

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales d'Alger



Mémoire de fin de Cycle pour l'obtention du diplôme de Master
En Sciences Commerciales

Option : FINANCE ET COMPTABILITE

THEME :

**ETUDE ANALYTIQUE DES DOSSIERS DE
FINANCEMENT DES PME**

**ETUDE DE CAS : FINANCEMENT
D'EXPLOITATION ET D'INVESTISSEMENT**

BANQUE *EL-BARAKA D'ALGERIE*



Elaboré par :

Mlle : BOURENANE CHERIF Lydia

Encadreur :

Mr: GUETTOUCHI Nacir

Enseignant permanent à EHEC

Alger

02^{ème} Promotion

Juin 2015

Dédicaces

Gladys Bronwyn Stern a dit : « La reconnaissance silencieuse ne sert à personne »

En témoignage de ma profonde reconnaissance, je dédie ce modeste travail:

À celle qui m'a donnée la vie, qui s'est sacrifiée pour mon bonheur et ma réussite, mon modèle de courage et de persévérance, et qui a fait de moi celle que je suis ; ma très chère maman.*

A celui qui n'a jamais douté de moi et qui m'a toujours soutenu dans mes choix, mon cher papa.

A Mes deux sœurs (Djazia et Zahia) et mon petit, adorable frère (AbdRaouf), je vous souhaite beaucoup de réussite.

*A ma meilleure amie *nissa* pour sa présence, son encouragement, et sa gentillesse.*



Remerciements

Avant de commencer la présentation de ce travail, Je remercie Allah le tout puissant, de m'avoir donné la lucidité pour trouver ma voie, ainsi que le courage et la volonté de terminer mon cycle d'étude et de mener ce travail à son terme ;

J'adresse également mes remerciements les plus sincères à ma mère, pour tous les Efforts et les sacrifices engagés, dans l'unique but, de m'offrir, éducation, confort, courage et amour.

Mes remerciements s'adressent ensuite à mon encadreur Mr : Guettouchi Nacir pour sa disponibilité et son écoute. et ses conseils, Qu'il trouve ici le témoignage de ma gratitude inconditionnelle.

Je remercie également Le personnel de la banque ELBARAKA D'ALGERIE et particulièrement mes tuteurs de stage Mr : A. REZZAK directeur de la direction risk management, Mr HADDAD, et MELYANI et tout le personnel de la direction de financement, Mr LALOUBANI Auditeur de la banque EL BARAKA .et Une profonde reconnaissance à Mlle FATMA ZOHRRA chargée d'étude au niveau de la direction de financement qui m'a apporté toute l'assistance nécessaire durant toute la période de mon stage pratique.

Je tiens à remercier Tous les enseignants de (EHEC) qui nous ont transmis une part de leurs savoirs et auxquels nous devons tous ce que nous avons appris. Sans oublier Farouk et moussa les bibliothécaires de (l'école supérieur de banque) pour leur patience, disponibilité, et orientation.

*Et en fin Mes vifs remerciements s'adressent aussi à mes meilleures amies *nissa* et *maria* pour leur écoute et orientation.*



La liste des schémas et figures :

Schéma n° 1	les étapes de la démarche d'un crédit documentaire	p-25
Figure n° 1	Population globale des pme à la fin du 1 ^{er} trimestre 2013	p-19
Figure n° 2	Fonctionnement du pilotage dans le système du contrôle interne	p-110
Figure n° 3	Les niveaux du contrôle interne	p-112
Figure n° 4	La méthodologie d'audit	p-115

La liste des tableaux :

Tableau n°1	Classification des PME selon le législateur algérien	p-15
Tableau n°2	Population globale des pme à la fin du 1 ^{er} semestre2013	p-19
Tableau n°3	Types de crédits d'exploitation	p-22
Tableau n°4	Nature des besoins des PME	p-27
Tableau n°5	Formes juridique des entreprises	P-52
Tableau n°6	Bilan financier	P-59
Tableau n°7	Classification de la créance selon la note finale de l'entreprise	p-128

La liste des Abréviations :

BNA : la banque nationale d'Algérie
BFR : besoin en fond de roulement
CPA : crédit populaire algérien
C.N.EP caisse nationale d'épargne et prévoyance
COCO : le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission)
DR : le délai de récupération
DRA : délai de récupération actualisé
FR : fond de roulement
IP : indice de profitabilité
IFAC : international fédération of accountants
TRI : taux de rentabilité interne
O.S.C.I.P :l'Office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé
VAN : valeur actuelle net

Le sommaire

I-Partie Théorique

<u>Introduction Générale</u>	1
<u><i>Chapitre 1: Le Financement bancaire des PME</i></u>	4
Section1 : Généralités sur la banque et l'évolution du système bancaire algérien.....	6
Section2 : le Financement bancaire des PME	13
Conclusion	45
<u><i>Chapitre2 : Etude des dossiers de financement des PME</i></u>	46
Section1 : Etude préalable des dossiers de financement.....	48
Section2 : Etude financière et économiques des dossiers de financement.....	55
Section3 : Etude technico-économique du dossier de financement d'investissement.....	69
Conclusion	81
<u><i>Chapitre3 : Les mécanismes de la gestion des risques et du contrôle interne</i></u>	82
Section1 : Les risques crédit (identification, évaluation, et gestion) ;.....	84
Section2 : Décision finale et suivi des financements	101
Section3 : Les mécanismes du contrôle interne.....	103
Conclusion	115

II-Partie pratique

*chapitre4 : Etude Analytique Des Dossiers De Financements Des PME AU Sein de La Banque *EL BARAKA D'ALGERIE**

Section1 : Présentation de la banque el baraka d'Algérie.....	118
Section2 : Etude analytique des dossiers de financements des PME (exploitation et investissement).....	122
Etude de cas1 : financement d'investissement.....	133
Etude de cas2 : financement d'exploitation.....	145
Conclusion	151
<u>Conclusion générale</u>	152

Résumé :

Le financement d'une PME est une activité risquée qu'il convient d'analyser et de préparer avec le maximum de soin possible. Pour cela, il est fondamental que le conseiller rassemble toute une série d'informations sur le client et aussi sur le projet à financer de telle sorte que le risque lié au financement soit le plus faible possible. Pour cela, le conseiller doit suivre la procédure fixée par sa banque (gestion de risque et mécanismes du contrôle interne) dont le but d'avoir le plus d'informations possibles et cerner les risques pour prendre la bonne décision.

Pour mieux comprendre comment les mécanismes de la gestion des dossiers et du contrôle interne permettent- ils de maintenir les opérations de financement dans les niveaux des risques acceptables qui est notre problématique et sujet de recherche, nous avons choisi la banque EL BARAKA D'ALGERIE comme exemple d'étude sachant que c'est une banque islamique dont ses produits sont similaires aux produits des banques conventionnelles(classiques),la différence se présente dans l'appellation de ses types de financement et ainsi qu'elle effectue les opération de financement selon le principe de la chari'a islamique (taux de marge au lieu de taux d'intérêt).

Cette banque a plusieurs techniques efficaces d'étude des dossiers tels que(les visites sur site, l'exigence de garanties, un système de contrôle permanent, etc.) ;

Comme toutes les banques, EL BARAKA s'intéresse a la collecte de maximum d'informations sur ses clients afin de les analysés et les évalués avant toute prise de décision.

L'ensemble des éléments recueillis sera ensuite reporté sur le dossier de demande de crédit et qui permettra au professionnel compétent de se décider sur la faisabilité et la pertinence du projet à financer.

En cas d'acceptation du dossier, les conditions doivent être expressément précisées au client (montant, taux, durée, conditions de remboursement, garanties requises etc.). Dans le cas contraire il convient également de préciser le motif du refus au client.

Les Mots clés : banque, financement bancaire, PME, étude des dossiers, contrôle interne, risque.

ملخص

تمويل مشاريع الشركات الصغيرة والمتوسطة (ش.ص.م) هو نشاط محفوف بالمخاطر. لذا يتطلب التحليل والإعداد بدقة و رعاية قصوى. لهذا فمن الضروري أن المستشار يجمع مختلف المعلومات عن الزبون وأيضا على المشروع المراد تمويله لخصر خطر التمويل و تخفيضه قدر الامكان .

و منه ينبغي للمستشار اتباع الإجراءات التي حددها البنك (تسيير ادارة المخاطر وآليات الرقابة الداخلية) والتي تهدف لجمع كل المعلومات الممكنة وتحديد المخاطر من اجل اتخاذ القرار الصحيح.

لفهم كيفية تسيير ملفات التمويل و اليات الرقابة الداخلية و الحفاظ على المعاملات المالية و ضبطها في مستويات المخاطر المقبولة و الذي هو موضوع اشكالتنا و محور بحثنا .لجانا الى بنك البركة الجزائري كسبيل المثال علما أنه بنك إسلامي ذو منتجات مماثلة لمنتجات البنوك التقليدية على اختلاف في التسمية و مبدأ الشريعة الإسلامية في تسيير المعاملات المالية (معدل هامش الربح بدلا من معدل الفائدة).

هذا البنك يتوفر على العديد من التقنيات الفعالة مثل مراجعة دقيقة و متكررة للملف (زيارات الموقع, اشتراط ضمانات و نظام الرصد الدائم وما إلى ذلك).

ككل البنوك الاخرى, البركة مهتم في جمع أكبر قدر من المعلومات عن زبائننا لتحليلها وتقييمها قبل اتخاذ أي قرار.

بعد ذلك يتم اضافة جميع العناصر التي تم جمعها إلى ملف طلب التمويل بغرض اتخاذ اللجنة المختصة القرار المناسب بشأن جدوى وأهمية المشروع الذي سيتم تمويله.

في حالة قبول طلب التمويل، يوجب تحديد و مناقشة مختلف عناصر التسديد مع الزبون (المبلغ والمعدل والمدة، وشروط التسديد وما إلى ذلك). اما في حالة الرفض فمن الواجب أيضا تحديد سبب الرفض إلى الزبون.

الكلمات المفتاحية: بنك - تمويل - ش.ص.م - دراسة الملفات - مراقبة داخلية - خطر.

Abstract:

Funding for SMEs is a risky activity that should be analyzed and prepared with the utmost possible care. For this it is essential that the counselor brings together a range of information on the client and also on the project to be financed, so that the financing risk is as low as possible. For this, the counselor should follow the procedure set by its bank (risk management and internal control mechanisms) which aims to have the most information possible and identify risks in order to make the right decision.

To better understand how the mechanisms for folder management and internal control permitting- they maintain financing transactions in the acceptable risk levels. That is our problem and research topic, we choose the bank as EL BARAKA Study example, knowing that it is an Islamic bank whose products are similar to products from conventional banks (classical) the difference comes in the name of its funding types, and she performs the financing transaction based on the principle of Islamic Sharia (the margin rate instead of interest rates).

This bank has several effective techniques such as file review (site visits, the requirement of guarantees, a permanent monitoring system, etc.);

Like all banks, EL BARAKA bank is interested in gathering as much information about its customers to the analyzed and assessed before any decision is taken.

All items collected will then be transferred to the credit application file and which will allow the competent professional to decide on the feasibility and relevance of the project to be financed.

In case of acceptance of the folder, the conditions must be expressly specified to the customer (amount, rate, duration, repayment terms, suitability etc.). Otherwise it should also specify the reason for refusal to the client.

Keywords: bank / bank financing / SME / study of folders / internal control /risk.

Introduction générale

Introduction générale :

L'espace bancaire algérien a connu de nouvelles réformes se traduisant par une réglementation bancaire et prudentielle rénovée et harmonisée avec les pratiques bancaires universelles, par l'indépendance de l'autorité monétaire garantie, par l'amorce d'un vigoureux processus de modernisation du travail bancaire, par l'ouverture au secteur privé national et au secteur international soutenant l'installation des établissements financiers en Algérie ;Ce qui a permis à nos banques de diversifier leurs gammes de produits et services facilitant ainsi, leur insertion dans un marché en pleine expansion.

Cependant, une évolution d'une telle envergure engendre forcément un besoin de financement ascendant ; Dans ce contexte, les banques commerciales sont appelées à apporter leurs appuis techniques en tant que partenaires financiers dans les différentes opérations économiques par la mise en place des techniques de financement les plus adéquates, afin de contribuer à la relance et assurer l'essor de l'économie nationale.

Dans cet ordre d'idées, le thème de notre travail de fin de cycle, portera sur **l'étude analytique des dossiers de financement des pme**. Il évoquera les différentes formes de crédit proposées par la banque, les critères d'analyse des demandes de crédit ainsi que les risques inhérents à toutes les opérations de crédit et leurs gestions.

Tout au long de notre travail, nous essayerons d'apporter des éléments de réponse à la problématique suivante : **« comment les mécanismes de la gestion des dossiers et du contrôle interne permettent ils de maintenir les opérations de financement des pme dans les niveaux des risques acceptables »**.pour cerner cette fonction, vocation essentielle de la problématique, il est inéluctable de répondre aux interrogations suivantes:

*Quels sont les différents types de financement proposés par la banque à sa clientèle (entreprise)?

*Quelles sont les conditions à remplir pour bénéficier de ces concours ?

*Quels sont les mécanismes de gestion et du contrôle interne?

*Quelle est la procédure à adopter lors de l'étude d'un dossier de crédit ?

*Quels sont les risques inhérents à l'opération de financement et comment s'en prémunir ?

En rapport à notre problématique nous avons émis cinq hypothèses globales :

*les différents types de financement sont (les financements a court terme, financements a moyen et long terme) ;

* les conditions à remplir sont (la solvabilité et la rentabilité et la réputation du demandeur ;

*les mécanismes de gestion et du contrôle sont :(vérification des documents fournis par le client, analyse de la solvabilité, analyse de la rentabilité de la pme, et les mécanismes du control : vérification, suivi, surveillance et une bonne connaissance du demandeur) ;

*la procédure adoptée : l'existence et la fiabilité des documents fournis par le client, connaissance du client, analyse de la rentabilité et la solvabilité de la PME ;

*les risques sont : risque de défaillance du client, et risque d'insolvabilité.

Pour tenter confirmer à ces hypothèses, nous avons adopté et suivi les méthodes : descriptive, analytique, et historique ; appuyant sur la recherche documentaire et les différents entretiens avec les chargés d'étude au sein de notre lieu de stage,

En effet, nous avons structuré notre travail en deux parties distinctes :

*Une première partie théorique, composée de trois chapitres ;

- Le premier chapitre concerne des généralités sur la banque et notre système bancaire, ainsi des notions sur la PME et son évolution d'une part et les différents types de financement avec leurs modalités et leurs risques encourus, d'autre part.
- Le deuxième chapitre est réservé à l'étude analytique des dossiers de financement des PME (étude de dossier de demande de financement d'exploitation et d'investissement).
- Le troisième chapitre est consacré à la gestion du crédit (étude de risque et techniques d'évaluation des risques) d'une part, et au contrôle interne et ses mécanismes en d'autre part.
- Une deuxième partie pratique : concerne l'étude analytique des dossiers de financement des PME au sein de la banque EL BARAKA D ALGERIE.



Chapitre 1 :
Financement Bancaire des
PME en Algérie

Le secteur bancaire occupe une place importante dans l'économie des pays développés et en développement. Il est toujours au cœur de l'économie en permettant la circulation des fortunes et le financement des différentes activités économiques ;

En fonction de son activité et ses relations d'affaires avec les différents agents économiques, l'entreprise exprime d'une part des besoins de financement à court terme pour faire face à son cycle d'exploitation et d'autre part des besoins à long et moyen termes pour d'éventuels renouvellements ou acquisitions d'investissements.

N'arrivant pas à se satisfaire par elle-même ; elle recourt au financement externe qui peut être assuré par :

*L'Etat qui intervient dans certains cas particuliers par le biais du trésor surtout en faveur des entreprises du secteur public ;

*Les marchés des capitaux « marché monétaire et marché financier » ;

*l'octroi de crédits par le secteur bancaire qui est l'objet de notre étude.

De tous les cas cités ci-dessus le secteur bancaire est la source essentielle du financement de l'entreprise, car il l'accompagne au mieux dans ses perspectives de développement en vue d'une croissance économique.

Pour cela, les banques ont mis en place une panoplie de produits, dans le cadre du crédit qui s'accommodent à chaque besoin exprimé.

En effet, nous avons partagé ce chapitre en deux sections :

*La première section de ce chapitre est réservée à des notions générales sur la banque, son rôle et ses fonctions ; et un rappel historique du système bancaire algérien que nous avons estimé utile pour comprendre le contexte dans lequel évolue l'entreprise bancaire algérienne.

*Ensuite dans la deuxième section de notre premier chapitre nous présenterons la PME et son historique en premier lieu ; et les différents types de financement accordés par la banque en deuxième lieu.

Chapitre 1 : Financement Bancaire des PME en Algérie

section1 : Généralités sur la Banque et le Système Bancaire Algérien

1-Définition de la banque :

1-1-Définition économique : « La banque est un intermédiaire financier spécifique, dans la mesure où sa fonction traditionnelle est d'octroyer de crédits, et de collecter de dépôts, elle prête à court, moyen et long terme, et emprunte à court terme ; mais sa spécificité tient à ses pouvoirs de création monétaire »¹

« La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux »

1-2-Définition juridique² : Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement les opérations suivantes :

- la réception de fonds du public ;
- les opérations de crédit ;
- la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux -ci.

2- Fonction de la banque³ :

Les fonctions de la banque, dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se présentent comme suit :

- La collecte de ressources ;
- La distribution de crédits ;
- Les opérations financières ;
- Les opérations de trésorerie ;

¹ Laurance scialon « ECONOMIE BANCAIRE »Edition la découverte, paris, 1999, p10

² Articles (110-114) de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit

³ Support de cours pédagogique, module « TECHNIQUES BANCAIRE », EHEC-ALGER ,2014

2-1- La collecte de ressources :

Elle s'opère généralement grâce :

- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises sans rémunérations ;
- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises avec rémunérations ;
- Aux dépôts à terme des bons de caisse avec rémunérations ;
- Aux souscriptions des bons de caisse avec rémunérations.

Sachant que la durée de détention des ressources au niveau de la banque varie, soit à vue, soit à terme. La banque les adapte à des emplois correspondants, pour les dépôts à terme, elle doit les restituer à terme (en échéance) en plus de leurs rémunérations. Quant aux dépôts à vue, la banque est tenue de les restituer après avoir assuré la garde des présentations du déposant

2-2- La distribution des crédits :

La loi N° 86/12 du 19/08/1986 relative au régime des banques et de crédit, définit le crédit comme « tout acte par lequel un établissement habilité à ces effets : met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique au contracte pour le compte de celle-ci un engagement par signature ».

L'opération des crédits par signature se reconnaît à la réunion de trois éléments.

- Une avance en monnaie ;
- Une rémunération du crédeur ;
- La restitution du fond prêté,

Et le crédit prend trois formes :

- Crédit d'exploitation ;
- Crédit d'investissement ;
- Crédit par signature.

2-3- Les opérations financières :

La banque intervient souvent pour conclure des opérations financières :

- Soit pour le compte de ses clients moyennant une rémunération qui est matérialisée par des commissions sur l'opération elle-même.
- Soit pour son propre compte.

En général il est recensé les opérations financières suivantes :

- L'émission d'obligations et leurs négociations ;
- L'émission d'actions et leurs négociations ;
- Les opérations de changes entre les différentes devises ;
- Les opérations de placements, et La gestion et le suivi d'un portefeuille de la valeur pour le compte de sa clientèle et /ou pour son propre compte.

2-4- Les opérations de trésorerie :

L'activité de la banque est basée sur la monnaie dont les mouvements sont de différents sens. C'est pour ces raisons que la notion de trésorerie est fondamentale dans son activité et sa gestion.

3-l'évolution du système bancaire et financier algérien depuis l'indépendance à nos jours :

Le système bancaire Algérien, a connu une évolution remarquable ; En effet ce système est passé par deux (02) phases très importantes :

- Une première phase, où le système était considéré comme véritablement national, mais fermée sur lui-même sous le régime de l'économie dirigée.
- Une deuxième phase, où le système cherche à s'ouvrir à nouveau vers l'extérieur, avec le risque d'une certaine dépendance vis-à-vis des institutions extérieures.

En d'autres termes, L'Algérie passe peu à peu d'un système de monobanque – où l'économie était financée directement par le trésor, qui distribue le crédit, par l'intermédiaire des banques commerciales d'Etat, à des entreprises publiques inefficaces et déficitaires – à un système financier moderne, fondé sur le jeu du marché.

Il s'agit d'une tentative de vision rétrospective sur le système bancaire et financier algérien (de 1962 à nos jours).

L'indépendance fut marquée par le départ massif des colons et leurs biens déclarés vacants. Ce fut la période de l'autogestion dans tous les secteurs d'activité. Les banques étrangères encore présentes, étaient réticentes et refusaient le financement des entreprises. Ainsi la Banque centrale d'Algérie (première institution créée), «banque des banques», était obligée d'intervenir directement et s'est chargée ainsi de financer directement le secteur agricole autogéré, qui en souffrait le plus.

Il s'agissait alors d'une entorse à l'orthodoxie bancaire. En effet, une Banque centrale n'intervient jamais directement dans le financement des entreprises.

*La Banque centrale d'Algérie fut créée par la loi n° 62-144, du 13 décembre 1962 (portant création et fixant les statuts de la banque centrale d'Algérie) qui fut votée par l'Assemblée constituante le 13 décembre 1962, elle avait pour mission de «maintenir dans le domaine de la

monnaie, de crédit et des changes, les conditions les plus favorables au développement ordonné de l'économie»⁴

*Le dinar algérien a été créé le 1er avril 1964. Par la suite, L'Etat algérien avait été dans l'obligation de créer des institutions financières, car la Banque centrale ne pouvait pas assurer directement les financements.

Le système bancaire algérien est le produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes à savoir⁵ :

3-1-Période de l'indépendance à 1966 :

L'Algérie a mis en place dès le 29 août 1962, un Trésor public qui prend en charge les activités traditionnelles de la fonction Trésor, ainsi qu'une fonction exceptionnelle du « crédit à l'économie ». Nous tenons à signaler, que cette dernière s'est développée dans le temps et ce, malgré la nationalisation des banques (66-67).

La Banque Centrale d'Algérie ayant été instituée le 12 décembre 1962, fut dotée de tous les statuts d'un institut d'émission, afin de créer les conditions favorables à un développement ordonné de l'économie nationale. La Banque Centrale exerce les fonctions d'émission de la monnaie fiduciaire, de direction et de surveillance du crédit, ainsi que la gestion des réserves de change.

Le 07 mai 1963, on assiste à la création de la Caisse Algérienne de Développement « qui apparaît comme une direction du plan, par son rôle dans l'établissement des programmes d'investissements publics ou d'importation, à la direction du Trésor, par son rôle de gestion du budget et de la contre valeur des aides étrangères, à une banque d'affaires, par la participation qu'elle est habilitée à prendre ; à un établissement de crédit à court, moyen et long terme ; à une banque de commerce extérieur et une caisse des marchés de l'État »

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (**C.N.E.P**) créée le 10 août 1964, avait pour rôle, la collecte de l'épargne destinée à la construction du logement. Son activité sera orientée par la suite vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif.

3-2-Période allant de 1966 à 1970 :

En raison du peu d'empressement des banques étrangères à s'impliquer dans le financement du développement, préférant les opérations de commerce extérieur qui procurent une rentabilité immédiate, la Banque Centrale d'Algérie été contrainte d'agir directement dans le financement de l'économie, en attendant la nationalisation de ces banques, ce qui a donné naissance à trois banques commerciales dénommées primaires.

En 1966, ce fut la création de la Banque Nationale d'Algérie (**B.N.A**) qui disposait d'un monopole légal en matière de traitement des opérations bancaires du secteur public, agricole, industriel et commercial. Le 29 décembre de la même année, fut créé le Crédit Populaire

⁴ <http://www.bank-of-algeria.dz/>

⁵ Ammour Benhalima, « LE SYSTEME BANCAIRE ALGERIEN », *texte et réalité*, 2ème Edition, Edition DAHLAB, 2001, pp 9-24.

d'Algérie (**C.P.A**), pour le financement de l'artisanat, de l'hôtellerie, les professions libérales ainsi que les **PME**.

Le 01 Octobre 1967, l'Algérie venait de parachever le système bancaire algérien, en créant la Banque Extérieure d'Algérie (**B.E.A**) qui allait avoir pour but, le développement des relations bancaires et financières avec le reste du monde. Comme le souligne à juste titre **P.Pascallon**

« L'algérianisation des structures financières peut être considérée comme terminée »⁶

Soulignons toutefois, que le principe de spécialisation dans le domaine des interventions respectives à chaque banque sur le plan théorique s'est transformé dans la pratique et ce, par un « chevauchement des compétences » au niveau des banques primaires, car il était impossible sur le plan pratique, d'asseoir une activité bancaire à une clientèle nationale sans assise extérieure et vice-versa.

3-3-Période allant de 1970 à 1978 :

Suite à la phase d'investissement intense du premier plan quadriennal, les autorités politiques algériennes ont rencontré des contraintes qui les ont poussées à confier à partir de 1970, aux banques primaires, la gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques.

Cette nouvelle vocation attribuée au système bancaire algérien impliquait nécessairement, la réorganisation de toutes les structures financières du pays (la réforme de 1970).

3-4-Période allant de 1978 à 1982 :

En 1978, le système bancaire algérien affecte le financement des investissements dits « stratégiques » au Trésor public, sous forme de concours remboursables à long terme. Le crédit bancaire à moyen terme est supprimé du système de financement des investissements planifiés, à l'exception de certaines activités (transport et services).

La loi de finance de 1982 fait introduire une nouvelle doctrine. L'intervention des banques primaires dans le financement des investissements publics devrait obéir aux critères de rentabilité financière.

En ce qui concerne le secteur privé, le secteur bancaire intervient rarement comme pourvoyeur de crédits d'investissement. Ce secteur a tendance à s'autofinancer⁷

3-5- Période allant de 1982 à 1986 :

Cette période s'est caractérisée par la création de deux banques primaires : La première, étant la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (**B.A.D.R**), elle fut créée en 1982. La seconde banque créée en 1985, est issue du Crédit Populaire d'Algérie (**C.P.A**), il s'agit de la Banque de Développement Local (**B.D.L**). Elle a pour rôle le financement des unités économiques locales.

⁶ P.pascallon, « LE SYSTEME MONETAIRE ET BANCAIRE ALGERIEN », Revue banque n°289, octobre, 1970, p876

⁷ Ammour Benhalima, op.cite, p24

3-6- Période allant de 1986 à 1990 :

Il est important de relever, que la loi bancaire de 1986 relative au régime des banques et du crédit, n'a pas été mise en œuvre et ce, à cause de l'accélération du processus de réforme fondé sur les critères de rentabilité financière, car « *le système de financement qui a prévalu avant cette loi a connu des phénomènes corrélatifs tels que la faiblesse, voire l'inexistence de marchés monétaire et financier, un faible degré de bancarisation de l'économie, la domiciliation obligatoire unique des entreprises publiques auprès des banques primaires, et enfin l'absence d'une véritable politique d'encadrement du crédit* »⁸

Suite aux difficultés qu'a connues l'économie algérienne depuis 1986 et la chute des cours de pétrole, l'Algérie s'engagea dans un processus de réformes économiques et à cet effet un dispositif législatif a été mis en place, **il s'agit de trois lois :**

- la loi 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et de crédit ;
- la loi 88-06 du 12 janvier 1988 relative à l'autonomie des entreprises ;
- la loi 90-04 de 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

-La première loi (n° 86 -12 de 19/08/86) Est une loi fondamentale dans la mesure où elle vient :

1. Réorganiser le système bancaire ;

2. Définir un cadre juridique commun et homogène aux activités bancaires quelque soit leur statut légal.

En ce sens là, la Loi Bancaire N° 86- 12 s'articule autour de ce qui suit :

1. Définition de l'activité bancaire ;
2. Le rôle de la Banque Centrale d'Algérie ;
3. Le régime de crédit ;
4. Le nouveau cadre institutionnel de direction et de contrôle ;
5. Les relations entre les banques et le public ;

En effet, ceux-ci sont fixés dans le cadre du Plan national de crédit, ce qui signifie que les crédits accordés, par les banques commerciales, sont fixés préalablement par le Plan national de crédit (article 26 de la loi 86-12), ce qui indique clairement que l'autorité de plan demeure encore prépondérante dans la gestion de l'économie. Cette même loi accorde des prérogatives plus larges à la Banque centrale, une certaine autonomie vis-à-vis du Trésor public. Elle réaffirme les missions classiques dont doit être dotée la Banque centrale (privilège de l'émission de billets de banque et pièces métalliques, régulation et contrôle de crédit par le biais du Plan national de crédit, contrôle des changes).

