de ceux qui prennent des initiatives en s'engageant personnellement, c'est à dire les entrepreneurs ou les artisans.

CHAPITRE II

Les risques de crédit en microfinance et le traitement des dossiers de crédit

Introduction du chapitre :

La conscience de l'existence des risques qui existent dans le secteur du microcrédit est une première étape vers la maîtrise et la diminution de ces risques auxquels font face les prêteurs de microcrédit. D'importants risques existent dans ce secteur qui se rattachent à la nature du client et à sa solvabilité. La plupart des projets d'investissement destinés aux micro-entreprises ne survivent pas longtemps à cause d'une mauvaise mise en place de crédits, en effet, l'étude permet de maîtriser les concepts de l'entreprise cliente et son secteur, pour assurer un meilleur financement qui pourrait améliorer la micro-entreprise. À cet effet il faut exploiter toutes les compétences, pour un accompagnement sein de la micro-entreprise et donc l'atténuation du risque de contrepartie.

A travers ce présent chapitre nous allons expliquer :

- ✓ Les risques liés aux IMF
- ✓ Les études menées par le banquier dans le cadre du crédit.
- ✓ Les modalités d'octroi des microcrédits en Algérie.

Notamment, nous trouverons les sections suivantes :

- ✓ La notion du risque de crédit et l'identification des risques auxquels sont confrontés les IMF
- ✓ Étude d'un dossier de crédit à la micro entreprise
- ✓ La politique de microcrédit en Algérie

Section 1 : La notion du risque de crédit et l'identification des risques auxquels sont confrontées les IMF

I- La notion du risque de crédit

Selon CAMARA (L)¹ « par risque, il faut entendre, tout fait ou événement dont la réalisation est susceptible de grever le patrimoine d'une Institution de Microfinance. Lorsqu'il se produit, le risque a des conséquences qui se traduisent sur trois variables clés de la gestion de l'Institution : ce sont la solvabilité, la liquidité et la rentabilité. La solvabilité est la capacité d'une IMF à faire face à toutes ses dettes (dettes à court, moyen et long terme) avec la totalité de son actif. La liquidité est sa faculté à honorer ses engagements à court terme avec son actif réalisable ou disponible. Quant à la rentabilité, elle se traduit comme le résultat obtenu par l'IMF au vu des moyens mis à sa disposition. »

Selon DID² (2005) « le risque de crédit est le risque de pertes financières résultant de l'incapacité de l'emprunteur pour quelque raison que ce soit de s'acquitter entièrement de ses obligations financières à l'endroit de l'institution. »

Pour CARE INTERNATIONAL (2001)³, « le risque est l'exposition à une forte probabilité de perte. Le risque de crédit est la détérioration de la qualité du portefeuille de crédit qui cause les pertes et des charges énormes en gestion de la défaillance. Ce risque connu comme le risque de défaillance, est lié à l'incapacité du client à respecter les termes du contrat de prêt. »

Quant à François DESMICHT (2004)⁴, « il définit le risque de crédit comme le risque de perte en cas de défaillance de l'emprunteur. Il s'agit du risque d'impayé ou risque de défaut. »

Selon ces définitions, le risque de crédit est le risque que le débiteur ne réponde pas à son obligation initiale qui est de rembourser un crédit. En fait, dès que le client rend son compte débiteur, la banque ou IMF est appelée à supporter un risque de crédit. Ce qui né du fait que la banque ou autre organisme financier collecte des fonds

¹ CAMARA, L (2006): « La gestion des risques en Microfinance ». Comment gérer avec efficacité les risques d'une institution de microfinance?

² DID (2005) : « Pratiques saines de crédit : un élément clé de contribution à la pérennité des institutions de finance communautaire »

³ CARE International 2001, Manuel de gestion des risque en microfinance.

⁴ DESMICHT.F, « Pratique de l'activité bancaire », Edition DUNOD,2004.

auprès du public qu'elle doit être en mesure de restituer en tout temps ou selon les conditions de retrait fixées. Puisque les IMF ne sont pas à l'abri des fluctuations économiques, elles doivent juger les demandes de crédit avec minutie pour minimiser le risque de crédit.

En octroyant le crédit, le banquier court essentiellement deux catégories de risques :

- Le risque de perte définitive du capital prêté : ce type de risque est fonction de la nature des crédits accordés et spécifique à la qualité du client. Le risque d'insolvabilité constitue un danger pour le banquier car l'exposition en cas de défaut représente une perte maximale ce qui provoquerait la méfiance de bailleurs de fonds des IMF.
- Le risque de liquidité : c'est le risque pour le banquier que le débiteur honore ses engagements au-delà de l'échéance prévue, c'est-à-dire qui apparaît lorsque le client se trouve dans une situation d'illiquidité (temporaire ou conjoncturelle). On parle alors de risque de non-paiement. Ce risque peut être dû d'une part à la défaillance du débiteur de rembourser le banquier à l'échéance, et d'autre part à la non observation par la banque de la règle des échéances.

Cependant, c'est important de prendre des objectifs louable et rentabiliser les fonds .Ceci est particulièrement vrai dans les IMF où les Chargés de prêts prennent chaque jour des risques en prêtant aux personnes sans historique en matière de crédit, ou qui ne tiennent aucune comptabilité de leurs activités commerciales ou qui n'ont pas de garantie à offrir pour la bonne fin de leur activité ou de réaliser leur projet. Il est très important que le banquier de prendre des risques calculés et avec précaution, car le risque est l'élément d'incertitude qui peut affecter l'activité d'un agent économique. Et peut nuire gravement à l'activité des IMF et enregistrer des pertes importantes au niveau de compte de résultats

Quelles que soient les modalités adoptées ou les précautions prises, le banquier ne peut pas exclure les risques d'un crédit qu'il octroie. Tout ce qu'il peut faire, c'est de prendre des risques inévitables et de s'efforcer d'écarter ou du moins, de bien peser ceux qu'il pouvait éviter car Son appréciation est le problème majeur que pose la distribution et la gestion des crédits dans une institution de microfinance.

Quelles que soient les modalités adoptées ou les précautions prises, le banquier ne peut pas exclure les risques d'un crédit qu'il octroie. Tout ce qu'il peut faire, c'est de prendre des risques inévitables qui sont :

1- La défaillance des débiteurs du crédit

Au moment de l'ouverture d'un crédit, ni le crédit, ni le banquier (crédeur) ne pouvait prévoir la faillite des débiteurs du crédit. Le banquier qui le sait n'accordera jamais de crédit car, si les débiteurs du crédit sont effectivement défaillants, il est clair que ce dernier ne pourra plus rentrer en possession de ses fonds qui lui permettront de rembourser en retour le banquier.

2- Une autre destination donnée au crédit obtenu

Le risque de non recouvrement d'un crédit est étroitement lié au valeur morales de l'emprunteur et a son mode de vie l'emprunteur et à son mode de vie, L'argent pouvant servir à tout règlement, un emprunteur malhonnête peut facilement détourner un crédit de sa destination initiale. Si tel était vraiment le cas, le remboursement ne sera plus assuré à l'échéance. Pour lutter contre ce risque, les banquiers pensent adopter une politique de suivi de crédit en vue d'assurer la conformité entre l'objet du crédit et l'utilisation qui en est faite.

3- La fluctuation des prix des marchandises :

L'instabilité des taux de change, l'inflation et la conjoncture économique peuvent faire varier le prix des marchandises formant la base d'un contrat de crédit. Cette variation vient fausser les calculs sur la base desquels le banquier avait donné son accord. Par conséquent, la promesse du l'emprunteur se trouve aussi faussée. Le banquier ne pourra plus rentrer dans ses fonds à l'échéance convenue.

4- La mésentente entre le crédit et le banquier lors d'une demande de remboursement

Une demande de remboursement peut causer une situation tendue entre le banquier et son client. Il peut en résulter non seulement le risque de non remboursement, mais aussi la perte

totale du client. Donc le banquier qui veut se faire rembourser tout en gardant sa clientèle doit pratiquer une politique qui ne serait pas trop rigoureuse.

II- Identification des risques auxquels sont confrontés les IMF ¹

Une institution de microfinance est une structure d'aide à la population à faible revenu. Cette structure exerce des activités d'intermédiation financière sur le principe de la proximité géographique. Ce faisant il importe d'identifier les risques qu'elles courent chaque jour en octroyant des crédits, c'est-à-dire que toute IMF s'expose en permanence à un risque pouvant nuire non seulement à la pérennité de ses interventions, mais également à la viabilité des projets financés et à l'impact socio-économique que ses initiatives peuvent avoir sur les populations cibles, donc comme tous les intermédiaires financiers sont soumises à différents types de risques qui peuvent être classés en quatre grandes catégories à savoir ; les risques institutionnels, les risques opérationnels, les risques de gestion financière et les risques externes.

1- Risques institutionnels

Les risques institutionnels sont les risques associés à l'organisation de l'institution et à sa mission, ils peuvent être soit des risques associés à sa mission sociale, soit liés à sa mission commerciale ou bien se référant à sa dépendance des organisations internationales.

1.1- Risques liés à la mission sociale

La mission sociale est de fournir des services financiers abordables à un nombre important de personnes à faible revenu afin de les aider à améliorer leurs conditions de vie. Cette mission les expose à des risques importants si les groupes cibles ou les parts respectives de la clientèle ne sont pas bien définies. et si des mécanismes de suivi ne sont pas mis en place pour assurer une meilleure adéquation des services financiers fournis aux besoins réels de leur clientèle actuelle et potentielle.

¹ CHURCHILL & Dan COSTER: « Manuel de gestion des risques en microfinance », 2001.

1.2- Risques liés à la mission commerciale

La mission commerciale des IMF est de fournir des services financiers de manière à permettre à l'organisation de se pérenniser et devenir autosuffisante. Les IMF seront exposées au risque commercial si leurs revenus ne sont pas suffisants pour couvrir leurs charges (opérationnelles et financières) et si elles ne sont pas gérées efficacement comme une entreprise commerciale.

Il existe des fois un conflit entre la mission sociale et la mission commerciale. Par exemple, si l'IMF offrait des crédits assez importants, la durabilité peut être facilement affectée. Or, il se pourrait que la raison d'être de la mission sociale, qui est de fournir des services financiers à la couche de population à faible revenu et difficile à atteindre, qui demande le plus souvent de petits crédits, soit affaiblie. Le défi pour la microfinance est de réaliser, en permanence, l'équilibre entre les missions sociale et commerciale pour atteindre son but final.

1.3- Risques sur la dépendance

Le risque sur la dépendance est semblable à celui du risque de la mission commerciale. Les nouvelles IMF qui sont soutenues par des organisations internationales, sont les plus affectées, surtout en ce qui concerne les activités de microfinance qui sont gérées comme un projet et qui ne sont pas des institutions indépendantes. Surtout la croissance d'une IMF peut être conditionnée par l'apport d'une aide financière extérieure. Ce soutien, généralement accordé par les états et les bailleurs de fonds sous la forme de concours financiers ou de dons en nature. Bien que ce soutien paraisse avantageux au début, car ces IMF sont vulnérables à la dépendance par le soutien des organisations internationales. Et il pourrait être atténuateur de risques, si tant est qu'il se manifeste par un encadrement et une surveillance effectifs de la part du partenaire. Mais il est également source de risques car l'image financière de l'institution peut être travestie afin de justifier ou de prolonger un concours extérieur.

2- Risques opérationnels

Le risque opérationnel est la vulnérabilité à laquelle est confrontée l'IMF dans sa gestion quotidienne et par rapport à la qualité de son portefeuille (risque lié au crédit, risque lié à la fraude). Pour déterminer la vulnérabilité d'une institution au risque de crédit, l'organisation financiers doit revoir les politiques et les procédures à chaque niveau dans les processus

d'octroi de crédit pour déterminer si les risques de défaillance et de perte sur créances sont réduits à un niveau suffisamment raisonnable.

2.1- Risques de contrepartie

Le plus grand risque en matière de microfinance est d'octroyer un crédit et de ne pas se faire rembourser. Ce risque est une préoccupation pour les IMF dans la mesure où la plupart des microcrédits ne sont pas garantis, c'est à dire qu'ils ne sont soumis à aucune garantie formelle, classique ou bancaire. Or ce portefeuille est de loin l'actif le plus important pour une IMF et le risque qu'il pose pour l'institution est assez difficile à mesurer. et par la suite l'IMF peut se trouver à son tour dans une situation où elle est incapable de payer ses dettes.

2.2- Risques de fraude

Comme dans toutes les activités qui impliquent la gestion de grandes quantités d'argent, la fraude est un risque constant.

N'importe quelle organisation qui gère une importante somme d'argent est extrêmement vulnérable à la fraude. Cette vulnérabilité est souvent prédominante dans les milieux démunis. La vulnérabilité à la fraude est particulièrement plus grande dans le contexte où l'argent change de main ; c'est encore plus critique dans les IMF qui disposent d'un système d'information, de gestion peu fiable ou peu cohérent ; des politiques et procédures non clairement définies ; un taux élevé du renouvellement du personnel technique ou encore si l'IMF atteint précocement un fort taux de croissance. La gestion des dépôts d'épargne particulièrement des épargnes libres augmente la vulnérabilité dans la mesure où toute la défaillance dans la détection de fraude pourrait conduire à la perte d'actifs liquides circulants et à une rapide détérioration de la notoriété de l'institution.

3- Les risques de gestion financière¹

sont les risques qui se rapportent au domaine financier et qui englobent les risques de gestion de l'Actif et du Passif souvent traduits par les risques de solvabilité, de change et de taux d'intérêt, les risques d'inefficience ainsi que les risques d'intégrité du système d'information.

3.1- Inefficience

L'efficience reste l'un des plus importants défis pour les institutions de micro-finance. Elle traduit la capacité de l'organisation à minimiser les coûts marginaux d'exploitation/production, et dépend subséquemment de la maîtrise des coûts et du seuil de rentabilité. Les IMF très peu efficaces gaspillent des ressources et fournissent irrésistiblement des services et produits peu performants aux clients avec des taux d'intérêt et coûts d'opérations exorbitants.

3.2- Intégrité de Système

Un autre aspect de risque de gestion financière, c'est l'intégrité de son système d'information y compris le système de gestion comptable et le dispositif de gestion du portefeuille de crédit.

L'évaluation de ce risque suppose la vérification permanente de la qualité de l'information fournie au système, un mécanisme de contrôle garantissant un traitement correct de l'information entrant dans le système, et un dispositif assurant la production périodique de rapports utiles, ou base de données pertinentes pour les rapports d'activités de l'IMF.

3.3- Actif et Passif

La vulnérabilité financière d'une IMF se résume aux risques réels subis par ses emplois (actifs ou patrimoine) ou ses ressources (passifs ou dettes). Elle est composée de risques liés aux taux d'intérêts, des risques de liquidité et risques de change avec les devises étrangères.

Le risque de taux d'intérêt s'élève quand les termes et les taux d'intérêts de l'actif et passif de l'IMF sont mal négociés. Par exemple, si le taux d'intérêt sur le passif à court terme augmente

¹ Castello Carlos (exposing Interest Rates ;Their True Significance for Microentrepreneurs and Credit Programs, Juillet 1991.

avant que l'IMF ne puisse ajuster son taux de crédit, le différentiel entre le revenu d'intérêt et les charges financières va nettement diminuer, affectant ainsi la marge financière de l'IMF.

Les IMF implantées dans des environnements inflationnistes sont particulièrement vulnérables à ce type de risque. Le risque de liquidité est la possibilité d'emprunter des ressources financières exigibles à court terme pour faire face à des besoins de financement immédiats tels les décaissements des prêts, les paiements de factures ou remboursement de dettes.¹

Les prêts libellés en devise étrangère peuvent rencontrer du succès auprès des clients car cela leur permet d'importer des machines plus facilement. Cependant, l'exposition au risque de change peut déstabiliser la situation financière des IMF en cas d'appréciation de la devise étrangère.