Une nouveauté fut introduite à cet effet : les banques commerciales peuvent accorder des prêts à long terme, cette mission relevait du Trésor public qui allouait ce type de crédit par le

⁸ A.R.Hadj-Nacer, « LES CAHIERS DE LA REFORME », Ed ENAG, 1990, p13

biais de la BAD. Par ailleurs, cette loi insiste sur le fait que les banques doivent limiter le risque de non-remboursement du crédit (article 11 de la loi 86-12).

-la loi 88-06 de 12 janvier 1988, elle introduit la notion de commercialité. Ainsi, selon l'article 2 de cette loi, «les établissements de crédit sont des entreprises publiques économiques». Ce nouveau dispositif législatif ne fut pas mis en œuvre car l'article 66 de la loi 86-12 conditionne sa mise en place par la «publication des statuts de la Banque centrale et des établissements de crédit». Les statuts n'ont pas été élaborés en temps voulu en raison de certaines lenteurs et de certaines contradictions dans la mise en place des réformes économiques engagées. Par ailleurs, la loi 86-12 étant incompatible avec le contexte socioéconomique de l'époque, elle fut abrogée en avril 1990 par la loi 90-10.

La loi 90-10 intervient alors que l'économie fait face à de grandes difficultés, à savoir une situation inflationniste ainsi que des déséquilibres externes. Cette loi tente de corriger les deux précédentes. Le dispositif prévoit une nouvelle organisation du système financier en accordant une autonomie à la Banque centrale (désormais dénommée Banque d'Algérie) vis-à-vis du pouvoir central. Elle clarifie les domaines d'intervention de chaque institution financière, ainsi que le Trésor public plafonne le crédit à octroyer à cet organisme, libère les mouvements de capitaux, rend le dinar flexible, prévoit une structure chargée de contrôle des banques et des établissements financiers (commission bancaire), prévoit l'ouverture du secteur bancaire à des institutions privées et, enfin, met en place les règles prudentielles que doit obligatoirement respecter chaque banque.

Par ailleurs, les banques et établissements financiers sont autorisés à exercer d'autres activités, comme l'ingénierie financière, le leasing⁹, ainsi que la prise de participation dans les entreprises.

Cette fameuse loi est intervenue dans un climat de réformes économiques marquant le passage à l'économie de marché (loi sur la concurrence, loi portant dissolution des domaines socialistes et création des exploitations agricoles, décret portant création de la Bourse d'Alger, etc.)

Ce qu'il ya lieu de noter, c'est que cette loi a été à l'origine de la création de banques privées (Khalifa Bank, BCIA, Compagnie algérienne bancaire, etc.), et de l'installation de filiales de banques étrangères.

Cependant, il ya lieu de souligner que les banques privées algériennes n'ont pas fait long feu pour des raisons liées à la mauvaise gestion. Pour certaines d'entre elles en raison de leur mauvaise organisation, non tenue d'assemblées des actionnaires, ainsi que les réunions périodiques des conseils d'administration, etc. En outre, certaines ont pratiqué des taux d'intérêt plus élevés que les banques de la place ; pour d'autres, on a relevé des irrégularités

⁹ *Le leasing: Le Leasing est une opération commerciale et financière par laquelle un établissement financier (crédit-bailleur) met à la disposition d'un tiers (crédit-preneur) un bien pour une durée déterminée moyennant le paiement périodique d'un loyer arrêté au préalable. A l'issue de la période de location, il est offert au crédit-preneur une option d'achat du bien financé par le paiement de la valeur résiduelle.*

dans le traitement des dossiers relatifs au commerce extérieur et, pour quelques unes, on a relevé la manipulation de certains postes de bilan. Bref, leur situation a abouti à l'insolvabilité et à leur liquidation.

Quant aux banques privées étrangères, elles préfèrent surtout le financement des opérations du commerce extérieur, tandis que les banques publiques, malgré l'assainissement de leur portefeuille et leur recapitalisation ainsi que les liquidités importantes, ne s'engageaient que faiblement dans le financement de l'économie et ne prenaient pas beaucoup de risques. La fameuse loi 90-10 du 14 avril 1990 a été modifiée par l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003.

Quant à la Bourse d'Alger, elle n'attirait pas les entreprises et les investisseurs. Sa capitalisation reste modeste ainsi que le volume des transactions.

De manière générale, il y a lieu de conclure que le système bancaire et financier doit être dynamisé pour soutenir l'effort de croissance et faciliter le passage à l'économie de marché.

Section2 : Financement bancaire des PME :

Le crédit bancaire, est l'un des moyens les plus importants de financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique.

Nous essayerons à travers cette section de définir la notion du crédit et de mettre en évidence son rôle, ainsi que de présenter les différents types de financement bancaire d'une PME .mais, avant tout ce là nous rappellerons c'est quoi une PME et quels sont ses différents besoins et un bref historique sur son évolution en Algérie.

1-Définition de la PME :

Il n'existe pas de définition unique de la PME. Les critères retenus diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant des dispositifs d'aides à la direction des PME.

De même, cette définition diffère d'un pays à l'autre à cause de non conformité de la taille de l'économie à l'échelle internationale.

« Pas de définition universelle de la PME, Les PME sont souvent distinguées selon leur taille, mesurée le plus souvent en termes d'effectif et de chiffres d'affaires. Néanmoins, la taille retenue comme limite de définition n'est pas universelle. Les limites diffèrent selon les pays »¹⁰ :

- **Etats-Unis** : une entreprise de 500 salariés est encore considérée comme une PME ;
- **UE** : la PME est définie comme une entreprise indépendante financièrement, en employant moins de 250 salariés, avec un chiffre d'affaire plafonné à 40 millions d'euros ;

¹⁰ Ministère de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement « Bulletin de veille » mise à niveau PME, 25-02-2012

- **Canada**, une PME ne doit généralement pas employer plus de 500 personnes, avoir un actif inférieur à 25 millions de dollars et ne pas être détenue à plus de 25 % de son capital par une autre entreprise.
- **Chine** : ni le nombre de salariés ni les chiffres d'affaires ne sont retenus. Le critère retenu est la capacité de production des entreprises;
- **Japon** : les critères de base sont le capital ou le portefeuille de l'investissement et/ou les effectifs.
- **Algérie** : La définition des PME est celle adoptée par l'UE en 1996. Elle est reprise par la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME et qui définit la PME algérienne comme une entreprise de production de biens et de services, employant entre 1 à 250 personnes à plein temps pendant une année, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total bilan n'excède pas 500 millions de DA, et qui respecte le critère d'indépendance.

En Algérie, comme dans d'autres pays, les PME constituent la grande partie du tissu économique, bien que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récente. Ainsi les résultats ne sont apparus qu'à partir des années 2000, après une série de mesure d'accompagnement des entreprises pour les amener à acquérir une capacité suffisante de compétitivité

1-1-Approche économique :

Parmi les concepts économiques modernes abordant le sujet de PME, celui *d'Alice*

GUILHON propose une définition centrée sur le concept de contrôlabilité, celle-ci exprime « le fait d'être contrôlable, c'est-à-dire le fait qu'une PME soit dotée d'un système organisationnel qui puisse être contrôlé par le dirigeant »¹¹

La contrôlabilité permet d'analyser le développement de l'entreprise en décrivant la cohérence entre les buts du dirigeant et le niveau de performance atteint dans l'environnement en termes financiers et organisationnels.

En générale, « une entreprise : est un individu ou groupe d'individus disposant du capital monétaire, nécessaire, accepte de le risquer dans un projet économique, et ce dans le but de rendre maximale la différence entre les sommes payées, et les sommes encaissées »¹²

1-2-Approche juridique¹³ :

La loi n° **01-18** Publié en **12 décembre 2001** Contenant loi directive pour mettre à niveau les petites et moyennes entreprises, où l'Algérie basée sur le nombre de travailleurs et de chiffre d'affaires. Cette loi contient dans le quatrième article la définition générale des petites et moyennes entreprises, puis vient les articles **5, 6,7** pour définir la frontière entre ces entreprises entre elles.

¹¹ Cité par : Chellil Abdellatif. « PME en Algérie : réalité et perspective », université de Tlemcen.

¹² Tahar. Hadj Sadok, « LES RISQUES DE L'ENTREPRISE ET DE LA BANQUE », Ed DAHLAB, p8

¹³ www.dipmepi-biscra.com/PME.

Une petite et moyenne entreprise Quel que soit sa nature juridique, est connue comme une entreprise de production de marchandise et des services :

-Chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas **2 milliard DA**.

- Répondre aux critères d'indépendance.

- Dans le cas d'un partenariat entre deux entreprises ou groupe d'entreprises la définition de la PME s'applique sur une entreprise dont le capital ne dépasse pas **25%**.

Le Législateur algérien résume la définition de la petite et moyenne entreprise comme suit :

Tableau n°1:classification des petites et moyennes entreprises Selon législateur algérien :

Class	le nombre de salariés	Chiffre d'affaire	Budget annuel total
Très petite entreprises	9-1	Moins de 20 millions de dinars	Moins de 10 millions de dinars
Petites entreprises	49-10	Moins de 200 millions de dinars	Moins de 100 millions de dinars
Moyenne entreprises	250-50	De 200 millions de dinars à 2 milliards de dinars	De 100 millions de dinars à 500 millions de dinars

Source : www.dipmpe-biscra.com, « pme ».

Et ceci le législateur algérien classe des petites et moyennes entreprises en trois catégories, très petite et petites et moyennes, par rapport a le nombre de salariés et le chiffre d'affaire et le budget annuel total.

2-Rappel historique et cadre institutionnel de la PME en Algérie :

Ce point est réservé à l'historique et au cadre institutionnel dans lesquels a évolué la **PME** en Algérie. Cette démarche nous paraît importante, dans la mesure où elle permet d'avoir une image du parcours traversé par la **PME**, et d'expliquer la situation dans laquelle elle se trouve aujourd'hui.

Le secteur de la **PME** et jusqu'à 1988, était largement dépendant des orientations d'une économie à gestion administrative. La **PME** algérienne est née dans sa majorité après l'indépendance, et elle a évolué dans deux périodes bien distinctes :

-Nous pouvons délimiter la première période qui a duré jusqu'en 1988, et s'est caractérisée par l'expansion de la **PME** publique, au détriment de la **PME** privée, notamment, au niveau des collectivités locales.

-La deuxième fut entamée graduellement à partir de 1988. Période, marquant la relance des **PME** et ayant pour effet, la mise en place d'un nouveau cadre législatif fondé sur l'initiative privée.

2-1- les étapes d'évolution de la PME en Algérie :

2-1-1- Période allant de 1963 à 1988 :

La promulgation du premier code des investissements en 1963, pour remédier à l'instabilité de l'environnement qui a suivi l'indépendance, n'a eu qu'un faible impact sur le développement de la **PME** en terme de mobilisation du capital national et étranger, et ceci, malgré les avantages et les garanties accordés.

Le choix clair en faveur d'une économie centralement planifiée a donné plus de clarté au nouveau code des investissements de 1966. Il visait à définir un statut pour l'investissement privé national, dans un cadre de développement économique.

L'optique stratégique du monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'économie rendait toute réalisation de projet privé obligatoirement soumis à l'agrément de la commission nationale des investissements (**C.N.I**). Les dispositions de 1966 avaient dans leur optique et leur logique, un aspect attractif certain pour les investisseurs réclamant un agrément. Néanmoins, les conditions d'agrément étaient tellement complexes qu'elles ont abouti à la discrétisation de la **C.N.I**, et par la suite, à l'interruption de ses activités en 1981.

Le climat d'une économie centralement planifiée, à prédominance publique et une industrialisation rapide basée sur le secteur public (la grande entreprise), a fait de la **PME** un « appoint » ou un complément tout au long de la période, notamment celle de 1963-1982.

Le régime colonial, exploiteur des richesses qui prévalaient, et les conditions difficiles dont lesquelles vivaient les algériens, ont facilité pour les pouvoirs publics la possibilité de véhiculer la même image pour l'entrepreneur privé algérien exploiteur. C'était là un argument suffisant pour justifier le choix d'une politique socialiste **Charte Nationale (1976)**.

Cette période était caractérisée par des conditions difficiles, limitant ainsi l'expansion de l'entreprise privée à travers un contrôle très sévère, notamment par une fiscalité empêchant son autofinancement. À cette contrainte fiscale pesant lourdement sur la reproduction de la **PME**, vient s'ajouter une législation du travail très sévère, et la fermeture du commerce extérieur à la **PME** privée.

Devant cette situation, l'entrepreneur privé était contraint de combiner la prudence et la tactique, en investissant en fonction des conjonctures et des orientations politiques, dans des créneaux nécessitant peu de maîtrise technologique et une main-d'œuvre moins qualifiée.

D'une manière générale, la tendance était plutôt favorable aux secteurs du commerce et des services qui ont continué à être investis par le privé. Dans l'industrie, le capital privé a adopté une stratégie de substitution à l'importation dans les biens de consommation finale, tels que l'agro-alimentaire, le textile, la chimie simple, la transformation du plastique et les matériaux de construction.

La promulgation du code des investissements de 1982, et la création de l'Office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé (**O.S.C.I.P**) représentaient

une volonté de la part des pouvoirs publics à encadrer et à orienter la petite et moyenne entreprise.

Le secteur privé, et pour la première fois depuis l'indépendance, s'est vu attribuer un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux. Cependant, il faut souligner que ces dispositions ont eu un impact limité sur la création de nouvelles **PME** privées.

Les efforts déployés par les pouvoirs publics pour stimuler l'investissement privé sont restés limités, et les **PME** privées ont donc continué à s'orienter vers des branches d'activités classiques, avec une tendance d'investissement dans des créneaux délaissés auparavant par ce type d'entreprise.

Par ailleurs, la sous-traitance a connu un faible développement, bien qu'elle soit reconnue comme un domaine d'activité privilégié de la **PME**. Le cloisonnement des secteurs publics et privés ne leur a pas permis de développer des relations de partenariat en matière de sous-traitance.

Durant toute la période de 1963 à 1988, la réglementation existante en matière d'investissement avait pour objectif de limiter l'investissement privé, et de l'orienter vers des niches que le planificateur changeait en fonction des plans.

2-1-2- À partir de 1989 :

Le nouveau cadre législatif mis en place, et les réformes structurelles engagées dès 1989, ont entraîné un développement remarquable du parc des entreprises privées, reconnaissant ainsi l'importance du développement des **PME** pour une économie de marché.

Petit à petit, les **PME** ont commencé à occuper une place importante et particulière dans notre économie, sur le plan quantitatif. Du point de vue qualitatif, l'absence d'un système d'information consacré à la **PME**, trop longtemps marginalisée au profit de la grande entreprise, a empêché les chercheurs à approfondir l'analyse concernant les nouvelles créations d'entreprises.

En 1990, une nouvelle doctrine a commencé à prendre forme, donnant ainsi l'occasion à toutes les entreprises algériennes, qu'elles soient publiques ou privées, de bénéficier du même traitement depuis la suppression totale des monopoles, jusqu'à la liberté d'accès au commerce extérieur.

Il ne s'agissait pas uniquement de l'investissement privé national. La loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, ouvre, dans son article 183, la porte à toutes les formes de contribution du capital étranger, et encourage toute forme de partenariat sans exclusivité, y compris en la forme d'investissement direct.

Théoriquement, la législation a finalement été adaptée aux exigences du développement, qui consacrent la convergence de toutes les forces pour stimuler la relance de l'économie.

L'Etat voulait faire du code de l'investissement de 1993 une nouvelle politique de promotion de l'investissement. Cela signifie un immobilisme de tout un environnement censé être au service de l'investissement. Les lourdeurs bureaucratiques, les problèmes liés à la gestion du foncier industriel entre autres, ont constitué des obstacles au dispositif mis en place.

L'investissement, via l'agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements (A.P.S.S.I) a eu un bilan modeste. En termes de nombre de projets, les intentions d'investir sont passées de 694 en 1993-1994 à 12 372 en 1999, et plus de 13 100 en 2000. À la fin de l'année 2000, la majorité des 43 200 projets d'investissement sont restés au stade de l'intention

Cette difficulté des petites et moyennes entreprises à concrétiser une intention d'investissement très claire, malgré les efforts d'ouverture, de soutien et d'incitation prônés par les différentes lois, s'expliquerait par les problèmes d'accès au financement et au foncier industriel, par les lenteurs bureaucratiques, ainsi que par une multitude de facteurs internes et structurels liés à l'organisation et au fonctionnement de ce genre d'entreprise¹⁴.

2-2- La population globale de PME¹⁵ :

A la fin du 1er semestre 2013, la population globale des PME s'élève à **747 934 entités dont près de 60% sont constituées en personnes morales¹⁶**, le reste est constitué soit de **personnes physiques¹⁷ (18,27%)**, soit d'entités exerçant dans les activités artisanales (22,57%). On recense, par ailleurs, 547 entreprises de type EPE.

¹⁴ Mohammed Tahraoui, « pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME algériennes », mémoire magister, université d'Oran, 2007.

¹⁵ Bulletin d'information state stiques de la PME, n°23, novembre 2013.p10.

¹⁶ Personne morale : Est un groupement de personnes formant une association, une société, une fondation ou autre ; jouissant de même qu'une personne physique d'une personnalité juridique et d'un patrimoine collectif. Sur le plan économique, une personne morale est à une entreprise avec un statut juridique.

¹⁷ Personne physique : Une personne physique est, au sens du droit, une personne humaine à laquelle on a attribué une personnalité juridique et la jouissance de ses droits afin d'exercer une activité professionnelle.

Tableau n°2 : Population globale des PME à la fin du 1 er semestre 2013
Figure n°1 : Population globale des PME à la fin du 1 er semestre 2013

Types de PME	Nbre de PME	Part (%)
1. PME privées		
Personnes morales	441 964	59,09
Personnes physiques	136 622	18,27
Activités artisanales	168 801	22,57
S/Total 1	747 387	99,93
2. PME publiques		
Personnes morales	547	0,07
S/Total 2	547	0,07
Total	747 934	100

Source : Bulletin d'informations statistiques de la PME, données du 1^{er} semestre 2013, n°23, Alger 2013, p10.

3-le financement bancaire des PME :

3-1-Généralité sur le financement bancaire (notions sur le crédit) :

3-1-1-Définition d'un Financement bancaire :

Un financement bancaire ou un **crédit bancaire** c'est une opération bancaire qui permet de couvrir l'ensemble des besoins d'exploitation ou d'investissement ou autre, exprimés par une entreprise afin de garantir sa continuité ou de développer son activité ; cette opération correspond à la mise à disposition d'une somme d'argent, ou autre, contre un engagement de remboursement avec intérêts. Il s'accompagne de frais, d'intérêts, éventuellement d'une durée, et peut prendre la forme d'un prêt d'argent, d'un délai de paiement, d'une garantie bancaire ou encore d'un crédit de caisse.

Selon la définition donnée par **G.Petit-Dutaillis** cité par **Farouk BOUYACOUB**, dans son ouvrage intitulé « *l'entreprise et le financement bancaire* »:

« Faire crédit c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service »¹⁸.

En effet, cette définition permet de mettre en évidence, les trois supports du crédit, à savoir : le temps, la confiance et la promesse, car il ne peut y avoir de crédit en l'absence de ces trois éléments.

- La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du risque encouru.

¹⁸ F.Bouyacoub, « *l'ENTREPRISE ET LE FINANCEMENT BANCAIRE* », Edition casbah, 2000, p17.

- Le risque lié à l'opération de crédit : le risque de perte de la créance, peut être partiel ou total.

3-1-2-La durée d'un crédit bancaire peut être :

* à très court terme (quelques jours à quelques mois) ;

*à court terme (quelques mois à 2 ans) ;

*à moyen terme (de 2 ans à 7 ans) ;

*à long terme (jusqu'à 20 ans) ;

*à très long terme (au-delà de 20 ans) ;

*à l'indéterminée (dans le cadre du crédit de caisse).

Les banques sont les principaux organismes qui délivrent des crédits.

3-1-3 -Le rôle du crédit bancaire :

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, d'amplification du développement et enfin, son rôle d'instrument de création monétaire¹⁹

Le crédit permet les échanges. C'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises, une continuité dans le processus de production et de commercialisation. Le pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises trouve son origine, par le recours de ces dernières, à la banque afin d'anticiper leurs recettes.

Aussi, le rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimulateur de la production. Car l'activité de production se modernise au jour le jour, grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie, lui permettant d'accroître la qualité et la quantité de sa production. Cette dernière, sera consommée par les ménages à travers les crédits à la consommation accordés par les banques, afin de stimuler les achats et, par conséquent, le secteur de production.

Le crédit permet d'amplifier le développement. La théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit, qui s'explique par les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation. Ces effets ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération mais, ils s'étendent indirectement à d'autres agents.

¹⁹ Guy caudamine, Montierk jean, « BANQUE ET MARCHES FINANCIERS », Edition, economica.1998, p142.

3-1-4-L'origine des besoins de financement :

Par souci méthodologique, nous tenons à présenter que les crédits accordés par la banque à sa clientèle entreprise, sans aborder les crédits accordés aux particuliers qui ne font pas objet de notre étude

Il convient de distinguer les besoins liés à l'exploitation de ceux liés à l'investissement.

3-1-4-1- Les besoins d'exploitation :

La fonction essentielle d'une entreprise (grande entreprise ou PME) est la production et/ou la distribution de biens et/ou services afin de générer des profits et assurer ainsi son développement et sa pérennité.

L'entreprise développe un cycle d'exploitation plus ou moins long. Cela en fonction des spécificités de son marché et de ses produits. Elle doit successivement :

- Acheter sa marchandise et/ou sa matière première chez ses fournisseurs qui lui consentent un délai de paiement ;
- Transformer le cas échéant ces matières premières pour en faire des produits commercialisables ;
- Stocker le tout pour en disposer autant que nécessaire et éviter tout risque de rupture ;
- Commercialiser les produits ou les prestations de services
- Et en fin, se faire régler après négociation là aussi éventuelle du délai de paiement avec chaque client.

Donc, le cycle d'exploitation correspond au décalage dans le temps entre ces différentes phases : achats, décaissements fournisseurs, transformation, stockage, commercialisation et encaissement.

En finance d'entreprise c'est ce qui se traduit par le besoin en fond de roulement (BFR) :

$\text{BFR} = \text{Actifs circulant} - \text{Dettes courantes}$
--

*Il existe des réponses adaptés en terme de crédits, avec ou sans décaissement.

3-1-4-2- Les besoins d'investissement :

Les besoins d'investissement sont des besoins durables nés d'une décision de gestion du chef d'entreprise (ou de la direction) et qui génèrent, le plus souvent, une rentabilité différée dans le temps.

Les différentes étapes de la vie des entreprises (création, renouvellement et modernisation de l'appareil de production, agrandissement et développement externe...) sont de nature à générer des besoins d'investissement dont la couverture est nécessaire pour maintenir la compétitivité de l'entreprise et là même pour assurer sa pérennité

3-2-les Types des financements bancaires :

3-2-1- le financement de l'exploitation :

3-2-1-1-définition des crédits d'exploitation :

« Les crédits d'exploitation sont des crédits à court terme qui permettent d'anticiper une recette à laquelle ils sont adossés »²⁰

Ils ont pour objet la satisfaction des besoins d'approvisionnement, de transformation et de commercialisation qui découlent des activités de l'entreprise.

En effet, Pour satisfaire ces besoins liés à l'activité courante de l'entreprise, le banquier offre de nombreuses solutions sous la forme de crédits de fonctionnement (*appelés crédits d'exploitation*).

3-2-1-2-Types de crédit d'exploitation : nous distinguons :

Tableau n°3 : types de crédit d'exploitation :

-Les crédits par caisses ou directs	-Les crédits par signature ou indirects
Ils se traduisent par des décaissements de fonds et sont considérés comme la source principale, voir l'unique source de financement pour une très large part de sociétés.	ils donnent au banquier la qualité de garant de l'entreprise auprès de ses partenaires commerciaux. Ce type de crédit n'est opéré que dans le cas de défaillance de l'entreprise garantie.

3-2-1-2-1-Les crédits par caisse :

Nous appelons crédits par caisse les crédits accordés par une banque autorisant un client à rendre son compte débiteur. Nous distinguons la facilité de caisse, le découvert, le crédit de campagne, et le crédit relais.

Ils sont généralement de courte durée (de quelques jours à quelques mois).L'entreprise qui sollicite un crédit par caisse ou une augmentation de ce crédit fait l'objet d'une étude de la part de la banque. Celle-ci recherche les motifs et le fondement de la demande. Elle vérifiera également si les rentrées espérées permettront d'assurer la résorption permanente ou cyclique du concours demandé. Le montant du crédit accordé peut varier en fonction de l'entreprise, des besoins, de l'objet, de la garantie accordée, et de la situation du client vis-à-vis de la banque.

²⁰ [www.wikipedia.org/wiki/crédit d'exploitation](http://www.wikipedia.org/wiki/crédit_d'exploitation)

D'une façon générale, les crédits par caisse sont destinés à couvrir des besoins momentanés de trésorerie, dus aux décalages causés par une exigibilité immédiate des dettes, et la disponibilité tardive des créances au cours du cycle d'exploitation de l'entreprise.

Si l'objet de ceux-ci n'est pas justifié par l'entreprise, nous parlons de crédits par caisse « *globaux* » par contre, si leur objet est clairement avancé par celle-ci et qu'il porte sur des postes bien précis de l'actif circulant, nous parlons de crédits par caisse « *spécifiques* ».

A-Les crédits par caisse globaux :

Ces concours sont mis à la disposition d'une entreprise dont les besoins en fond de roulement²¹ excèdent les fonds de roulement²², pour satisfaire temporairement une insuffisance de trésorerie en l'autorisant à rendre son compte débiteur.

Ces crédits ne sont pas adossés à un élément d'actif ce qui veut dire qu'ils ne sont assortis d'aucune garantie sauf la promesse de remboursement établie par le client, d'où leur nom « crédits en blanc » donc pour leur octroi le banquier ne prend que la moralité et l'honorabilité ainsi que la situation financière de son client.

Dans ce volet nous aborderons respectivement :

- La facilité de caisse ;
- le découvert ;
- financement de stock dans l'attente de leur commercialisation(Le crédit de compagne ; crédit de relai.)

A-1-la facilité de caisse :

La facilité de caisse est un concours utilisé pour pallier une insuffisance de trésorerie momentanée due aux décalages de courte durée entre les dépenses et les recettes.

Cette situation se produit généralement vers la fin de chaque mois, à l'occasion des échéances fournisseurs, des rémunérations du personnel et du règlement de la Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)...etc.

En accordant une facilité de caisse, le banquier autorise le compte de son client à présenter alternativement des positions débitrices et créditrices, à concurrence d'un plafond préalablement déterminé sur la base du plan de trésorerie de l'entreprise et le chiffre d'affaire mensuel confié à la banque.

²¹ *Besoin en fond de roulement (BFR) : c'est une insuffisance ou manque d'un fond de roulement.*

²² *Fond de roulement(FR) : 'est un excédent qui permet de financer en partie ou en totalité, les besoins liés au cycle d'exploitation.*

A-2-le découvert :

A-2-1-définition :

Le découvert est né suite à une insuffisance temporaire (un mois ou plus) de la structure financière de l'entreprise ; en d'autres termes il répond à des besoins momentanés de trésorerie plus long que ceux de la facilité de caisse provenant soit :

- D'une diminution du fond de roulement due à un résultat déficitaire, au remboursement des dettes, au retrait d'une part d'un associé, à la réalisation d'un investissement,...etc. ; mais cela peut entraîner le non remboursement du concours dans les délais (plus long que prévu), ce qui contraindra le banquier à transformer le crédit à court terme en un crédit à moyen terme.
- D'une augmentation du besoin en fond de roulement due à un développement de l'activité et à un accroissement du chiffre d'affaire.