Les IMF sont plus vulnérables au risque de change si elles doivent rembourser de l'argent emprunté en devises étrangères pendant que le refinancement du prêt a été fait en monnaie locale ; les revenus d'intérêts générés localement étant généralement maigres pour couvrir les charges financières y compris la perte de change.

4- Risques Externes

Bien que les directeurs et les gérants des IMF aient moins de contrôle sur les risques externes, ils doivent néanmoins évaluer les risques externes auxquels ces dernières sont exposées. Une institution de micro finance peut disposer d'un personnel et d'un système de gestion et de contrôle très performant, mais elle pourrait cependant être confrontée à d'énormes problèmes provenant de son environnement.

Les risques externes échappent le plus souvent au contrôle interne de l'IMF concernée, cependant il est nécessaire que ces risques soient perçus comme des défis auxquels l'IMF doit faire face au risque d'être exposée à de faibles performances.

¹M. ROUACH et G.NAULLEAU, le contrôle de gestion bancaire et financier, 3ème édition, Paris, P312.

4.1- Réglementation

Les décideurs politiques, les directeurs de banques et d'autres structures de réglementation accordent davantage une attention particulière aux activités des institutions de microfinance. Cette attention est d'autant plus grande quand les IMF assurent des missions d'intermédiation financière c'est-à-dire qui assurent la mobilisation de l'épargne de leurs membres ou clientèle et le recyclage de la masse d'épargne mobilisée en crédits auprès d'autres clients ou institutions. L'existence d'une réglementation applicable à la microfinance est en principe un facteur atténuateur de risques financiers, notamment concernant le respect de ratios prudentiels. ¹Elle peut être néanmoins source de risques dans la mesure où la direction de l'institution peut être tentée de tronquer les données comptables et financières afin de se conformer aux contraintes réglementaires. Les dispositions réglementaires pouvant créer une vulnérabilité au sein d'une IMF sont le code de travail, la loi sur l'usure, la déréglementation et les interférence Politiques.

4.2- Concurrence

Le secteur de la microfinance peut très rapidement devenir concurrentiel. Cela aura pour conséquence la désertion de certains clients de l'IMF au profit d'autres SFD concurrents. La concurrence peut également se jouer sur les taux d'intérêt appliqués aux crédits alloués à la clientèle ainsi que sur la rémunération des dépôts.

Elle peut se prolonger à l'offre globale de services financiers de l'IMF. La concurrence est toujours bénéfique au client mais peut être fatale à toute institution non préparée à l'affronter.

Dans ce cas, le secteur de la microfinance devient excessivement compétitif, avec l'intervention de nouveaux acteurs institutionnels tels les banques et autres institutions de crédit à la consommation.

Les risques de concurrence proviennent notamment de la méconnaissance des services et des concurrents afin de bien définir son propre plan marketing en terme de produits ou services, de prix, de concurrence et de part de marché. Cibler ses propres services, fixer ses prix et

¹ Mike Golberg, Eric Palladini «Gestoin du risque et création de valeur avec la microfinance », Editions ESKA, 2011, P 56.

vendre ses prestations. Le risque de la concurrence peut s'aggraver si les IMF en présence n'ont pas un système d'information et de référence sur les dossiers de crédits en instances et les performances antérieures des candidats aux prêts au sein d'autres institutions de crédit.

4.3- Démographie

Puisque la plupart des IMF cible des individus à revenus faibles, les directeurs des IMF doivent savoir que la vulnérabilité de l'institution augmente selon les caractéristiques du marché. Qu'on peut les citer :

- ✓ le niveau d'éducation des clients.
- ✓ l'esprit d'équipe des clients cibles.
- ✓ la cohésion sociale : niveau d'entente entre les membres de la communauté sociale.
- ✓ l'attitude sociale face à la fraude et à la corruption.
- ✓ le taux de criminalité.
- ✓ le taux de mortalité.
- ✓ les expériences de crédit déjà présentes sur le territoire.
- ✓ le passé entrepreneurial.
- ✓ la mobilité de la population.

4.4- Environnement Physique

Le degré d'exposition à des calamités d'ordre naturel (inondations, cyclones, sécheresse ...) est une source non négligeable de risque de crédit qu'il convient de prendre en compte, en particulier si l'IMF finance des activités agricoles de façon significative, car certaines localités sont astreintes à des calamités naturelles qui affectent les ménages, les entreprises, les flux de revenus et la prestation de services de microfinance.

Section 2 : Étude d'un dossier de crédit à la micro entreprise

I- Analyse financière d'un dossier de crédit

Pour réussir une analyse financière, l'analyse doit s'appuyer sur de récentes données financières de l'entreprise afin de faire parler les chiffres pour la détermination des difficultés pouvant affecter l'entreprise.

Toutefois cette méthode présente certaines limites techniques ; en effet, dans le monde des TPE, il est rare de voir une entreprise présentant des documents comptables complets pouvant mener à une analyse financière concrète.

1- L'analyse des indicateurs financiers :

L'appréciation de l'équilibre financier de l'entreprise est menée à l'aide des trois grandeurs financières :

- ✓ Le Fonds de Roulement (FR) ;
- ✓ Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR);
- ✓ La Trésorerie (Tr).

➤ Le fond de roulement (FR) :

Le fond de roulement représente la partie des capitaux permanents restante après le financement de l'actif immobilisé. C'est-à-dire que c'est la part des ressources permanentes affectée au financement de l'actif circulant.

On peut calculer le fond de roulement soit par le haut du bilan ou bien par le bas :

- Par le haut du bilan :

$$FR = \text{Capitaux Permanents} - \text{Actif immobilisé}$$

Cette méthode nous permet de comprendre l'origine du fonds de roulement qui est un financement permanent. C'est le surplus restant à la disposition de l'entreprise après le financement de ses emplois stables.

- Par le bas du bilan :

$$FR = \text{Actif circulant} - \text{Dettes à Court Terme}$$

➤ **Le besoin en fond de roulement (BFR) :**

Le besoin en fond de roulement constitue le besoin supplémentaire du cycle d'exploitation, c'est-à-dire celui qui n'est pas financé par les propres ressources du cycle lui-même.

Ce besoin a pour origine le décalage entre les dates d'encaissement et les dates de décaissement liées aux différentes conditions d'exploitation telles que les durées de stockage, les durées de crédits fournisseur et les crédits client.

Ainsi le besoin en fonds de roulement peut être calculé comme suit :

BFR = Les valeurs d'exploitation

Les valeurs réalisables - Les dettes à court terme non financières

Trésorerie (TR) = disponibilités - avances bancaires

Trésorerie (TR) = FR - BFR

$$\begin{aligned} \mathbf{BFR} &= \mathbf{Les\ valeurs\ d'exploitation} \\ &+ \mathbf{Les\ valeurs\ réalisables} \\ &- \mathbf{Les\ dettes\ à\ court\ terme\ non\ financières} \end{aligned}$$

- BFR d'exploitation = Actif circulant d'exploitation - Dettes d'exploitation

➤ **La trésorerie (TR):**

La trésorerie est une résultante dégagée de la liaison entre le fond de roulement et le besoin en fond de roulement, on peut définir la trésorerie comme étant le solde d'encaisse liée aux encaissements effectués à un instant donné.

$$\begin{aligned} \mathbf{Trésorerie\ (TR)} &= \mathbf{disponibilités - avances\ bancaires} \\ \mathbf{Trésorerie\ (TR)} &= \mathbf{FR - BFR} \end{aligned}$$

2- L'analyse prospective (prévisionnelle) d'un dossier de crédit :

Une bonne santé financière passée et présente n'implique pas systématiquement un avenir favorable pour une entreprise. Donc, le banquier est mené à effectuer une analyse prévisionnelle afin :

- D'estimer la capacité de remboursement de l'entreprise ;
- De s'assurer du bon déroulement des engagements.

Cette étude prévisionnelle se fait sur la base du :

- ✓ Plan de financement ;
- ✓ Plan de trésorerie ;
- ✓ Bilan et TCR prévisionnels ;
- ✓ Chiffre d'affaire prévisionnel et le point mort.

2.1.Le plan de financement :

Le plan de financement 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.

2.2.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 de la trésorerie afin de mieux cerner les besoins réels de l'entreprise et, conséquemment, déterminer les moyens de financements adéquats.

2.3.Bilan et TCR prévisionnels :

Le bilan prévisionnel montre l'image qu'aura l'entreprise en fin d'année si les prévisions se réalisent. Il permet de vérifier que la structure de l'entreprise n'évolue pas vers des déséquilibres.

Le TCR permet de dégager le résultat de l'exercice futur de façon à savoir s'il est satisfaisant ou pas. Dans le premier cas, les choix budgétaires sont validés au niveau de la rentabilité sinon, il faut revoir ces choix et envisager de nouvelles hypothèses.

2.4. Le chiffre d'affaire prévisionnel et le point mort :

Parmi les chiffres clés présentés par l'entreprise à sa banque, on trouve le chiffre d'affaires prévisionnel qui représente le volume des ventes que compte réaliser l'entreprise durant l'exercice à financer. Ce chiffre d'affaires doit permettre à l'entreprise de dégager au moins un résultat nul. Il convient donc de déterminer le CA qui permettrait à l'entreprise de couvrir toutes ses charges et en deçà duquel elle enregistrerait des bénéfices. Ce dernier est défini par le point mort (seuil de rentabilité ou chiffre d'affaires critique).

*Le Seuil de Rentabilité (SR) :

Le SR est le niveau d'activité pour lequel l'ensemble des produits couvrent l'ensemble des charges. A ce niveau d'activité, le résultat est donc nul. Le Banquier utilise cette technique dans le but de s'assurer que l'objectif de production est suffisant pour justifier un tel investissement.

II- Évaluation de projet d'un dossier d'investissement

Investir, c'est nécessairement faire un pas vers l'inconnu, cela implique la prise de risques. L'investissement représente pour le banquier l'une des décisions les plus importantes à prendre. En effet ce financement représente des crédits à moyen et long terme qui sont destinés à financer de nouveaux projets, d'extensions, de modernisation d'équipements ou de renouvellement de crédit.

Pour s'assurer du remboursement du crédit à terme, en dépit des facteurs imprévisibles, le banquier est tenu de mener une étude poussée de la demande de crédit d'investissement en appréciant les conditions techniques et économiques de réalisation du projet, d'une part, et les gains que va secréter l'investissement en question, d'autre part. En fait, il serait irraisonnable de mener une étude de rentabilité pour un projet qui n'est pas viable.

1. L'étude de la faisabilité et de la viabilité du projet :

L'étude de la viabilité doit porter sur différents aspects ayant trait au marché, aux considérations commerciales ainsi qu'aux données techniques.

Après être assuré de la conformité et l'authenticité des documents présentés par le client demandeur de crédit, le banquier s'attellera à analyser la viabilité ou la faisabilité du projet

d'investissement. Cette analyse doit porter sur différents aspects ayant trait au marché, aux considérations commerciales ainsi qu'aux données techniques.

L'étude de la viabilité du projet

- ✓ Identification du projet
- ✓ Analyse du marché
- ✓ Analyse commerciale
- ✓ Analyse technique
- ✓ Analyse des coûts

1.1- L'identification du projet :

Cette phase va permettre de clarifier l'idée de projet, ses moyens et ses objectifs, et sa faisabilité. Le banquier va décider alors de poursuivre ou d'abandonner l'étude. Les phases suivantes vont développer et affiner ce qui a été dit au paravent.

1.2- L'analyse du marché :

Cette analyse résulte de la confrontation entre la demande et toute l'offre existante (publique ou privée, nationale ou étrangère). Le banquier va apprécier la part du marché possible pour une entreprise ou un investisseur.

1.3- L'analyse commerciale :

Cette analyse vient pour répondre et mettre en exécution des résultats de l'approche marketing dans toute sa globalité à cet égard le banquier doit obligatoirement veiller à ce que son argent soit utilisé à bon escient et que toute aventure du demandeur de crédit dans un environnement incertain devrait être rejetée.

Par ailleurs la prise en considération dans ce domaine de l'approche de Mc CARTHY¹ s'avère appropriée et efficace. Cette dernière repose sur la politique des quatre « P » :

Sans oublier que : « une mauvaise publicité pour vendre un bon produit : de l'argent gâché
Une bonne publicité pour vendre un mauvais produit : de l'argent fichu. »²

¹ Les quatre (04) P de McCarthy font partie d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3ème cycle de l'Université du Minnesota, définissant les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne.

² *Auguste Detoef*

1.4- L'analyse technique du projet :

Le banquier doit prendre en considération la technologie et la qualité des équipements utilisés, la notoriété des fournisseurs et leur localisation, le délai de réalisation, la localisation du projet lui même et enfin aux besoins de l'entreprise (d'investissements et d'exploitation).

1.5- L'analyse des coûts :

L'analyse des coûts consiste à vérifier la validité de tous les coûts qui se réfèrent au projet, qu'il s'agisse de ceux liés à l'investissement ou ceux de l'exploitation. Tous ces coûts doivent se caractériser par deux aspects :

- ✓ **L'exhaustivité** : veut dire qu'aucun cout ne doit être omis sous peine de faire une analyse peu crédible.
- ✓ **La fiabilité** : veut dire que les couts doivent se caractériser par une certaine crédibilité ils doivent avoir été fixés après de multiples consultations auprès des fournisseurs, organismes ou institutions susceptibles de détenir l'information.

Après une analyse de tous ces éléments, le banquier doit aboutir à une conclusion :

- ✓ Le projet n'est pas viable, il arrête son analyse sans passer à l'étude de la rentabilité.
- ✓ Le projet est viable, il passe donc à l'analyse de la rentabilité. ,

Ce n'est qu'après avoir confronter les résultats obtenus par l'analyse du marché, l'analyse commerciale, l'analyse technique, l'analyse des coûts et l'estimation des recettes prévisionnelles, que l'on tablera un objectif de production précis et réaliste qui nous servira de référence pour la mesure de la rentabilité du projet.

2. L'analyse de la rentabilité d'un projet :

Toute analyse menée à partir de chiffres faux est fausse.

L'objectif de cette analyse est de s'assurer que le projet est rentable, certes, mais aussi d'apprécier l'opportunité financière que ce dernier présente par rapport aux autres possibilités d'investissement (Placements...) et la capacité de ses ressources à faire face aux engagements de l'entreprise.

L'analyse de la rentabilité se fait en deux étapes :

- ✓ L'analyse de la rentabilité intrinsèque du projet (analyse avant financement) ;
- ✓ L'analyse de la rentabilité après financement du projet (rentabilité des capitaux engagés).

2.1. Analyse avant financement :

Il s'agit d'apprécier la rentabilité intrinsèque ou économique, propre du projet d'investissement indépendamment de tout financement bancaire. Elle peut être aussi effectuée pour répondre, le cas échéant, à une demande d'assistance technique et de conseil de la part du client pour choisir entre deux ou plusieurs projets concurrents.

L'étude de la rentabilité avant financement peut être effectuée selon le procédé suivant :

- ✓ Détermination des flux de trésorerie avant financement ;
- ✓ Comparaison des flux et calcul des indicateurs de rentabilité.

2.1.1. La détermination des flux de trésorerie :

Les flux de trésorerie se déterminent en six (06) étapes :

- L'élaboration de l'échéancier des investissements ;
- L'élaboration de l'échéancier des amortissements ;
- Le calcul de la valeur résiduelle des investissements (VRI);
- Détermination du BFR et sa variation ;
- Élaboration du TCR prévisionnel ;
- Détermination de la trésorerie prévisionnelle à partir du tableau des emplois/ressources.

2.1.1.1.Élaboration de l'échéancier des investissements :

L'échéancier d'investissement représente la répartition des dépenses d'investissement dans le temps y compris le BFR. Il reprend les montants des investissements et leur année d'acquisition.