La connaissance du concours sollicité est nécessaire pour Le banquier comme le précise **A. BOUDINOT et J-C FRABOT** dans leur définition :

« Le mot " découvert " est un terme générique qui recouvre un ensemble de concours divers, mais dont les causes doivent pouvoir être définies. Il n'est pas indispensable à la vie de l'entreprise, mais il lui permet de " mieux vivre". De ce point de vue, il est donc destiné à compléter les moyens de financement, dans des circonstances déterminées, ce qui n'exclut d'ailleurs pas de renouvellements »²³

A-2-2-Les risques sont élevés :

il n'existe pas de support, il s'agit de crédit « en blanc » la banque ne contrôle pas la réalité ou la régularité des opérations sous-jacentes du fait de multiplicité des causes de l'alourdissement du fonctionnement du compte, que nous pouvons regrouper en deux grandes catégories :

**causes issues de la variation du BFR :*

- gonflement des stocks (mévente, voire produits obsolètes) ;
- perte d'exploitation (baisse du CA, excès de charges, affaires conclues à perte..) ;
- charges d'intérêt supérieures à l'excédent de trésorerie d'exploitation ;
- augmentation du BFR due à une croissance rapide ;
- dégagement d'un autre banquier ou transfert du mouvement chez un autre banquier.

²³ Boudinot A.Frabot J-C « *TECHNIQUES ET PRATIQUES BANCAIRES* » 2^{ème} Edition SIREY, Nancy, 1972.

**causes issues de la variation du FR :*

- réduction du fonds de roulement consécutive aux remboursements d'emprunt ;
- prélèvements excessifs, retraits de comptes courants d'associés.

Les variations ne sont pas toujours connues avec précision ; aussi en cas d'alourdissement du fonctionnement du compte, faut il toujours s'interroger sur les causes.

D'autre part, il n'y a pas de garantie intrinsèque. En fonction de la qualité de la relation (au plan juridique et financier), il convient de prendre une garantie personnelle (caution) et/ou réelle (nantissement).

-financement de stock dans l'attente de leur commercialisation :

A-3-crédit de compagnie :

A 3-1 définitions :

le crédit de compagnie correspond a un financement du processus de production préalable a la vente.il s'agit de couvrir les besoins de trésorerie qui naissent de la constitution des stocks (approvisionnement ,produit en cours ou finis),le dénouement ne sera obtenu qu'a l'achèvement des opérations de vente ou par la mise en place d'escompte ou d'avance sur facture ,Selon **BOUYAKOUB** : le crédit de compagnie est « *est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication, soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement. C'est le crédit d'exploitation par excellence de l'agriculture. Mais certaines activités industrielles ou commerciales, soumises, elles aussi, à un cycle saisonnier, font également appel à lui. Le crédit de compagnie permet à ces exploitations et entreprises de faire face aux dépenses de plantation, d'ensemencement ou encore de fabrication et de stockage, en attendant la vente de leur produits* »²⁴

Il concerne les activités saisonnières : agroalimentaire (fruits, légumes, conserves...)/habillement (maillots de bains, pulls, tourisme,...etc.

A-3-2-Les risques encourus:

**Le risque est lié à la non-réalisation des provisions en volume, en prix, en délai :*

- fort risque d'immobilisation jusqu'à la prochaine compagnie ;
- au pire, non remboursement du crédit si la surface ou la flexibilité financière sont insuffisantes ou s'il ya échec de la compagnie suivante.

**le niveau de risque est lié à la nature des productions :*

- l'habillement (succès ou échec d'une collection) ;
- l'agroalimentaire (la mévente de denrées périssable ne laisse pas seconde chance) ;

²⁴ F.Bouyacoub, op.cit. p 231.

**Dans ces cas, le dénouement passera par un bradage des produits détériorant la capacité de l'entreprise à assurer le remboursement du concours.*

Remarque :

-Contrairement à la facilité de caisse et le découvert, le crédit de compagnie est le plus maîtrisable par la banque en raison de son caractère cyclique et du fait que ces cycles sont indépendants les uns des autres.

A-4-Crédit relais (soudure) :

A-4-1-définition :

Le crédit de soudure a été défini par Monsieur **MASSON** dans son ouvrage « **Pratique des techniques bancaires** » comme suit : « *Le crédit de soudure anticipe sur la mise en forme d'une opération, généralement, financière, ou de crédit, dont il constitue le préalable, mais, en principe, un préalable dont la nature est fondamentalement différente de celle du financement qui en assure la bonne fin* »²⁵.

Appelé également crédit relais, ce concours permet à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds (augmentation de capital, déblocage d'un emprunt obligataire ou bien encore une cession d'actif tel un fonds de commerce ou immeuble qui assurera son remboursement et qui n'est pas liée à son cycle d'exploitation.

A-4-2-Les risques encourus :

*L'opération devant assurer le remboursement du crédit ne se réalise pas ;

*Les fonds provenant de l'opération sont détournés du remboursement du crédit.

Pour cette raison le banquier ne doit accorder ce type de crédit que si la réalisation de l'opération est certaine ou quasi certaine ; en outre, le montant du crédit à accorder doit être inférieur aux sommes à recevoir pour se prémunir contre une éventuelle surestimation du prix de cession lors des prévisions.

B-les crédits par caisse spécifiques :

Le financement de stocks dans l'attente de leur commercialisation :

B-1-le crédit de préfinancement de marché :

Le plan de financement du marché élaboré par l'entreprise postulante au crédit portant sur toute la durée des travaux va permettre au banquier d'identifier les besoins de celle-ci et de mettre en place le financement le plus adéquat : crédits de préfinancement ; avances sur créances et différentes cautions bancaires.

²⁵ www.wikipedia.org/wiki/crédit-relais.

B-1-1- définitions du crédit de préfinancement :

Selon **BOUYAKOUB** « C'est un financement consenti avant même que les droits à paiement ne soient nés pour l'entreprise, et sur la seule base des besoins déterminés par le plan de financement du marché »

c'est une avance sur un marché dès le début des travaux, l'avance est accordée pour faire face aux dépenses occasionnées par les travaux de démarrage des marchés publics ou privés, son objet est le financement d'achat des approvisionnements nécessaires à l'exécution d'un marché. Il concerne les approvisionnements nécessaires à l'entreprise pour engager les divers travaux ou effectuer les livraisons liées à l'exécution du marché, il correspond à la phase de démarrage appelée phase de « créances à naître ».

B-1-2-les modalités de crédit de préfinancement de marché :

- le crédit prend la forme d'un débit en compte ou d'un escompte de billet ;
- la garantie est à prendre selon la qualité du client mais se prend souvent sous la forme d'un nantissement du marché ;
- le besoin de financement est déterminé sur la base d'un plan de financement prévisionnel du marché intégrant les avances et acomptes prévus par les clauses administratives du contrat du marché ;
- le remboursement intervient lors du versement d'acompte par le donneur d'ordre.

B-1-3- risques encourus:

- le remboursement se fait souvent par le recours à une autre forme de crédit (mobilisation de créances commerciales) ;
- le dénouement peut être lointain.

B-2-l'avance sur marchandises :

B-2-1-définition :

Comme son nom l'indique, l'avance sur marchandise, est une avance consentie aux entreprises publiques et privées en vue de financer leur stock de matières premières, ou de produits finis facilement commercialisables qui seront nanties en faveur du créancier qui est la banque.

Cette technique permet aussi au client de régler son fournisseur et de bénéficier de suffisamment de temps pour revendre sa marchandise dans les plus brefs délais.

B-2-2-Modalités :

La quotité de crédit accordée est calculée en fonction du prix de revient et du caractère fongible du stock qui ne doit pas être de nature périssable, et qui doit être en bon état de vente. La banque finance en moyenne 50% du prix de revient et certaines vont jusqu'à 70%.

Autrement-dit :

Pour déterminer le montant de l'avance, le banquier prévoit des quotités de financement.

Par précaution, il faut qu'il y ait une marge entre le crédit qu'il consent et la valeur du gage qui est fourni. Cela se fait en fonction de la marchandise et du secteur d'activité de l'entreprise (risques de dépréciation, nature, qualité ...) ;

En matière de remboursement, le client paye les mensualités déterminées par un échéancier de remboursement établi par le banquier.

B-2-3-Les risques encourus :

Les risques sont comparables à ceux du crédit de compagnie :

- ils sont liés à la capacité de l'entreprise à réaliser les ventes en délai, volume et prix ;
- la constitution de stocks spéculatifs accroît l'incertitude du dénouement ;
- les anticipations d'évolution des surcoûts (frais financiers, entreposage).
- Valeur du gage parfois incertaine.

-le financement du poste client :

B-3-l'escompte d'effet de commerce

B-3-1-définition :

« L'escompte est une opération dans laquelle une banque (l'escompteur), en contrepartie de la cession d'une créance le plus souvent représentée par un titre cambiaire, consent à un client (le remettant) une avance de fonds remboursée grâce au recouvrement de la créance, Le banquier retient, à titre de rémunération, sur le montant de la créance un intérêt et des commissions dénommées agios »²⁶

En d'autres termes, l'escompte est la cession à une banque d'un effet de commerce, détenu par un tiers, sur un de ses clients, en échange d'une avance de trésorerie.

Le banquier avance au bénéficiaire le montant figurant sur l'effet, déduction faite des agios et des commissions qui correspondent à sa rémunération.

Cette opération fait intervenir trois parties :

²⁶ GAVALDAC, STOUFFLET J. « DROIT BANCAIRE », 4^{ém} édition LITEC, paris, 1999.

Le cédé : c'est le tiré ; le débiteur de l'effet.

Le cédant : c'est le tireur de l'effet de commerce ou l'endossataire d'une créance à terme ; le bénéficiaire de l'escompte.

Le cessionnaire : c'est le banquier escompteur.

Le banquier devient propriétaire de cette créance moyennant l'endossement translatif de propriété aux termes de l'article 239 du code civil « Le créancier peut céder son droit à un tiers... ».

Ce type de crédit est généralement accordé sous forme d'une ligne d'escompte annuelle appelée autorisation d'escompte dont le plafond autorisé est déterminé en fonction du chiffre d'affaire, de la durée du cycle commercial et des risques liés à cette opération.

B-3-Modalités :

*L'autorisation d'escompte est dans la plupart des établissements, limitée (mais ce n'est pas obligatoire) dans son montant, voire dans sa durée.

*à l'intérieur de cette autorisation, il est prudent de fixer également les encours maxima par signature qui seront acceptés,

*reste enfin à déterminer les conditions applicables à cette ligne d'escompte. Comme pour les autres crédits, entrent en compte l'indépendance financière, la rentabilité, et le niveau d'activité du client. Mais, d'autres facteurs viennent influencer le taux.

En premier lieu, la qualité même du papier remis. Il est évident qu'un billet ordre souscrit par une signature de premier ordre bénéficiera d'un priori positif.

En second lieu, les banques, de plus en plus soucieuses de leur propre rentabilité, tentent d'intégrer dans le taux de facturation la notion de service fourni et de volume traité tant en capitaux qu'en nombre d'effets.

B-3-3-Les risques encourus de l'escompte :

-lié au tireur :

*Livraison non conforme ;

-lié au tiré :

*manœuvres dilatoires : demande de prorogation, contestation, refus d'acceptation,...

*l'insolvabilité.

-Lié au tireur et au tiré :

**Papier de famille* : est un tirage de complaisance entre deux entreprises appartenant à un même groupe d'affaires.

* *Le papier de complaisance* : implique la complicité du tiré qui accepte un effet alors qu'il ne doit rien c'est-à-dire sans qu'il y ait une relation commerciale entre le cédant et le cédé.

**tirages croisés* : plusieurs entreprises tirent, de connivence, des effets les unes sur les autres pour se procurer de la trésorerie en les escomptant.

* *Papier brûlant* : un effet dont l'échéance est très proche, ce qui empêche le banquier de collecter des renseignements sur son client.

B-4-Avance sur facture :

B-4-1-définition :

L'avance sur facture est un crédit à court terme octroyé par la banque à une entreprise qui dispose d'une ou plusieurs factures définitives (sans réserve) en représentation de ses créances vis-à-vis d'un débiteur, à l'occasion de travaux ou service déjà facturés.²⁷

Autrement dit :

Dans le cas de travaux de fourniture ou de prestation de service non nantissable, les entreprises qui travaillent avec les administrations publiques ou les collectivités locales sont souvent confrontées à l'alourdissement du poste « clients » qui peine à devenir liquide.

Cet alourdissement est souvent dû à la lenteur des procédures régissant la comptabilité publique à laquelle sont assujetties les administrations publiques ; en effet celles-ci payent leurs achats par virements ordonnés sur leurs comptes au trésor. Ce mode de paiement est, en général long.

B-4-2-Modalités :

Il s'agit d'un crédit causé : la banque intervient entre la facturation et le règlement par le client, mais contrairement à l'escompte le client ne détient pas de support de mobilisation. La mise en place se réalise par le débit d'un compte d'avance.

L'entreprise ne pouvant attendre l'entrée des sommes en compte, peut solliciter une mobilisation de ses créances auprès de sa banque; sur la base de bons de commande de l'administration, du bon de livraison et de la facture.

²⁷ www.wikipedia.org/avance-sur-facture.

B-4-3- les risques encourus de l'avance sur factures :

Les risques liés à l'escompte existent également avec l'avance sur facture, mais l'absence de support de recouvrement diminue sensiblement la qualité du risque.

S'ajoutent à cela la possibilité de double mobilisation (auprès d'un confrère), le fait que la facture peut-être réglée par erreur auprès d'une autre banque.

La facture peut également être contestée.

3-2-1-2-2-Les crédits d'exploitation par signatures

Les crédits par signature communément appelés « **engagement par signature** » sont des concours où le banquier n'effectue pas de décaissements; mais engage sa signature pour garantir la solvabilité de son client auprès de ses créanciers lui permettant ainsi d'obtenir une aide de trésorerie qui consiste à différer certains décaissements et à éviter d'autres ou encore à accélérer une rentrée de fonds.

Cependant, selon **Farouk Bouyacoub** « *une fois lié par sa signature, le banquier ne peut plus se dégager comme il pourrait le faire pour un crédit par caisse* »

Parmi les crédits par signature, nous distinguons :

- A-L'aval ;
- B-Le crédit d'acceptation ;
- C-Le cautionnement ;
- D-Le crédit documentaire.

A-l'aval :

A-1-définition :

L'article 409 du code de commerce définit l'aval comme étant : « *un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement un effet de commerce. L'aval peut être donné sur un titre ou sur un acte séparé* »

A-2-modalités :

C'est l'engagement pris par un tiers solvable (généralement la banque) de payer solidairement et conjointement, tout ou une partie du montant de l'effet de commerce en cas de défaillance du principal gagé à échéance convenue.

Le but de ce crédit est de mettre en confiance les partenaires auprès desquels l'entreprise s'est engagée.

L'aval peut être porté au verso de l'effet ou sur une allonge ou bien sur un acte séparé; il se traduit par l'apposition de la mention « bon pour aval », ou par toute autre formule équivalente telle que : « Bon pour garantie » ; « Garantie sur aval »

B-l'acceptation :

B-1 définition de l'acceptation :

L'acceptation est un engagement qui se traduit par la signature du tiré sur le recto d'un effet de commerce (généralement sur la traite), conformément à L'article 405 du code de commerce : *« l'acceptation est écrite sur la lettre de change .elle est exprimée par le mot « accepté » ou tout autre mot équivalent, elle est signée du tiré, La simple signature du tiré apposée au recto de la lettre vaut acceptation ».*

Par cette acceptation, le tiré garantit le paiement de l'effet à échéance selon stipulation de l'article 407 du code de commerce : *« Par l'acceptation, le tiré s'oblige à payer la lettre de change à échéance».*

B-2- modalités :

L'acceptation est accordée par le banquier à son client pour plusieurs raisons :

- Dans le cadre du commerce international, le banquier substitue sa signature (acceptation) sur un effet de commerce à celle de son client (importateur) et s'engage ainsi à payer le fournisseur à échéance (garantie de paiement, crédit documentaire contre acceptation).
- Dans le cadre du commerce interne où le banquier, ne pouvant pas escompter une traite à son client par gêne de trésorerie, accepte l'effet. Ainsi, il permet à sa relation d'escompter la traite acceptée auprès d'une autre banque, qui, au regard de l'engagement d'un confrère, ne peut refuser son concours. Ici, le banquier accepteur assume le risque mais laisse le soin à son confrère de supporter la charge de trésorerie.

C-Le cautionnement bancaire :

C-1 définition du cautionnement bancaire :

Avant d'être un crédit par signature, le cautionnement est d'abord un acte civil qui trouve sa définition dans *l'article 644 du code civil* qui stipule :

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

En effet, le cautionnement bancaire *« est un prêt de signature de la part de la Banque, équivaut à une promesse de payer à la place de son client, soit à une certaine échéance, soit dans certaines circonstances bien précisées dans le contrat qui réunit le débiteur avec ses créanciers doit dans tous les cas faire l'objet d'un écrit, l'existence d'une obligation principale »*²⁸

²⁸www.wikipedia.org/caution.

C-2-modalités :

La palette des engagements par signatures est extrêmement diversifiée, mais toutes les formes de cautions bancaires existantes reviennent à résoudre l'une des trois préoccupations suivantes :

- accélérer les encaissements ;
- retarder les paiements ;
- supprimer les décaissements ;

**Accélérer les encaissements :*

Si, par exemple une entreprise a réalisé et achevé des travaux importants pour une collectivité ou l'Etat ,son marché(c'est-à-dire son contrat)prévoit qu'une somme appelée retenue de garantie ne lui sera versée que lorsque la qualité de ses prestations aura été contrôlée par un expert chargé de détecter les anomalies.il peut s'écouler plusieurs mois avant que l'entreprise ne récupère cette retenue qui peut lui faire défaut dans sa trésorerie.la délivrance d'une caution bancaire permettra de débloquer la situation :la collectivité ou l'état recueillent l'engagement de la banque de payer en cas de problème .

**-Retarder les paiements :*

Les règlements fiscaux ou douaniers prévoient le paiement immédiat ou quasi immédiat de certains impôts ou droits ;par exemple une entreprise qui importe des marchandises devra payer sur le champ des droits de douane sur des biens qu'elle ne pourra vendre que plus tard, si sa trésorerie ne lui permet pas d'absorber ces changes ,la délivrance d'une caution bancaire conduira l'administration à consentir un délai de paiement , sachant qu'à l'échéance convenue, le banquier devra payer si le redevable ne le fait pas lui-même :nous parlons « *d'obligation cautionnée* »,Nous distinguons :

***-les cautions fiscales :** Les différentes cautions octroyées aux clients en faveur des administrations fiscales.

***- Les cautions douanières :**Pour qu'un importateur puisse disposer d'une marchandise importée, il doit préalablement s'acquitter d'un certain nombre de droits et taxes Pour faire face à ces contraintes liées aux formalités de dédouanement, l'importateur peut bénéficier d'un différé de règlement de celles-ci, en sollicitant auprès de sa banque les cautions suivantes :

- Soumission de crédit à l'enlèvement.
- Les obligations cautionnées pour paiement des droits de douanes.
- Cautions pour entrepôts fictifs.
- Caution pour soumission contentieuse.

**Cautions en vue d'éviter des décaissements de fonds (supprimer les décaissements) :*

Lorsque l'Etat confie a l'exécution de travaux a une entreprise celle-ci doit verser au départ une somme de 10% du montant de l'opération afin de couvrir les frais engendrés par la réparation éventuelle de malfaçons que l'entreprise ne pourrait assumer elle-même en cas de défaillance .ce blocage peut être d'autant plus paralysant pour l'entreprise qu'il intervient précisément au moment où les besoins de trésorerie sont forts (approvisionnement du chantier en matériaux, etc..)²⁹.

D-le crédit documentaire :

D-1 définition du crédit documentaire :

Le crédit documentaire, ou **lettre de crédit** ou encore **Credoc**, est une opération spécifique qui se déroule dans un cadre international et qui met en scène plusieurs acteurs: le client acheteur ou importateur appelé « le donneur d'ordre », la banque d'un client importateur ou acheteur dite « émettrice », un bénéficiaire ou l'exportateur ou le vendeur, la banque du vendeur, dite « banque intermédiaire » ou « confirmatrice »³⁰

Le crédit documentaire est régi par les lois du commerce international.

Remarque : le crédit documentaire est l'opération inverse de la remise documentaire, c'est-à-dire qu'il se déroule du côté de l'acheteur.

D-2-Modalité :

Les étapes : sont synthétisées dans ce schéma ³¹:

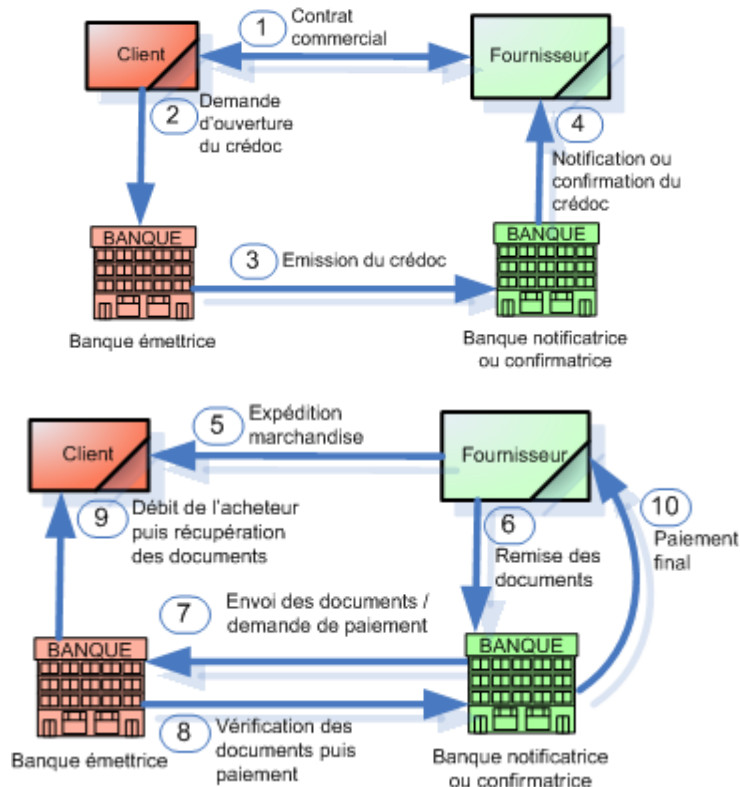
Les engagements de toutes les parties concernées sont définis par les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires et lettres de crédit

²⁹ Support de cours pédagogique de formation (c.f.p.b), Alger, 2011 p40.

³⁰ Ligia Maura Costa « le crédit documentaire », étude comparative, 1998

³¹ Source : [www.etrepayé.fr/crédit documentaire](http://www.etrepayé.fr/crédit_documentaire).

Schéma n°1 : les étapes de la démarche d'un crédit documentaire



Source : [www.etrepayé.fr/crédit documentaire](http://www.etrepayé.fr/crédit_documentaire).

① Conclusion du contrat entre le client / importateur et le fournisseur / exportateur. Lors des négociations, il a été convenu que le mode de paiement serait un crédit documentaire irrévocable.

② Instructions d'ouverture. Le client demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire qui devra être notifié sans confirmation de la part de la banque du vendeur. Dans les instructions d'ouverture, le client remplit un formulaire en spécifiant les documents requis pour l'importation de la marchandise.

La banque de l'acheteur vérifie la solvabilité de son client de même que les signatures sur le formulaire de demande. Elle s'assure également que les instructions soient claires et complètes.

③ Ouverture. La banque du client émet le crédit documentaire et le fait parvenir par le réseau SWIFT à la banque du fournisseur. L'acheteur reçoit alors une copie de l'envoi.

Après réception du crédit, la banque du fournisseur vérifie son authenticité et s'il est soumis aux RUU (Règles et Usances Uniformes). Elle vérifie ensuite si les instructions ne contiennent pas d'erreurs.

④ Notification. La banque du vendeur avise son client qu'il a reçu un crédit documentaire en sa faveur. Contrôle. Lors de la réception de l'avis, le bénéficiaire vérifie si les conditions spécifiées sont conformes à ce qui avait été établi lors des négociations. Si le bénéficiaire est en

désaccord avec une clause quelconque, il doit demander à l'acheteur de modifier les conditions.

⑤ **Expédition de la marchandise.** Le bénéficiaire expédie la marchandise et prépare les documents demandés dans les instructions du crédit.

⑥ **Remise des documents.** Le bénéficiaire présente les documents à sa banque. La banque du vendeur vérifie que tous les documents sont conformes à ce qui avait été exigé dans le crédit documentaire. Si des erreurs sont présentes, son client n'est plus assuré d'être payé.

⑦ **Envoi des documents.** La banque du vendeur envoie les documents à la banque de l'acheteur et demande à être payée.

⑧ **Vérification.** La banque du client vérifie à son tour tous les documents afin de statuer sur leur conformité. Si tout est conforme, la banque du client procède au paiement à la banque du fournisseur, moins les frais applicables.

⑨ **Débit du client et remise des documents.** La banque du client débite l'acheteur du montant du crédit documentaire moins les frais applicables et lui remet tous les documents. Le client peut alors dédouaner la marchandise et en prendre possession.

⑩ **Paiement.** La banque du fournisseur paie son client moins les frais applicables.

D-3-Les risques encourus³² :

Pour la banque de l'importateur qui s'engage à payer à réception de documents conformes	Pour la banque de l'exportateur qui paie son client contre remise documentaire
-risque d'insolvabilité de l'importateur. -risque technique lié à l'acceptation des documents susceptibles d'être contestés par l'importateur.	-risque technique si la banque paie l'exportateur sans relever une non-conformité qui peut permettre à la banque de l'importateur de refuser le paiement si l'importateur ne lève pas la réserve. -en cas de confirmation, risque d'insolvabilité de la banque d'émettrice.

³² Support de cours pédagogique « MODUL FINANCE INTERNATIONALE » de Mme Labsaira (EHEC, 2014-2015).

Alors :

Le concours peut être opéré avec ou sans décaissement (engagement par signature).

La maîtrise du risque de l'opération est conditionnée par le fait générateur et l'échéance de son dénouement :

-l'escompte et l'avance sur facture sont dénouées par le règlement à une date prévue d'une opération commerciale achevée : le risque est identifiable ;

Le crédit de compagnie, les avances sur stock, et le préfinancement des marchés portent sur des opérations identifiées, en cours de préparation ou de réalisation dont l'achèvement, la commercialisation, la livraison, le paiement sont hypothétiques : le risque est plus élevé La facilité de caisse et le découvert ne sont pas liés à un identifié, de ce fait l'évaluation du risque est malaisée. et la nature du besoin est :

Tableau n°4 : nature des besoins d'une pme

Postes du bilan	Objet	financement
stocks	fabrication	Préfinancement de marchés- crédit de compagnie
	transport	Crédit de compagnie
	stockage	Avance sur stocks-crédit de compagne
créances	Mobilisation du poste clients	Escompte-avance sur facture
	Accélération d'encaissements	Caution de restitution d'acomptes-caution retenue de garantie
dettes	Obtention de délais de paiement	Obligation cautionnées
	Eviter un décaissement	Caution sur marchés (adjudication, bonne fin)

3-2-2-le financement de l'investissement :

3-2-2-1-définition :

Pour satisfaire les besoins de financement des investissements de l'entreprise ,la banque met à sa disposition des ressources durables par le biais de techniques de financement à moyen et long terme.ces financements permettront à l'entreprise d'acquérir des moyens de production et par voie de conséquence ,seront pour elle une source de bénéfice.

Le financement des investissements d'une entreprise ne peut se concevoir qu'à moyen ou long terme et la durée du financement sera bien entendu en fonction de l'importance de l'investissement projeté mais aussi et surtout de la rentabilité de l'entreprise.

*Pour les comptables, les investissements sont des immobilisations (incorporelles, corporelles, financières) liée à la notion de durée de détention au sein de l'entreprise.

*Pour les financiers, les investissements sont des emplois stables qui doivent être financés par des ressources stables.

*Pour les économistes l'investissement est un capital qui produit un revenu futur supérieur d'un montant supérieur à l'investissement initial.