2.1.1.2.Élaboration de l'échéancier des amortissements :

Il s'agit de déterminer, pour chaque année, la somme des amortissements des investissements tout au long de la durée de vie du projet. Il permettra, entre autre, de déterminer les dotations aux amortissements annuelles nécessaires à inscrire dans le TCR prévisionnel.

2.1.1.3. Le calcul de la « VRI » :

La VRI correspond à la valeur restante non amortie des immobilisations. Autrement dit, elle représente la valeur nette comptable de l'investissement (hors BFR). Elle représente la valeur, théoriquement, réalisable des investissements après la fin du projet. Elle se calcule comme ainsi :

VRI = Total des immobilisations – montant déjà amorti

VRI = Total des investissements – BFR – montant déjà amorti

VRI = Terrain + actif non encore amorti

La VRI constitue une ressource dont il faut en tenir compte lors de la dernière année du projet.

2.1.1.4. Détermination du BFR et sa variation :

« Le besoin en fonds de roulement représente un fonds de démarrage nécessaire au projet pour la prise en charge de certaines charges d'exploitation durant le démarrage du projet. Il s'agit essentiellement des dépenses de matières premières et des salaires »¹

Nous tenons à préciser que le BFR dépend du niveau de l'activité. Il varie proportionnellement à la variation du chiffre d'affaires. Plus l'activité est importante plus le BFR doit être important. Au cours de la période d'exploitation, avec l'évolution de l'activité de l'entreprise (la phase du régime de croisière), les besoins de cette dernière évoluent, il faut donc déterminer la variation du BFR. Au bout de la dernière année de vie du projet, le BFR restant à la disposition de l'entreprise constitue une ressource supplémentaire devant être récupérée.

Détermination du BFR :

- ❖ Les charges à couvrir : matières premières + salaires + services liés à l'activité.
- ❖ La période à couvrir : cycle de transformation + crédit accordé à la clientèle – crédit accordé par le fournisseur.

$$\text{Montant du BFR} = (\text{charges à couvrir} \times \text{Nombre de mois à couvrir}) / 12$$

¹ K. HAMDI, Analyse des projets et de leur financement, Imprimerie Essalem, Alger 2000.

2.1.1.5.L'élaboration du TCR prévisionnel :

Le Tableau de Comptes de Résultats permet de déterminer annuellement l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise, les consommations de matières premières, les soldes intermédiaires de gestion et la CAF.

Lors de l'élaboration du TCR prévisionnel avant financement, il y a lieu d'exclure tous les frais ayant trait au financement (frais financiers, intérêts intercalaires, dotations aux provisions,...)

2.1.1.6.Détermination des flux de trésorerie prévisionnels (tableau emplois / ressources)

C'est un tableau récapitulatif de l'ensemble des ressources et emplois de l'entreprise servant à déterminer les flux de trésorerie sur toute la durée de vie du projet. Les éléments déterminés précédemment (échancier des investissements, tableau des amortissements, la VRI, variation du BFR et les comptes de résultat) permettent d'élaborer ce tableau d'emplois/ressources.

2.1.2. Comparaison des flux et appréciation de la rentabilité :

Les flux nets de trésorerie (F.N.T) que nous avons calculés à partir du tableau emplois/ressources doivent être analysés en vue de ressortir la rentabilité propre de l'investissement. Pour cela, nous procéderons au calcul des indicateurs de liquidité et de rentabilité de l'investissement (Le délai de récupération, la valeur actuelle nette, l'indice de profitabilité et le taux de rentabilité interne du projet).

2.1.2.1.Notion d'actualisation :

L'actualisation consiste à déterminer la valeur immédiate des flux futurs que générera le projet compte tenu de la dépréciation de la monnaie. Elle se fait sur la base d'un taux d'actualisation qui peut être défini comme étant le prix de renonciation à la liquidité. Ce taux correspond au coût moyen des différentes ressources de financement pondéré.

Taux d'actualisation = coût des capitaux propres* TC% + coût de l'emprunt* TE%

Avec : TC : la part des apports, TE : la part de l'emprunt bancaire.

Il est à noter aussi que le TNE est le taux d'intérêt brut (TE) hors IBS :

Taux net d'emprunt (TNE) = Taux d'intérêt brut × (1- taux IBS)

2.1.2.2. Les différents critères de rentabilité :

2.1.2.2.1. Le Délai de Récupération Actualisé (DRA) :

Le délai de récupération actualisé représente le délai mis par les flux de trésorerie actualisés pour atteindre le montant d'investissement actualisé.

Remarque : Le DRA est plus un critère de liquidité que de rentabilité (il nous ne renseigne que sur la vitesse du projet pour dégager des flux positifs).

2.1.2.2.2. La Valeur Actuelle Nette (VAN) :

Ce critère d'évaluation permet de comparer le montant de l'investissement initial aux flux de trésorerie actualisés. Elle est calculée par la formule suivante :

$$VAN = \sum (\text{flux de trésorerie actualisés}) - I_0$$

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{(\text{flux d'exploitation})}{(1+i)^t} - I_0$$

Pour un taux d'actualisation donné, une VAN positive signifie que le projet est rentable, La VAN tient compte de tous les flux de trésorerie, à ce titre elle représente un critère de rentabilité très important. Elle permet de rejeter tous les projets qui affichent une VAN négative.

2.1.2.2.3. L'Indice de Profitabilité (IP) :

L'indice de profitabilité (IP) permet de déterminer le rendement de chaque dinar investi dans le projet. C'est un indicateur d'efficacité relatif aux fonds investis. Il est calculé comme suit :

$$IP = VAN / \text{Investissement initial}$$

Pour qu'un projet soit rentable, il faut que l'IP soit supérieur à 1. Plus l'indice est grand, plus la rentabilité est appréciable.

2.1.2.2.4. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI) :

Le taux de rentabilité interne représente le taux d'actualisation qui annule la VAN. Il exprimera alors le coût maximal des capitaux que peut supporter le projet. Par conséquent, il doit être supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise (taux d'actualisation) pour que le projet soit rentable.

⇒ Évaluation individuelle

Lorsque l'évaluateur juge la rentabilité d'un seul projet, il doit vérifier si :

- ✓ Le TRI $> i$;
- ✓ La VAN > 0 ;
- ✓ Le DRA accepté.

Une fois rassuré de la rentabilité intrinsèque du projet en suivant les méthodes et critères ci dessus, le banquier doit ensuite procéder à une « évaluation après la mise en place du financement ».

2.2. Analyse après financement :

L'analyse des flux après financement a pour objectif de définir la structure de financement la plus adaptée et de déterminer la rentabilité des capitaux engagés dans l'investissement, à savoir, les capitaux propres et les fonds empruntés.

Cette étude se fera à travers deux points importants :

- La détermination de la structure de financement.
- L'étude de la rentabilité des capitaux.

A la différence de l'analyse avant financement, dans cette étude, on intègre aux éléments avant financement, le plan de financement, l'échéancier de remboursement, les frais financiers, les intérêts intercalaires (ainsi que leur amortissement), le remboursement de l'emprunt ainsi que les dividendes.

2.2.1. La détermination de la structure de financement :

Pour ce faire, le banquier va établir un tableau des emplois/ressources après financement et cela en se basant sur une hypothèse de financement. C'est à partir de ce tableau qu'il pourra apprécier et modifier les conditions de crédits pour obtenir les plus adéquates.

Pour arriver au tableau emplois/ressources le banquier doit établir :

- 2.2.1.1. Un échéancier de remboursement de l'emprunt :** il fait ressortir à chaque échéance le principal et les intérêts (y compris les intérêts intercalaires) et par conséquent l'annuité à payer.

2.2.1.2. Élaboration du TCR après financement : L'élaboration du TCR prévisionnel après financement donne lieu à l'intégration au TCR avant financement, les frais financiers et les dotations aux amortissements des intérêts intercalaires.

Remarque : On entend par intérêts intercalaires, les intérêts que paie le client pendant la durée dans laquelle est décalé (différé) le remboursement du principal.

2.2.1.3. L'élaboration du plan de financement (emplois/ressources) :

il permet de déterminer les flux de trésorerie après financement avec les nouvelles conditions:

- ✓ Détermination de la nouvelle CAF et intégration des capitaux propres et des emprunts pour les ressources ;
- ✓ Intégration des intérêts intercalaires, remboursement des emprunts et les dividendes, éventuellement, pour les emplois.

NB : La trésorerie des années de réalisation doit être nulle, et la trésorerie cumulée ne doit en aucun cas être négative.

Pour remédier à une trésorerie négative, il faut revoir dans l'ordre les conditions de crédit comme suit :

- Revoir à la hausse la période de différé ;
- Revoir à la hausse la durée de remboursement ;
- Revoir à la hausse le différé et la durée de remboursement ;
- Revoir la structure de financement (répartition apport/emprunt) ou le cas échéant ;
- Revoir le taux d'intérêt.

2.2.2. L'étude de la rentabilité des capitaux :

Après détermination des conditions de crédit, jugées les plus adéquates, le banquier « se met aussi du côté de l'actionnaire » pour apprécier les incidents de la structure de financement sur le projet et son degré d'efficacité.

2.2.2.1. La rentabilité des capitaux permanents (rentabilité économique) :

Le taux de rentabilité économique, R_E , correspond à la rentabilité des capitaux investis. La rentabilité économique est donc indépendante du type de financement des capitaux et exprime la capacité des capitaux investis à créer un certain niveau de bénéfice avant paiement des éventuels intérêts sur la dette. Elle est donc une mesure de la performance économique de l'entreprise dans l'utilisation de son actif.

R_E = Résultat d'exploitation / capitaux investis.

2.2.2.2. La rentabilité des fonds propres (rentabilité financière) :

La rentabilité financière est une rentabilité à destination des investisseurs. Ce ratio permet de savoir si l'investissement consenti par les actionnaires est rentable. Ainsi, les investisseurs ne s'intéressent pas au montant total des capitaux engagés dans l'exploitation (dettes comprises) mais uniquement des capitaux propres apportés par les actionnaires.

R_F = Résultat net / fonds propres.

$$R_F = [R_E + (R_E - i) \times D/CP] \times (1-T)$$

Avec R_E = Rentabilité économique

D = montant de l'emprunt

T = taux d'IBS

i = Taux d'endettement

CP = capitaux propres

- ⇒ **On a effet de levier** ; si en augmentant l'emprunt par rapport aux fonds propres à condition que le taux de rentabilité économique soit supérieur au taux d'endettement. Le promoteur a intérêt à emprunter afin de maximiser sa rentabilité financière tout en veillant à préserver son indépendance financière.
- ⇒ **On a effet de massue** ; si en augmentant l'emprunt par rapport aux fonds propres alors que le taux de rentabilité économique soit inférieur aux taux d'endettement. Le promoteur a intérêt à autofinancer l'investissement pour maximiser la rentabilité des capitaux au lieu de s'emprunter.

Section 3 : La politique de microcrédit en Algérie

I- Présentation du dispositif ANSEJ :

Le dispositif ANSEJ soutient, accompagne et accorde des aides financières et des avantages fiscaux, dans le cadre de projet de création ou d'extension de micro-entreprise pour les jeunes.

Le dispositif ANSEJ est mis en place par les pouvoirs publics pour l'encouragement, le soutien des jeunes chômeurs¹ porteurs d'idée de projets de création d'entreprises.

C'est un dispositif mis en œuvre selon une approche économique basée sur la création d'emplois par l'investissement.

Il est issu d'une convention tripartite entre chaque banque finançant les micro-entreprises, l'agence de soutien à l'emploi de jeunes, et le fond de caution mutuel de garantie risque/crédit jeune promoteurs (cas de financement triangulaire).

1- Cadre légal et réglementaire :

Nous synthétiserons dans ce qui suit les textes régissant le dispositif ANSEJ, à savoir :

- Décret exécutif n° 10 -157 du 7 Rajab 1431 correspondant au 20 juin 2010 modifiant et complétant le décret exécutif n°03-290 du 9rajab 1424 correspondant au 6 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs.
- Décret exécutif n°13-286 du 1^{er} aout 2013 modifiant et complétant le décret n°04-15 du 22 janvier 2004 fixant les conditions et le niveau d'aide accordée aux bénéficiaires du microcrédit.

¹ Est considérée chômeur, toute personne, ayant dépassé l'âge de 18ans et qui est :

- Sans travail ;
- Disponible pour travailler dans un emploi salarié ou non ;
- A la recherche d'un travail.

- Décret présidentiel n°13-253 du 2 juillet 2013 modifiant le décret exécutif n°03-290 du 6 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs.
- Décret présidentiel n°13-173 du 25 avril 2013 complétant le décret présidentiel n° 11-133 du 22 mars 2011 relatif au dispositif du microcrédit.

2- Formules de financements :

Le dispositif ANSEJ présente deux formules de financement a savoir :

- 2.1.Financement triangulaire** : il se constitue de l'apport personnel du ou des promoteurs, plus le prêt sans intérêts de l'ANSEJ ainsi que d'un crédit bancaire.
- 2.2.Financement mixte** : il se compose de l'apport personnel du ou des jeunes promoteurs plus le crédit sans intérêts accordé par l'ANSEJ.

3- Avantages accordés dans l'ANSEJ :

3.1.Avantages financiers :

Les avantages financiers du dispositif ANSEJ se composent de :

- ✓ Une bonification du taux d'intérêt sur les crédits d'investissement de création ou d'extension qui sont consentis par les banques et les établissements financiers :

Le décret ministériel du 1^{er} aout 2013 modifiant et complétant le décret n° 04-15 du 22 janvier 2004 fixant les conditions et le niveau d'aide accordés aux bénéficiaires du microcrédit dispose :<< art.13 la bonification des taux d'intérêts sur mes crédits accordés au titre du microcrédit, consentis par les banque et les établissement financiers au bénéficiaires ,prévu a l'article 7 du décret présidentiel n°11-133 du 17 rabieethani 1432 correspondant au 22 mars 2011 relatif au dispositif du microcrédit est fixée a 100% du taux débiteur appliqué par les banques et les établissements financiers au titre des activités réalisées. Le taux débiteurs, cité a l'alinéa ci-dessus , s'appliquent également aux échéance des crédits bancaires restant a honorer a la date de la publication du présent décret au journal officiel >>

- ✓ Un prêt non rémunéré (PNR), celui-ci varie en fonction du cout d'investissement il est fixé selon les niveaux suivant :
 - 29% du cout global de l'investissement lorsque celui-ci est inférieur ou égal a cinq (5) millions de dinars.
 - 28% du cout global de l'investissement si celui-ci est supérieur a 5 million et inférieur a dix (10) millions de dinars.
 - Des prêts non rémunérés supplémentaires peuvent être accordés pour l'acquisition de véhicules ateliers ou pour la prise en charge du loyer d'un local pour les jeunes diplômés, artisans...etc.
- ✓ Le jeune promoteur bénéficie d'un accompagnement et d'un traitement du projet d'investissement à titre gracieux.

3.2.avantages fiscaux¹ :

- Franchise de la TVA² pour l'acquisition des biens et équipement des services entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Un taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés qui ont une relation directe avec l'investissement. Les véhicules de tourisme, lorsqu'ils constituent l'outil principal de l'activité, peuvent également bénéficier de cet avantage.
- Une exonération totale sur l'IBS³ pendant une période de 3ans, de 6 ans pour les zones a promouvoir, prorogé de 2 ans si le promoteur s'engage a recruter 3 employés pour une durée indéterminée.
- Une exonération total de l'IRG⁴ pendant une période de 3ans, de 10 ans pour les artisans traditionnels, prorogé de 2 ans si le promoteur s'engage a recruter 3 employés pour une durée indéterminée.
- Une exonération de la taxe foncière pour les constructions et additions de constructions servant aux activités exercées par les jeunes promoteurs d'une durée de

¹ Loi n° 11-11 du 16 châbane 1432 correspondant au 18 juillet 2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011.

² Taxe sur la valeur ajoutée : est un impôt indirect sur la consommation.

³ Impôts sur les bénéfices des sociétés.

⁴ Impôts sur le revenu global.

3 ans, à partir de la date de sa réalisation, et 6 années pour les constructions installées dans des zones à promouvoir¹.

4. Conditions d'éligibilité² :

Les conditions d'exigibilité sont :

- ✓ Mobiliser un apport personnel de 1% si le montant de l'investissement ne dépasse pas 5 000 000 DA et 2% si le montant de l'investissement est compris entre 5.000.000 DA et 10.000.000 DA, cet apport peut être en numéraire ou bien en nature.

Tableau n°1 : Structure de Financement Prévue par le dispositif ANSEJ

Montant d'investissement (DA)	Inférieur à 5.000.000	Inférieur à 10.000.000 et supérieur à 5.000.000
% Apport personnel	1%	2%
% de PNR	29%	28%
% Crédit bancaire	70%	70%

- ✓ montant total de l'investissement ne saurait dépasser les 10.000.000 Dinars.
- ✓ Le jeune promoteur ne doit occuper d'aucun emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'octroi d'aide ANSEJ.
- ✓ Être inscrit auprès des services de l'Agence nationale de l'emploi comme demandeur d'emploi.
- ✓ Le jeune promoteur doit adhérer au Fonds caution mutuelle de garantie risque/crédit jeune promoteurs.

¹ Zones à promouvoir.

² Article 2, 3, 5, 7 du décret exécutif n° 03-290 RAJAB 1424 correspondant au 6 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs modifié et complété.

- ✓ Le jeune promoteur doit être titulaire d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire.¹

II- Les intervenants dans le dispositif ANSEJ

Les intervenants dans le dispositif ANSEJ sont :

- ✓ L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes.
- ✓ Le Fonds de Caution Mutuelle Garantie risque/crédit Jeunes Promoteurs.
- ✓ Les banques.
- ✓ Les jeunes investisseurs.

1- L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes : Créée en mai 1996 sous l'abréviation « ANSEJ » et devenue active dès 1997, cet organisme à caractère spécifique, est une institution publique chargée d'accompagner et conseiller les jeunes promoteurs lors de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement, ainsi que d'assurer leur suivi en veillant au respect des clauses du cahier de charge², mais aussi de fournir aux jeunes promoteurs toutes les informations nécessaires à l'exercice de leurs fonctions, ces informations peuvent être de nature économique, technique, législative et réglementaire³.

1.1- Administration :

1.1.1- Conseil d'administration : L'agence est administrée par un conseil d'orientation qui délibère entre autre, conformément aux règlements en vigueur⁴, sur :

- ✓ Le programme d'activités de l'ANSEJ ;
- ✓ Les dépenses de fonctionnement de l'ANSEJ ;
- ✓ Le recrutement et la formation du personnel ;
- ✓ La gestion de bilans et comptes de résultats de l'ANSEJ.

¹ Dans le cadre du dispositif ANSEJ, au moins un associé de la micro-entreprise doit justifier de sa qualification, en relation avec l'activité projetée, par :

-Un diplôme ; Un certificat de travail ; Une attestation de qualification ;

² Le cahier de charges est un document établi par l'Ansej pour jeune promoteur, il contient la liste des besoins, des exigences et de contraintes qu'il faut respecter lors de la réalisation du projet.

³ Article 6 du décret exécutif n°96-296 du 24 rabie ethani 1417 correspondant au 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ.

⁴ Idem

1.1.2- Comité de surveillance : Elle est aussi dotée d'un comité de surveillance qui est chargé d'exercer pour le compte du conseil d'orientation le contrôle à posteriori de la mise en œuvre de ses décisions.

1.2- Structures de l'ANSEJ : Les structures de l'ANSEJ sont de deux types :

1.2.1. Structures centrales¹ : elles comprennent entre autre

- ✓ La division de développement des programmes chargée de trouver des solutions pour améliorer le dispositif de l'agence, de développer la qualité des prestations, de suivre et de former les jeunes promoteurs dans le but de garantir la pérennité des micro-entreprises.
- ✓ La division des études, des statistiques et de l'informatique chargée de promouvoir l'utilisation des technologies de l'informatique et de la communication, et la promotion d'esprit d'entrepreneuriat chez les jeunes.
- ✓ La division de l'administration générale : chargée principalement de la politique et stratégie générale et l'élaboration de plans des objectifs des prévisions de l'ANSEJ.

1.2.2. Structures locales² : Les structures locales sont des antennes et annexes d'antenne réparties à travers tout le territoire national qui sont en contact direct avec les jeunes promoteurs ; chaque antenne est dirigée par un directeur. Ces antennes ont une grande responsabilité du fait qu'elles représentent le premier contact avec les jeunes.

Les structures locales comprennent aussi des comités de sélection, de validation et de financement (CSVF).

1 Articles 3,4,5,6,7 de l'arrêté n°187 du 28 dahou el Hidja 1432 correspondant au 24 novembre 2011, portant organisation interne de l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.)

2 Articles 9, 10, 12, 13 de l'arrêté n°187 du 28 dahou el Hidja 1432 correspondant au 24 novembre 2011, portant organisation interne de l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.)

Ces comités se sont créés au niveau des antennes locales de l'ANSEJ. Le comité de sélection, de validation et de financement des projets d'investissement est composé des membres dont la liste nominative est fixée par décision du ministre chargé du travail et de l'emploi pour une durée de trois ans, renouvelable.

Le comité se réunit en session ordinaire tous les quinze jours sur convocation de son président. Il peut se réunir en session extraordinaire à la demande de son président.

Ces comités sont composés de :

- Représentant du wali ;
- Représentant de la direction de l'emploi de wilaya ;
- Représentant de l'antenne de wilaya du centre national du registre de commerce ;
- Représentant de la direction des impôts de wilaya ;
- Chef d'agence de l'emploi de la wilaya ;
- Représentants des banques concernées ;
- Représentants de la chambre professionnelle concernée ;
- Conseiller accompagnateur de l'ANSEJ.

Ainsi le CSVF regroupe de multiples compétences spécialisées dans différents domaines afin de ne laisser aucun point mort pouvant nuire à la réussite du projet.

2- Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque/Crédit Jeunes Promoteurs :

2.1.Cadre général :

Le FCMGRCJP est domicilié auprès de l'ANSEJ. Placé sous tutelle du ministre du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale, il est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

Il est obligé à tout promoteur relevant du dispositif ANSEJ d'adhérer au FCMGRCJP pour assurer le financement de son projet

2.2.Rôle du Fonds :

Le FCMGRCJP a pour mission principale de conforter d'avantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ.

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

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

3- Banques :

Les banques intervenantes dans le dispositif ANSEJ sont les cinq banques qui ont adhéré au FCMGRCJP. Aussi ces banques sont conventionnées avec l'ANSEJ et sont représentées dans les comités de sélection et de validation. Il s'agit uniquement de l'ensemble des banques publiques sauf la Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) et la Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) :

4- Les jeunes :

Les jeunes sont les principaux intervenants du dispositif ANSEJ, ce sont des chômeurs âgés de 19 à 35 ans porteurs d'idées de projet et détenteurs d'une qualification dans le domaine ; ces jeunes sont majoritairement des hommes, les femmes constituent en moyenne 10% ¹ des projets financés.

III- Étapes et procédures du dispositif ANSEJ

Les personnes porteur d'idée de projet, et bien évidemment, ne disposant pas de fonds nécessaire pour le réaliser pourront bénéficier des différents avantages du dispositif ANSEJ. La réalisation de ce projet passe par un long processus, celui-ci se compose de neuf étapes qui se présentent comme suit :

1- Idée du projet et recueil d'information :

Cette étape forme la première marche de l'escalier, la démarche de réflexion du jeune promoteur peut être établie par la naissance de l'idée et recueil d'information au niveau de l'ANSEJ ou au niveau du marché.

¹ Statistique ANSEJ

2- Dépôt du dossier au niveau de l'antenne de l'ANSEJ :

Cette étape comprend le retrait du dossier à fournir la préparation du dossier, son étude et la notification de l'attestation d'éligibilité (voir annexe n° 01)

Le dossier doit contenir :

2.1- Dossier administratif : contenant l'ensemble des documents d'état civil à savoir l'extrait de naissance...etc.

2.2- Dossier financier :

- ✓ Une (01) facture pro-forma des équipements (en hors taxes H/T)
- ✓ Une (01) facture pro-forma d'assurance multirisques ou tous risques des équipements en TTC
- ✓ Un (01) devis d'aménagement des locaux (en hors taxes), s'il y'a un lieu.

2.3- Dossier pour CNAS et CASNOS :

Il contient deux (02) extrait d'acte de naissance N°12, un (01) extrait de rôles, deux (02) copie de la carte nationale d'identité, une copie (01) du diplôme ou du certificat de travail.

Les procédures de préparation et d'évaluation des projets ainsi que celle liées a l'octroi des prêts et des aides font l'objet d'une convention établie d'un commun accord entre les banques, l'ANSEJ, et le Fonds de caution mutuelle garantie risque/crédits jeunes promoteurs.

Selon cette convention, la préparation, l'étude, l'évaluation, et l'accompagnement des promoteurs sont pris en charge par les structures de l'ANSEJ.

L'antenne de l'ANSEJ prépare et évalue le dossier que le promoteur présente au comité de sélection et de validation et de financement (CSVF) des projets d'investissement.

Après validation des projets par le CSVF, l'agence établit une attestation d'éligibilité et de financement au titre de la phase de création ou de conformité et de financement au titre de la phase extension dans délais maximum de trois (3) jours.

3- Dépôt du dossier au niveau de la banque :

Durant cette 3^{ème} étape le dossier est introduit sous forme de « dossier de crédit »¹ par l'accompagnateur désigné par l'agence à la banque choisie pour le financement du projet, la banque étudie alors le dossier et établit l'accord bancaire.

3.1- Introduction du dossier :

La banque est choisie par le CSVF. Le dossier de crédit en trois (03) exemplaires dont un original est introduit par l'accompagnateur de l'ANSEJ, auprès de l'interlocuteur désigné au niveau de la Direction habilitée ou de l'agence pour le financement du projet.

Après avoir accusé réception des dossiers, la banque désigne un chargé de dossier au niveau de l'agence qui s'assure de la conformité des documents présentés.

3.2- Notification bancaire :

Conformément aux résolutions du conseil interministériel du 06 juillet 2008, la banque est dans l'obligation d'accorder les financements validés par le CSVF. L'accord bancaire sera notifié au promoteur sans délai après délibération du comité de crédit compétent.

En cas de refus de l'accord de crédit en raison d'anomalies présentes dans le dossier, l'ANSEJ examine l'opportunité de représenter la demande de crédit, après la levée des réserves émises par la banque, dans un délai maximum de 15 jours.

Remarque : Les délais de traitement des dossiers au niveau de la banque ne doivent pas dépasser deux (02) mois, à compter de la date de dépôt du dossier réputé complet.

4- Création de la micro-entreprise :

Cette étape se compose des quatre points suivants :

- ✓ Retrait de l'accord bancaire de l'agence bancaire et le dépose à l'antenne de l'ANSEJ.
- ✓ Création juridique de la micro-entreprise en établissant son statut juridique, son certificat d'existence auprès des fiscaux et de s'acquitter des formalités d'inscription de cette dernière au registre de commerce ou de l'artisanat et des métiers...etc.

¹ Le dossier de crédit contiendra les bilans prévisionnels, l'étude technico-économique et le dossier administratif.

- ✓ Ouverture d'un compte commercial au niveau de la banque afin que le client puisse recevoir le prêt non rémunéré de l'ANSEJ.
- ✓ Versement de l'apport personnel au compte commercial ouvert, il peut soit être constitué d'apports en :
 - **En numéraire** : Il s'agit de tout apport d'argent.
 - **En nature** : Il s'agit de tout apport de biens autres que de l'argent, pouvant être évalués pécuniairement.

Cependant l'apport personnel en nature ne peut constituer 100% de l'apport personnel.

5- Notification des avantages liés à la phase de réalisation par l'antenne de l'ANSEJ :

- ✓ Remise des documents à l'ANSEJ (notification de l'accord bancaire, reçu de versement de l'apport personnel, le registre de commerce etc.) ;
- ✓ Notification des avantages liés à la phase de réalisation (Annexe 6) ;
- ✓ Signature du cahier des charges et des billets à ordre par le promoteur ;
- ✓ Virement par l'ANSEJ du PNR au compte commercial ouvert auprès de la banque.

6- L'accord bancaire (autorisation de crédit) :

6.1. Conditions de déblocage de 30% du crédit bancaire :

Avant toute autorisation du crédit au jeune promoteur, la banque doit au préalable :

- ✓ Constater le virement de l'apport personnel et des prêts non rémunérés par l'ANSEJ.
- ✓ Réception du « 1^{er} ordre d'enlèvement du chèque »¹ représentant 30% de la commande, délivré par l'ANSEJ pour la commande des équipements.
- ✓ Vérifier le contrat d'adhésion au Fonds pour toute la durée de crédit.
- ✓ Vérifier la décision d'octroi d'avantage au titre de la phase réalisation.
- ✓ Réception d'une copie du cahier des charges.

6.2. Conditions de mise en place du crédit restant 70% :

- ✓ Paiement des commissions, conformément aux conditions de la banque en vigueur.
- ✓ Réception du 2^{ème} ordre d'enlèvement du chèque représentant 70% restant des commandes.

¹ Ordre d'enlèvement du chèque :annexe n° 02.

- ✓ Signature de la convention de crédit liant la banque au bénéficiaire.
- ✓ Signature du tableau de remboursement de crédit, d'un billet à ordre global et de la chaîne de billets par le jeune promoteur.
- ✓ Réclamation du procès-verbal d'exercice des équipements financés : doit être établie par l'ANSEJ dès la livraison des équipement et matériels.

7- Réalisation du projet :

Cette phase se caractérise par les 4 étapes suivantes :

- ✓ Retrait des chèques de la banque libellé aux noms des fournisseurs.
- ✓ Commande des équipements et services prévus dans la structure d'investissement.
- ✓ Enlèvement, installation des équipements ainsi que la visite sur site de la banque.
- ✓ Recueil de garantie par la banque : les garanties exigées pour la couverture du risque liées aux micro-entreprises ANSEJ sont :
 - Les nantissements des équipements et matériels financés.
 - Les gages des matériels roulants.
 - L'assurance multirisques/tous risques.
 - L'adhésion au FCMGRCJP.

NB : Le recours à toute autre garantie réelle ou personnelle (hypothèque, cautions tiers) est exclu.

8- Démarrage du projet et remboursement des prêts (crédit bancaire et PNR) :

Le remboursement du crédit bancaire est de huit années avec trois années de différé en principale.

Le remboursement des prêts non rémunérés ANSEJ se fait sur une période de cinq ans par tranches semestrielles à compter de la dernière échéance bancaire.

8.1- Procédures d'indemnisation et de recouvrement des créances :

8.1.1- Survenance du 1^{er} incident de paiement :

Dès la survenance du premier incident de paiement, l'agence bancaire doit obligatoirement contacter le débiteur par lettre recommandée avec accusé de réception l'invitant à régulariser son échéance dans un délai de quinze jours au maximum.

Passé ce délai et dans le cas où les démarches entreprises demeurent infructueuses, au plus tard un mois après avoir constaté le non-paiement par le bénéficiaire, l'agence bancaire doit transmettre un état d'impayé, au délégué local du Fonds de garantie pour traitement, et en informer le secrétariat du Fonds.

Après vérification de la couverture préalable du dossier concerné par la garantie du Fonds, le délégué local du Fonds doit précéder, conjointement avec l'accompagnateur de l'ANSEJ et le représentant de l'agence bancaire concernée, dans un délai n'excédant pas un mois à partir de la saisie du Fonds par la banque à :

- ✓ Une visite à la micro-entreprise défaillante par la banque pour cerner sa situation générale, notamment les raisons ayant causé le retard dans le paiement de l'échéance en question.
- ✓ L'établissement d'un procès-verbal consignait les constats effectués par l'agence bancaire lors de la visite.