Le financement d'un investissement représente une charge importante qu'une entreprise ne peut pas toujours assumer avec ses seules ressources .le recours au crédit a moyen terme (CMT) ou au crédit a long terme(CLT) permettra de compléter l'autofinancement que l'entreprise pourra réaliser.

Lorsqu'une entreprise prévoit de réaliser un investissement (achat d'un véhicule ou d'une machine, construction d'un bâtiment, acquisition d'un fonds de commerce ...etc.) le banquier sollicité par son client proposera, selon le cas, un CMT ou un CLT.

3-2-2-2-typologie d'investissement :

Ce sont des concours dont la durée de remboursement varie de deux à vingt ans et ils englobent :

- A-Les crédits à moyen terme ;
- B-Les crédits à long terme ;
- C-Le crédit-bail ou leasing.

A-les crédits à moyen terme :

Ce sont des crédits d'investissement destinés à financer les acquisitions de matériels et installations légères tels que les machines, les véhicules et d'une façon plus générale, les biens d'équipement et moyens de productions, dont la durée d'amortissement ne dépasse pas les dix années.

« Le crédit à moyen terme s'inscrit dans la fourchette de deux à sept ans (02 à 07 ans) »

Il est assorti d'un différé³³ de paiement allant de six mois à deux ans. La durée de financement doit être compatible avec la durée d'amortissement du bien à financer.

B-les crédits à long terme :

Il s'agit de crédits destinés à financer des immobilisations lourdes dont la durée d'amortissement fiscal est supérieure à sept (07) ans (généralement des constructions). La durée de ces crédits est généralement comprise entre sept (07) et vingt (20) ans avec un différé de remboursement allant de deux (02) à quatre (04) ans.

³³ Différé : la période durant laquelle le remboursement ne porte que sur les intérêts sans le principal.

C-Le crédit-bail ou « leasing »:

Inspiré de la technique anglo-saxonne du leasing, le crédit-bail est un moyen moderne de financement de biens mobiliers ou immobiliers notamment les biens d'équipement³⁴, qui a pris une ampleur considérable dans les pays développés mais qui reste très peu pratiqué dans notre pays ;

En effet, la réforme économique lancée à partir des années 1980 à 2003, en imposant des règles régissant l'économie de marché, a offert l'opportunité aux acteurs économiques d'envisager le recours à d'autres mécanismes de financement plus souples que les concours bancaires. Parmi ces instruments, il y a le crédit-bail, véritable levier pour la croissance économique et l'essor des petites et moyennes entreprises.

Néanmoins, cette technique reste très peu pratiquée dans notre pays, seules EL BARAKA BANK, LA BADR et la Caisse National des Mutualités Agricoles (C.N.M.A) par le biais de sa filiale SALEM (Société Algérienne de Leasing Mobilier) adoptent le leasing ainsi que ALC (Arabe Leasing Corporation) et MLA Maghreb Leasing Algérie.

C-1-Par définition :

« Le crédit-bail ou le leasing est une opération commerciale et financière. Réalisée par les banques et les établissements financiers ou par une société de crédit-bail, légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs nationaux ou étrangers ,personnes physiques ou morales de droit publique ou privé. Ayant un support de contrat de location pouvant comporter ou non une opération d'achat au profit du locataire. Et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou établissement artisanaux. »³⁵.

C-2-Mécanismes de l'opération :

Le crédit-bail met en relation trois parties :

Le crédit preneur, ou locataire du bien d'équipement :

Le fournisseur du bien ; ou le vendeur ;

Le crédit bailleur : pouvant être une société de leasing ou un établissement de crédit qui accepte de financer l'opération en se portant acquéreur du bien choisi.

Le crédit bailleur met à la disposition du crédit preneur le bien choisi par ce dernier pour une durée déterminée dénommée « durée irrévocable » au cours de laquelle l'entreprise (crédit preneur) paye des loyers. Cette durée est déterminée sur la base de la durée économique du bien (de l'équipement) afin de se prémunir du risque d'obsolescence.

Il s'agit d'un contrat de location assorti d'une option d'achat et ce à un montant qui correspond à la valeur résiduelle de ce bien.

³⁴ www.wikipedia.org/crédit-bail.

³⁵ Article 1 de l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier relative au crédit-bail.

Le principe de la durée est le même que pour les financements en CMT ou en CLT :

-le crédit bail mobilier aura une durée de 2 à 7ans selon la nature du bien loué.

-le crédit bail immobilier sera accordé pour une durée de 10 à 15 ans.

Généralement la durée d'un crédit bail mobilier est inférieure sur la durée fiscale d'amortissement du bien financé.

C-3-Les précautions à prendre le banquier envers le crédit bail :

Le banquier qui monte un dossier de crédit bail pour le compte de sa filiale spécialisée se livre au même examen critique que pour une opération de financement traditionnelle .il n'est pas utile de prévoir du sùreté réelle puisque la société de crédit bail est propriétaire du bien acquis jusqu'à l'échéance du contrat et au paiement de l'option d'achat.

L'analyse du risque est donc de la bonne fin de l'opération, se fondera également sur :

-La qualité de l'actif financé

-sa dépréciation dans le temps.

-l'existence d'un marché secondaire actif en cas de revente du bien par la société de crédit bail.

D-Les crédits d'investissements spéciaux :

Dans le cadre de leur collaboration avec les pouvoirs publics dans le développement économique et la lutte contre le chômage, les Banque algériennes, ont mis en place différents crédits à savoir :

- Les crédits de financement de l'emploi des jeunes soutenus par les Agences Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (A.N.S.E.J) ;
- Les micro- crédits appuyés par l'Agence Nationale de Gestion du Micro- crédit (A.N.G.E.M) ;
- Le crédit de soutien à la création d'emplois par les chômeurs promoteurs âgés de trente (30) à cinquante (50) ans soutenus par la Caisse National d'Allocation Chômage (CNAC).

3-2-3-financement du commerce extérieur :

Pour se faire une place sur la scène internationale et participer ainsi de plein concert avec les autres pays à la mondialisation, l'Algérie a entrepris de nombreuses réformes à commencer par la promulgation du décret 93-37 du 13 février 1991 consacré à la suppression du monopole de l'Etat sur les opérations de commerce extérieur jusqu'aux récents accords conclus en vue de son adhésion à l'OMC³⁶ ainsi que la signature des accords de libre-échange avec différents pays étrangers.

³⁶ O.M.C : Organisation mondiale du commerce

Dans cette nouvelle dynamique, le banquier est désigné comme le partenaire financier par excellence des opérateurs économiques nationaux et se doit de proposer, par voie de conséquence, un large éventail de techniques destinées à leur faciliter leurs opérations d'exportation et d'importation.

Dans ce contexte nous aborderons :

- * Le crédit documentaire dans le cadre du financement des importations.
- * Le crédit acheteur et le crédit fournisseur dans le cas des exportations.

3-2-3-1-Le financement des importations :

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques.

Ainsi, la réalisation d'une transaction commerciale entre un importateur et son exportateur, est concomitante avec double préoccupation:

- Celle de l'importateur qui n'accepte le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande.
- celle de l'exportateur (fournisseur) soucieux du règlement à bonne date des biens ou services fournis.

Pour introduire la confiance entre ces parties du fait de la distance, sont imparfaitement renseignées l'une sur l'autre et concilier leurs intérêts, le banquier a instauré la technique du « *crédit documentaire* » qui est considéré comme un moyen de règlement et un instrument de financement à l'international et qui est déjà présenté dans la partie de(financement d'exploitation par signature).

3-2-3-2- Le financement des exportations :

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

- *Le crédit fournisseur ;
- *Le crédit acheteur.

-Le crédit fournisseur :

« *Le crédit fournisseur est une technique de financement des exportations par laquelle le banquier consent à l'exportateur, soit un crédit de préfinancement lui permettant de*

rassembler ou de produire les marchandises à exporter, soit un crédit lui permettant de mobiliser, après livraison des marchandises, la créance née sur l'acheteur étranger »³⁷

Dans le cas d'un préfinancement, le crédit fournisseur se traduit par la prise des papiers commerciaux à l'escompte constatant la dette de l'importateur envers son fournisseur.

-Le crédit acheteur :

« Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays "A" par la banque d'un pays "B". Cette banque paie comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays "A", des équipements ou matériels commandés »³⁸.

Dans ce cas, au lieu que ce soit l'exportateur qui accorde à l'importateur un délai de paiement, une banque intervient afin de régler le fournisseur pour le compte de l'acheteur, en lui demandant une garantie d'une autre banque de premier ordre.

Ce crédit repose sur deux contrats juridiquement indépendants :

*Un contrat commercial conclu entre l'acheteur étranger et l'exportateur qui définit les obligations de chacun d'eux;

*Un contrat financier (convention de crédit) précisé par la banque à l'acheteur, qui devient son emprunteur, concernant la mise à disposition en temps utile de la somme nécessaire au respect de ses engagements.

Aussi ce crédit permet à l'exportateur de se libérer du risque commercial et des charges financières car il sera payé au comptant par sa banque au moment de la livraison de la marchandise ou au fur et à mesure du contrat commercial.

3-2-4-financement islamique :

Compte tenu de la création récente de banque islamique en Algérie, il nous semble important de présenter le système bancaire islamique, de souligner sa spécificité et d'exposer ses produits.

³⁷ PELTIER F « introduction au droit du crédit », la revue banque éditeur, paris 1990

³⁸ Farouk BOUYAKOUB, ouvrage op.cit, page 269.

3-2-4-1-le système bancaire islamique : principes et objectifs³⁹ :

A-principes :

Le système bancaire islamique, qui procède donc des préceptes de l'islam, s'organise autour de trois principes fondamentaux :

- *interdiction d'une fixation de taux d'intérêt ;
- *partage du profit ou des pertes résultant d'investissement ;
- *promotion des investissements productifs, créateurs de richesses et d'emplois.

A la différence des banques classiques, dans lesquelles les risques de crédit sont assumés par les seuls emprunteurs, les banques islamiques participent, en prêtant leur argent, aux risques des opérations financées.

B-objectifs :

Le système bancaire islamique a pour objectif de participer au développement économique en mobilisant des ressources au niveau national et international, pour les affecter au financement de projets ou d'activité rentables et conformes à la Chari-à islamique.

3-2-4-2-les modes de financement islamique :

A-financement a court terme :

Au niveau des banques classiques, le financement a court terme est consenti sous forme de facilité de caisse, découvert, escompte, avance...Etc.

Dans les banques islamiques, les financements a court terme sont réalisés sous forme de mourabaha, de Salam, ou d'istisna'a.

A-1-financement par mourabaha :

La mourabaha consiste en l'achat au comptant, par la banque, des matières premières, des marchandises, ou des équipements dont a besoin le client, suivi d'une vente (au même client) avec paiement à terme, vente assortie d'une marge bénéficiaire négociée à l'avance entre les deux parties.

Le financement par *la mourabaha* englobe les opérations du commerce intérieur et extérieur, ainsi que la fourniture de bien de production aux industries. la durée du financement varie entre six et vingt quatre mois.

³⁹ Kamel Chahrit, « LE BANKING ISLAMIQUE, principes, règles, et méthodes »Edition Grand-Alger-livres(G.A.L), Alger, 2007.

A-2-financement par Salam :

C'est une forme de préfinancement de l'activité d'une entreprise, le contrat *salam*, engage la banque à livrer la marchandise à son client, à une date arrêtée en commun accord.

A la livraison, la banque mandate son client pour vendre la marchandise au prix d'achat augmenté d'une marge bénéficiaire.

A-3-financement par istisna'a :

Ce type de financement repose sur un contrat passé entre la banque et l'entreprise, au terme duquel la banque s'engage à réaliser, pour le compte de son client, un ouvrage (fabrication d'un bien meuble ou réalisation d'un bien immeuble), moyennant une rémunération constituée du prix de revient de l'ouvrage majoré d'une marge bénéficiaire.

B-financement a moyen terme ⁴⁰ :

Dans les banques classiques, le montant du crédit a moyen terme est mis à la disposition du client par virement en compte courant. Le taux d'intérêt est fixé d'avance.

Dans les banques islamiques, le crédit à moyen terme peut prendre deux formes distinctes :

B-1-financement par bai mouadjal :

La banque achète au comptant les équipements et matériels au fournisseur et les revend à terme au client (moyennant un profit), selon des modalités de paiements et un calendrier convenus d'avance.

B-2-financement par idjar (leasing) :

Même principe que le crédit bail chez les banques classiques.

C-le financement a long terme :

Dans les banques classiques, et comme le crédit à moyen terme, le montant du crédit à long terme est viré dans le compte courant du client, le taux d'intérêt est également fixé d'avance.

Dans les banques islamiques, le financement à long terme peut se faire sous les formes suivantes :

C-1-financement par idjar ou bai mouadjal :

Ces deux types de financement reposent sur les mêmes principes que ceux énoncés dans le cadre du financement à moyen terme.

C-2-financement par moudharaba :

Cette formule associe le capital (apporté par la banque) au savoir-faire (fourni par le promoteur) pour la réalisation d'un projet donné.

Les bénéfices sont répartis entre la banque et le promoteur dans les proportions qui rémunèrent équitablement chaque partie.

L'opération consiste donc, pour la banque islamique, à participer à la réalisation d'un projet en fournissant à des professionnels les capitaux qui leur font défaut. Les promoteurs participent par un apport partiel en capital ou uniquement par leur travail et savoir faire. Le projet doit être viable et justifier d'une bonne rentabilité économique et financière.

⁴⁰ Kamel Chahrit, « LE BANKING ISLAMIQUE, principes, règles, et méthodes » op.cite.

C-3-financement par moucharaka :

La moucharaka est une forme courante de participation de la banque islamique :

Au capital d'entreprises existantes ou à créer ;

A la gestion de l'entreprise ainsi financée, par le biais de son représentant au conseil d'administration et/ou autre organe de gestion.

La moucharaka peut être constante ou dégressive.

Conclusion du chapitre :

Le nouveau contexte de l'activité bancaire en Algérie est marqué par sa dynamique de développement, ce dernier s'apprécie par le nombre total des banques et établissements financiers et par celui des guichets bancaires de plein exercice installé en Algérie .tout de même, le secteur bancaire public reste dominant sur le marché bancaire par les grandes banques publiques qui financent en grande partie l'économie algérienne.

De même, pour garantir sa continuité ou développer son activité, la PME recourt à un financement bancaire pour satisfaire ses différents besoins d'exploitation et d'investissement.

Pour conclure, nous disons toujours que chaque crédit, quels que soient sa forme, sa durée et son montant est un risque potentiel ; ainsi afin d'orienter son client vers le type de crédit répondant au mieux à ses besoin, le banquier doit s'atteler à établir un diagnostic économique et financier de la situation de l'emprunteur.

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

Chapitre 2 :
Etude Analytique des dossiers
de financement des PME

Après avoir défini et présenté les différents concours dont dispose le banquier pour le financement de ses clients(entreprises)et identifier leurs risques encourus ; nous essaierons a travers ce chapitre de présenter les principales phases d'étude menées par le banquier pour l'octroi d'un crédit d'exploitation ou d'investissement qui représente un risque important,

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

En effet, l'étude donne lieu à la mise en place d'une procédure assez longue allant de la constitution du dossier jusqu'à la décision finale en mettant le point sur l'ensemble des outils d'analyse et de décision.

De ce fait , avant de prendre la décision de s'engager avec le demandeur du crédit, le banquier est tenu de s'entourer d'un maximum d'informations susceptibles de lui donner une idée sur les compétences et les performances de l'entreprise d'une part, et sur l'honorabilité et la moralité de son client d'autre part ,afin de réduire les risques au niveau le plus faible possible(le niveau acceptable).

Ainsi, qu'il s'agisse d'étudier une demande de crédits d'exploitation ou une demande de crédits d'investissement, la démarche du banquier algérien est une démarche universelle⁴¹

En empruntant les étapes suivantes :

*Constitution du dossier de crédit (exploitation ou investissement);

*Identification du demandeur de crédit et de son environnement;

*La relation banque-client;

*Analyse financière ;

*Appréciation de la viabilité et la rentabilité du projet s'il s'agit d'un financement d'investissement.

En effet, nous allons présenter dans ce chapitre l'étude proprement dite des dossiers des demandes de financement bancaire.

Pour ce faire, nous avons partagé ce chapitre en trois sections ; la première est réservée a une étude préalable des dossiers de financement des PME (dossier d'exploitation et dossier d'investissement) ;

La seconde concerne l'étude financière et économique effectuée par le banquier en cas de demande de financement d'exploitation ou d'investissement. La troisième est consacrée à l'étude technico-économique d'une demande de financement d'investissement.

⁴¹ F.Bouyacoub, « L' ENTREPRISE ET LE FINANCEMENT BANCAIRE », édition casbah, Alger 2001, p129

Section1 : Etude préalable des dossiers de financement (exploitation et investissement)

D'après les recherches que nous avons effectuées et les différents ouvrages, documents et travaux universitaire consultés, nous avons remarqué que ; toutes les banques en Algérie suivent Généralement la même démarche et procédure de gestion et traitement d'un dossier de demande de financement, et cela selon les normes et la réglementation bancaire, en effet chaque chargé d'étude de dossier de demande de crédit doit suivre une série d'analyse et de calcul afin d'aboutir a une décision finale de financement.

De ce fait, Les mécanismes de la gestion des dossiers de demandes de crédit sont :

-Etude préliminaire

Il faut d'abord noter que le dossier de crédit peut s'instruire de deux manières : soit par sollicitation de la banque au client, soit par sollicitation du client à la banque.

1-Constitution du dossier :

Les dossiers de crédits de la clientèle doivent être tenus à jour, l'ensemble des renseignements, pièces, et documents relatifs à l'affaire, tels que les bilans, les comptes de résultats, les attestations fiscales et parafiscales, les comptes rendus de visite...etc., doivent y figurer.

Alors, Le banquier doit rassembler tous les documents suivant :

- Documents administratifs ;
- Documents juridiques ;
- Documents comptables et financiers ;
- Les documents techniques ;

Lui permettant de cerner au mieux l'entreprise désirant bénéficier d'un financement bancaire.

**La liste de ces documents exigés varie selon le type de financement et selon la nature du crédit demandé et la relation de la banque avec son client.*

**Nous détaillerons ces documents dans la partie pratique.*

2- la demande de l'entreprise⁴² :

Il s'agit d'une demande de crédit adressée au banquier ayant pour objet la sollicitation d'un crédit d'exploitation ou d'investissement : cette demande doit contenir un en-tête ou sont notées toutes les références de l'entreprise, accompagnées du cachet de l'entreprise et de la signature apposée par le ou les personne(s) concernées par le crédit ,ainsi qu'elle doit préciser la nature des concours sollicités, leur montant, et leur objet.

3- Cueillette des informations :

Les informations à recueillir doivent être : précises et fiable, et s'appuient sur des documents officiels pour certaines et pour d'autres, faire l'objet de vérification et recoupement.

3-1- Les moyens permettant la collecte d'information⁴³ :

3-1-1- L'entretien avec le client :

Avant l'octroi de tout crédit, le banquier doit avoir un entretien avec son client portant sur le projet envisagé et le crédit sollicité. Cet entretien aura pour objectif de permettre au banquier de cerner non seulement le projet et d'avoir une idée primaire sur le concours adéquat, mais aussi, dans le cas d'une nouvelle relation, de cerner la moralité, l'expérience et les compétences de ses dirigeants. A ce niveau l'expérience et le flair du banquier sont indispensables.

3-1-2- La consultation du service renseignements commerciaux :

C'est un service chargé de la collecte d'informations concernant les entreprises de la localité, à travers ce qui est diffusé par voie de presse, par les services de la Banque d'Algérie ou par les confrères. Sa consultation permet d'avoir des informations très précises sur le demandeur de crédit.

3-1-3- La consultation des renseignements bancaires :

La Banque centrale occupe une place privilégiée dans l'obtention et la diffusion des informations relatives aux entreprises. Elle est à même de fournir aux banques et aux établissements financiers, de précieux renseignements concernant la situation de leurs clients, et ce en consultant l'un des fichiers centraux, à savoir la Centrale des Impayés, la Centrale des Risques et la Centrale des Bilans.

⁴² Eric, MANCHON, « ANALYSE BANCAIRE DES ENTREPRISES »6ème Edition, ECONOMICA, Méthodologie, paris.

⁴³ M.A « étude d'un financement bancaire »mémoire licence science économique, université mouloud Mammeri, tizi ouzou, Alger, 2008, p14.

3-2- visite sur site (identification de l'entreprise)⁴⁴ :

Pour complément d'information le chargé d'étude effectue une visite sur site sanctionnée par un compte rendu de visite.

3-2-1-compte rendu de visite:

Le compte rendu de visite permet à fournir des informations complémentaires recueillies après la constatation De l'état de l'affaire visitée, il constitue une pièce à verser au dossier client.

Alors :

Pour une meilleure appréciation du risque, et minimisation du danger le banquier devra suivre l'état de son client et s'intéresser aux éléments Suivants :

- L'existence et l'état du local abritant ou devant abriter l'activité;
- L'existence de la concurrence directe dans ce lieu d'implantation;
- Les équipements existants;
- L'état d'avancement de la réalisation du projet (pour les crédits d'investissements) ;
- le volume des stocks.

Ainsi :

Description de son marketing: produits, segments de marchés, distribution, promotion, prix ;

- Description de ses opérations d'approvisionnement et de production ;
- Appréciation de ses équipements et de sa technologie ;
- Évaluation de sa main d'œuvre et de ses relations de travail ;
- Évaluation de sa direction: intégrité, stabilité et compétence (formation, expérience et résultats antérieurs).

⁴⁴ Alis.Imogen « traitement d'un dossier de crédit d'exploitation », mémoire de licence en science commerciale, Oran, 2010, p62

3-2-2-compte rendu de conversation :

Il permet d'informer la hiérarchie sur la teneur des discussions entre le chargé d'étude et le client.

3-2-3-fiche entreprise :

A l'issue de la visite, le chargé d'étude procède à la confection de la fiche d'appréciation client et la verse dans son dossier ; Cette fiche est transmise au directeur d'agence pour signature et transmission

En effet : L'identification du demandeur de crédit constitue une étape fondamentale dans le processus d'étude et d'analyse d'un dossier de crédit ; c'est en connaissant bien son client que le banquier peut évaluer, cerner les risques et orienter sa décision concernant l'octroi ou non du crédit sollicité.

De ce fait, il est amené à identifier l'entreprise et son environnement économique, commercial, et légal⁴⁵

3-2-3-1- Dimension historique de l'entreprise :

La connaissance du passé de l'entreprise permet au banquier d'avoir des renseignements sur son ancienneté et son expérience dans son domaine d'activité. En analysant son taux de réussite des décisions prises, il pourra ainsi anticiper son comportement face aux situations futures.

Il doit s'intéresser essentiellement à sa date de création, à la modification éventuelle de sa forme juridique, à l'évolution de son capital et tous les faits marquants qui ont caractérisé la vie de la relation.

3-2-3-2-Dimension juridique :

Les statuts de l'entreprise définissent clairement le degré d'engagement et de responsabilité de ses propriétaires. Ainsi, le risque de non recouvrement des créances pour le banquier diffère selon la forme juridique de l'entreprise en question. À savoir :

⁴⁵ Guide d'étude de dossier de crédit « optimiser ma demande de crédit », l'appui financier d'EDPme aux PME algériennes, p21.

TABLEAU N°5 : forme juridique des entreprises

	Entreprise individuelle : E.I.	Entreprise Uni personne à responsabilité limitée : E.U.R.L.	Société à responsabilité limitée : S.A.R.L.	Société anonyme S.A.
Propriétaires	L'entrepreneur individuel seul	L'entrepreneur individuel seul	Minimum 2 maximum 100 Ce sont des associés	Minimum 7 Ce sont des actionnaires
Personne morale ou physique	Personne physique	Personne morale	Personne morale	Personne morale
Gestion de l'entreprise	Entrepreneur	Entrepreneur	Gérant Assemblée des associés	PDG et conseil d'administration des actionnaires
Capital minimum	Pas de minimum	Pas de capital minimum	Pas de minimum Le capital est divisé en part sociale	37000 euros
Responsabilité	Responsabilité illimitée sur les biens personnels	Responsabilité limitée aux apports en capital	Responsabilité limitée aux apports en capital	Responsabilité limitée aux apports en capital
Droit de vote	-	-	1 part sociale = 1 voix	1 action = 1 voix
Possibilité de vente	L'entreprise peut être librement vendue	L'entreprise peut être librement vendue	Les parts sociales ne peuvent être vendues sans l'accord des autres associés	Les actions peuvent être librement vendues et achetées.
Taille	Petite taille	Petite taille	Taille moyenne	Grande taille

Source : www.melchior.fr

3-2-3-3-Dimension organisationnelle :

L'entreprise est une organisation d'hommes et de moyens, en vue de produire des biens et services destinés à la vente. La valeur d'une entreprise est, donc, liée de très près à celle des hommes qui la composent.

Le banquier doit apprécier cette organisation en se basant sur les éléments suivants :

Les dirigeants ; L'encadrement ; et Le personnel

3-2-3-4- Dimension économique :

L'étude de l'entreprise d'une manière globale est nécessaire, mais insuffisante. Il est donc indispensable de procéder à son analyse économique à travers les moyens de production, ses produits, son marché...Etc.

A- Les moyens de production :

Pour produire et atteindre sa finalité qui est le profit, l'entreprise doit mobiliser des moyens de production. Ces derniers doivent être analysés par le banquier qui doit s'interroger sur :

Les immobilisations réellement productives ;

La durée de vie des équipements utilisés ;

L'état de marche des équipements ;

La technologie utilisée par l'entreprise (est-elle banalisée, technologie de pointe ...) ;

La disponibilité de la matière première et la facilité de son renouvellement ;

Le processus de production (chaîne de production indissociable ou ensemble de cellules indépendantes).

B-Le marché :

Le marché est le lieu de confrontation de l'offre et de la demande. L'étude de marché que va mener le banquier servira à cibler le marché où évolue l'entreprise (local, régional, national ou encore international).

Le banquier doit définir la part de marché de l'entreprise et déterminer si elle est en progression ou en récession. En outre, il va juger sa politique de commercialisation, en matière de prix, de qualité du produit et du réseau de distribution de celle-ci par rapport à la concurrence.

C-Le produit :

Le produit constitue la raison d'être de l'entreprise. C'est pourquoi il doit capter toute l'attention du banquier en évaluant sa qualité, son cycle, sa technique de fabrication et surtout, son avenir face à de nouveaux produits de substitution.

3-2-3-5-Dimension environnementale :

Au-delà de l'analyse qui pourrait être faite sur la situation de l'entreprise, le banquier doit s'imprégner de ce qui l'entoure. En effet cette dernière évolue dans un milieu où elle est confrontée à plusieurs obstacles et où elle dépend de plusieurs facteurs. De ce fait, il lui est indispensable de connaître le secteur d'activité de l'entreprise, ses partenaires ainsi que ses concurrents afin de bien cerner sa position.

A-Le secteur d'activité :

Un secteur d'activité englobe toutes les entreprises qui exercent une même activité. Pour mieux approfondir sa connaissance de l'entreprise et limiter les risques, le banquier mènera une étude qui lui servira, essentiellement, à répondre aux interrogations suivantes :

*y a-t-il un leader dans le secteur ?

*s'agit-il d'un secteur en expansion ou en régression ?

*quelle place occupe l'entreprise ?

B-les partenaires de l'entreprise :

Le banquier complète l'appréciation de l'entreprise par le calcul de dépendance de celle-ci tant qu'au niveau des approvisionnements (fournisseur), qu'au niveau de l'écoulement (client).

B-1-Le fournisseur :

Le banquier doit s'intéresser aux deux points suivants :

*L'entreprise s'approvisionne-t-elle auprès d'un seul ou plusieurs fournisseurs ?

Dans le cas où la majorité de ses approvisionnements seraient assurés par le même fournisseur, il y a risque de perturbation suite à son éventuel retrait.

*L'entreprise s'approvisionne-t-elle de l'étranger ?

Dans ce cas un risque de rupture de stock est à appréhender suite à une éventuelle réglementation limitant les importations.

B-2-Les clients :

De nos jours le souci des entreprises est beaucoup plus fondé sur l'écoulement de la production que sur la production elle-même.

L'examen de la variable clientèle doit porter sur les éléments suivants :

*La dispersion de clientèle ;

*La solvabilité de la clientèle ;

*Le secteur d'activité de la clientèle.

C-Positionnement d'entreprise :

*Le banquier s'intéresse au positionnement de l'entreprise et répondre aux questions suivantes :

*L'entreprise a-t-elle connaissance de sa part de marché ?

*Quels sont ses outils d'observation ?

*A-t-elle connaissance de la réponse de ses produits par rapport aux attentes de la demande de marché ?

*Quelles sont ses forces et ses faiblesses ?....etc.

D-Concurrents :

Dans son approche concurrentielle, le banquier devra porter son intérêt sur le nombre et l'importance des concurrents, en déterminant leurs parts de marché, leurs capacités de production et la qualité de leurs produits. Il devra s'intéresser aux prix qu'ils pratiquent et aux conditions de vente qu'ils proposent.

En effectuant une visite sur site sanctionnée par un compte rendu de visite et de conversation, et une fiche entreprise afin d'identifier l'entreprise et fournir des informations complémentaires recueillies après la constatation de l'état de l'affaire visitée. Et apprécier le degré d'authenticité des chiffres avancés par le client.

E-plan marketing⁴⁶ :

Le banquier indique si l'entreprise a un plan marketing analysant le marché acquis, le marché potentiel, la concurrence, et l'entreprise elle-même au sens des points fort et faibles : ambition du dirigeant, capacité de production, et possibilité de croissance, situation financière

, potentiel logistique, gamme de produits et leurs images...etc.

4-La relation banque-client :

L'examen de la demande de crédit diffère, Selon l'ancienneté de la relation.

Pour une nouvelle relation, le banquier procède à son identification comme décrit précédemment ; tandis que pour une ancienne relation, il dispose déjà d'éléments d'informations pouvant orienter sa décision Il va apprécier la qualité de la relation et sa moralité, les informations qui peuvent être tirées sont : la date d'entrée en relation, l'état de ses engagements, les incidents de paiement, et se renseigner auprès des tris centrales (des impayés, des risque et des bilans).

Section2-Etude financière et économique des dossiers de financement (d'exploitation et d'investissement) :

Le chargé d'étude a collecté toutes les informations nécessaires, et il a une idée générale sur son client,

En effet, le banquier effectue une étude économique et financière afin d'aboutir à un résultat concernant la situation financière du client, sa solvabilité et sa capacité d'engendrer des bénéfices.

Lorsqu'il s'agit d'un financement de l'investissement le banquier fait la même étude préalable et financière et il rajoute une étude prévisionnelle et une analyse de la viabilité et la rentabilité du projet.

⁴⁶ *Guide des crédits pme, op. Cite.*

1-Analyse rétrospective :

Dans son analyse rétrospective, le banquier se fonde sur les documents comptables et financiers établis par l'entreprise et certifiés par des commissaires aux comptes, notamment les bilans, les comptes de résultats et les annexes (des trois derniers exercices).

Cette analyse se fera en cinq parties à savoir :

- Elaboration et appréciation du bilan financier ;
- Calcul des indicateurs d'équilibre financier ;
- Calcul des Soldes intermédiaires de gestion;
- Elaboration du tableau de flux de trésorerie ;
- Analyse par la méthode des ratios.

1-1-élaboration et appréciation du bilan financier (reclassement du bilan comptable)

C'est là toute la différence qui existe entre le rôle du comptable et celui du banquier.

Le premier ne se préoccupe pas de la qualité du bilan, le tout est qu'il soit dressé conformément à la loi et aux principes comptable. Le second, au contraire ne verra pratiquement que la qualité, sans s'attacher aux modalités techniques de la confection.

1-1-1-Bilan comptable : Le bilan comptable est la photographie de la situation patrimoniale de l'entreprise (ensemble de ses biens et de ses dettes) à un instant donné (en général au 31/12/année n).

Autrement dit : Le bilan comptable (SCF) est considéré comme un cliché qui traduit la situation patrimoniale de l'entreprise à un moment donné. Il fournit un inventaire des emplois de toutes natures (réelles, financières et monétaires) que l'entreprise possède ainsi que les ressources qui ont permis leur financement.

Le bilan est donc un instrument privilégié pour le banquier car il peut déterminer en détail l'origine des ressources et leur utilisation

Il recense l'ensemble des ressources dont dispose une entreprise (passif) et les emplois de ces ressources(Actif).

1-1-2-Passage du bilan SCF au bilan financier

Le bilan financier adopte une approche plus proche de la réalité : celle de disponibilité. Il devra effectuer un classement des éléments patrimoniaux selon la capacité de l'actif à être rendu liquide dans une optique de poursuite d'activité, d'une part, et l'exigibilité des dettes, d'autre part

Pour passer du bilan comptable (SCF) au bilan financier, le banquier doit procéder au retraitement de celui-ci qui consiste au retraitement de certain poste du bilan (actif et passif) et effectuer un diagnostic économique et financier.

Ainsi, Pour mener à bien son analyse, le banquier tire ses informations d'un ensemble d'états financiers, établis par l'entreprise selon le nouveau système comptable et financier (SCF) mis en exergue depuis le 1^{er} Janvier 2010 *et conformément à la loi N° 07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier et du décret exécutif n°08-156 du 26 mai 2008 portant sur l'application de la loi précédente* qui s'inspire des normes internationales IAS/IFRS.

L'objectif de ces normes (IAS/IFRS) est de fournir la valeur patrimoniale de l'entreprise pour mieux répondre aux besoins de l'investisseur. Cela conduit à donner la primauté de la réalité économique sur l'apparence juridique d'une part et de l'évaluation à la « Juste valeur » d'autre part

L'analyse financière du bilan est basée sur l'étude de la couverture des emplois par les ressources, en prenant en considération les grandes fonctions qui sont : Investissement, exploitation, et financement ; dans les différents cycles économiques.

1-1-3- le rôle du bilan financier :

- * Apprécier la structure financière de l'entreprise ;
- * Evaluer les besoins financiers, et le type de ressources dont dispose l'entreprise ;
- *déterminer l'équilibre financier en comparant les différentes masses du bilan classées Par fonction, et en observant le degré de couverture des emplois par les ressources ;
- *Calculer la marge de sécurité financière de l'entreprise ;
- *Apprécier le risque de défaillance
- *Permettre la prise de décision.

1-1-4-Les retraitements :

Le bilan comptable subit plusieurs retraitements afin d'établir le bilan financier, selon *Bouyacoub dans son ouvrage intitulé « l'entreprise et le financement bancaire »* les premières opérations qui doivent être faites sont :

- Le retraitement des actifs ;
- La réintégration des éléments hors bilan ;
- Le reclassement des rubriques du bilan.

1-1-4-1-Le retraitement des actifs:

Les éléments de l'actif sont intégrés dans le bilan financier pour leurs valeurs réelles.

Les éléments concernés par le redressement sont soit des éléments sans valeurs, soit des éléments ayant fait l'objet d'une expertise.

****Les actifs sans valeurs (ASV) :***

Les non-valeurs correspondent à des postes du bilan comptable qui n'ont pas de valeur réelle.

En effet, ce sont des actifs fictifs, c'est-à-dire sans valeur patrimoniale. Il s'agit :

- Des frais préliminaires ;
- Des primes de remboursement des obligations ;
- Du capital souscrit non appelé ;
- Des frais comptabilisés d'avance ;
- Des créances irrécouvrables ;
- Des pertes de l'exercice.

****Les éléments ayant fait l'objet d'une expertise :***

Ils peuvent être soit réévalués, soit dévalués.

Leurs valeurs réelles (après expertise) peuvent être supérieures ou inférieures à leurs valeurs comptables.

La différence entre la valeur réelle et la valeur nette comptable (V.N.C.) fait apparaître des plus ou moins-values.

Pour les éléments sans valeurs, la moins-value correspond à leur V.N.C.

La différence entre l'ensemble des plus-values et l'ensemble des moins-values correspond à la plus ou moins-value nette.

Les plus-values nettes sont à ajouter aux capitaux propres tandis que les moins-values nettes sont à soustraire des capitaux propres du bilan financier.

1-1-4-2- La réintégration des éléments hors bilan :

Quelques éléments considérés juridiquement comme ne faisant pas partie du patrimoine de l'entreprise ne figurent pas dans le bilan comptable. Ils sont portés en hors bilan.

Le bilan financier ayant pour but d'analyser la situation financière réelle de l'entreprise, il convient donc de reconsidérer ces éléments, qui sont essentiellement les effets escomptés non échus et les immobilisations acquises par crédit-bail, attachés à l'exercice de l'entreprise mais ignorés par le bilan comptable.

- La réintégration des effets escomptés non échus ;
- La réintégration des immobilisations acquises en crédit-bail.

1-1-4-3-reclassement :

Le banquier effectue aussi une série de reclassement concernant les effets escomptés /non escomptés, les provisions...etc.

1-1-4-4-la structure du bilan financier :

L'entreprise dispose de ressources :

- STABLES** : cycle long de financement
- **CIRCULANTES** : dettes liées au cycle d'exploitation.

Ces ressources servent à financer des emplois :

- STABLES** : cycle long d'investissement
- **CIRCULANTS** : biens et créances liés au cycle d'exploitation.

Tableau n°6 : bilan financier :

<i>Visualisation du bilan financier</i>			
ACTIF		PASSIF	
Actif à plus d'un an	Valeurs immobilisées nettes	Capitaux permanents	Capitaux propres
	Autres valeurs immobilisées		Dettes à long et moyen terme
Actif à moins d'un an	Valeurs d'exploitation	Dettes à court terme	Dettes à CT d'exploitation
	Valeurs réalisables		Dettes à CT hors exploitation
	Valeurs disponibles		Dettes financières

Source : N.Lotmani « ANALYSE FINANCIERE », Edition pages bleus, p63.

1-2-Calcul des indicateurs d'équilibre financier des trois derniers exercices :

L'appréciation de l'équilibre dans la structure financière d'une entreprise se fait par le biais des agrégats suivants :

- *Le fonds de roulement (FR) ;
- *Le besoin en fonds de roulement (BFR) ;
- *La trésorerie (TR).

1-2-1-Le fond de roulement (FR)⁴⁷ :

Le FR : constitue la partie des capitaux permanents destinés au cycle d'exploitation
Autrement dit :

« C'est l'excédent des capitaux permanents sur les immobilisations nettes, excédent qui permet de financer, en partie ou en totalité, les besoins liés au cycle d'exploitation »

A-Calcul du fond de roulement :

Le fond de roulement peut être calculé de deux manières distinctes :

*Par le haut du bilan :

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

Cette méthode de calcul nous renseigne sur la signification du fond de roulement qui n'est qu'un financement permanent (origine du fond de roulement).

*Par le bas du bilan :

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

Cette méthode nous renseigne sur la destination du fond de roulement.

B-Appréciation du fond de roulement :

En principe le fond de roulement doit être positif, cependant, dans certains secteurs d'activité tels que la grande distribution ou certains services, nous pouvons admettre un FR nul ou négatif.⁴⁸

*Le fonds de roulement positif (FR>0) :

Dans ce cas, l'entreprise dispose d'une marge de sécurité lui permettant le maintien de sa solvabilité ; mais le caractère suffisant ou insuffisant du FR sera apprécié par comparaison avec les besoins de financement de l'activité.

⁴⁷ N.Lotmani, op.cit,p69.

⁴⁸ L.BERNET-ROLLANDE, « PRATIQUE DE L'ANALYSE FINANCIERE, » Edition Dunod, Paris 2009. p 112

*Le fonds de roulement est nul (FR =0) :

A première vue, la solvabilité semble assurée puisque les DCT couvrent les actifs circulant.

Cependant dans un cadre pratique, cette situation est quasi impossible, car l'entreprise n'est jamais à l'abri des imprévus.

*Le fonds de roulement négatif (FR<0) :

Dans ce cas nous parlons d'insuffisance en fond de roulement, c'est une situation de déséquilibre, ceci résulte d'une mauvaise gestion de l'entreprise qui a financé une partie de ses immobilisations par les dettes à court terme.

C-Variation du fond de roulement :

*FR en progression : la marge de sécurité de l'entreprise s'accroît puisqu'une partie de ses actifs circulants est financée par ses capitaux permanents. L'entreprise peut donc faire face aux éventuels problèmes de rotation de l'actif circulant. Néanmoins, le banquier doit s'assurer que cette augmentation du fonds de roulement n'est pas réalisée au détriment de l'autonomie financière de l'entreprise suite à une augmentation du niveau de l'endettement à long terme ;

*FR en diminution : c'est une situation inquiétante dans le sens où la marge de sécurité est faible, mais si cette diminution est due à l'acquisition de nouveaux investissements, ceux-ci contribueront à augmenter, à long terme, le fonds de roulement de l'entreprise.

*FR stationnaire : cela traduit une situation de stagnation. Il faut vérifier s'il s'agit d'une pause conjoncturelle ou d'un ralentissement de la croissance.

1-2-2-Le besoin en fond de roulement (BFR)⁴⁹ :

Nous parlons de besoin en fonds de roulement lorsque le financement des emplois cycliques n'est pas couvert par des ressources de même nature. Le besoin en fonds de roulement est la différence entre le besoin de trésorerie qu'engendre le financement des stocks ainsi que les crédits accordés aux clients, et la ressource de trésorerie que procurent les crédits obtenus des fournisseurs.

A-Calcul du besoin en fond de roulement :

$$\text{BFR} = \text{valeurs d'exploitation} + \text{valeurs réalisables} - \text{dettes à court termes hors trésorerie passive}$$

Le BFR global se décompose en deux natures : le BFRE d'exploitation et le BFRHE hors exploitation⁵¹.

⁴⁹ N.Lotmani, op.cit, p72

⁵¹ Besoin en fond de roulement=besoins d'exploitation+besoins hors exploitation

***Le BFR d'exploitation (BFRE):**

Il ne prend en considération que les opérations liées à l'exploitation de l'entreprise (BFR cyclique).

$$\text{BFRE} = \text{besoins du cycle} - \text{ressources du cycle}$$

***Le BFR hors exploitation (BFRHE) :**

Ce besoin est né des opérations indépendantes du cycle d'exploitation (BFR acyclique).

$$\text{BFRHE} = \text{besoins hors cycle} - \text{ressources hors cycle}$$

$$\text{BFR global} = \text{BFRE} + \text{BFRHE}$$

B-Appréciation du BFR :

***Le besoin en fonds de roulement positif (BFR > 0) :**

Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont supérieurs aux ressources d'exploitation. L'entreprise doit donc financer ces besoins à court terme soit à l'aide de son excédent de ressources à long terme (Fonds de roulement), soit à l'aide de ressources financières complémentaires à court terme (concours bancaires...).

***Le besoin en fonds de roulement est nul (BFR = 0) :**

Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont égaux aux ressources d'exploitation, l'entreprise n'a donc pas de besoins à financer.

***Le besoin en fonds de roulement négatif (BFR < 0) :**

C'est la situation recherchée par toute entreprise, dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont inférieurs aux ressources d'exploitation, l'entreprise n'a donc pas de besoin à financer puisqu'elle dispose d'un excédent de financement.

C'est notamment le cas pour les entreprises de la grande distribution ; en effet, elles payent leurs fournisseurs après la livraison (souvent 90 jours), alors que les clients paient au comptant, donc l'activité génère un flux positif de trésorerie.

1-2-3-La trésorerie (TR) :

« La trésorerie exprime le surplus ou l'insuffisance de marge de sécurité financière après le financement du besoin en fonds de roulement »⁵². Elle correspond au montant des emplois liquides diminué des concours bancaires destinés à la gestion courante de l'entreprise.

⁵² BEATRICE et FRANCIS GRAND GUILLOT, « ANALYSE FINANCIERE », Ed. GUALIANO, paris, 2002.

A-Calcul de la trésorerie :

La trésorerie se calcule de différentes manières à savoir :

1^{ère} méthode : $TR = \text{valeurs disponibles} - \text{concours bancaires courants}$

2^{ème} méthode : $TR = FR - BFR$

Le rapprochement entre le BFR et le FR permet d'apprécier l'équilibre global au sein de l'entreprise. Cet équilibre va se traduire par la trésorerie au travers les hypothèses suivantes :

FR > BFR ⇒ TR > 0 :

Dans ce cas, les ressources financières de l'entreprise sont suffisantes pour couvrir les besoins, et les valeurs disponibles sont supérieures au concours bancaires courants ce qui signifie que la situation financière de l'entreprise est saine et qu'elle est même en mesure de financer un surcroît de dépenses sans recourir à un emprunt. Néanmoins, nous signalerons que la présence d'une trésorerie pléthorique assez importante peut traduire une mauvaise gestion.

**FR < BFR ⇒ TR < 0 :*

Dans ce cas, l'entreprise ne dispose pas de suffisamment de ressources financières pour combler les besoins supplémentaires générés par le cycle d'exploitation. Elle doit donc recourir à des financements complémentaires à courts termes pour faire face à ses besoins de financement d'exploitation.

**FR = BFR ⇒ T = 0 :*

Dans ce cas, les ressources financières de l'entreprise suffisent juste à satisfaire ses besoins c'est une trésorerie optimale (maîtrise des flux de liquidité).

La situation financière de l'entreprise est équilibrée mais celle-ci ne dispose d'aucune réserve pour financer un surplus de dépenses que ce soit en termes d'investissement ou d'exploitation.

1-3-Elaboration du Compte de Résultat et calcul des Soldes intermédiaires de gestion des trois derniers exercices :

Le compte de résultat permet au banquier d'évaluer la performance de l'entreprise. Il l'aide notamment à :

- analyser ses marges et déterminer les résultats intermédiaires qui facilitent ainsi l'élaboration du diagnostic de sa situation;
- Evaluer son activité et sa capacité à être rentable ;
- Déterminer les ressources internes dégagées grâce auxquelles elle autofinancera ses activités (CAF⁵³).

⁵³ Capacité d'Auto-financement.

1-3-1-Analyse des soldes intermédiaires de gestion (SIG) des trois derniers exercices :

A-Le chiffre d'affaire CA :

CA = vente de marchandises + production vendue + prestations fournies

Cet élément constitue un élément clef, que le banquier doit exploiter pour apprécier l'évolution de l'activité, la stabilité, ou encore la productivité du personnel.

B-La marge commerciale MC :

MC = (vente – achats) de marchandise + variation des stocks

Concerne seulement les entreprises commerciales, ou celles ayant une activité commerciale, elle mesure les ressources d'exploitation de l'entreprise. C'est un indicateur permettant de suivre *l'évolution d'une politique commerciale*.

C-La production de l'exercice :

Cette rubrique concerne la production de l'entreprise, qu'elle soit destinée à ses besoins d'immobilisations, de stockage ou de vente.

D-La valeur ajoutée VA :

Elle est égale à la différence entre la production globale de l'entreprise, et la consommation des biens et services en provenance des tiers.

La valeur ajoutée évalue la *dimension économique* de l'entreprise. Elle détermine la richesse créée et constituée par le travail du personnel et par l'entreprise elle-même.

E-L'excédent brut d'exploitation EBE :

Se calcule par la différence entre la valeur ajoutée et les impôts et taxes, et les charges du personnel supportées par l'entreprise.

Il représente la part de la valeur ajoutée qui revient à l'entreprise et aux apporteurs de capitaux. Il indique les ressources générées par l'exploitation de l'entreprise indépendamment de :

- * La politique d'amortissement ;
- * Du mode de financement (charges financières).

F-Le résultat d'exploitation :

Il représente le résultat généré par l'activité qui conditionne l'existence de l'entreprise. Il mesure la performance industrielle et commerciale de l'entreprise indépendamment de sa politique financière et des opérations exceptionnelles.

G-résultat financier :

Représente : les produits financiers moins les charges financières

H-Le résultat net de l'exercice :

Il est obtenu après déduction des impôts sur le bénéfice du solde de (F+G). Il indique ce qui reste à la disposition de l'entreprise après le versement de IBS, ou encore le revenu des associés après impôts. Il permet de calculer la rentabilité financière de l'entreprise.

I-La capacité d'autofinancement CAF :

CAF = résultat net + les dotations aux amortissements et aux provisions + les dotations exceptionnelles + les moins value – les reprises sur les charges calculés – Les plus values sur cession d'investissement.

Elle représente pour l'entreprise, l'excédent de ressources internes ou le surplus monétaire potentiel dégagé durant l'exercice, par l'ensemble de son activité et qu'elle peut destiner à son autofinancement.

La CAF permet de :

- Rémunérer les associés ;
- Renouveler et accroître les investissements ;
- Augmenter le fond de roulement ;
- Rembourser les dettes financières ;
- Mesurer la capacité de développement et l'indépendance financière de l'entreprise ;
- Couvrir les pertes probables et les risques.

1-3-2-le retraitement du compte de résultat (CR):

Les analystes retraitent certains postes du CR afin de donner à ce dernier une approche plus économique.

A. Le retraitement relatif aux charges du personnel : le personnel intérimaire et la participation des salariés aux résultats sont intégrés aux charges de personnel, afin de déterminer le coût du facteur travail.

B. Les retraitements relatifs aux crédits bail : le crédit bail est considéré comme une acquisition financière par un emprunt.

En conséquence, la redevance de crédit bail est scindée en dotations aux amortissements et en charges d'intérêts. Ces retraitements donnent une meilleure image du coût du capital technique

La CAF est considérée comme une composante importante de la trésorerie d'exploitation de l'entreprise ce qui la rend primordial dans l'analyse financière par les flux.

1-4-Elaboration du tableau de flux de trésorerie (TFT) :

L'analyse financière par les flux est une analyse dynamique qui nous permet d'évaluer ce que fait l'entreprise durant un exercice à travers les différentes politiques suivies notamment :

- Politiques d'exploitation (vente, achat, stockage..);
- Politique d'investissement (extension, remplacement, désinvestissement..);
- Politique de financement (financement interne ou externe..).

***Pour ce faire :**

Le TFT est un état financier qui présente les flux de trésorerie dégagés par l'activité de l'entreprise, il nous permet d'évaluer la variation de la structure de trésorerie et déceler ainsi les éléments qui expliquent son équilibre ou déséquilibre.

Le TFT se présente de deux manières différentes :

1-4-1-La méthode directe :

Cette méthode consiste à cerner tous les encaissements et les décaissements qui ont affectés les comptes de trésorerie de l'entreprise durant un exercice et à déterminer leurs natures.

1-4-2-La méthode indirecte :

Cette méthode consiste à déterminer la trésorerie d'exploitation non pas par les encaissements et les décaissements qui ont affectés le compte de trésorerie mais par le compte de résultat après déduction des produits non encaissables et encaissés et en additionnant les charges non décaissables et non décaissés d'où le qualificatif « indirect ».

1-5-Analyse par les ratios des trois derniers exercices :

La méthode des ratios est un outil qui permet d'apprécier la situation économique et financière de l'entreprise, d'effectuer et d'enrichir les études comparatives entre deux ou plusieurs secteurs de même activité⁵⁴

1-5-1-définition : « Un ratio est un rapprochement entre deux données chiffrées, aptes à rendre compte de la situation d'une entreprise sous l'un ou l'autre de ses aspects : activité, structure financière, rendement économique, rentabilité...»⁵⁵.

Le rapport entre les différentes masses servira de base à l'étude critique. Le ratio peut être examiné à travers de son évolution sur plusieurs années afin de déterminer la tendance et le choix fait par l'entreprise.

Nous distinguons plusieurs catégories de ratios que nous pouvons classer comme suit :

1-5-2 -catégorie de ratio(en annexe n°2)

- Ratios de liquidité ;
- Ratios de trésorerie ;
- Ratios de structure ;
- Ratios d'activité et de gestion;
- Ratios de rentabilité

⁵⁴ N.LOTMANI, « analyse financière », collection GESTION, pages bleues, Alger, 2011, pp83-90

⁵⁵ D'après la revue de la Banque de France.

2-Analyse prospective (prévisionnelle) :

Bien que l'analyse financière des trois derniers exercices renseigne sur la bonne situation passée et présente de l'entreprise, cela n'implique pas systématiquement un avenir stable et propice.

Ainsi, une étude prévisionnelle est nécessaire pour prendre connaissance des projets de l'entreprise dans le but de se faire une idée sur les capacités, les besoins, et les ressources qui seront dégagées au cours des exercices à venir pour essayer de mettre en place la structure de financement adéquate.

*Une analyse prévisionnelle repose essentiellement sur les années avenir par le biais des documents suivants :

2-1-Etude prévisionnelle du dossier de financement d'exploitation:

Le banquier s'intéresse généralement au⁵⁶ :

*plan de trésorerie ;

*analyse de la relation (développement du chiffre d'affaire projeté et augmentation du BFR).

2-1-1-Le plan de trésorerie :

Il s'agit d'un instrument de gestion prévisionnel à court terme qui recense, sur une période d'une année, l'ensemble des recettes et des dépenses prévisionnelles de l'entreprise quelle que soit leur origine ou leur destination.

Il permet à partir du rapprochement des recettes et des décaissements de déterminer mensuellement les insuffisances (ainsi que les excédents) de trésorerie de l'entreprise et par voie de conséquence, de fixer le montant et la durée des crédits à court terme.

2-1-2- analyse de la relation (développement du chiffre d'affaire projeté et augmentation du BFR) :

Le BFR dépend du niveau prévisionnel d'activité en rapport avec la montée en cadence de celle-ci, sa détermination à effectuer en nombre de jours/année.

⁵⁶ Guide des pme, op. Cite, p111.

2-2-étude prévisionnelle d'un dossier de financement d'investissement :

A coté du plan de trésorerie, Le banquier s'intéresse également dans l'étude prévisionnelle de dossier de financement d'investissement aux documents suivants :

- *Le plan de financement ;
- *Le budget d'exploitation prévisionnel ;
- *Les bilans et CR provisionnels.

Généralement l'étude prévisionnelle repose sur les cinq années qui suivent la demande de financement d'investissement⁵⁷

2-2-1-Le plan de financement :

Le tableau de financement est un document financier et un instrument de gestion, retraçant toutes les opérations ayant affectées les emplois et les ressources de l'entreprise au cours d'un exercice donné. Autrement dit, le tableau de financement permet de mettre en évidence, à partir de deux bilans successifs établis avant répartition des résultats, l'origine des ressources dont l'entreprise a disposées au cours de l'exercice ainsi que leurs destinations.

Par opposition au bilan qui dresse l'état des emplois et des ressources à un moment donné (notion de stock), le tableau de financement établit les variations d'emplois et des ressources intervenues au cours d'une période de référence (notion de flux).

Soulignant cependant le lien de parenté existant entre ces deux documents puisque le tableau de financement n'est que la traduction chiffrée et détaillée du passage du bilan de l'année « n » au bilan de l'année « n+1 » (tableau de variations).

2-2-2-Le budget d'exploitation :

Le budget d'exploitation prévisionnel indique les objectifs de l'entreprise en matière de ventes pour l'exercice à financer. Il permet ainsi au banquier de se familiariser avec les projets d'extension commerciale de l'entreprise.

Les budgets sont interdépendants et leur établissement répond à une hiérarchie pour donner une vision simplifiée du fonctionnement de l'entreprise. En effet, chaque budget concerne une fonction bien précise de l'entité (budget d'investissements, budget de ventes, des approvisionnements,...)

Ce document comprend entre autre un plan de charge prévisionnel, le détail des ventes prévues par l'entreprise en quantité et en valeur,... etc.

⁵⁷ Guide des pme, ibid.

2-2-3-Bilans et CR prévisionnels (3à 5 années prochaines):

L'analyse des bilans et CR prévisionnels facilitent au banquier l'appréciation des portées et conséquences de la politique financière appliquée par l'entreprise.

Les bilans prévisionnels exposent l'évolution de la situation patrimoniale de l'entreprise permettant ainsi d'estimer ses capacités futures à faire face aux différents engagements contractés. Quant aux CR, ils retracent l'ensemble des produits et charges générés par les cycles d'exploitation futurs et permettent d'apprécier le degré d'intensité de l'activité de l'entreprise et son insertion dans le marché auquel elle appartient.