8.1.2- Procédures au terme de trois effets échus non honorés malgré les mises en demeure d'usage :

Après enregistrement de trois termes échus consécutifs non honorés, la direction régionale concernée doit saisir le délégué local du Fonds par demande d'indemnisation.

Dès l'introduction du dossier auprès du Fonds de garantie, la créance est transférée au contentieux.

8.1.3- Mise en jeu des garanties :

La mise en jeu des garanties intervient après réception de la décision d'indemnisation du fonds de garantie par la banque, et ce pour permettre un éventuel règlement à l'amiable.

Conclusion du chapitre :

Dans ce qui précède, nous avons réussi à passer en revue tous les risques liés aux IMF en mettant le point sur le risque de contrepartie qui doit être géré en premier lieu lors de l'étude de dossier de microcrédit, où nous avons abordé la méthodologie liée au montage et l'étude des dossiers de crédit aux micro-entreprises, ainsi que la politique d'octroi des microcrédits en Algérie à travers le dispositif ANSEJ qui permet la création et le développement des micro-entreprises créatrices de croissance, génératrice d'emploi et moteur de progrès socio-économique.

CHAPITRE III

Cas pratique

Introduction du chapitre :

Nous allons, à travers cette partie, nous intéresser à l'étude d'un cas réel traité par l'ANSEJ et pris en charge par la Banque d'agriculture et de développement rural ; pour ce faire nous commencerons d'abord par la présentation de la BADR.

Nous nous intéresserons ensuite à un dossier datant de 2013 que l'ANSEJ a validé pour le financement mais qui a été présenté pour indemnisation au Fonds caution mutuelle de garantie risque /crédit jeunes promoteurs par la BADR.

C'est alors que nous nous situerons sur cette année pour toutes les données (bonifications, pourcentage de l'apport personnel et du crédit bancaire, durée de crédit,... etc.) portées ci-après pour mieux appréhender les aspects techniques auxquels s'intéressent l'ANSEJ, de déterminer si l'évaluation faite par l'ANSEJ est adaptée et cohérente.

Ensuite, nous établirons une analyse critique du dispositif ANSEJ, afin de mettre en évidence toutes les contraintes et points faibles du dispositif rencontrés lors de notre stage pratique.

Section1 : Présentation de la BADR

Au sein de cette section nous allons essayer de présenter la banque de l'agriculture et du développement rural « BADR »

1. Identification de la banque BADR :

La BANQUE de L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL B.A.D.R est créée en 1982 après la refonte du système bancaire et la déconcentration des activités des banques étatiques, sous la forme juridique de société par action.

Créé a l'origine pour être un établissement a vocation agricole, elle a repris l'activité de quelques agences de la B.N.A. La B.A.D.R est devenue au fil des années ,une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs de l'activité économique ,elle a pour mission principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

Son réseau d'exploitation, constitué initialement de 141 agences, compte aujourd'hui 300 agences et 39 succursales (Directions Régionales).

Présente sur l'ensemble du territoire, ses effectifs s'élèvent à 7000 cadres et employés. La BADR met a la disposition de sa clientèle plus de 1000 chargés d'études au niveau de son réseau afin d'orienter et soutenir efficacement dans les démarches. La BADR est, de fait, la plus grande d'Algérie de par l'importance de son réseau et de ses effectifs.

2. Les missions de la BADR :

La BADR a été créée pour répondre a une nécessité économique .née d'une volonté politique afin de structurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales. Ses principales missions sont :

- ❖ Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie
- ❖ L'ouverture de comptes a toutes personnes faisant la demande
- ❖ La réception des dépôts a vue et a terme
- ❖ La participation a la collecte de l'épargne

- ❖ La contribution au développement du secteur agricole
- ❖ L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaire, agro-industrielles et artisanales
- ❖ Le contrôle avec les autorités de la tutelle la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées

3. Les activités financées par la BADR :

La BADR est chargée du financement de plusieurs activités on peut citer les plus importantes d'entre elles :

- ❖ Agriculture
- ❖ Elevage
- ❖ Sylviculture
- ❖ Pêche et aquaculture
- ❖ Industrie alimentaire
- ❖ Industrie des boissons
- ❖ Industrie du tabac
- ❖ Activités périphérique
- ❖ Commerce et distribution
- ❖ Emballage et conditionnement
- ❖ Transport, entreposage et manutention
- ❖ Artisanat et développement rural

4. Délais de traitement de dossiers :

Les délais de traitement réglementaire, définis dans le tableau ci-dessous, pour les dossiers reçus et reconnus complets, doivent être respectés par toutes les structures concernées.

Les structures de la banque ,en charge des dossiers d'octroi de crédit sont obligés de délivrer un accusé de réception pour tout dossier complet et de tenir compte des prescription qu'il contient.

Tableau n° 3.1 : Délais de traitement des dossiers de crédit

Types de crédit	Organe de décision			Nombre de jours
	A.L.E	G.R.E	D. Générales	
Crédit d'exploitation	8	6	6	20
Crédit d'investissement	15	10	10	35

5. Les objectifs de la BADR :

- ❖ L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés.
- ❖ La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque, tant en dinars qu'en devises.
- ❖ L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.
- ❖ L'extension et le redéploiement de son réseau.
- ❖ La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins.
- ❖ L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- ❖ Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

Section 2 : Présentation de l'étude réalisée par l'ANSEJ

- I. Analyse de la viabilité du projet** (toutes les données et commentaire de cette analyse sont en annexe n° 04) :

Cette phase consiste en l'étude qui porte sur tous les aspects non financiers du projet.

1. Présentation du projet :

Il s'agit d'un projet de création de la micro-entreprise EURL Y¹ localisé a la commune de saoula wilaya d'Alger , dans le domaine de fabrication industrielle d'article de nettoyyages et d'entretien de différentes sortes : brosses et serpillères pour tous les usages (sol, bois de chambres a coucher , salle a manger ,sièges, armoires, tables, etc.)

2. Présentation des promoteurs :

Ce projet est mené par un seul promoteur qui est Mr Abdallah Y âgé de 27 ans.

3. création d'emplois :

Le régime d'exploitation envisagé de ce projet sera assuré par une équipe de quatre personnes

4. Le produit :

Fabrication de serpillères

5. Le Marché :

Le marché est e, forte croissance en raison, de l'insuffisance des moyens, ainsi une forte demande est constaté ce qui nécessite la mise en place de capacités supplémentaire qui viendraient renforcer celles-ci.

La rentabilité attendue de l'investissement projette un nouvel investissement plus important toujours dans la même activité et donc création de nouveaux emplois.

6. Politique et moyens commerciaux :

- L'analyste s'est basé sur les éléments suivants :
- La clientèle : les clients ciblés sont principalement les ménages.

¹ Par respect de secret professionnel, nous avons décidé de désigner la micro-entreprise objet de notre étude EURL Y

- Les prix : seront alignés sur ceux du marché.
- Les objectifs commerciaux : l'objectif primaire est de contribuer à l'équilibre entre l'offre et la demande. (voir annexe n° 04)

II. Rentabilité financière du projet :

L'analyste a mené son étude de la rentabilité de ce projet comme suite :

1. Cout et financement du projet :

La présentation de la structure d'investissement a été établie de la manière suivante :

Tableau n° 3.2 : Tableau de Structure de couts d'investissement (annexe n° 9)

Rubrique	Total en HT
Frais préliminaires	88,9
Terrains	0
Aménagements	0
Équipement de production	2230,0
Matériels roulants	1102 ,5
Total équipements	3332,5
Transport, douanes	0
Droits et taxes	0
Outillages	0
Fonds de roulement	200,0
Cotisation au fonds de garantie	26,8
Total	3648,2

Unité : KDA

Remarque :

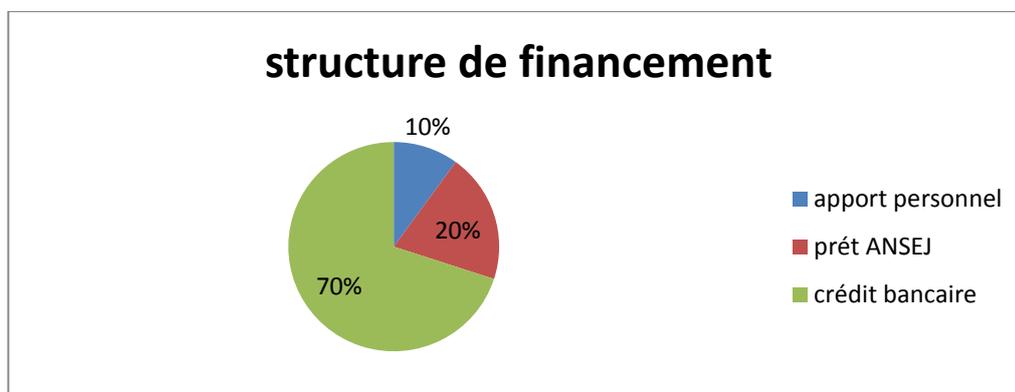
- La durée de réalisation a été estimée à une année.
- Les frais préliminaires se composent du poste assurance (68883 DA) et autres frais (20 000 DA).
- Le fonds de roulement est établi selon type d'activité.

- Le total des équipements correspond aux données de la facture pro-forma et a l'acquisition en franchise en hors taxes (annexe n° 06, et annexe 08).
- La cotisation aux fonds de garantie correspond au cumul du reste à rembourser de chaque année multiplier par 0.35%

2. Structure de financement :

La structure de financement suit les taux et montant suivants :

Graphique n°1 : la Structure de Financement



Remarque : le montant de l'apport personnel avec 364 818 DA, prêt ANSEJ avec 729 635 DA et le crédit bancaire avec 2 553 723 DA

3. Tableau d'amortissement du crédit bancaire :

Le tableau d'amortissement du crédit est présenté comme suit :

Tableau n° 3.3 : Amortissement du crédit bancaire (annexe n° 11)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Principale	510 ,7	510 ,7	510 ,7	510 ,7	510 ,7
Reste à rembourser	2553,7	2042,9	1532,2	1021,4	510,7
Intérêt bancaire	165,9	132,7	99,5	66,3	33,1
Bonification	82,9	66,3	49,7	33,1	16,5
Intérêt à payer	82,9	66,3	49,7	33,1	16,5
Cot. Au fonds	8,9	7,1	5,3	3,5	1,7
Cot. A verser	26,8				

Unité : KDA

Durée du crédit : 5ans et une année de différé

Taux de crédit : 6.50%

Bonification : 50% soit un taux de 3.25 %

Cotisation au fonds de garantie : 0.35%

4. Tableaux de compte de résultat Prévisionnel :

Tableau n° 3.4 : Tableau de Comptes Résultats prévisionnels ANSEJ (Annexe n° 11)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Marge brute	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Prod. vendue	7000,0	7350,0	7717,5	8103,3	8508,5
Prestation fournies	0	0	0	0	0
Matière et four	4500,0	4725,0	4961,2	5209,3	5469.7
services	400,0	402,0	404,0	406,00	408.0
Valeur ajoutée	2100,0	2223,0	2352,2	2488,0	2630.7
Frais de personnel	640,0	652,8	665,8	670,1	692.7
Frais divers	115,6	118,0	120,3	122,7	125.2
Impôt et taxes	0	0	0	175,650	184.026
Frais financiers	165,9	66,3	49,7	33,1	16.5
Amortissement	466,6	466,6	466,6	466,6	466.6
Charges d'exp	1388,3	1303,8	1302,6	1477,4	1485.2
RBE	711,6	919,1	1049,5	1010,6	1145.5
IBS	213,5	275,7	314,8	303,1	343.6
RNE	498,1	643,4	734,7	707,4	801.8
Cash flow net	964,8	1110,0	1201,3	1174,0	1268.4
Cash flow cumulés	964,8	2074,8	3276,2	4450,2	5718.7
Cash flow act	893,3	951,6	953,6	562,9	863.3
Montant défiscalisation	213,5	275,7	314,8	0	0
Total défiscalisation	804,1				
Van	876,8				

Unité : KDA

Remarque :

- Le chiffre d'affaire a été fixé à 7 000 000 DA avec une augmentation de 5% chaque année
- Les matières premières et fournitures représentent 64.28% du chiffre d'affaires.
- Les services correspondent à trois postes : transport, loyer et charges locatives, entretien et réparation, les frais de personnel ont été fixés à 640.000 la première année avec une augmentation de 2% chaque année.
- Pour les amortissements, l'analyse a opté pour un amortissement de 10 ans pour l'équipement de production, et de 5ans pour le matériel roulant et les frais préliminaire.
- L'IBS est égale à 30% du Résultat brute d'exploitation.
- Le taux d'actualisation est égal à 8%

5. Bilan prévisionnel de la première année :

Tableau n° 3.5 : Bilan prévisionnel Actif (Annexe n° 10)

Actif	BRUT	AMORT	NET
Frais préliminaires	115,6	23,1	92,52
Équipements	3332,4	443,4	2888,9
Équipements de production	2230,0	223,0	2007,0
Équipements roulants	1102,4	220,4	881,9
Aménagement	0	0	0
Autres	0	0	0
Stocks	0	0	0
Matières et fournitures			
Créances			1164,8
Caisse			349,4
Banque			815,3
Total			4146,3

Unité : KDA

Tableau n° 3.6 : Bilan Prévisionnel Passif (Annexe n° 10)

Passif	Net
Fond propres	364,8
Résultat en instance d'affectation	
Emprunt bancaires	2553,7
PNR	729,6
Dette fournisseurs	0
Dettes à court terme	0
Détention pour compte	0
Dettes d'exploitation	
Résultats	498,1
Total	4146,3

Unité : KDA

Section 3 : L'étude critique du cas pratique :

I. Présentation de l'étude ajustée :

Nous présenterons dans ce qui suit une étude réajustée par nous même du cas présenté dans le chapitre précédent, et ce en vue d'enrichir notre analyse.

Pour ce faire nous adaptons l'analyse suivante :

Les étapes d'une évaluation de projet passe essentiellement par :

- ✓ Analyse de la viabilité
- ✓ Analyse de la rentabilité : celle-ci se subdivise en :
 - L'analyse de la rentabilité avant financement.
 - L'analyse de la rentabilité après financement.

1. Analyse de la viabilité :

Elle se portera sur les différents aspects suivants :

1.1.Explication du projet :

Le projet consiste au découpage de rouleaux de serpillières pour le nettoyage, et à la distribution en produits finis.

1.2.L'analyse du marché :

Ce projet concerne la création d'une micro-entreprise spécialisée dans la fabrication d'articles de nettoyage (serpillères simple de toute tailles) destinées aux usages quotidiens pour maison, magasin, écoles,etc.

Le marché algérien est inondé par les simples serpillères de production nationale et étrangère que l'on retrouve dans tout les coins de rues, de plus, elles sont dépassées par des produits innovants et de qualité, tel que les balais microfibres à essorage facile (balais à frange), serpillères avec des attaches, serpillères avec produits désinfectants (voir annexe n° 07).

Remarque : les données chiffrées pour ce type de production sont indisponibles

1.3.L'analyse commerciale :

La serpillère simple est un bien fongible cependant ce produit se trouve dans une phase de déclin, de plus en plus substituable par différents produits nouveaux.

Les prix de vente du produit par la concurrence atteignent en moyenne 30 DA, le promoteur ayant décidé de pratiquer les mêmes prix.

Le projet sera situé dans la commune de Saoula wilaya d'Alger.

1.4.L'analyse technique :

Ce projet consiste au découpage de rouleaux de tissus à serpillères déjà tissés, pour ce faire, le promoteur n'aura besoin que d'une machine de découpage pour la production, et du matériel roulant pour l'approvisionnement en matières premières et les livraisons.