En effet, La demande de crédit d'investissement doit être accompagnée **d'une étude technico-économique** qui est généralement élaborée par des bureaux d'étude spécialisés. Elle doit traiter de la faisabilité du projet en le présentant sous tous ses angles.

Section3 : étude technico-économique de l'investissement (étude de la viabilité et la rentabilité du projet)

S'il s'agit d'une demande de financement d'investissement le banquier rajoute une autre étude concerne le projet désiré par le client (l'investissement à financer)

- *il doit d'abord identifier le projet (présentation du projet) ;
- *Ensuite –évaluer le projet selon deux approches :
 - Evaluer la viabilité du projet ;
 - Evaluer la rentabilité du projet ;
- *Le souci du banquier est d'assurer de la fiabilité des informations fournies.

1- Présentation descriptive du projet d'investissement⁵⁸ :

1-1- l'identification plus précise de l'investissement :

Il est nécessaire de répondre aux questions suivantes pour identifier le projet :

- *à quelle finalité répond-il ?
- *quel poste d'investissement répond t-il ?
- *comment va se réaliser le projet ?
- *quel nouveau processus de production enclenche t –il ?
- *quelle nouvelle technologie apporte-t-il ?
- *quelles est la provenance des équipements.

⁵⁸ Guide des PME, « optimiser ma demande de crédit », op.cit.p 106

1-2-L'implantation (localisation du projet) :

L'adéquation entre l'activité projetée et le lieu d'implantation du projet, est déterminante pour La décision de la banque, car à titre d'exemple, si le lieu d'implantation n'est pas doté des Infrastructures nécessaires à l'acheminement des matières premières et à l'écoulement des produits finis, la réussite du projet est vraiment incertaine.

1-3- dimension de l'état d'avancement des travaux :

Tout retard dans la réalisation des travaux engendre un surcoût et par conséquent, altère la Rentabilité du projet, le promoteur doit donc tracer un planning de réalisation qui doit faire Apparaître la date d'entrée en exploitation, le plus important est que ce planning soit respecté Par le client.

1-4-l'impact du projet :

La réalisation du projet aura certainement des impacts multidimensionnels, le banquier doit en vérifier :

- La création des emplois.
- La substitution aux importations et le développement des exportations.
- La réalisation de l'intégration économique nationale.

1-5- le mode de réalisation du projet :

Il importe surtout de connaître si le projet s'inscrit dans les secteurs privilégiés par le gouvernement, d'une part, d'autre part la réalisation nécessite t-elle l'intervention d'opérations économiques internationales.

2-l'étude économique du projet :

Le volet économique dans l'étude d'un projet est très important, il doit y figurer à la fois des informations sur le produit fabriqué, et sur la possibilité de son écoulement sur le marché.

2-1-le produit :

Le banquier doit surtout s'intéresser à la nature du produit fabriqué, ou de la prestation fournie (les possibilités d'écoulement) : de premières nécessités ou bien de luxe ? Est ce un produit substituable ?...etc.

2-2-le marché :

L'étude du marché doit s'axer sur la clientèle potentielle, le prix ainsi que l'état de la concurrence. Il convient également d'évaluer les besoins présents et futurs des consommateurs ciblés. En fait, tout se résume à une confrontation de l'offre et de la demande.

3-évaluation du projet :

Les concours à long terme, en matière d'investissement sont généralement des montants considérables, c'est pourquoi le banquier ne peut engager les fonds sans une analyse financière, et une évaluation rigoureuse de la viabilité et la rentabilité du projet.

3-1-évaluation de la viabilité du projet :

L'étude technico-économique d'un investissement est un préalable à toute appréciation de la rentabilité du projet, dans ce sens où nous ne pouvons pas parler de la rentabilité d'un projet qui est jugé non-viable. Elle est généralement élaborée par un bureau d'études spécialisé.

De ce fait le banquier doit effectuer une série d'analyses pour déterminer la viabilité du projet

*L'analyse du marché ;

*L'analyse commerciale ;

*L'analyse technique ;

*L'analyse des coûts.

3-1-1-L'analyse du marché :

« L'analyse du marché est une analyse quantitative et qualitative d'un marché, c'est-à-dire l'offre et la demande réelles ou potentielles d'un produit ou d'un service afin de permettre l'élaboration des décisions commerciales ». ⁵⁹

L'étude de marché est donc axée sur les possibilités de débouchés du produit ou du service. En effet, le banquier ne doit pas perdre de vue le fait qu'une production réalisée n'implique pas forcément une production vendue.

L'analyse du marché est un ensemble de méthodes dont l'objectif est de prévoir le volume de marchandises ou de services pouvant être écoulés par l'entreprise sur le marché auquel la production sera destinée. *Cette analyse concernera la demande et l'offre passées, présentes et futures.*

3-1-2-L'analyse commerciale :

La connaissance du marché consiste pour l'entreprise à produire ce qui peut être vendu plutôt qu'à vendre ce qui a été produit. Les éléments quantitatifs sur lesquels portera l'analyse du banquier afin d'appuyer l'étude du marché, ont été définis par les « *Quatre P de Mc Carthy* » ⁶⁰ qui sont :

*Le produit (Product) ;

*Le prix (Price) ;

*La distribution (Place) ;

*La communication (Promotion).

⁵⁹ Hamdi K, « *Analyse des projets et de leur financement* », imprimerie ESSALEM, Alger, 2000.

⁶⁰ *Les quatre (04) P de Mc Carthy font partie d'un concept développé par ce dernier dans sa thèse de doctorat de 3^{ème} cycle de l'Université du Minnesota, définissant les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne.*

3-1-3-L'analyse technique :

L'étude technique doit porter sur les différents éléments entrant dans la réalisation technique du projet, à savoir :

3-1-3-1-Le processus de production :

Le choix du procédé technique par le promoteur se fait selon des considérations techniques et économiques bien précises (Coûts de production, matières premières disponibles, niveaux de production). Le banquier, dans son étude, est tenu de déterminer les spécificités techniques du procédé choisi et de connaître les raisons qui ont motivé ce choix. La réussite dans le choix du procédé réduira le prix de revient et améliorera ainsi la compétitivité du produit sur le marché.

A-Les caractéristiques des moyens de production :

On devra s'assurer que les moyens de production choisis permettront d'assurer un niveau de production en rapport avec les capacités d'écoulement des biens et services. Ce choix devra prendre en compte les conditions ultérieures de fonctionnement pour assurer une souplesse d'exploitation future.

B-Les besoins de l'entreprise :

Après avoir opté pour un processus et choisi les moyens de production, il faudra de cerner d'une manière précise les besoins intervenants durant les périodes d'investissement (infrastructures, matériels divers) et d'exploitation (Matières premières, eau, énergie, personnel, etc.), et ce dans le but d'avoir une idée précise du coût de démarrage, d'extension et de fonctionnement de l'entreprise.

C-La localisation de l'unité de production :

Pour le banquier, l'analyse de la localisation de l'unité de production diffère d'une activité à une autre. En effet, imposée dans certains cas, la localisation peut dans d'autres cas être envisagée par l'entreprise en un grand nombre d'endroits. Il appartiendra au banquier de vérifier si la région d'implantation du projet est compatible avec la nature de l'activité projetée et si elle prend en considération la localisation de ses fournisseurs et de ses clients.

L'implantation devra être, également, choisie de manière à faciliter au maximum l'exploitation de l'entreprise (disponibilité des commodités, voie d'accès, moyens de télécommunication...etc.).

D-Le planning et le délai de réalisation :

L'étude technico-économique doit faire ressortir un calendrier de réalisation du projet. Ce

calendrier doit mentionner notamment:

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

3-1-4-Analyse des coûts d'investissement et exploitation :

Cette phase consiste à vérifier la validité de tous les coûts qui concernent le projet, qu'il s'agisse de ceux liés à l'investissement ou ceux liés à l'exploitation. Tous ces coûts doivent être fiables et exhaustifs.

3-2-analyse de la rentabilité du projet :

Une fois que le banquier atteste de la viabilité du projet, il entamera la deuxième phase consistant à mesurer sa rentabilité financière par le biais d'un certain nombre de critères de rentabilité déterminants. Il faut noter que cette phase vise aussi à apprécier l'opportunité financière que le projet présente par rapport aux autres possibilités d'investissement (ex : placements à terme,...) et la capacité des ressources qui seront générées par le projet afin de faire face aux engagements de l'entreprise.

Ainsi pour mener cette étude, il est nécessaire d'évaluer le projet en deux temps :

- *Avant la mise en place de la structure de financement ;
- *Après la mise en place de la structure de financement.

3-2-1-analyse avant financement :

Il s'agit d'apprécier la rentabilité intrinsèque du projet indépendamment de tout concours financier. Mais avant d'entamer cette étude, il y a lieu de définir quelques concepts relatifs au projet notamment :

- *La durée de vie de l'investissement ;
- *La nature des flux ;

3-2-1-1-La Durée de Vie de l'investissement:

Durant sa vie, un projet d'investissement passe par quatre (04) phases distinctes :

- ***La phase d'investissement** : période durant laquelle le projet est réalisé.
- ***La phase de montée en cadence** : phase durant laquelle l'entreprise s'accoutume à la technologie, aux équipements et à la production du bien ou du service et par conséquent le niveau de production n'est pas à son niveau optimal ;
- ***La phase de croisière** : c'est la période de plein régime durant laquelle les équipements tournent à leur pleine capacité (niveau optimal de production) ;
- ***La fin du projet.**

Pour déterminer la durée de vie d'un investissement, qui est différente de sa durée comptable, il y a lieu de distinguer entre trois (03) durées de vie :

- *La durée de vie physique de l'investissement qui correspond à la durée d'exploitation de l'investissement ;
- *La durée de vie de la technologie qui correspond à la période pendant laquelle le produit est jugé de nouvelle technologie ;
- *La durée de vie du produit qui correspond à la période relative au cycle de vie du projet.

La durée de vie d'un investissement correspond à la plus petite de ces trois durées, mais, dans la majorité des cas, elle est égale à la durée de vie physique de l'investissement.

3-2-1-2-La nature des flux :

Il existe trois types de flux relatifs à un projet d'investissement :

- *Les flux de dépenses d'investissement ;
- *Les flux d'exploitation (les dépenses et les recettes d'exploitation) ;
- *Les flux de désinvestissement (les cessions d'actifs à la fin du projet).

A-Détermination des flux de trésorerie :

- La détermination des flux de trésorerie se fait suivant les six étapes suivantes :
- Elaboration d'un échéancier des investissements;
- Elaboration d'un échéancier des amortissements;
- Détermination de la valeur résiduelle de l'investissement (VRI);
- Détermination du besoin en fonds de roulement et son évolution;
- Elaboration du compte de résultat prévisionnel ;
- Etablissement des flux de trésorerie sur la durée de vie du projet en dressant un tableau d'emplois et ressources

A-1-Elaboration de l'échéancier d'investissement :

L'échéancier d'investissement est un tableau reprenant le montant des investissements nécessaires à la réalisation du projet par années et par rubriques. Il nous renseigne ainsi sur la répartition dans le temps et selon la durée de réalisation du projet sur l'ensemble des dépenses d'investissement y compris le BFR devant servir au démarrage de l'exploitation.

A-2-Elaboration de l'échéancier d'amortissement :

Ce tableau reprend les dotations aux amortissements annuelles relatives à chaque investissement amortissable durant la durée de vie du projet. Il permet de déterminer le montant global et annuel des dotations aux amortissements servant respectivement au calcul de la VRI et à l'élaboration du CR prévisionnels.

A-3-Détermination des valeurs résiduelles des investissements (V.R.I) :

Cette démarche opte pour une situation pessimiste pour la détermination de la rentabilité de l'investissement. Ces valeurs résiduelles sont des valeurs comptables, elles représentent la valeur comptable nette de l'investissement.

Les montants des V.R.I sont égaux à la différence entre les montants des immobilisations et les montants déjà amortis.

$$V.R.I = \text{Investissement total} - \text{B.F.R} - \text{Montant déjà amorti}$$

Le besoin en fonds de roulement est déduit du total des investissements car il n'est pas considéré comme étant une immobilisation.

A-4-Le besoin en fonds de roulement (B.F.R):

Le B.F.R représente un fonds de démarrage nécessaire au projet pour la prise en charge de certaines charges d'exploitation, notamment les dépenses de matières premières et de salaires.

Le B.F.R dépend donc du niveau d'activité : plus l'activité est importante, plus le B.F.R est important.

Vu l'évolution générale des chiffres d'affaires des entreprises à la montée en cadence, le BFR ne sera pas identique les premières années et va donc, lui aussi, évoluer avec le chiffre d'affaires.

A-5-Le tableau Emplois/Ressources :

Ce tableau comprend l'ensemble des ressources et des emplois de l'entreprise. Il permet de déterminer les flux de trésorerie avant financement.

Les ressources :

- LA CAF ;
- La valeur résiduelle des immobilisations (VRI) ;
- La récupération du BFR.

La récupération du BFR intervient au terme de la durée de vie de l'investissement. Elle devient ainsi une ressource qu'on ne peut qu'intégrer dans le tableau Emplois/ Ressources.

Les emplois :

- **Les investissements :** Ce sont toutes les dépenses enregistrées pendant la période de réalisation ;
- **La variation du BFR :** ce sont tous les besoins nécessaires à l'exploitation avant les premières recettes. Sa variation est fonction du chiffre d'affaires. De ce fait, le BFR maximal sera atteint pendant la période de croisière.

Flux de trésorerie=ressources - emplois

3-2-1-3-Les critères de rentabilité de l'investissement⁶¹ :

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 devons d'abord maîtriser la notion d'actualisation qui

⁶¹ Support de cours pédagogique « module :choix d'investissement »présenté par Mme Belaid ,EHEC ALGER 2013-2014.

consiste à actualiser tous les flux au présent pour pouvoir les comparer. Ensuite, nous pourrions procéder au calcul des indicateurs de liquidité et de rentabilité de l'investissement.

Parmi les nombreux critères de rentabilité, nous pouvons mettre en exergue le délai de récupération (D.R), le délai de récupération actualisé(D.R.A), la valeur actuelle nette (V.A.N), l'indice de profitabilité (I.P) et le taux de rentabilité interne (T.R.I).

****La notion d'actualisation***

Pour pouvoir comparer des dépenses d'investissement enregistrées dans le présent et des recettes d'exploitation générées par le projet et qui interviennent dans le futur, l'évaluateur procède à leur actualisation : une technique qui consiste à trouver la valeur immédiate des flux futurs que générera le projet. Elle fait intervenir le taux d'actualisation qui peut être défini comme étant le prix de la renonciation à la liquidité.

L'actualisation est exactement le phénomène inverse de la capitalisation. Cette dernière énonce qu'un (01) dinar d'aujourd'hui vaut $(1+i)^n$ dinars dans n années, pour un taux d'intérêt de i. Partant de ce principe, on est en droit de penser qu'un (01) dinar dans n années vaut $(1+i)^{-n}$: C'est la notion d'actualisation, Le taux d'intérêt i que nous qualifierons de *taux d'actualisation* dépend du coût des fonds propres et du coût de l'emprunt.

A-Le délai de récupération (DR) :

Le D.R est le seul critère déterminé à partir des flux de trésorerie non actualisés. Il est appelé aussi « délai de recouvrement du capital investi ». C'est le délai nécessaire aux flux générés par l'exploitation pour égaler le montant de l'investissement global ; autrement dit c'est le délai mis par **les flux de trésorerie cumulés** pour s'annuler. Il est déterminé en nombre d'année et de mois. Il se calcule de la manière suivante :

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \text{Flux de trésorerie} \quad \text{Avec : DR= N, } I_0 = \text{investissement}$$

Ou bien⁶² $DR = I_0 / MCF$, sachant que :

I_0 : représente le cout initial du projet

MCF : représente le cash flow moyen = $\sum CF / N$

⁶² Support de cours module (décision d'investissement et de financement) présenté par Mme BELAID (EHEC, Alger).2013-2014

*Exemple de calcul de DR mis par les flux cumulés*⁶³ : Montant de l'investissement : 50000da

Années	Flux de trésorerie	Flux de trésorerie cumulés
1	20 000	20 000
2	10 000	30 000
3	30 000	60 000
4	10 000	70 000
5	60 000	130 000

Il apparaît qu'après 3 ans, l'investissement initial sera entièrement récupéré. Si les flux monétaires sont réguliers au cours de la troisième année, on peut calculer plus précisément le délai de récupération. On prévoit avoir récupéré un montant de 30 000 ! Après 2 ans ; à la fin de cette période, le montant à récupérer sera de 20 000, soit la différence avec l'investissement initial. Comme on prévoit une entrée de 30 000 ! Pour la troisième année, le temps additionnel pour récupérer le capital initial est de 20 000/30 000 soit 0,67 an ou 8 mois. Le délai de récupération est donc estimé à 2 ans et 8 mois.

B-Le délai de récupération actualisé (DRA) :

Le DRA est le délai mis par les flux d'exploitation actualisés à récupérer la mise de fonds initiale. Ce critère ne diffère du précédent que par l'actualisation des flux avant de les cumuler. Ainsi, nous pouvons déduire la formule suivante :

$$I_0 = \sum_{t=1}^n F_t (1+i)^{-t} \quad n = \text{DRA}, i = \text{taux d'actualisation}, t = \text{nombre d'années.}$$

F_t = flux de trésorerie.

En effet, le DR et le DRA sont plus des critères de liquidité que de rentabilité ; ils informent sur la vitesse à laquelle le projet dégage des liquidités. Ils ne sont donc des indicateurs pertinents que lorsque les promoteurs sont soucieux de récupérer leur mise de fonds au plus vite (cas des banques commerciales, du fait qu'elles ne disposent pas de beaucoup de ressources à long terme) ou dans le cas d'un avenir incertain. Ainsi, le banquier se souciant de sa trésorerie et par conséquent, de celle (liquidité) des projets qu'il finance, accorde beaucoup d'importance à ces deux indicateurs.

⁶³ Exemple présenté par Mr Boukrouh « module : introduction à la finance », EHEC Alger, 2013-2014

C-La valeur actuelle nette (VAN)⁶⁴ :

La VAN est une méthode de calcul qui consiste à comparer la dépense initiale à la valeur actuelle des cash-flows futurs attendus.

Pour calculer le critère de la VAN, il suffit de calculer la valeur actuelle des flux de liquidités futurs secrétés par l'investissement puis de soustraire le montant de l'investissement initial.

La valeur actuelle nette est égale :

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

Cet indicateur répondra à la question de savoir si l'entreprise peut, au terme de l'investissement, engendrer une richesse suffisante pour permettre le remboursement des sommes utilisées pour la réalisation du projet, en prenant compte du coût des ressources. La VAN doit, donc, être positif pour affirmer la rentabilité d'un projet. Dans le cas où elle serait négative, le projet en question sera rejeté systématiquement ; cet indicateur peut être donc, un **critère de rejet**, mais aussi un **critère de sélection**⁶⁵, entre des investissements ayant des mises de fonds identiques

Nous pouvons, ainsi, avancer les interprétations suivantes :

- $VAN > 0 \Leftrightarrow$ le projet a récupéré le montant de l'investissement, a payé le coût des ressources et a enrichi l'entreprise d'un montant égal à la VAN, il est donc rentable.
- $VAN < 0 \Leftrightarrow$ Les flux générés durant la période d'exploitation ne permettent même pas de récupérer les capitaux engagés, projet non rentable à rejeter.
- $VAN = 0 \Leftrightarrow$ les flux générés durant la période d'exploitation permettront juste de récupérer le montant de l'investissement sans enrichir l'entreprise. Il s'agit d'une « opération blanche ».

Le taux d'actualisation :

Le taux d'actualisation à utiliser est le taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise. Théoriquement, ce taux représente le cout des capitaux utilisés par l'entreprise.

⁶⁴ Support de cours Mme Belaid déjà cité.

⁶⁵ La VAN est un critère de sélection dans le sens où l'évaluateur choisit entre des projets dont les coûts d'investissement sont identiques celui qui affiche la VAN positive la plus importante.

D-L'indice de profitabilité (IP) :

L'indice de profitabilité (IP) est le rapport de la valeur actualisée des flux de trésorerie prévus d'un projet au montant de l'investissement.

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

Remarques :

Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que son IP soit supérieur à 1.

Lorsque plusieurs projets d'investissements sont possibles, on retient celui qui possède l'indice le plus fort, à condition toutefois qu'il soit supérieur à 1.

E-Le taux de rentabilité interne (TRI)⁶⁷ :

Le taux interne de rentabilité (TIR) correspond au taux d'actualisation pour lequel la somme des flux financiers dégagés par le projet est égale à la dépense d'investissement.

En d'autres termes, le TIR désigne le taux d'actualisation qui rend nulle la VAN.

Il s'agit alors de rechercher le taux d'actualisation « t » tel que :

$$I_0 = \sum_{i=1}^n CF (1 + t)^{-i}$$

Sachant que $\sum_{i=1}^n CF (1 + t)^{-i} = VA$

$$VAN = -I_0 + \sum_{i=1}^n CF (1 + t)^{-i} = 0$$

3-2-2-analyse après financement :

L'étude après financement a pour objectif de déterminer la rentabilité des capitaux engagés et l'impact de l'endettement sur la rentabilité des fonds propres. Elle sera, en outre, un outil de mise en place des conditions du crédit adéquates (taux, durée, etc.). Pour ce faire, l'analyste devra d'abord déterminer les flux nets de trésorerie après financement, ensuite analyser ces derniers par le calcul des différents critères de rentabilité et de liquidité.

Cette étude, à la différence de l'analyse avant financement, intègre en sus des éléments avant financement, le plan de financement, l'échéancier de remboursement, les frais financiers, les

⁶⁶ Support de cours pédagogique présenté par Mr BOUKROUH, déjà cité.

⁶⁷ Mme Belaid, support de cours déjà cité.

intérêts intercalaires et leur amortissement, le remboursement de l'emprunt ainsi que les dividendes.

Le banquier doit dans cette étape, présenter les nouveaux flux de trésorerie qui sont après financement en utilisant les documents suivants :

- Un tableau d'amortissement qui intégrera l'amortissement des intérêts intercalaires ;
- Un échéancier de remboursement ;
- Un CR prévisionnel après financement qui inclura les nouvelles dotations aux amortissements et les frais financiers.
- Le tableau de mobilisation qui va déterminer la rubrique Apport.
- Le plan de financement qui affichera les apports et l'emprunt au niveau des ressources, les intérêts intercalaires, le remboursement du principal et les dividendes au niveau des emplois.

L'évaluation d'un projet d'investissement est faite sur la base d'un dossier de crédit venant appuyer la demande formulée par le client. Elle se déroule en deux étapes : une étude technico-économique et une étude de rentabilité. Elle vise à conforter le banquier et lui assurer que le projet est techniquement réalisable et financièrement rentable.

La consistance et la complexité de l'étude dépendent de la taille de l'investissement projeté. L'étude présentée ci-dessus est une étude générale, quelques volets de celle-ci peuvent ne pas être abordés et traités dans le cas de petits projets et d'autres volets peuvent être intégrés si l'investissement est très important

En évaluant le projet, le banquier décidera, compte tenu du risque à courir, si le projet est finançable ou non. Il déterminera la structure de financement adaptée de façon à optimiser la rentabilité du projet et assurer les conditions appropriées pour le recouvrement de ses créances.

Mais quelque soit la pertinence et la consistance de l'étude que ce soit dans le cas de l'exploitation ou dans le cas de l'investissement, le risque « 0 » n'existe pas. D'où la nécessité de prendre davantage de mesures de sécurité.

Conclusion du chapitre :

Au cours de ce deuxième chapitre, nous avons essayé de décrire la démarche et l'approche méthodologique que le banquier doit employer face à l'étude d'un dossier de financement d'une PME ; Cette procédure constitue une étape cruciale dans toute opération de mise de fonds, dans le sens où il s'agit d'une véritable opération de sélection de la clientèle à qui la banque accorde son concours et sa confiance.

De même, cette démarche est indispensable, dans la mesure où elle relève des éléments subjectifs et objectifs :

- *Les éléments subjectifs ont trait au facteur humain, à sa compétence et à sa réputation,...
- *Les éléments objectifs concernent les faits réels, la situation, l'environnement, propres de l'entreprise et sa situation future. Ils rassemblent les facteurs économiques.

Cependant, cette démarche aussi importante qu'elle puisse être, prend énormément de temps et de risques.

En effet, la minimisation au maximum des risques, et le **maintien des opérations de financement dans les niveaux des risques acceptables** oblige le banquier à : non seulement savoir exactement à qui faire confiance mais aussi oser s'aventurer dans l'incertitude sans s'y perdre ; pour cela il peut avoir recours à diverses techniques d'analyse qui diffèrent selon l'importance de l'affaire, l'ancienneté de la relation et le niveau du risque encouru, se réfère aux règles prudentielles et se muni accessoirement de moyen de prévention tels que les garanties, le suivi et le système du contrôle interne qui font l'objet du chapitre suivant.

Chapitre 3 :
Les mécanismes de la gestion
des risques et du contrôle
interne

Après avoir franchi les différentes phases du processus d'étude et d'analyse (mécanismes de gestion de dossier de demande de crédit), le chargé d'étude aboutit à une conclusion finale qui l'orientera vers une prise de décision se traduisant ainsi soit par un accord ou un refus d'octroi du crédit. Il est à noter que quel que soit la nature de la décision, cette dernière doit être notifiée au client.

De même, pour mieux évaluer et gérer ces risques ce banquier prend l'appui sur l'identification et l'évaluation du risque, en s'appuyant sur le contrôle interne qui est un dispositif adapté aux caractéristiques propres de chaque organisation et qui offre une assurance raisonnable de la maîtrise de l'activité de la banque.

En effet, L'objet de ce chapitre consiste à présenter la mise en place du crédit et les mécanismes de la gestion des risques encourus (identification, évaluation, et gestion) et du système de contrôle interne, et ses différents degrés.

Pour ce faire nous avons scindé ce chapitre en trois sections :

- *La première concerne le risque de contrepartie, (identification, évaluation, et gestion) ;
- *La deuxième présente la décision et le suivi du financement ;
- *la troisième section réservée au contrôle interne dans la banque.

Section1 : les risques crédit (identification et évaluation) :

1-Les risques de l'activité bancaire :

En général, il s'agit des trois risques principaux encourus par la banque au cours de l'exercice de son activité à savoir : *le risque de contrepartie (ce risque qui fait l'objet de notre section)*, le risque de liquidité et le risque de marché.

Par ailleurs, il faut ajouter deux autres types de risques qui ont aussi une importance et une conséquence majeures sur l'activité de la banque qui sont : *le risque opérationnel*, qui a pris une importance capitale grâce à la nouvelle réforme de Bâle II, et *le risque de solvabilité*

1-1-le risque de contrepartie :

Le risque de contrepartie aussi appelé **risque de crédit**⁶⁸ : « *C'est le risque de défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement détient une créance, Il comprend en général : Les crédits octroyés, les titres détenus et les engagements hors bilan.* »⁶⁹

Ou encore nous pouvons le définir comme étant « *le risque de perte lié à la défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement de crédit détient un engagement* »⁷⁰

En effet, les deux définitions se convergent, ceci correspond éventuellement à une perte totale ou partielle des montants engagés par la banque et aussi une perte en revenu représentée par les intérêts non perçus. Ainsi qu'en cas de force majeure : par exemple les crédits consentis à des emprunteurs étrangers qui peuvent être confrontés à des risques de guerre, de révolution, de catastrophe naturelle ou de non transfert. Ce qu'on appelle plus communément *le risque pays*.

1-2-Risque pays :

Pour Henri CALVET : « *le risque pays est le risque de non remboursement de la créance détenue sur un débiteur privé ou public en raison de la situation économique et/ou politique du pays dans lequel est situé le débiteur, et ce, quelle que soit la situation financière de ce débiteur* »⁷¹

1-3-Le risque de liquidité :

Le risque de liquidité (ou risque d'il liquidité), est aussi considéré comme un risque majeur, du fait qu'il est lié à l'activité d'intermédiation traditionnelle de la banque.

En effet, « *Le risque d'il liquidité est le risque, pour un établissement de crédit, d'être dans l'incapacité de rembourser ses dettes à court terme, tout particulièrement ses dettes à vue (dépôts à vue et emprunts interbancaires au jour le jour), parce que les actifs détenus par cet*

⁶⁸ Selon le code bancaire algérien : réglementation n°02-03-du 14 novembre2002portant sur le contrôle interne des banques.

⁶⁹ Sylvie de COUSSERGUES, « *GESTION DE LA BANQUE : DE DIAGNOSTIC A LA STRATEGIE* »4ème édition, DUNOD, 2005, p105.

⁷⁰ Henri CALVET « *ETABLISSEMENT DE CREDIT : APPRECIATION, EVALUATION, ET METHODOLOGIE DE L'ANALYSE FINANCIERE* », Edition Economica, paris, 1997, p78.

⁷¹ Henri CALVET, *ibid*, p 92.

établissement seraient à plus long terme et/ou ne seraient pas susceptibles d'être cédés sur un marché liquide »⁷²

Il est lié à la profession même de la banque, qui consiste en la transformation des échéances, à savoir financer des emplois à terme par des ressources à vue.

En effet, les établissements de crédit, tous particulièrement ceux disposant de réseaux, collectent des ressources pour la plupart à court terme (dépôts à vue) susceptibles de faire l'objet d'un retrait massif et imprévu de la part de la clientèle, et accordent des financements, à court terme, mais également et particulièrement des financements à moyen et à long terme.

1-4-Risque de marché :

La notion de risque de marché regroupe différents types de risques, parmi ces risques nous avons : le risque de taux, et le risque de change.

Le risque de marché est défini comme suit : « *Le risque de marché est celui de déviations défavorables de la valeur de marché des positions pendant la durée minimale requise pour liquider les positions* »⁷³

. En général, il s'agit d'un risque qui se manifeste par une évolution défavorable du prix d'un actif, ou bien, par la réalisation de moins values ou de pertes à la revente des titres détenus sur le marché.

1-4-1-Le risque de taux :

C'est le risque pour la banque de subir une évolution défavorable des taux, que ce soit à la baisse ou à la hausse, selon que la banque emprunte ou prête. »⁷⁴

1-4-2- Risque de change :

*« Comme une perte entraînée par la variation des cours de créances ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »*⁷⁵

Il correspond pour la banque au risque de pertes liées aux fluctuations des taux de change. Toute fluctuation défavorable des taux de change se répercutera négativement sur les flux futurs espérés par la banque dans le cadre de son activité financière exercée sur les devises. Le risque de change peut également impacter les activités de crédit de la banque. C'est le cas lorsqu'une banque prête de l'argent à son client en devises étrangères. La banque prend le risque de voir le capital qui lui sera remboursé diminué.

1-5-Les risques opérationnels

« Le risque opérationnel pour la banque est le risque de pertes financières résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance des procédures (non-respect, contrôle absent ou

⁷² Henri CALVET, *ibid*, p85.

⁷³ Joël BESSIS « *GESTION DES RISQUES ET GESTION ACTIF-PASSIF DES BANQUES* », Edition DALLOZ, 1995, p18.

⁷⁴ Dan CHELLY et Stéphane SEBELOUE « *LES MITIERS DU RISQUES ET DU CONTROLE DANS LA BANQUE* », Edition BMEP, paris, 2014, p18.

⁷⁵ Michel ROUACH, Gérard NAULLEAU « *LE CONTROLE DE GESTION BANCAIRE ET GESTION FINANCIERE* », 3^{ème} Edition, Edition la revue banque éditeur, paris1998, p312.

incomplet), de son personnel (erreur, malveillance et fraude), des systèmes internes (panne informatique...) ou d'évènements exogènes (inondation, incendie...) »⁷⁶

La réglementation algérienne le définit dans son règlement 2002-03 comme suit : « *le risque opérationnel est un risque résultant d'insuffisances de conception, d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement dans les systèmes d'information de l'ensemble des événements relatifs aux opérations de la banque ou l'établissement financier concerné* »⁷⁷

Plusieurs événements marquants ont placé les risques opérationnels au cœur de la gestion des risques et sont réglementairement encadrés. Depuis la réforme Bâle II, le risque opérationnel entre dans le calcul des fonds propres réglementaires des établissements bancaires.

Le Comité de Bâle a ainsi retenu une classification qui répertorie les différents événements de risques en sept catégories :

-Fraude interne :

Par exemple, le vol commis par un employé (actifs physiques, numériques, moyens de paiement), la falsification de documents, le délit d'initié d'un employé opérant pour son propre compte, les informations inexactes communiquées sur ses positions de marché.

-Fraude externe :

Par exemple, le détournement de fonds, les faux en écriture, l'usurpation d'identité, le vol de données, le piratage informatique, les Opérations de cavalerie.

-Pratiques en matière d'emploi et de sécurité sur le lieu de travail :

Par exemple, la violation des règles de santé et de sécurité des employés, le délit d'entrave aux activités syndicales, la discrimination à l'embauche.

-Dommages aux actifs corporels :

Par exemple, dégradation volontaire de la part d'un salarié, actes de terrorisme, vandalisme, séismes, incendies et inondations.

-Exécution, livraison et gestion des processus :

Par exemple, erreur de saisie, d'enregistrement des données, défaillances dans la gestion des sûretés, lacunes de procédures, absence de traitement d'une opération ; erreur de paramétrage, non-respect des obligations législatives ou réglementaires.

-Clients, produits et pratiques commerciales :

Par exemple, le défaut de conseil, le défaut d'information, la violation du secret bancaire, la vente forcée, le soutien, la rupture abusive de contrat.

⁷⁶ Dan CHELLY et Stéphane SEBELOUE, *op.cit*, p 19.

⁷⁷ Réglementation 2002-03-du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

-Dysfonctionnement de l'activité et des systèmes : Par exemple, pannes de matériel et de logiciel informatique, problèmes de télécommunication et pannes d'électricité.

1-6-Le risque de solvabilité :

Risque de solvabilité, appelé aussi risque « d'insolvabilité », occupe une place primordiale, car il concerne la survie même de la banque, et qui est dû à la manifestation d'un ou de plusieurs risques examinés ci-dessus. « Le risque de solvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles »⁷⁸

En effet, l'insolvabilité d'une banque résulte du montant des fonds propres disponibles d'une part, et des risques pris d'autre part, par exemple le risque de contrepartie, de marché, de liquidité, etc. Les fonds propres représentent pour les établissements de crédit le garant ultime de la solvabilité face à l'ensemble des risques encourus.

Première partie : Le risque de crédit : identification et évaluation :

L'évaluation du risque de crédit est un processus qui s'inscrit dans l'utilisation des différentes méthodes après la phase de l'identification du risque de crédit. Celle-ci est liée à la réglementation bancaire.

Avant toute évaluation du risque de crédit, il y a lieu de procéder à son identification.

1-Définition du risque de crédit :

« Le risque de contrepartie ou risque de crédit, est le premier des risques auquel est confronté un établissement financier il désigne le risque de défaut des clients, c'est-à-dire le risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations. Perte de tout ou partie des montants engagés: le montant de la perte dépend du moment où se produit le défaut, mais également des garanties prises par la banque »⁷⁹

Le risque crédit est le premier risque auquel est confronté un établissement de crédit, c'est un risque inhérent à l'activité traditionnelle d'intermédiation que joue la banque dans le financement de l'économie. 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 est appelée à supporter un risque de crédit⁸⁰
C'est donc le risque de subir une perte en cas où la contrepartie serait incapable de faire face à ses engagements.

⁷⁸ Joel, BESSIS, op.cit, p20.

⁷⁹ EL KHOURI BADREDINE, « GESTION ECONOMIQUE DU RISQUE », mémoire licence science économique et commercial, 2010, p04.

⁸⁰ EL KHOURI BADREDINE, ibid.

2-identification du risque crédit :

L'identification d'un risque est une opération ou séries d'opérations permettant de reconnaître un risque, en le décrivant et en énonçant ses principales caractéristiques, elle vise à repérer les problèmes potentiels avant qu'ils ne se transforment en problèmes réels et à inclure cette information dans le processus d'évaluation.

La phase d'identification permet de formuler les énoncés de risques et d'identifier leur information contextuelle. Elle consiste aussi en l'identification de critères quantitatifs (ratios financiers pour l'appréciation de la performance,...) et qualitatifs (secteur d'activité et ses perspectives, positionnement concurrentiel, l'évolution du marché, la qualité de l'information financière, la compétence et l'expérience des dirigeants,...)

L'identification permet ainsi à faire une segmentation des entreprises, qui sollicitent un crédit, suivant leurs secteurs d'activité ou autre élément afin de les classer pour une meilleure évaluation. Il s'agit donc de placer les entreprises par classe de risque.

La phase d'identification permet de cibler la méthode d'évaluation appropriée à chaque entreprise venant solliciter un crédit.

En effet, La banque doit connaître la nature et le niveau du risque auquel elle doit faire face. L'étape d'identification, consiste à *définir le risque de contrepartie, à présenter ses formes et à identifier les différents facteurs qui en sont à l'origine*. Cela pour pouvoir l'évaluer d'une manière la plus pertinente pour assurer sa gestion optimale ; à savoir :

2-1-Les formes du risque de contrepartie :

Le risque de contrepartie revêt trois formes ⁸¹:

2-1-1- Le risque de contrepartie sur l'emprunteur:

Concerne les crédits accordés aux clients (entreprises) ou les placements effectués sur les marchés financiers.

(C'est ce risque qui est étudié dans notre présente recherche concernant l'emprunteur PME);

2-1-2-Le risque de contrepartie sur le prêteur : Sur les garanties potentielles de financement accordées par des contreparties bancaires pour assurer le financement de l'activité en cas de difficultés d'approvisionnement sur les marchés

2-1-3-Le risque de contrepartie sur produits dérivés : Les produits dérivés⁸² sont utilisés dans une préoccupation de couverture des risques ou de spéculation. Ils sont appelés dérivés parce que leurs valeurs sont dérivées d'autres marchés.

2-2-Les situations du risque de crédit :

⁸¹ DUBERNET M« GESTION ACTIF-PASSIF ET TARIFICATION DES SERVICES BANCAIRES »Edition economica, 1997, p64.

⁸² Les produits dérivés : des produits qui peuvent être des contrats à terme de change ou de taux des swaps de changes ou de taux ou encore des opérations de change.

Comme cité précédemment, « *faire crédit, c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même du service* »⁸³

Nous pouvons retirer de cette définition que Le risque de crédit comporte essentiellement trois aspects :

- risque de non remboursement ou de défaut ;
- le risque d'immobilisation ;
- le risque de concentration.

2-2-1-le risque de non remboursement :

Le risque de non remboursement est le plus redouté par les banquiers en octroyant des crédits pour le financement de l'exploitation et/ou pour l'investissement.

*« Ce risque apparaît quand le client, en raison d'une dégradation de sa situation financière ou par mauvaise foi, n'est plus en mesure ou refuse tout simplement de rembourser les prêts qui lui ont été octroyés. Ce risque résulte donc de l'insolvabilité du débiteur. Il trouve ses origines, essentiellement dans le risque client (l'entreprise) c'est-à-dire le débiteur lui-même, car ce risque est tributaire de la situation financière, industrielle et commerciale du client »*⁸⁴

2-2-2--Le risque d'immobilisation :

Le risque d'immobilisation appelé aussi risque de trésorerie, « *se localise au plan des rapports entre la banque et ses déposants. Il est intrinsèque à toute opération de crédit puisque, par définition, le banquier travaille (prête) avec l'argent des autres (des déposants). Aussi, c'est un risque lié au politique crédit de la banque, il peut être généré par une mauvaise gestion de la distribution de crédit. En effet, un simple retard dans le remboursement d'une créance ou d'un décalage entre les décaissements, et les encaissements, peut être préjudiciable à la banque* »⁸⁵

2-2-3-Le risque de concentration :

Il peut être considéré comme explicatif du risque de crédit. L'affectation des concours bancaires vers une seule contrepartie (client, secteur ...) rend la banque dépendante de celle-ci ; toute dégradation ou détérioration de la situation du bénéficiaire du crédit se répercutera sur la situation de la banque. C'est le risque encouru généralement par les banques spécialisées, du fait qu'elles ne peuvent pas diversifier leur clientèle.

⁸³ G.Petit Dutailis, cité par F.Bouyacoub, *op.cit*, P17

⁸⁴ MOUSSA MAGADJI, « la gestion du risque crédit par la méthode RAROC », mémoire de master en science commerciale, université catholique d'Afrique Centrale, 2010

⁸⁵ Bruno MOSCHETTO, Jean ROUSSLLON, « LA BANQUE ET SES FONCTIONS », Edition PUF, collection « que sais-je », 1998, p33.

2-3-Les niveaux du risque de crédit (contrepartie) :

Les risques de crédit que prennent les banques, lors de l'octroi d'un crédit à un emprunteur (exemple : PME), se situent selon l'aspect externe ou interne, comme suit⁸⁶:

2-3-1-l'aspect externe du risque crédit(les facteurs exogènes) :

- Le risque individuel ;
- Le risque sectoriel ;
- Le risque général ;

2-3-2-Et selon l'aspect interne(les facteurs endogènes) : dépend de la politique de crédit adoptée par la banque et les procédures de traitement des demandes d'octroi de crédit.

2-3-1-l'aspect externe du risque crédit(les facteurs exogènes) :

2-3-1-1-Le risque individuel :

Le risque individuel est lié à l'activité même de l'entreprise cliente. Il est en fonction de sa situation commerciale ou/et industrielle et de la nature de l'opération à financer (opération d'investissement, d'exploitation, etc.).

En effet, l'entreprise durant le cycle de son existence, est confrontée à des contraintes (aléas) qui peuvent lui être préjudiciables.

Même, si elle est bien structurée sur le plan organisationnel, cela ne l'empêche pas un jour au l'autre d'être confrontée à des difficultés qui peuvent être passagères ou chroniques, et c'est dans cette perspective qu'elle doit faire attention ou plutôt donner toute l'importance voulue à certains facteurs comme : le produit, l'outil de production, les parts de marchés, la force de vente, les concurrents, la situation financière etc. Car une mauvaise gestion d'un de ces paramètres, l'entraînera vers des difficultés qui pourront affecter ses créanciers, parmi lequel son banquier, qui est le principal bailleur de fonds de toute entreprise, particulièrement les PME.

Ce niveau du risque peut être mesuré par la compétence technique et la moralité des dirigeants.

La capacité et la crédibilité du management sont des conditions impératives pour l'octroi d'un crédit.

En effet, le facteur déterminant dans la décision d'octroi d'un crédit repose en grande partie sur la confiance. Si celle-ci est faible dès le premier contact, il sera difficile de la rétablir par la suite. Le banquier doit donc s'assurer des valeurs techniques, professionnelles et morales du dirigeant. Il doit s'intéresser à sa formation, sa compétence et son expérience, ainsi qu'à la planification et les stratégies déployées pour l'amélioration de la production ou bien de l'équilibre financier.

⁸⁶ F.Bouyacoub, *op.cit.* p 17.

En égard à ce qui précède, le banquier pour se forger une opinion sur la qualité du management, doit multiplier les visites et les entretiens avec le gestionnaire principal, afin de cerner sa personnalité, sa moralité et son professionnalisme, et ce, pour connaître ses perspectives avant tout octroi de crédit.

2-3-1-2-Le risque sectoriel :

Le risque sectoriel est particulièrement sensible à la conjoncture économique d'un Secteur d'activité donné ; principalement, ce risque se manifeste dans les changements et évolutions ayant des contraintes et des conséquences sur les conditions d'exploitation commerciale ou/et industrielle de l'activité économique. Ces contraintes son nombreuses, à savoir : pénurie de matières premières, effondrement des prix, effondrement de la demande, menace des produits de substitution, modifications profondes dans les procédés de production, innovation technologique des produits...etc.

Ce risque est difficile à évaluer par la banque, car cette dernière ne dispose pas assez d'expertise dans les domaines de fortes dynamiques concurrentielle, technologiques,...etc.

De ce fait, la banque à tendance à refuser des demandes de crédits pour les entreprises qui évoluent dans des secteurs en difficultés. Ceci aura tendance à influencer le banquier dans sa décision d'accord ou de refus du crédit.

2-3-1-3-Le risque général (global) :

Ce niveau de risque concerne toute une économie dans son ensemble (dimension macroéconomique du risque crédit). Ce type de risque engendre l'insolvabilité de l'emprunteur.

Cette situation d'insolvabilité est due à des facteurs externes, telles que : les crises politiques et économiques ou des catastrophes naturelles. En effet, les crises politiques et surtout les crises économiques, accroissent le risque de crédit.

*Selon *Bouyacoub* le **risque pays** est le 4eme niveau en cas d'exportation.

2-3-2-l'aspect interne :

La banque fait une série d'analyse financière et économique et une étude approfondie du dossier comme nous avons vu dans le chapitre précédent, afin de classer et déterminer le niveau du risque encouru de ce crédit désiré, pour l'évalue, et en suite le géré et le maîtrisé ; et cela par le biais de la politique de la banque et les règles prudentielles, ainsi les renseignements obtenues du client et de l'extérieur (la centrale des risques et de la banque d'Algérie).

En effet, le banquier identifie la nature du risque, sa forme, sa situation et son niveau pour l'évalué selon les deux approches (traditionnelle et moderne).

3-évaluation du risque crédit :

3-1-Selon l'approche traditionnelle d'évaluation du risque de crédit :

3-1-1-L'analyse financière :

Comme nous avons vu, L'analyse financière constitue le principal outil pour évaluer la situation du demandeur de crédit. **Toute prise de risque nécessite une connaissance approfondie de la situation financière d'une entreprise**

Pour cet aspect, ce sont principalement des critères purement financiers qui entrent en ligne de compte, et quelques calculs simples peuvent donner une idée assez précise de la capacité d'un client/emprunteur à rembourser sa dette en temps voulu. Voici une liste non-exhaustive de données significatives ⁸⁷ :

*Chiffre d'affaires annuel ;

*Niveau d'endettement actuel (à court et long terme) ;

*Résultat d'exploitation ;

*Flux de trésorerie (Cash-flow) généré ;

*Disponibilités (la trésorerie de l'entreprise) ;

*Résultat financier ;

*Et l'analyse de la rentabilité et la viabilité du projet s'il s'agit d'un financement d'investissement.

À partir de ces données, le calcul de certains ratios de base permet immédiatement une première évaluation de la solvabilité de l'entreprise. Ainsi, si le rapport entre l'endettement et le chiffre d'affaires annuel est trop grand, accorder un nouveau crédit peut être très risqué. Un résultat d'exploitation faible par rapport au chiffre d'affaires peut aussi indiquer des difficultés dans le remboursement des emprunts ;

L'analyse de l'équilibre financier peut être complétée par la méthode statistique « *scoring* »

3-1-2-le scoring :

Comme étant un outil d'aide à la prise de décision d'octroi de crédit par la banque pour la clientèle entreprise *le crédit « scoring » peut l'être pour les entreprises notamment les PME qui sont classées en deux classes, les entreprises saines et Les entreprises fragiles*⁸⁸.

⁸⁷ www.wikipedia.org/wiki/évaluation-du-risque.

⁸⁸ Arnaud de Servigny, « LE RISQUE CREDIT : NOUVEAU ENJEUX BANCAIRE », 2^{ème} Edition, DUNOD, 2003, p162.



Zoom sur le scoring :

Pour une banque, la gestion du risque que représente le crédit est un aspect fondamental de leur activité. On ne prête pas à tout le monde, il faut des garanties de la part des demandeurs de crédit. Le problème, c'est que bien souvent ces garanties présentées par les demandeurs ne sont pas suffisantes, la banque a besoin de plus de données pour pouvoir se décider à prêter de l'argent, d'où le besoin de faire un scoring.

Pour compléter les garanties que chaque demandeur de crédit, les établissements financiers pratiquent le crédit scoring, une technique de « notation » du demandeur de crédit, qui a commencé à se populariser dans les années 90. C'est un ensemble d'outils qui vont servir à estimer si le demandeur est solvable, s'il a la capacité de rembourser son emprunt. Cette évaluation de l'emprunteur est faite sur plusieurs facteurs, comme le salaire, le métier, le nombre d'enfants, l'âge... A chaque facteur, une note, chaque facteur étant d'importance différente : le salaire comptera de façon plus importante dans le « scoring » global que le métier, par exemple.

L'évaluation et la sélection des risques en matière d'octroi de crédit, le crédit scoring, est très utilisée par les organismes de crédit qui n'ont pas la puissance des grandes banques.

En effet, les grandes banques possèdent des fichiers en interne, qu'elles complètent avec des bases de données externes qu'elles peuvent acheter, où elles mettent toutes les informations qu'elles peuvent avoir sur ses clients. De plus, elles peuvent partager ce type d'information entre les différentes filiales qui composent le groupe bancaire.

3-2-Les nouvelles approches d'évaluation du risque de crédit :

A côté de l'analyse financière, d'autres nouvelles méthodes ont été développées pour mesurer le risque de crédit (risque de contrepartie). Celles-ci permettent notamment de prévoir la défaillance de l'emprunteur dans le futur. Parmi Ces méthodes, nous trouvons: la notation, le RAROC, et d'autres méthodes développées.

Or, la méthode la plus utilisée par les banques est « *la notation* »ou « *Le rating* »

3-2-1- la notation :

Le rating est un mot d'origine américaine qui veut dire «évaluation» ou aussi «*Notation*». Il est défini comme : «*un processus d'évaluation du risque attaché à un titre de créance, synthétisé en une note, permettant un classement en fonction des caractéristiques particulières du titre proposé et des garanties offertes par l'émetteur* »⁸⁹.

La notation est donc un moyen d'information sur le niveau de risque d'un emprunteur ou d'un émetteur. Elle mesure la capacité de ce dernier à rembourser toutes les sommes dues à court ou à long terme. C'est un outil d'aide à la prise de décision, puisqu'il synthétise en une note le degré de solidité et de solvabilité de la contrepartie. Cette note est attribuée soit par des sociétés spécialisées de notation, nous parlons alors de notation *externe*, soit établie par les banques elles-mêmes et la notation est alors dite *interne*.

3-2-1-1-La notation financière externe :

« *La notation financière externe ou notation de la dette ou rating (dans le monde anglo-saxon) Est l'appréciation, par une agence de notation financière, du risque de solvabilité financière : d'une entreprise, d'un État (« notation souveraine») ou d'une autre collectivité publique, d'une opération (emprunt, emprunt obligataire, opération de financement structurée, titrisation, etc.) ; est l'attribution d'une note correspondant aux perspectives de remboursement de ses engagements envers ses créanciers fournisseurs, banques, détenteurs d'obligations, etc.* »⁹⁰

La notation financière constitue, pour les investisseurs, un critère clé dans l'estimation du risque qu'un investissement comporte, particulièrement dans le cadre de marchés financiers de plus en plus globaux qui rendent difficile la maîtrise de l'information et donc de tous les paramètres de risque. C'est même un des critères obligatoires pour les emprunteurs institutionnels (pension, collectivités, etc.) dont les statuts précisent un niveau de notation minimal pour leurs investissements.

Il est essentiel de faire la distinction entre la notation financière et l'évaluation des risques-clients, qui peuvent avoir les mêmes objectifs (faire face au risque de contrepartie) mais n'utilise pas les mêmes ressources (le premier fait appel à un véritable audit financier et l'autre fait appel à un système expert - automatique).

Également, la notation est sollicitée (souvent par les grandes entreprises cotées) alors que l'évaluation est systématique et réalisée sur l'ensemble des entreprises.

L'analyse financière nécessaire et l'attribution de notes sont confiées à des agences de notation financière.

⁸⁹ Karyotis.D « LA NOTATION FINANCIERE/UNE NOUVELLE APPROCHE DU RISQUE », la revue banque éditeur, 1995, p16.

⁹⁰ www.wikipedia.org/wiki/notation.

3-2-1-2-la notation interne :

À côté de ces notations externes, il existe aussi des systèmes de **notation internes**, réalisés par les banques pour leur propre usage, et s'appuyant sur les données statistiques en leur possession. Par le biais de la loi prudentielle et la capacité financière de la banque.

Contrairement à la notation externe, « Avec la notation interne, la banque évalue elle-même le risque de défaillance de la contrepartie, exploitant ainsi les informations privées qu'elle détient sur l'emprunteur du fait de la relation de long terme »⁹¹.

L'un des aspects les plus novateurs du nouvel accord de Bâle réside dans l'intégration de l'approche fondée sur les notations internes pour mesurer le risque de crédit.

3-2-2- Le RAROC: (Risk Adjusted Return on Capital)⁹²:

Pour apprécier la rentabilité de leurs opérations, les banques recourent à certains indicateurs. Cette évaluation est un peu « fausse » car elle prend en compte la rentabilité des opérations sans se soucier du niveau de risque engendré par ces dernières. C'est pour cette raison que des méthodologies nouvelles ont été développées, tel que Le RAROC (la rentabilité ajustée du risque).

Ce dernier mesure la rentabilité ajustée du risque, rapportée au capital économique. Il est calculé comme suit :

$$\text{RAROC} = \text{Résultat} - \text{provisions économiques} / \text{Fonds Propres économiques}$$

Les provisions économiques représentent les pertes moyennes alors que les fonds propres économiques représentent les fonds propres dont l'établissement devrait disposer pour assurer sa solvabilité. Ils sont assimilés aux pertes inattendues. Le ratio peut donc être calculé ainsi :

$$\text{RAROC} = \text{Résultat} - \text{Pertes moyennes} / \text{Pertes inattendues}$$

Pour être acceptable, toute nouvelle opération de crédit devrait dégager un RAROC d'au moins **25%**

En effet, Cette méthode est aussi bien un outil de comparaison et de sélection des contreparties qu'un moyen de gestion dynamique des risques, notamment du risque de crédit, puisque son objectif est l'allocation optimale du capital économique entre toutes les lignes de crédit de l'établissement financier, notamment la banque. Il est à signaler que cette méthode est appliquée par les banques des pays développés pour évaluer le risque de contrepartie des PME.

Par ailleurs, l'idée générale qui se dégage est la nécessité d'une modestie nécessaire dans les attentes, eu égard à la complexité de mise en œuvre des outils RAROC. Par rapport à la perception rendue par le capital réglementaire (Bâle 1988), cette approche offre une vision

⁹¹ De COUSSERGUES S : « Gestion de la banque », Ed Dunod, 2002, P159.

⁹² www.wikipedia.org/wiki/RAROC.

affinée des grandes tendances en matière de gestion du risque liée aux engagements de crédit, mais ces résultats restent encore trop statiques et approximatifs⁹³.

Donc, de nombreux progrès restent à obtenir, mais les outils techniques permettant d'y parvenir sont déjà en phase de développement.

Deuxième partie : la gestion des risques :

Les études présentées dans les chapitres précédents nous font comprendre que le risque est indissociable du crédit, et quel que soit le degré de célérité avec lequel est menée l'étude du dossier de crédit, le risque persiste et devient le principal souci du banquier bailleur de fonds. Le risque **« 0 » n'existe pas**, le banquier cherchera à le réduire au maximum.

En effet, le risque relatif au demandeur de crédit se présente sous plusieurs facettes que le banquier devra identifier, cerner, analyser et gérer dans le but de s'en prémunir. Quel que soit le crédit demandé (nature, volume, durée), la décision d'octroi doit reposer, principalement, sur les capacités de remboursement des échéances convenues que le débiteur possède et qui doivent sécuriser la créance de la banque. Toutefois, cette dernière se trouve affectée face à des clients incapables d'honorer les termes financiers de leurs contrats.

C'est pourquoi la maîtrise des risques est devenue un thème central dans la conduite des politiques d'investissement et de développement des banques. Il a progressivement été intégré par l'ensemble des dispositifs prudentiels locaux et internationaux (Bâle I, Bâle II)⁹⁴ jusqu'à s'inscrire au cœur des derniers développements réglementaires (Bâle III).

De ce fait, toute opération de crédit est contrôlée et couverte par les instruments de la gestion des risques suivant :

- 1-la réglementation prudentielle ;
- 2-les procédures internes à la banque ;
- 3-le recueil de garantie ;
- 4-limitation du risque par sa division.