La production étant assez simple (découpage) le cycle de production sera très court et ne dépassera pas les trois jours, l'approvisionnement en matières premières pourra se faire au jour le jour, ce qui réduit considérablement les stocks.

Ne disposant que d'un véhicule de commerce (Renault partenaire), le produit ne sera distribué que dans la région centre du pays, (pas de réelle politique de sous-traitance pour les livraisons).

Le promoteur pourra se fournir facilement, les offres des fournisseurs locaux (sur Alger) pour les rouleaux de tissus à serpillères sur internet sont très abondantes.

Le promoteur dispose d'un local d'une surface de 100m² équipé en eau, et en électricité, ce qui est adapté pour cette activité.

La machine coupeuse « Pavention » a une capacité de production selon sa fiche technique de 74 unités/heure, il s'agit d'une machine électrique dont le fonctionnement est manuel, nécessitant la présence continue d'un employé pour effectuer les coupes.

Le promoteur ne dispose d'aucune expérience en matière de production de serpillères, ni en matière de gestion d'entreprise.

1.5.L'analyse des couts :

Cette micro-entreprise dispose donc d'une machine coupeuse et d'un matériel roulant, ces équipements seront acquis sur le marché local ,les valeurs de ces derniers sont obtenues sur la base de la facture pro-forma pour matériel de production(annexe 06), et de l'autorisation d'acquisition en franchise(annexe n° 05) pour le matériel roulant ; soit ,2230 KDA pour la machine coupeuse « pavention » et 1 102,479 KDA , pour le matériel roulant, les différent montant traités dans l'analyse seront en hors taxe.

Machine coupeuse « PAVENTION » et 1 102,479 KDA, pour le matériel roulant, les différents montants traités dans l'analyse seront en hors taxe.

2. Analyse de la rentabilité avant financement :

L'analyse de la rentabilité passe par :

2.1. L'échéancier d'investissement :

Tableaux n° 3.7 : Échéancier d'Investissement.

Rubrique/années	1 ^{ère} Année de réalisation
▪ Équipement de production	2230,0
▪ Matériel roulant	1102,4
▪ Frais préliminaires	388.9
▪ BFR	698,8
Total	4420.1

Unité : KDA

Remarque :

- Les frais préliminaires sont constitués de : frais de création de la micro-entreprise (20 KDA), les aménagements (68 KDA), cotisations au fonds de garantie (33,8 KDA), assurances (69 KDA), ainsi que du montant du loyer de la période de réalisation (198 KDA).
- Le BFR : le BFR est calculé à partir des bilans prévisionnels (annexe n° 10) soit : actifs circulants- passifs circulants ; sachant que les créances étaient égales a 1164.8 KDA pour un chiffre d'affaires de 7500 KDA, on a estimé que pour un chiffre

d'affaires de 4500 KDA les créances atteindraient que 698.8 KDA. (en utilisant la règle de trois).

2.2. Le tableau d'amortissement se présente :

Tableau n° 3.8 : Tableau d'Amortissement

Rubrique	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Équipements de production	223	223	223	223	223	223	223	223	223	223	2230
Matériels roulants	220,4	220,4	220,4	220,4	220,4						110.4
Frais préliminaires	194,4	194,4									388.9
Total	637.8	637.8	443,4	443,4	443,4	223	223	223	223	223	2420,9

Unité : KDA

Remarque :

- Les équipements de production ont été amortis sur une période de 10 ans
- Le matériel roulant a été amortis sur une période de 5ans.
- Les frais préliminaires sur une période de 2ans.

2.3. Le tableau de compte de résultat :

Tableau n° 3.9 : Tableau des comptes de résultats avant financement

Rubrique	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Chiffre d'affaires	4 531	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035
Matières et fournitures	3 020	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356
Transport	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18
Loyer	200	202	204	206	208	210	212	214	216	218
Autres services	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18
Total services	200	206	212	218	224	230	236	242	248	254
Valeur ajoutée	1 311	1 471	1 463	1 455	1 447	1 439	1 431	1 423	1 415	1 407
Frais de personnel	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
Assurances	69	95	62	59	56	53	51	48	46	43
Frais divers	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56
Impôts et taxes				100,7	100,7	100,7	100,7	100,7	100,7	100,7
EBE	475	638	632	525,3	519,3	513,3	506,3	500,3	493,3	487,3
amortissement	637,8	637,8	443,4	443,4	443,4	223	223	223	223	223
RBE	-162,8	288	380	276	272	488	484	479	474	470
IBS	0	0	0	82,8	81,6	146,4	145,2	143,7	142,2	141
RNE	-162,8	288	380	193,2	190,4	341,6	338,8	335,3	331,8	329
CAF	475	925,8	823,4	636,6	633,8	564,6	561,8	558,3	554,8	552

Unité : KDA

Remarque :

- L'étude s'est portée sur une période de 10 ans qui est la durée de vie du projet (durée de vie de l'équipement de production).
- La durée de montage en cadence correspond à 90% de la période croisière.
- Le chiffre d'affaires a été réévalué à 4531 KDA pour la période de croisière, en raison de la capacité de production limitée de la machine coupeuse voir le tableau suivant :

Tableau n° 3.10 : Calcul du chiffre d'affaires Théorique

	Cycle de production	Capacité théorique de production	Prix de vente DA/HT	CA en Dinars
Par heure	1h	74 unités	30	2 220
Par jour	9h	666 unités	30	19 980
Par mois (21 jours)	189h	13986 unités	30	419 580
Par an (252 jours)	2268h	167 832 unités	30	5 034 960

Unité : KDA

- Les matières premières ont été calculées selon le tableau suivant :

Tableau n° 3.11 : Calcul du cout des Matières Premières

	Unités à produire	Nombre de rouleaux nécessaires	Prix du rouleau en Dinars	Montant des matières premières en Dinars
Par jour	666	3	4 440	13 320
Par mois	13 986	63	4 440	279 720
Par an	167 832	756	4 440	3 356 640

Unité : KDA

- Le montant total des services est différent de celui de l'étude ANSEJ ; en effet, une erreur de calcul a été commise par l'ANSEJ lors de la somme des trois postes (transport, loyer, autre services) (voir annexe n° 11)
- S'agissant des frais de personnels, le projet nécessitera trois(3) employés pendant toute la durée du projet, de plus nous avons jugé inutile de faire varier le montant de ces frais puisque le nombre d'employés ne changera pas au cours des années
- Le poste « impôt et taxe » correspond a la TAP ; elle représente 2% du chiffre d'affaire et est exonérée pendant les trois premières années d'exploitation.

- L'IBS correspond à 30% du résultat brut d'exploitation et est exonéré pendant les trois premières années d'exploitation.

2.4. Le tableau emplois/ressources :

Tableau n° 3.12 : Tableau E9emplois/Ressources Avant Financement

Rubriques	Année de réalisation	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
CAF		475	925.8	823.4	636.6	633.8	564.6	561.8	558.3	554.8	552
VRI											0
Récupération BFR											745.8
Total ressources	0	475	925.8	823.4	636.6	633.8	564.6	561.8	558.3	554.8	1297.8
Frais préliminaires	388.9										
Équipements	2230										
Matériel roulant	1102.5										
BFR et variation BFR	698.9	76.9									
Total Emplois	4420.3	76.9									
Trésorerie	-4420.3	398	926	823	637	634	565	562	558	555	1298
Trésorerie cumulée	-4420.3	-4022	-3096	-2273	-1636	-1003	-438	124	682	1237	2535
Trésorerie actualisée	-4420.3	390.3	88939	775.9	588.1	574.1	501.3	489.1	476.5	464.2	1064.6
T. actualisée cumulée	-4420.3	-4030	-3140	-2364	-1776	-1202	-701	-212	265	729	1794
VAN											1794

- ✓ La valeur actuelle nette (VAN) = somme des flux d'exploitation actualisés – Investissement initial.
- ✓ Le BFR a été estimé à 698.884 KDA et la variation est égale à 11.11% et donc 76.877 KDA
- ✓ Taux d'actualisation = Taux de crédit*bonification d'intérêt*(1-IBS)*(montant du crédit/ total investissement) + (PNR/total investissement)*0%
 - $6.5\% * 50\% * (1-0.3) * 70\% = 1.6\%$, la trésorerie sera actualisée sur un taux de 2 %.

- ✓ Les flux de trésorerie représentent annuellement le surplus de trésorerie dégagé par les ressources sur les emplois.

2.5. Calcul du délai de remboursement actualisé (DRA) :

Le délai de récupération est égal à la durée nécessaire aux flux d'exploitation pour récupérer le montant de l'investissement.

$$DR = I_0 / F \text{ où}$$

I_0 représente la dépense d'investissement réalisée à l'instant 0 ;

F représente les flux nets actualisés de liquidités périodiques constants générés par l'exploitation de l'investissement chaque année.

Le DRA est exprimé en nombre d'années.

Le DRA est exprimé en nombre d'années et de mois, il est clair que les flux cumulés s'annulent au cours de la septième année, le DRA dans notre cas est égal à 7ans et 5mois. (Les mois sont calculés de la manière suivante : $212 * 12 / (212 + 265)$).

Remarque : Le financement devrait être impossible, les délais de récupération sont trop longs et sont largement supérieurs à la durée du crédit.

2.6. Valeur actuelle nette (VAN) et taux de rendement interne (TRI)

La VAN est la différence entre la somme des flux de trésorerie actualisés, nous allons présenter dans le tableau suivant les différentes VAN ressorties pour le projet selon différents taux d'actualisation.

Tableau n° 3.13 : Valeurs Actuelle nettes selon Les Différents Taux D'Actualisation

Taux d'actualisation	2%	4%	6%	8%	9%
Valeur actuelle nette	1794	1163,2	623,4	158,9	-49.2

Unité : KDA

Nous remarquons que le TRI est de l'ordre de 8% plus exactement il est égale à 8,75%.

Le TRI est le taux d'actualisation qui égalise le coût d'investissement et les recettes d'exploitation, en d'autres termes c'est le taux qui annule la VAN.

3. Analyse de la rentabilité après financement :

Cette analyse passe par les points suivants :

3.1. Établir la structure de financement

Tableau n° 3.14 : Structure de Financement

Rubriques	Montant
Crédit bancaire (70%)	3094,07
PNR ANSEJ (20%)	884,02
Apport personnels (10%)	442,01
Total	4420,1

Unité : KDA

3.2. Tableau de remboursement du crédit bancaire le calcul de cotisation au fonds de la garantie :

Tableau n° 3.15 : Rebroussement du crédit Bancaire.

Rubriques / Années	1	2	3	4	5	TOTAL
Encours	3 094,1	2 625,4	1 969,0	1 312,7	656,3	
Principal	618,8	591,1	591,1	591,1	591,1	2 955,6
Intérêt	201,1	170,7	128,0	85,3	42,7	627,7
Intérêts intercalaires	201,1					201,1
Bonification	201,1	85,3	64,0	42,7	21,3	414,4
Annuités	819,9	676,4	655,1	633,8	612,4	3 397,6
Cot. Au fonds	10,8	9,2	6,9	4,6	2,3	33,8

Unité : KDA

Remarque :

- ✓ Les intérêts intercalaires seront additionnés aux intérêts de la première année.
- ✓ L e projet bénéficie d'un différé d'intérêt pour l'année de réalisation.

3.3. Tableau de remboursement du PNR :

Tableau n° 3.16 : Remboursement Du PNR.

rubriques / années	5	6	7	8	9	10	Total
Encours	884,02	843,8	656,2	468,7	281,1	93,5	-
Principal	88,4	176,8	176,8	176,8	176,8	176,8	884,0

Unité : KDA

3.4. Le tableau de comptes de résultats après financement

Tableau n° 3.17 : Tableau de Compte Résultats Après Financement

Rubriques/années	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Chiffre d'affaires	4 531	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035	5 035
Matières et fournitures	3 020	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356	3 356
Transport	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18
Loyer	200	202	204	206	208	210	212	214	216	218
Autres services	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18
Total services	200	206	212	218	224	230	236	242	248	254
Valeur ajoutée	1 311	1 471	1 463	1 455	1 447	1 439	1 431	1 423	1 415	1 407
Frais de personnel	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
Assurances	69	65	62	59	56	53	51	48	46	43
Frais divers	47									
Impôts et taxes	0	0	0	100,7	100,7	100,7	100,7	100,7	100,7	100,7
EBE	475	638	632	525,3	519,3	513,3	506,3	500,3	493,3	487,3
Amortissement	637,8	637,8	443,4	443,4	443,4	223	223	223	223	223
Frais financiers	201,1	85,3	64,0	42,7	21,3					
RBE	-363,9	-85,1	124,6	39,2	54,6	290,3	283,3	277,3	270,3	264,3
IBS	0	0,0	0,0	11,8	16,4	87,1	85,0	83,2	81,1	79,3
RNE	363,9	-85,1	124,6	27,4	38,2	203,2	198,3	194,1	189,2	185,0
CAF	273,9	552,7	568,0	470,8	481,6	426,2	421,3	417,1	412,2	408,0

Unité : KDA

3.5. Le tableau emplois/ressources après financement se présente comme suit :

Tableau n° 3.18 : Tableau Emploi / Ressources Après Financement.

Rubriques	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
CAF		273,9	552,7	568	470,8	481,6	426,2	421,3	417,1	412,2	408
VRI											0
Récupération BFR											745,8
Emprunt bancaire	3094,07										
Apport	442,01										
PNR ANSEJ	884,02										
Total ressources	4420,1	273,9	552,7	568	470,8	481,6	426,2	421,3	417,1	412,2	1153,8
Frais préliminaire	388,9										
Équipement	2230										
Matériel roulant	1102,5										
Remboursement emprunt		618,8	591,1	591,1	591,1	519,1					
Remboursement PNR						88,4	176,8	176,8	176,8	176,8	88,402
BFR et Variation BFR	698,9	76,9									
Total emplois	4420,1	695,7	591,1	591,1	591,1	679,5	176,8	176,8	176,8	176,8	88,402
Flux trésorerie	0	-421,8	-38,4	-23,1	-120,3	-197,9	249,4	244,5	240,3	235,4	1065,4
Flux de trésorerie actualisée	0	-413,5	-36,9	-21,8	-111,1	-179,2	221,5	212,8	205,1	197	874
Flux de Trésorerie act. Cumulée	0	-413,5	-450,4	-472,2	-583,3	-762,6	-541,1	-328,3	-123,2	73,8	

Remarque :

- Il est à préciser que la micro-entreprise ne distribue pas de dividendes.

Conclusion du tableau :

L'étude montre que le projet n'est pas du tout rentable à son état actuel ; en effet, il présente des flux de trésorerie négatifs durant les cinq premières années qui se répercutent sur la trésorerie actualisée cumulée qui reste négative jusqu'à la 8^{ème}. Le projet ne doit être financé.

Section 4 : Comparaison entre les deux études et analyse générale du dispositif ANSEJ

I. Comparaison entre les deux études :

1. Durée du projet :

Pour déterminer la durée de vie réelle d'un projet, il est nécessaire d'apprécier trois durées de vie :

- ✓ La durée de vie physique de l'investissement ;
- ✓ La durée de vie de la technologie ;
- ✓ La durée de vie du produit.

Dans notre étude nous avons estimé que la durée de vie du projet était de 1 à ans qui est la durée de vie de la machine coupeuse « PEVENTION », alors que l'ANSEJ a effectué son étude sur une période de cinq années.

Notant que toutes les études de l'ANSEJ portent sur une période fixe qui est de 5 années.

2. Chiffre d'affaires prévisionnel

Nous avons estimé que le chiffre d'affaires prévisionnel de cette entreprise ne pourrait dépasser les 5035 KDA pour les raisons suivantes :

- ✓ Une forte concurrence liée essentiellement aux importations de produits étrangers.
- ✓ L'introduction du produit sur le marché avec un rapport qualité/prix non concurrentiel.
- ✓ Une capacité de production de la machine ne pouvant dépasser les 170000 unités/an

Notant que l'ANSEJ a estimé le chiffre d'affaires prévisionnel à 7500 KDA avec une augmentation de 5% pendant toute la durée du projet.

3. Le besoin en fonds de roulement et variation du BFR :

Le besoin en fonds de roulement a été sous-estimé dans l'étude de l'ANSEJ (estimé à 200KDA ; en effet, selon le bilan prévisionnel établie par l'ANSEJ le BFR devrait atteindre 1164,8 KDA.

Dans notre évaluation, le BFR a été estimé à 698,8 KDA ; en effet, en réduisant le montant du chiffre d'affaires, nous avons jugé qu'il était nécessaire de réduire le montant des créances client de la même proportion, le passif circulant étant égal à 0 (voir annexe n° 10).

De plus, lors de l'augmentation du chiffre d'affaires liée à la montée en cadence, les stocks de matières premières et de produits finis augmentent ce qui fait varier le BFR, le BFR de l'étude ANSEJ n'a pas varié durant toute la durée du projet alors que le chiffre d'affaires était en constante augmentation.

4. Le taux d'actualisation :

Le taux d'actualisation utilisé par l'ANSEJ a été de 8%, alors que pour notre étude et après utilisation de la formule de calcul du taux d'actualisation le résultat a été de 1.6%, nous avons alors opté pour un taux d'actualisation de 2%.

Notant que l'ANSEJ utilise le même taux d'actualisation pour tous les projets et qui est de 8%.

5. DRA et Trésorerie actualisée cumulée (après financement) :

Le délai de récupération actualisé est égal à 7ans et 5mois alors que le crédit bancaire a une durée de 5 années.

5.1. Étude ANSEJ :

Tableau° 3.19 : Cash Flow Actualisés Cumulés ANSEJ

Année	2014	2015	2016	2017	2018
Cash flow actualisés cumulés	893.3	1845.0	2798.6	3361.6	4224.9

Unité : KDA

5.2. Notre étude :

Tableau n° 3.20 : Cash Flow Actualisés Ajustés.

Année	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cash Flow actualisé cumulé	-414	-450,4	-472,2	-583,3	-762,6	-541,1	-328,3	-123,2	73,8	947,8

Unité : KDA

Nous remarquons qu'il existe une nette différence entre les flux des deux études, ceci est dû essentiellement à la réévaluation du chiffre d'affaires prévisionnel et du coût du projet.

La trésorerie cumulée dans notre étude apparaît négative dans les 5 premières années d'exploitation, il existe un déséquilibre entre les ressources et les emplois, la CAF de la première année ne suffit pas à couvrir tous les emplois de cette même année. Le projet fera face à un manque de liquidités dès la première année d'exploitation. Cette situation pourrait être la raison pour laquelle l'entreprise a présenté des impayés.

6. Loyer et Aménagement :

Dans l'évaluation de l'ANSEJ ni le loyer de la période de réalisation ni les aménagements du local n'ont été pris en compte, alors que dans notre étude, nous les avons additionné aux frais préliminaires.

7. Frais de personnel :

Les frais du personnel de l'étude ANSEJ ont été sous-évalués ; ils étaient inférieurs au salaire national minimum garanti (SNMG=18K DA) ; en effet, le montant des frais de personnel des 3 employés est égale à 640KDA ce qui donne 17 KDA par employé par mois.

Nous pouvons dire que l'étude réalisée par l'ANSEJ est très sommaire, ce qui débouche sur une mauvaise appréciation du projet qui s'avère non rentable à moyen terme d'où la situation d'impayé enregistrée.

II. Analyse Générale du Dispositif ANSEJ

Après avoir mis en évidence toutes les procédures entrant dans la création d'une micro-entreprise et d'octroi d'un crédit via le dispositif ANSEJ (3^{ème} section du 2^{ème} chapitre), ainsi que le traitement d'un cas réel d'une micro-entreprise financée par ce même dispositif, une analyse de contraintes et points faible du dispositif rencontrés durant notre étude s'impose :

Cette analyse mettra en exergue les points suivants :

- Les délais liés au montage du dossier et à la création de la micro-entreprise.
- La gestion de la micro-entreprise.
- L'accompagnement des jeunes promoteurs.
- Le suivi.
- L'étude technico-économique.

1- Délais liés au montage d'un dossier et à la création de la micro-entreprise :

La rapidité lors du montage du dossier et la création de la micro-entreprise est un facteur qu'il ne faut pas nullement négliger.

Sans compter que les longues périodes d'attente pourraient agir négativement sur la psychologie et la motivation du jeune promoteur, elles pourraient totalement remettre en question la faisabilité du projet. En effet, le marché d'une micro-entreprise étant dans la plupart des cas réduit au niveau local/régional (quartier, village, ville), l'apparition de nouveaux concurrents pendant la période de réalisation du projet pourrait affecter de manière très négative la viabilité (étude de marché), ainsi que les prévisions de l'entreprise.

Par ailleurs, si les délais sont très longs, le promoteur pourrait voir les montants liés à l'investissement et/ou matière premières augmenter, et donc des coûts plus élevés qui affecteront les bénéfices ; pour y remédier, le jeune promoteur impactera cela aux prix, les prix étant directement liés à la viabilité du projet.

Dans le cadre du dispositif ANSEJ, les délais qui peuvent s'écouler avant le démarrage du projet peuvent atteindre dans certains cas plus de 18mois, cela est dû dans un premier temps au nombre impressionnant de demandes de financement soumis à l'ANSEJ. Dans un second temps, cela est dû à l'incapacité des jeunes promoteurs à fournir les documents nécessaires dans les délais appropriés.

2- Gestion de la micro-entreprise :

La majorité des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ, sont des entreprises individuelles, ces entreprises sont supposées être gérées par le créateur de l'entreprise « le promoteur », mais la réalité nous a révélé que, dans beaucoup de cas le pouvoir de décision revient à une tierce personne, effectivement, le rapport de soumissions des Jeunes aux plus âgés, l'autorité indiscutable du père ou du grand frère, l'impératif de sécurité, la prudence, l'absence du calcul économique, sont autant de traits qui caractérisent la culture de la société algérienne encore aujourd'hui. Ces facteurs, caractéristique de la société algérienne, continuent d'influencer le comportement des jeunes qui se voient obligés par contraintes morale et traditionnelles de céder au père, au grand frère ou au mari la gestion de leurs micro-entreprises.

Cet état de fait, rend le suivi des micro-entreprises créées par ce dispositif difficile, l'ANSEJ et la banque ont, dans ces cas, affaire à un autre interlocuteur que celui inscrit dans les documents, une préoccupation de plus pour le suivi et l'évaluation de la micro-entreprise.

Ce n'est pas tout, car la composition du personnel des micro-entreprises montre que la plupart des salariés recrutés ont des liens de parenté avec le chef d'entreprise même si cela se fait au détriment de l'intérêt de l'entreprise.

3- Accompagnement des jeunes promoteurs :

La plupart des jeunes bénéficiaires du dispositif ANSEJ ont un niveau faible d'instruction en matière de gestion d'entreprise, cela a été remarqué par les éléments suivants :

- ✓ Ils ne sont pas conscients de leur relation avec les banques :
- ✓ Ils assimilent le crédit accordé à un don ;
- ✓ Peu de jeunes ont eu recours aux techniques marketings et ceux qui y ont eu recours se sont limités à de simples cartes de visites ou à des expositions dans des foires.

Cela a poussé l'ANSEJ à lancer un programme de formation de courte durée en gestion des entreprises dont le but est de donner à ces jeunes quelques notions de gestion indispensables pour mener à bien leurs affaires.

4- Suivi :

S'agissant des banques, il n'existe aucune procédure de suivi, les banques effectuent une visite du local et une vérification du matériel seulement lors des procédures d'octroi du crédit ; le contrat des promoteurs avec les banques après le démarrage du projet s'opère seulement au moment du paiement des intérêts ou lors du remboursement du crédit. Avec les nouvelles réglementations (intérêt bonifié à 100%, et différé en principal d'une période de trois années), ce contact a eu donc lieu une année après l'accord du crédit.

Pour l'ANSEJ, la relation promoteur/ANSEJ s'arrête juste après que le promoteur ait reçu l'attestation d'éligibilité et les documents nécessaires à l'octroi du crédit bancaire. Les promoteurs sont ainsi livrés à eux-mêmes dans un environnement économique caractérisé par une concurrence féroce dans certains secteurs et à laquelle ils ne peuvent faire face sans une assistance technique.

5- L'étude technico-économique :

Il existe un manque de pertinence et de professionnalisme dans les études technico-économiques réalisées par les chargés d'études de l'ANSEJ, celles-ci sont basées sur de simples études comptables et des factures pro-forma, elles ne proposent aucun indicateur réel sur l'évolution du marché, ni sur les opportunités et les risques de ce dernier. Le chef d'entreprise est alors confronté à une concurrence à laquelle il ne s'est jamais préparé (cas des micro-entreprises de transport où le marché est largement saturé).

Aussi, le promoteur trouve énormément de difficultés à s'approvisionner en matières premières et à trouver des débouchés pour ses produits, Ces deux derniers points font normalement partie de l'étude technico-économique réalisée par l'ANSEJ (voir annexe n° 04 page 2, IV- Moyens de production et organisation), toutefois, ils ne sont jamais pris en compte. C'est la conséquence de :

- ✓ L'absence d'un système national d'information.
- ✓ La méconnaissance des circuits de commercialisation et des règles de marché.
- ✓ L'ignorance des goûts et des désirs, dus à l'absence de contact avec le consommateur.

Par ailleurs, les cadres de l'ANSEJ chargés de l'étude technico-économique ne peuvent maîtriser tous les différents domaines et secteurs d'activités financés, cette difficulté transforme les études comme de simples formalités administratives.

Conclusion du chapitre :

L'évaluation menée au cours de notre cas pratique nous a permis de noter l'existence de grandes différences entre l'étude de l'ANSEJ et la notre.

En ce qui concerne l'étude du projet, l'analyse de l'ANSEJ semble suivre un rythme régulier et fixe pour toute sorte de projet. En effet, l'étude est projetée sur une période de 5ans, il n'y a donc pas de considération de la durée de vie du projet. Le besoin en fonds de roulement est fixé selon le type d'activité ; alors que ce dernier dépend essentiellement des besoins propres à chaque entreprise, de même que pour le taux d'actualisation qui est toujours fixé) 8% de plus l'aménagement du local et le loyer de la période de réalisation n'ont pas été pris en compte.

Enfin, le chiffre d'affaires a été surestimé, l'étude de l'ANSEJ n'a pas pris en compte les capacités de production maximales de la machine.

Sur le plan de l'analyse en générale, la procédure utilisée dans le cadre de dispositif ANSEJ ne mets pas le point sur différents facteurs qui peuvent influencer le sort du projet.

En effet, le manque de pertinence dans l'étude technico-économique et l'absence d'une culture financière de chez les promoteurs, confrontent ces derniers à des problèmes qu'ils ne peuvent gérer tous seuls, sans oublier l'absence d'un suivi par la banque ou l'ANSEJ qui aurait pu pallier à ces difficultés.

Ainsi, en guise de conclusion, nous estimons que l'étude effectuée par l'ANSEJ ne reflète pas la réelle capacité du projet ni l'ampleur des problèmes que peuvent rencontrer les promoteurs dans l'exploitation de leurs activités. Une insuffisance qui se répercute sur l'avenir de l'entreprise en particulier et sur l'économie algérienne en général.

CONCLUSION GENERALE

Difficile d'obtenir un crédit dans les banques classiques quand on n'a pas les garanties nécessaires, un revenu régulier, ou quand on habite un pays où l'accès aux services bancaires est limité à une part relativement faible de la population. Si l'on suppose que la finance est un instrument au service du développement et de l'essor économique, il apparaît alors comme une évidence que l'indisponibilité des services financiers pour les populations exclues est un frein à leur développement. Ce lien étroit plus ou moins évident entre la finance et la richesse des nations est à l'origine de l'expansion de la microfinance dans le monde et spécialement dans les pays en voie de développement.

Si la microfinance peut contribuer au développement économique, cette contribution et pour être efficace nécessite un minimum de cadre favorisant son développement. En effet, l'activité de microcrédit comme tout crédit nécessite une bonne gestion du risque de contrepartie pour analyser la solvabilité et assurer l'adéquation du financement avec les besoins des micro-entreprises et les petits projets afin de garantir leur développement et leur pérennité.

Le microcrédit existe depuis longtemps, beaucoup d'échecs et de réussites jalonnent le chemin des projets et micro-entreprises financées par le microcrédit, ce dernier est une technique d'éradication de pauvreté et surtout un moyen de financement du développement, il peut « tuer » l'initiative s'il est accordé sans examiner soigneusement le pouvoir de remboursement du bénéficiaire, ou si on l'entraîne dans un cercle vicieux de l'endettement ou de faillite.

L'Algérie, un pays en voie de développement, a mis en place le dispositif d'aide à la création de micro-entreprises (à savoir l'ANSEJ), pour faire face à un enjeu global de sorte à soutenir l'emploi et remédier au problème du chômage.

Les instigateurs de ce système ont constaté que les chômeurs et porteurs de projets manquaient, de financement, de savoir-faire, de formation spécifique, d'informations...etc. A partir de là, le dispositif s'est développé autour de trois axes : l'appui financier, le conseil, les formations et le soutien logistique. Il faut souligner que l'axe le plus développé est le soutien financier, alors que le reste est pratiquement négligé. C'est pour cela que la création d'entreprises à travers ce dispositif s'est soldée par des taux élevés de défaillance et des chiffres conséquents en matière d'impayés.

Notre travail qui repose sur une question centrale à savoir :

« Est-ce que la gestion et le mode d’octrois des microcrédits à travers le dispositif ANSEJ est adapté pour le financement des micro-entreprises et la garantie de leur pérennité ? »

Et pour répondre à cette question, nous avons procédé à la décortiquer en quatre sous-questions, qui sont les suivantes :

- Que ce que la micro-finance et quels sont les produits et services fournis par la micro-finance ? en mettant l’accent sur le microcrédit.
- Quelle sont les risques dont sont exposées les IMF et comment gérer au mieux le risque de crédit lors du montage du dossier de microcrédit ?
- Le dispositif ANSEJ est-il en mesure de garantir un financement adéquat aux micro-entreprises à travers sa politique d’octroi de microcrédits aux promoteurs ?
- Quels sont les moyens pouvant être utilisés pour améliorer la pérennité de ces micro-entreprises financées par des microcrédits.

Ce travail a aboutit aux points suivants :

- ✓ En premier lieu, nous avons conclu que le microcrédit, s’il est bien utilisé, est un outil efficace de développement à condition d’étudier avec soin les groupes ciblés que l’on veut aider et de s’assurer de leur besoin et solvabilité. Ainsi, il représente un instrument de développement économique à travers l’encouragement, le lancement et le développement de microprojets au niveau local dans des secteurs divers.
- ✓ En deuxième lieu suite à nos recherches et l’étude d’un cas réel financé par le dispositif ANSEJ, nous avons établi que :
 - Le dispositif permet la création de micro-entreprises, ainsi le chiffre de 292 186 créations a été atteint en 2014.

Toutefois, nous constatons que le dispositif ANSEJ n’est pas une grande réussite dans le domaine du microcrédit et ne garantie pas éventuellement la pérennité des micro-entreprises à cause de l’existence de nombreuses anomalies qu’on se permette à citer d’une manière non-exhaustive :

- Il existe un réel problème de suivi des micro-entreprises, que ce soit au niveau de l'ANSEJ ou au niveau de la banque.
- Certaines études de l'ANSEJ ne relèvent pas de la pertinence et sont considérées comme de simples étapes administratives.
- Les jeunes promoteurs n'ont pas d'expérience en matière de gestion d'entreprise.
- Rares sont les projets fonctionnant de façon efficace et efficiente.

Ainsi, nous formulons les recommandations suivantes :

- ❖ Mettre en place des procédures de suivi obligeant les promoteurs à fournir des informations au continu aux banques et à l'ANSEJ pour améliorer le suivi et l'accompagnement.
- ❖ Former le personnel chargé des études de projet ANSEJ, ainsi que les jeunes investisseurs.
- ❖ Faire du financement et de l'accompagnement deux objectifs différents ; gérer par deux structures d'aides différentes.
- ❖ Inciter la créativité.
- ❖ Établir une coordination entre toutes les structures d'aide à l'entrepreneuriat.

BIBLIOGRAPHIE

❖ Ouvrages

- Abdelmalki, P. Mundler, « Economie du développement - Les théories, les expériences, les perspectives », Hachette, Paris, 1995.
- Bouakoub (F), « L'entreprise et le financement bancaire », édi. CASBAH, 2000.
- Christine Poursat, Jérémy Hajdenberg, Sébastien Boyé « Le guide de la microfinance microcrédit et épargne pour le développement », Éditions d'Organisation Groupe Eyrolles, Paris 2006.
- CHURCHILL & Dan COSTER: « Manuel de gestion des risques en microfinance », 2001.
- Denis (C), « Condamnés au chômage » travail et emploi font débat et vraie question, éd. Syros, en France 1999.
- DESMICHT.F, « Pratique de l'activité bancaire », Edition DUNOD, 2004.
- Morisson (c), Henri (B) et Xavier (O), « micro-entreprise et cadre institutionnel dans les pays en développement » éd. OCDO.
- Jacquet (P.) et Pollin J.P, « Système financiers et croissance », Document de recherche, Université d'Orléans, 2007.
- Jupen et Manches (N.), « La petite entreprise », Vuibert, Paris 1998.
- K. HAMDI, Analyse des projets et de leur financement, Imprimerie Essalem, Alger 2000.
- Lelart (M.), « De la finance informelle à la microfinance », savoir francophones 2005.
- M. ROUACH et G.NAULLEAU, le contrôle de gestion bancaire et financier, 3ème édition, Paris.
- Mike Golberg, Eric Palladini « Gestion du risque et création de valeur avec la microfinance », Editions ESKA, 2011.

❖ **Thèses et mémoires :**

- M^{me}, Lougar Roza, Impact du micro-crédit sur le développement économique: Cas de l'ANGEM de Tizi-Ouzou
- Mr. SMAHI Ahmed, Microfinance et Pauvreté : Quantification de la Relation sur la population de Tlemcen.
- Slamani, (M.) essai d'analyse du dispositif du micro-crédit à partir du cas de l'ANGEM, 2006.

❖ **Revue et articles:**

- Baromètres de la microfinance, « 5^{ème} édition », 2014.
- La micro finance en Afrique : évolutions et stratégies des acteurs", n° 59-60, octobre revue publiée par l'association "Epargne sans frontières.
- Microcrédits mais maxiprofits ! [archive], The New York Times 22/04/2010.
- Morduch « The microfinance promise », journal of economic literature, vol. 37, 1999.
- Robinson (M.) (« Addressing Some Key Questions on Finance and Poverty » Journal of International Development.
- Zoom sur l'état de la microfinance en Afrique de l'Ouest, Coup de projecteur, Le Portail, novembre 2012

❖ **Textes réglementaires :**

- Article 2, 3, 5, 7 du décret exécutif n° 03-290 RAJAB 1424 correspondant au 6 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs modifié et complété.
- Articles 3,4,5,6,7 de l'arrêté n°187 du 28 dahou el Hidja 1432 correspondant au 24 novembre 2011, portant organisation interne de l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.)
- Articles 9, 10, 12, 13 de l'arrêté n°187 du 28 dahou el Hidja 1432 correspondant au 24 novembre 2011, portant organisation interne de l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.)

- Loi n° 11-11 du 16 châbane 1432 correspondant au 18 juillet 2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011.
- Décret exécutif n° 10 -157 du 7 Rajab 1431 correspondant au 20 juin 2010 modifiant et complétant le décret exécutif n°03-290 du 9rajab 1424 correspondant au 6 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs
- Décret exécutif n°13-286 du 1^{er} aout 2013 modifiant et complétant le décret n°04-15du 22 janvier 2004 fixant les conditions et le niveau d'aide accordée aux bénéficiaires du microcrédit.
- Décret présidentiel n°13-253 du 2 juillet 2013 modifiant le décret exécutif n°03-290 du 6 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs.
- Décret présidentiel n°13-173 du 25 avril 2013 complétant le décret présidentiel n° 11-133 du 22 mars 2011 relatif au dispositif du microcrédit.

❖ **Sites internet :**

- www.mixmarket.org
- www.microrate.com
- www.microfinance-platform.eu
- www.microfinancement.cirad.fr
- www.grammen.com
- www.lamicrofinance.org

Tables des matières

Remerciement	
Dédicace	
Liste des tableaux.....	I
Liste des figures.....	II
Liste des abréviations.....	III
Liste des annexes.....	IV
Résumé.....	V
Sommaire.....	VII
INTRODUCTION GENERALE.....	A
Introduction du chapitre I.....	1
Section 1 : Cadre conceptuel.....	2
I. La notion de la microfinance et du microcrédit.....	2
1. La notion de la microfinance	2
1.1.Définition de la microfinance.....	2
2. La notion de microcrédit.....	3.
3. La notion de micro-entreprise.....	4
Section 2 : Genèse et spécificités du microcrédit.....	6.
I. Historique du microcrédit.....	6
1. Genèse du microcrédit.....	6
2. Le modèle de Grameen Bank.....	6
3. La diffusion mondiale du concept du microcrédit.....	8
3.1.Cas des pays développés	8
3.1.1. En Amérique.....	9
3.1.2. En Europe	9
3.1.3. Cas des pays en développement.....	10
3.1.4. Le microcrédit en Algérie.....	11
4. Du microcrédit a la microfinance	11

II.	Caractéristiques des microcrédits.....	12
1.	La clientèle.....	12
2.	Le montant du microcrédit.....	12
3.	La courte durée de remboursement.....	13
4.	Le taux d'intérêt des microcrédits.....	14
5.	La destination du microcrédit.....	14
Section 3 : Raisons de la réussite du microcrédit et son impact sur le développement socio-économique.....		15
I.	La réussite du microcrédit.....	15
1.	Innovation et diversification des approches.....	15
1.1.	Le crédit solidaire ou prêt groupe.....	16
1.2.	Le crédit individuel et incitations dynamiques.....	19
1.3.	Les calendriers de remboursements.....	19
1.4.	Les garanties auxiliaires.....	20
II.	L'impact du microcrédit sur le développement socioéconomique.....	20
1.	L'impact du microcrédit sur le développement économique.....	21
1.1.	la réintégration des exclus du système bancaire classique.....	21
1.2.	La lutte contre la pauvreté	21
1.3.	Création d'emploi et insertion dans la vie professionnelle.....	22
2.	L'impact du microcrédit sur le développement social.....	22
2.1.	Émancipation de la femme.....	23
2.2.	L'amélioration des conditions de vie du ménage.....	23
2.3.	Renforcement du lien social.....	24
Conclusion du chapitre I.....		25
Introduction du chapitre II		26
Section 1 : La notion du risque de crédit et l'identification des risques auxquels sont confrontées les IMF.....		27
I.	La notion du risque de crédit.....	29
1.	La défaillance des débiteurs du crédit.....	29
2.	Une autre destination donnée au crédit obtenu.....	29
3.	La fluctuation des prix de marchandises.....	29
4.	La mésentente entre le crédit et le banquier lors d'une demande de remboursement.....	29

II. Identification des risques auxquels sont confrontés les IMF	30
1. Risque institutionnel.....	30
1.1.Risques liés à la mission sociale.....	30
1.2.Risque liés a la mission commercial.....	31
1.3.Risque sur la dépendance.....	31
2. Risque opérationnel.....	31
2.1.Risque de contrepartie.....	32
2.2.Risque de fraude.....	32
3. Risque de gestion financière.....	33
3.1.Inefficience.....	33
3.2.Intégrité du système.....	33
3.3.Actif et Passif.....	33
4. Risques externes.....	34
4.1.Réglementation.....	35
4.2.Concurrence.....	35
4.3.Démographie.....	36
4.4.Environnement physique.....	36
Section2 : Étude d'un dossier de crédit à la micro entreprise.....	37
I. Analyse financière d'un dossier de crédit.....	37
1. L'analyse des indicateurs financiers.....	37
2. L'analyse prospective (prévisionnelle) d'un dossier de crédit.....	39
2.1. Le plan de financement.....	39
2.2.Le plan de trésorerie.....	39
2.3.Le bilan et TCR prévisionnels.....	39
2.4.Le chiffre d'affaire prévisionnel et le point mort.....	40
II. Évaluation de projet d'un dossier d'investissement.....	40
1. L'étude de la faisabilité et de la viabilité du projet.....	40
1.1.L'indentification de projet.....	41
1.2.L'analyse de marché.....	41
1.3.L'analyse commerciale.....	41
1.4.L'analyse technique du projet.....	42
1.5.L'analyse des couts.....	42
2. L'analyse de la rentabilité d'un projet.....	42
2.1.Analyse avant financement.....	43

2.1.1. La détermination des flux de trésorerie.....	43
2.1.1.1.Élaboration de l'échéancier des investissements.....	43
2.1.1.2.Élaboration de l'échéancier des amortissements.....	43
2.1.1.3.Le calcul de la « VRI ».....	44
2.1.1.4.Détermination du BFR et sa variation.....	44
2.1.1.5.L'élaboration du TCR prévisionnel.....	45
2.1.1.6.Détermination des flux de trésorerie prévisionnels (tableau emplois / ressources).	45
2.1.2. Comparaison des flux et appréciation de la rentabilité :	45
2.1.2.1.Notion d'actualisation.....	45
2.1.2.2.Les différents critères de rentabilité.....	46
2.1.2.2.1. Le Délai de Récupération Actualisé (DRA)	46
2.1.2.2.2. La Valeur Actuelle Nette (VAN)	46
2.1.2.2.3. L'Indice de Profitabilité (IP)	46
2.1.2.2.4. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)	46
2.2.Analyse après financement.....	47
2.2.1. La détermination de la structure de financement.....	47
2.2.1.1.Un échéancier de remboursement de l'emprunt.....	47
2.2.1.2.Élaboration du TCR après financement.....	48
2.2.1.3.L'élaboration du plan de financement (emplois/ressources)	48
2.2.2. L'étude de la rentabilité des capitaux.....	48
2.2.2.1.La rentabilité des capitaux permanents (rentabilité économique)	48
2.2.2.2.La rentabilité des fonds propres (rentabilité financière)	49
Section3 : La politique de microcrédit en Algérie.....	50
I. Présentation de dispositif ANSEJ.....	50
1. Cadre légal et réglementaire.....	50
2. Formule de financement.....	51
2.1.Financement triangulaire.....	51
2.2.Financement mixte.....	51
3. Avantage accordés dans l'ANSEJ.....	51
3.1.Avantage financiers.....	51
3.2.Avantage fiscaux.....	52
4. Condition d'éligibilité.....	53
II. Les intervenants de l'ANSEJ.....	54
1. L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes.....	54

1.1.Administration.....	54
1.1.1. Conseil d'administration	54
1.1.2. Comité de surveillance	55
1.2.Structures de l'ANSEJ.....	55
1.2.1. Structures centrales.....	55
1.2.2. Structures locales.....	55
2. Fond de Caution Mutuelle de Garantie Risque/Crédit Jeunes Promoteurs.....	56
2.1. Cadre général.....	56
2.2.Rôle de Fond.....	56
3. Banques.....	57
4. Les jeunes.....	57
III. Étapes et procédures du dispositif ANSEJ.....	57
1. L'idée du projet et recueil d'information.....	57
2. Dépôt du dossier au niveau de l'ANSEJ.....	58
2.1.Dossier administratif.....	58
2.2.Dossier financier.....	58
2.3.Dossier pour CNAS et CASNOS.....	58
3. Dépôt du dossier au niveau de la Banque.....	59
3.1.Introduction du dossier.....	59
3.2.Notification bancaire.....	59
4. Création de la micro-entreprise.....	59
5. Notification des avantages liés à la phase de réalisation par l'antenne de l'ANSEJ.....	60
6. L'accord bancaire (autorisation de crédit)	60
6.1.Conditions de déblocage de 30% du crédit bancaire.....	60
6.2.Conditions de mise en page du crédit restant 70%.....	60
7. Réalisation du projet.....	61
8. Démarrage du projet et remboursement des prêts (crédit bancaire et PNR).	61
8.1.Procédures d'indemnisation et de recouvrement des créances.....	61
8.1.1. Survenance du 1 ^{er} incident de paiement.....	61
8.1.2. Procédures au terme de trois effets échus non honorés malgré les mises en demeure d'usage.....	62
8.1.3. Mise en jeu des garanties	62
Conclusion du chapitre II	63
Introduction du chapitre III	64

Section1 : Présentation de la BADR.....	65
1. Identification de la banque BADR.....	65
2. Les missions de la BADR.....	65
3. Les activités financées par la BADR.....	66
4. Délais de traitement de dossiers.....	66
5. Les objectifs de la BADR	67
Section 2 : Présentation de l'étude réalisée par l'ANSEJ.....	68
I- Analyse de la viabilité du projet.....	68
1. Présentation du projet	68
2. Présentation des promoteurs	68
3. création d'emplois	68
4. Le produit	68
5. Le Marché	68
6. Politique et moyens commerciaux.....	68
II. Rentabilité financière du projet	69
1. Coût et financement du projet	69
2. Structure de financement	70
3. Tableau d'amortissement du crédit bancaire	70
4. Tableaux de compte de résultat Prévisionnel	71
5. Bilan prévisionnel de la première année.....	72
Section 3 : L'étude critique du cas pratique	74
I. Présentation de l'étude ajustée	74
1. Analyse de la viabilité	74
1.1.Explication du projet	74
1.2.L'analyse du marché	75
1.3.L'analyse commerciale	75
1.4.L'analyse technique	75
1.5.L'analyse des coûts.....	76
2. Analyse de la rentabilité avant financement.....	76
2.1.L'échéancier	
d'investissement.....	76
2.2.Le tableau d'amortissement	77

2.3.Le tableau de compte de résultat	78
2.4.Le tableau emplois/ressources	80
2.5.Calcul du délai de remboursement actualisé (DRA)	81
2.6.Valeur actuelle nette (VAN) et taux de rendement interne (TRI)	81
3. Analyse de la rentabilité après financement.....	83
3.1.Établir la structure de financement.....	83
3.2.Tableau de remboursement du crédit bancaire le calcul de cotisation au fonds de la garantie	83
3.3.Tableau de remboursement du PNR	83
3.4.Le tableau de comptes de résultats après financement.....	84
3.5.Le tableau emplois/ressources après financement	85
Section 4 : Comparaison entre les deux études et analyse général du dispositif ANSEJ.....	86
I. Comparaison entre les deux études.....	86
1. Durée du projet	86
2. Chiffre d'affaires prévisionnel	86
3. Le besoin en fonds de roulement et variation du BFR	86
4. Le taux d'actualisation.....	87
5. DRA et Trésorerie actualisée cumulée (après financement)	87
5.1.Étude ANSEJ	87
5.2.Notre étude	88
6. Loyer et Aménagement	88
7. Frais de personnel	88
II. Analyse Générale du Dispositif ANSEJ.....	89
1. Délais liés au montage d'un dossier et à la création de la micro-entreprise.....	89
2. Gestion de la micro-entreprise	90
3. Accompagnement des jeunes promoteurs.....	90
4. Suivi.....	91
5. L'étude technico-économique	91
Conclusion du chapitre III.....	93
Conclusion générale.....	94
Bibliographie	
Tables des matières	
Annexes	

ANNEXES