1-la réglementation prudentielle :

Les arguments justifiant la nécessité d'une réglementation sont notamment :

- La protection des déposants;
- La prévention du risque systémique⁹⁵;
- La préservation de la stabilité, et l'efficacité du financement de l'économie

⁹³ Arnaud de Servigny : *Op.cit.*, P 218

⁹⁴ Comité de Bâle (I, II, III) : est un forum où sont traités de manière régulière (4 fois par an) les sujets relatifs à la supervision bancaire, c'est une institution créée en 1974 par les gouverneurs des banques centrales du groupe 10 (G10).

⁹⁵ Le risque systémique : Un risque financier qualifié de «systémique» implique qu'il existe une probabilité non négligeable de dysfonctionnement tout à fait majeur, c'est-à-dire une grave **dégradation** - sinon paralysie - de l'ensemble du système financier, Le risque systémique est en principe provoqué par une cause, une caractéristique endogène au système considéré.

1-1-Les règles prudentielles édictées par la banque d'Algérie pour déterminer les niveaux des risques acceptables⁹⁶

Dans le but d'une meilleure compréhension de la nouvelle politique des Banques notamment en matière d'accompagnement des entreprises et d'analyse du risque, il est indispensable de noter qu'elles sont soumises à des règles et n'agissent qu'à l'intérieur du cadre réglementaire bancaire érigé par la Banque d'Algérie qui impose, à toute Banque commerciale, le respect :

- Des règles de gestion prudentielle ;
- Des règles de contrôle à posteriori ;
- Des conditions négociées avec la clientèle.

Dans ce cadre, toutes les banques sont tenues de veiller de manière constante et ce, par le canal de leurs structures de crédit à ce que :

- Tout crédit ne peut se concevoir que dans le cadre d'une autorisation de crédit régulière résultant d'une étude de crédit objective menée sur la base de critères d'éligibilité et conformément à l'orthodoxie bancaire ;
- Tout crédit, quelle que soit sa forme, doit faire l'objet d'une convention de crédit dûment signée et paraphée par les deux parties (banque/client).
- Que le ratio de solvabilité (*fonds propres nets /total des risques encourus*) doit être égale à 8 % (Ratio de solvabilité appelé également ratio Cook édicté par le comité de Bâle I) mis en place suivant instruction de la Banque d'Algérie n° 74/94 du 29/11/1994 ;
- Que les crédits sur un même client ne sauraient dépasser les 25 % des fonds propres nets de la Banque ;
- Que le total des risques encourus pour les clients dont les engagements dépasse pour chacun d'entre eux 15 % des fonds propres nets de la Banque, ne saurait excéder 10 fois ces mêmes fonds propres ;
- Que les niveaux des découverts accordés à la clientèle ne dépassent pas l'équivalent d'un certain nombre de jours de chiffre d'affaires (15 jours actuellement suivant l'instruction Banque d'Algérie n° 74/94 du 24/11/1994) ;
- Que les créances détenues sur la clientèle doivent être classées et provisionnées trimestriellement en fonction du degré de risque encouru sur la clientèle conformément à l'instruction Banque d'Algérie n° 74/94 du 29/11/1994.

⁹⁶ « La réglementation bancaire et les règles prudentielles pour l'octroi du crédit à la PME », journal DJAZAIRESS/publié dans le financier le 22-05-2010 par MF. Consulté le 12-05-2015 à 15h20.

1-2-Zoom sur les comités de Bâle (I-II-III⁹⁷) :

Bâle I :

Le comité de Bâle est lancé en 1988 des **contraintes réglementaires en fonds propres**, nous parlons du **ratio Cooke qui exige 8% de fonds propres** par rapport aux engagements de la banque.

Un premier **ratio de solvabilité** appelé «ratio Cooke».

Ce ratio requiert des banques qu'elles détiennent suffisamment de Fonds Propres en proportion du risque généré par leur activité.

Un ratio international de solvabilité voit alors le jour avec la règle simple et quasi uniforme de 8% de fonds propres alloués pour chaque crédit accordé.

$$\text{Ratio Cook} = \frac{\text{Fonds propres}}{\text{Risque de crédit}} \geq 8 \%$$

Bâle II :

L'approche des risques évolue, et le comité de Bâle introduit la notion de **risque opérationnel** en 2007. Les banques doivent aussi organiser leur **surveillance interne des risques**, cette mesure permet d'assurer le bon suivi des risques dans chaque établissement et l'évaluation de la **qualité de leurs actifs**. Le ratio Cooke devient le **ratio Mc Donough (toujours 8%)**, la mesure des fonds propres est alors plus fine notamment avec l'intégration du risque opérationnel et la notion de fonds propres **Tiers One : les fonds propres durs**.⁹⁸

Bâle II s'organise alors en trois piliers :

*Les fonds propres

*Surveillance des risques

*La transparence

$$\text{Ratio McDonough} = \frac{\text{Fonds Propres}}{\text{Risque de crédit} + \text{Risque de marché} + \text{Risque opérationnel}} \geq 8\%$$

De ce fait les banques et établissements financiers sont tenus de respecter ce ratio et ce conformément à **l'article 3 de l'instruction 74-94 du 29 novembre 1994** relative à la fixation des règles prudentielles de gestions et des établissements financiers, qui stipule: « *les banques et les établissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité en tant que rapport entre le montant de leurs fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égal à 8%.* »

⁹⁷ www.wikipedia.org/wiki/bâle.

⁹⁸ www.culturebanque.com/bale-I-II-III-CHANGEMENT-MODEL-BANCAIRE-de-rapport-officiel-de-bale-III.

Bâle III :

Les accords de Bâle III proposent **d'augmenter fortement la qualité des fonds propres** (toujours 8% jusqu'en 2015) avec des **fonds propres Tiers One à 4.5%** dès 2013.

A terme de ratio de fonds propres sur engagement passera de 8% en 2015 à 10.5% en 2019

2-Les procédures internes à la banque :

Dans le but de renforcer l'effet produit par l'application des règles prudentielles, et dans le but d'optimiser l'utilisation des ressources dont elles disposent, les banques ont jugé nécessaire de mettre en place des procédures de contrôle interne et d'utiliser des techniques d'études et de décision modernes.

Nous pouvant citer dans ce contexte :

-L'institution d'un système de comité siégeant au niveau des agences. L'objectif assigné à cette action est de conjurer la réflexion en matière d'octroi de crédit.

-La mise en place du système de délégation de crédit dans la limite des seuils autorisés. En effet l'agence bancaire est la structure la mieux placée pour se prononcer, dans les limites de sa délégation, sur certains crédits à la clientèle.

-L'instauration d'un système de contrôle des utilisations de crédit afin d'assurer le suivi des crédits consentis.

3-La prise de garantie :

3-1- Définition et traits caractéristiques :

Par définition, « *On entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire* »⁹⁹

Et d'après Michel Mathieu : « *les garanties servent à anticiper et à couvrir un risque futur possible de non remboursement du crédit* »¹⁰⁰

Les garanties servent à anticiper et couvrir un risque futur possible de non-recouvrement du crédit. Elles sont généralement prises lors de l'accord de financement ou au cours de la réalisation lorsque la situation de la contrepartie se dégrade.

⁹⁹ F.lobez « *BANQUE ET MARCHE DU CREDIT* », PUF, paris, 1997, p5.

¹⁰⁰ Mathieu Michel « *L'EXPLOITANT BANCAIRE ET LE RISQUE CREDIT* » édition banque éditeur, paris, 1995.

3-2-Utilité des garanties

La première fonction de la garantie est qu'elle permet de diminuer l'exposition au risque. L'utilisation des garanties répond également à l'objectif de limiter le coût de la défaillance, puisqu'elles constituent une alternative à l'augmentation des taux d'intérêt. Elles offrent l'avantage de procurer une protection en cas de défaillance éventuelle, tout en limitant la des taux d'intérêt

3-3-Types de garanties¹⁰¹ :

Trois types de garanties sont exigés par la banque: les garanties personnelles, les garanties réelles et les garanties supplémentaires

3-3-1- les garanties personnelles :

Les garanties personnelles concernent tous les engagements pris par une tierce personne, autre que le débiteur principal, d'honorer les engagements de celui-ci, s'il ne satisfait pas à ses obligations. Les créanciers disposent ainsi d'un droit de poursuite contre cette personne autre que le principal obligé.

Elles se réalisent, généralement, sous la forme juridique du cautionnement ou de l'aval. Ce dernier n'étant d'ailleurs qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce.

3-3-2-Les garanties réelles:

La garantie réelle est le contrat par lequel un débiteur affecte un de ses biens, meuble ou immeuble, en garantie d'une dette. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers.

Remarque :

Le recueil des garanties relève de la responsabilité de l'agence. Certaines garanties constituent des réserves bloquantes à l'utilisation du crédit tandis que d'autres sont recueillies à posteriori de la libération du crédit.

4-limitation du risque par sa division :

La banque limite et gère également ses risques en répartissant ses emplois sur le plus grand nombre possible d'entreprises, de secteurs d'activités et de régions.

La division du risque constitue l'un des principes de base de la distribution de crédit. Il s'agit d'un principe universel, consacré d'ailleurs par les ratios prudentiels,

La division du risque consiste à limiter en volume les crédits qui peuvent être accordés à un seul client.

¹⁰¹ Ibrahim Gonda zada, « GESTION DES RISQUES BANCAIRE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR », mémoire licence en science économique et commerciale, 2010.

Cette division du risque sur le plan individuel doit être complétée par une division du risque sur le plan sectoriel, voire régional, afin d'amoindrir les conséquences d'une crise conjoncturelle ou structurelle qui viendrait frapper telle ou telle profession, telle ou telle activité, telle ou telle région, crise qui compromettrait le remboursement d'une part importante des emplois bancaires.

En principe, et pour chaque année, la banque détermine un plafond global de crédits et fixe, à l'intérieur de cette enveloppe, des limites par type de concours.

Section2 : Décision finale et Suivi Du Financement:

1-le comité d'audit :

Le comité de crédit est l'organe habilité par lettre de délégation de la Direction Générale à prendre la décision d'octroi des crédits, et ce dans la limite des cotes de délégation qui lui sont attribuées.

Le comité siégeant est composé du directeur, du directeur adjoint et des chargés d'études choisis en raison de leurs compétences.

L'examen du dossier en comité doit aboutir à :

- 1- La prise de décision d'octroi ou de rejet, lorsque le montant sollicité entre dans le cadre des cotes autorisées.
- 2- L'émission d'un avis et transmission du dossier à la structure dont le comité est compétent pour étude et décision.

2- l'autorisation du crédit :

Après décision du comité de crédit et en cas d'avis favorable, il y a lieu d'établir une autorisation de crédit. Celle-ci véhicule toutes les informations nécessaires à l'agence pour la mise en place, et le suivi du crédit, elle comprend :

- Les crédits autorisés en précisant la forme, le montant, et l'échéance ;
- Les conditions de mise en place : à titre d'exemple nous pouvons citer : la centralisation du chiffre d'affaires, la justification de la part de l'autofinancement, nouveaux apports,...etc.
- Les garanties à recueillir.

3-Décision de prêter ou non

La décision finale est d'une importance capitale, car c'est l'étape à travers laquelle, le banquier doit trancher sur le montant, la durée et les modalités de mise en place du crédit. Pour ces raisons elle n'intervient qu'après une longue et minutieuse étude et elle n'est prise qu'après collecte de plusieurs avis émanant de différents niveaux. Nous avons donc jugé opportun de mettre en évidence son importance en présentant l'instance habilitée à prendre des décisions :

3-1-Le comité de crédit :

Le comité de crédit est l'organe habilité, par lettre de délégation de la Direction Générale, à prendre la décision d'octroi des crédits et ce dans la limite des pouvoirs qui lui sont attribués. Celle-ci a, en effet, assigné la fonction décisionnelle au comité de crédit.

Dans le cas d'une demande dépassant ses pouvoirs de délégation, le comité se chargera d'émettre un avis et de le transmettre au comité compétant.

En effet, même si l'agence ne dispose d'aucun pouvoir décisionnel, l'avis du directeur d'agence reste d'autant plus important, étant donné la relation directe et privilégiée qu'il entretient avec son client¹⁰².

3-2-L'autorisation de crédit :

Dans le cas où la décision du comité de crédit est favorable, il y a lieu d'établir une autorisation du crédit qui peut être définie comme étant le document interne et propre à la banque qui ratifie l'accord du comité et permet de mobiliser le crédit octroyé, et ce dès sa signature. Cette autorisation permet à l'agence de disposer de toutes les informations nécessaires à la mise en place et au suivi du crédit. Elle comprend :

- La date d'établissement de l'autorisation ;
- Les références du client (nom, prénom, adresse, ...) ;
- Les crédits autorisés en précisant la forme, le montant et l'échéance ;
- Les conditions de banque relatives à chaque ligne de crédit octroyée.
- Les garanties à recueillir.

En effet, La prise de décision est le moment crucial où se termine la phase d'analyse du risque, en vue d'octroyer le crédit. Son importance explique les procédures obligatoires à réaliser Suite à l'analyse, les représentants de la banque décideront d'abord s'ils désirent ou non procéder au financement. Ils réalisent qu'ils peuvent alors faire deux types d'erreur soient:

1- Erreur de type 1:

Accepter de prêter à un emprunteur qui fera éventuellement défaut

2- Erreur de type 2:

Refuser de prêter à un emprunteur qui aurait bien honoré ses engagements.

4-Négociation et signature du contrat : Une fois l'offre de crédit établie, il faudra persuader le client des avantages que cette offre comporte pour lui.

5- Déboursé : Une fois le contrat signé, la prochaine étape consistera à verser le montant du prêt au client

6- Suivi et intervention au besoin La banque exigera généralement de recevoir au minimum le rapport annuel de l'entreprise, mais elle peut aussi exiger des états financiers trimestriels et le détail des comptes à recevoir et des stocks. Si la situation financière de l'entreprise se détériore, la banque augmentera la fréquence de ces contrôles. Suite à l'analyse de cette information, la banque attribuera une cote de risque à l'emprunteur. Si l'emprunteur se

¹⁰² Jean-Marc-TARIANT, *op.cit*,

trouve dans une situation de défaut, la banque pourra intervenir de différentes façons, allant jusqu'à imposer des administrateurs de son choix.

7 - Conclusion du prêt : Le contrat de prêt peut se terminer de différentes façons. L'emprunteur peut rembourser tel que prévu sans plus. Il peut décider de faire une nouvelle demande de crédit. Il peut demander une renégociation de son emprunt avant l'échéance. Il peut faire défaut à ses obligations temporairement et éventuellement y remédier. Enfin, ses difficultés financières peuvent l'amener à la faillite. La banque et les autres créanciers saisiront alors l'entreprise et la liquideront.

Section3 : Les mécanismes du contrôle interne

La multiplicité des opérations et des contreparties, la complexité de certaines opérations ,la nature et le volume des risques encourus ainsi que l'importance des procédures dans l'exécution des tâches **rendent le contrôle interne impératif pour tout établissement de crédit**, particulièrement dans un contexte de montée des risques et de détérioration des résultats bancaires(les difficultés et les défaillance constatées récemment chez certains établissement ont souvent eu pour cause profonde une insuffisance de contrôle interne)

Les autorités du contrôle ont d'ailleurs généralisé au cours des dernières années l'obligation pour tout établissement de se doter d'un système de contrôle interne.

1-définition du contrôle interne :

Plusieurs définitions sur le contrôle interne ont été données par différents organismes professionnels, ceci est dû à la variété des préoccupations des différents intervenants, du métier, du secteur d'activité ainsi que des crises rencontrées. Nous retenons parmi la panoplie des définitions qui existent :

1-1-Définition générale :

« Le contrôle interne est un processus mis en œuvre par le conseil d'administration, la direction générale et tous les niveaux du personnel. Il ne s'agit pas simplement d'une procédure ou d'une politique appliquée à un certain moment, mais plutôt d'un système qui fonctionne en continu à tous les niveaux de la banque. Le conseil d'administration et la direction générale sont chargés d'instaurer la culture appropriée capable de favoriser un processus de contrôle interne efficace et d'en vérifier en permanence l'efficacité. Il importe toutefois que tous les membres du personnel y participent activement »¹⁰³

1-2- Définition de l'IFACI :

« Le contrôle interne est un dispositif de la société défini et mis en œuvre sous sa responsabilité. Il comprend un ensemble de moyens, de comportements, de procédures et d'actions adaptés aux caractéristiques propres de chaque société qui :

** Contribue à la maîtrise de ses activités, à l'efficacité de ses opérations et à l'utilisation efficiente de ses ressources.*

¹⁰³ Antina Compion, « Améliorer le contrôle interne », Micro finance Network/GTZ 2000, P : 92

**Doit lui permettre de prendre en compte de manière appropriée les risques significatifs, qu'ils soient opérationnels, financiers ou de conformité.*

Le dispositif vise plus particulièrement à assurer :

** La conformité aux lois et aux règlements ;*

**L'application des instructions et des orientations fixées par la direction générale ou le directoire ;*

**Le bon fonctionnement des processus internes de la société, notamment ceux concourants à la sauvegarde de ses actifs;*

** La fiabilité des informations financières.*

Le contrôle interne ne se limite donc pas à un ensemble de procédures ni aux seuls processus comptables et financiers.

La définition du contrôle interne ne recouvre pas toutes les initiatives prises par les organes dirigeants ou le management comme par exemple la définition de la stratégie de la société, la détermination des objectifs, les décisions de gestion, le traitement des risques ou le suivi des performances »¹⁰⁴

2-Les objectifs du contrôle interne :

L'objectif général du contrôle interne au sein d'une entreprise est d'en assurer la pérennité (la continuité dans le cadre d'une stratégie bien déterminée)

Pour atteindre cet objectif général, nous assignons au contrôle interne des objectifs permanents qui sont au nombre de quatre :

** Fiabilité et intégrité des informations financières et opérationnelles ;*

** Efficacité et efficacité des opérations ;*

**La protection du patrimoine (Sécurité des actifs) ;*

**Respect des lois ; règlements et contrats.*

En Algérie, l'article 97 bis de l'ordonnance n° 10-04 du 26 Aout 2010 modifiant et complétant l'ordonnance n°03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit stipule :

« Les banques et établissements financiers sont tenus,

¹⁰⁴ www.ifaci.com

Dans les conditions définies par le règlement pris par le conseil, de mettre en place un dispositif de contrôle interne efficace qui vise à assurer, notamment :

**La maîtrise de leurs activités et l'utilisation efficiente de leurs ressources ;*

** Le bon fonctionnement des processus internes, particulièrement ceux concourant à la sauvegarde de leurs actifs et garantissant la transparence et la traçabilité des opérations bancaires ;*

** La fiabilité des informations financières ;*

**La prise en compte de manière appropriée de l'ensemble des risques, y compris les risques opérationnels »¹⁰⁵*

3-les mécanismes du contrôle interne :

Selon notre travail et objectif de recherche ; nous avons utilisé le concept (mécanisme du contrôle interne) pour présenter les différentes activités qui composent un système de contrôle interne, en mettant l'accent sur ses différents degrés et méthodologies à suivre pour conduire une mission du contrôle interne (fonction d'audit interne).

Le contrôle interne est décomposé par le référentiel COSO¹⁰⁶ en cinq éléments interdépendants qui découlent de la façon dont l'activité est gérée, et qui sont intégrés aux processus de gestion et présentent un mécanisme de contrôle efficace dont chaque banque doit avoir et suivre, à savoir :

1. L'environnement de contrôle ;
2. L'évaluation des risques ;
3. Les activités de contrôle.
4. L'information et la communication ;
5. Le pilotage.

Il existe des synergies, des rapports dialectiques et une étroite complémentarité entre ces cinq éléments qui forment ensemble **un système intégré capable de réagir de façon dynamique à toute menace tendant à l'affaiblir.**

En effet, l'existence d'un contrôle interne efficace est essentielle à la bonne marche des activités opérationnelles qui forment l'objet même de la banque.

¹⁰⁵ Ordonnance disponible sur le site : www.bank of Algeria.dz

¹⁰⁶ Le **COSO** : est un référentiel de contrôle interne défini par (le Committee Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission). a publié son rapport intitulé « Internal Control – Integrated Framework», plus connu sous l'appellation "COSO" acronyme du dit comité, dans lequel il a formulé un cadre conceptuel du contrôle interne intégré qui servira de modèle de référence en la matière.

3-1-l'environnement du contrôle :

Le référentiel COSO qualifie l'environnement de contrôle comme étant un élément important de la culture d'une entreprise, puisqu'il détermine le niveau de sensibilisation du personnel au besoin de contrôle. Il constitue le fondement de tous les autres éléments du contrôle interne, en imposant discipline et organisation.

Les facteurs ayant un impact sur l'environnement de contrôle comprennent notamment : *L'intégrité ,l'éthique et la compétence du personnel , la philosophie et le style de management des dirigeants, la politique de délégation des responsabilités ,d'organisation et de formation du personnel et en fin, l'intérêt manifesté par le conseil d'administration et sa capacité à définir les objectifs*¹⁰⁷

3-2-l'évaluation des risques :

L'évaluation des risques est un processus qui s'appuie sur la fixation des objectifs alignés sur la stratégie, compatibles et cohérents. Elle consiste d'abord à identifier les événements et analyser les facteurs qui peuvent compromettre la réalisation des objectifs et leur niveau de gravité en vue de déterminer comment ces risques doivent être gérés à savoir :

3-2-1-Identification des risques :

La banque doit alors procéder à une identification et une évaluation de tous les risques même potentiels. Cette identification des risques entre dans le cadre de la planification. C'est un processus répétitif, mais il est utile d'étudier les risques d'une vue nouvelle et ne pas se baser uniquement sur des études antérieures.

3-2-1-1-Les risques à l'échelle de la banque :

Les techniques d'identification des risques, effectuées généralement par les auditeurs interne Ou/et externes, correspondent à des techniques quantitatives ou qualitatives destinées à identifier les activités comportant le plus de risques et à les classer par ordre de priorité.

3-2-1-2-Les risques au niveau des activités :

Les risques doivent être également identifiés au niveau des activités ; compte tenu de l'évolution permanente de l'environnement micro et macro-économique, du contexte réglementaire et des conditions d'exploitation, il est nécessaire de disposer de méthodes permettant d'identifier, de maîtriser les risques spécifiques lié aux activités et au changement.

¹⁰⁷ Wafa Tadrict « le contrôle interne dans les banques », mémoire licence en science économique et commerciale, école des hautes études commerciale(EHEC) Alger, 2012, p25.

3-2-2- Analyse des risques

Après identification des risques au niveau de l'entreprise et de chaque activité, il est nécessaire de procéder à une analyse des risques. Cette analyse se fait de différentes façons. Mais généralement, le processus plus ou moins formel se décompose de la manière suivante :

- Evaluation de l'importance du risque ;
- Evaluation de la probabilité (ou fréquence) de survenance du risque ;
- Evaluation des mesures qu'il convient de prendre (Gestion des risques) ,

Les différentes solutions possibles de traitements sont:

- * **Eviter le risque:** le risque est jugé comme trop élevé et aucune réponse identifiée n'a permis de réduire l'impact et la probabilité d'occurrence à un niveau acceptable. La décision consiste à cesser l'activité à l'origine du risque;
- * **Transférer le risque :** diminuer la probabilité ou l'impact d'un risque en le transférant ou le partageant. Parmi les techniques courantes, citons l'achat de produits d'assurances, les opérations de couverture ou l'externalisation d'une activité;
- * **Limiter le risque :** mise en place par les responsables hiérarchiques de mesures et contrôles spécifiques afin de réduire à un niveau acceptable la probabilité d'occurrence ou l'impact du risque, ou les deux à la fois;
- * **Accepter le risqué :** aucune action n'est entreprise face à un risque jugé acceptable, excepté son suivi.

3-3- Activités de contrôle

Le COSO 1 définit les activités de contrôle comme étant l'application des normes et procédures destinées à assurer l'exécution des directives émises par le management en vue de maîtriser les risques.

«Les activités de contrôle sont menées à tous les niveaux hiérarchiques et fonctionnels de la structure et comprennent des actions aussi variées qu'approuver et autoriser, vérifier et rapprocher, apprécier les performances opérationnelles, la sécurité des actifs ou la séparation des fonctions »¹⁰⁸

De même, «Les contrôles peuvent s'appliquer spécifiquement à un domaine, ou en recouper plusieurs. En effet, selon les circonstances, une activité de contrôle donnée peut contribuer à la réalisation d'objectifs couvrant plusieurs catégories. Ainsi, les opérations de contrôle relatives au domaine opérationnel peuvent contribuer à la fiabilité des informations financières, celles-ci pouvant elles-mêmes contribuer au respect des contraintes légales et réglementaires, et ainsi de suite»¹⁰⁹.

¹⁰⁸ COSO I, « Internal Control - Integrated framework, » traduit en français par l'IFACI, Price water house Coopers et LANDWEL, « la pratique du contrôle interne », édition d'organisation. 2004, p71.

¹⁰⁹ COSO1 :op.cit, pp71-72.

3-3-1-Typologie des activités de contrôle

Il existe de nombreux types d'activités de contrôle, qu'il s'agisse:

- de contrôles orientés vers la prévention ou vers la détection;
- de contrôles manuels ou informatiques;
- Ou encore de contrôles hiérarchiques.

Le personnel effectue couramment et à tous les niveaux de l'organisation les activités de contrôle qu'on peut présenter comme suit¹¹⁰ :

3-3-1-1-Procédures d'autorisation et d'approbation :

Les procédures d'autorisation, qui doivent être documentées et clairement communiquées aux responsables et aux agents, doivent prévoir les conditions et les termes à respecter pour que l'autorisation soit accordée.

3-3-1-2-Séparation des tâches

(Autorisation, traitement, enregistrement, analyse): afin de réduire les risques d'erreurs, d'irrégularités et les incompatibilités des fonctions, les tâches sont réparties entre les employés, aucun individu ou équipe ne doit pouvoir contrôler toutes les étapes clés d'une transaction ou d'un événement.

3-3-1-3 Contrôle de l'accès aux ressources et aux documents: L'accès aux ressources et aux documents doit être limité aux personnes habilitées, qui ont à répondre de leur garde ou de leur utilisation.

3-3-1-4-les Vérifications: Les transactions et les événements importants doivent être vérifiés avant et après leur traitement. Par exemple, lorsqu'une demande un projet est prise en charge, les garanties fournies (par exemple des terrains) doivent réellement exister et appartenir au demandeur.

3-3-1-5- Analyses de performance opérationnelle: La performance opérationnelle est analysée régulièrement sur la base d'un ensemble de normes permettant de mesurer l'efficacité et l'efficience.

3-3-1-6- Analyses des opérations, des processus et des activités : Les opérations, les processus et les activités doivent être périodiquement analysés pour s'assurer qu'ils sont en accord avec les réglementations, politiques, procédures et autres exigences actuelles.

¹¹⁰ Pricewaterhouse, IFACI, 2004. La pratique du Contrôle Interne. Paris, édition d'organisation, p72.

3-3-1-7-Supervision (affectation, analyse et approbation, lignes directrices et formation) La réalisation des objectifs du contrôle interne suppose également que les superviseurs soient qualifiés. Pour confier un travail à un agent, le vérifier et l'approuver, il est nécessaire de :

- * Communiquer clairement à chaque membre du personnel les fonctions, les responsabilités et les obligations de rendre compte qui lui sont assignés;
- * Vérifier systématiquement, au degré qui convient, le travail de chaque membre du personnel;
- * approuver le travail à des moments clés pour s'assurer qu'il se déroule comme prévu.

3-4-Information et communication :

L'information pertinente doit être identifiée, recueillie et diffusée sous une forme et dans des délais qui permettent à chacun d'assumer ses responsabilités. Le Référentiel COSO 1 précise que *«les systèmes d'information produisent, entre autres, des données opérationnelles financières ou encore liées au respect des obligations légales et réglementaires, qui permettent de gérer et contrôler l'activité. Ces systèmes traitent non seulement les données produites par l'entreprise mais également celles qui, liées à son environnement externe, sont nécessaires à la prise de décision pertinente comme au reporting externe»¹¹¹*

L'information pertinente doit être communiquée de façon efficace aux personnes qui en ont besoin, sous une forme intelligible et dans les délais adéquats leurs permettant d'assumer leurs responsabilités et d'effectuer les contrôles qui leurs incombent. La communication implique une circulation multidirectionnelle, c'est-à-dire ascendante, descendante et transversale.

3-5-le pilotage :

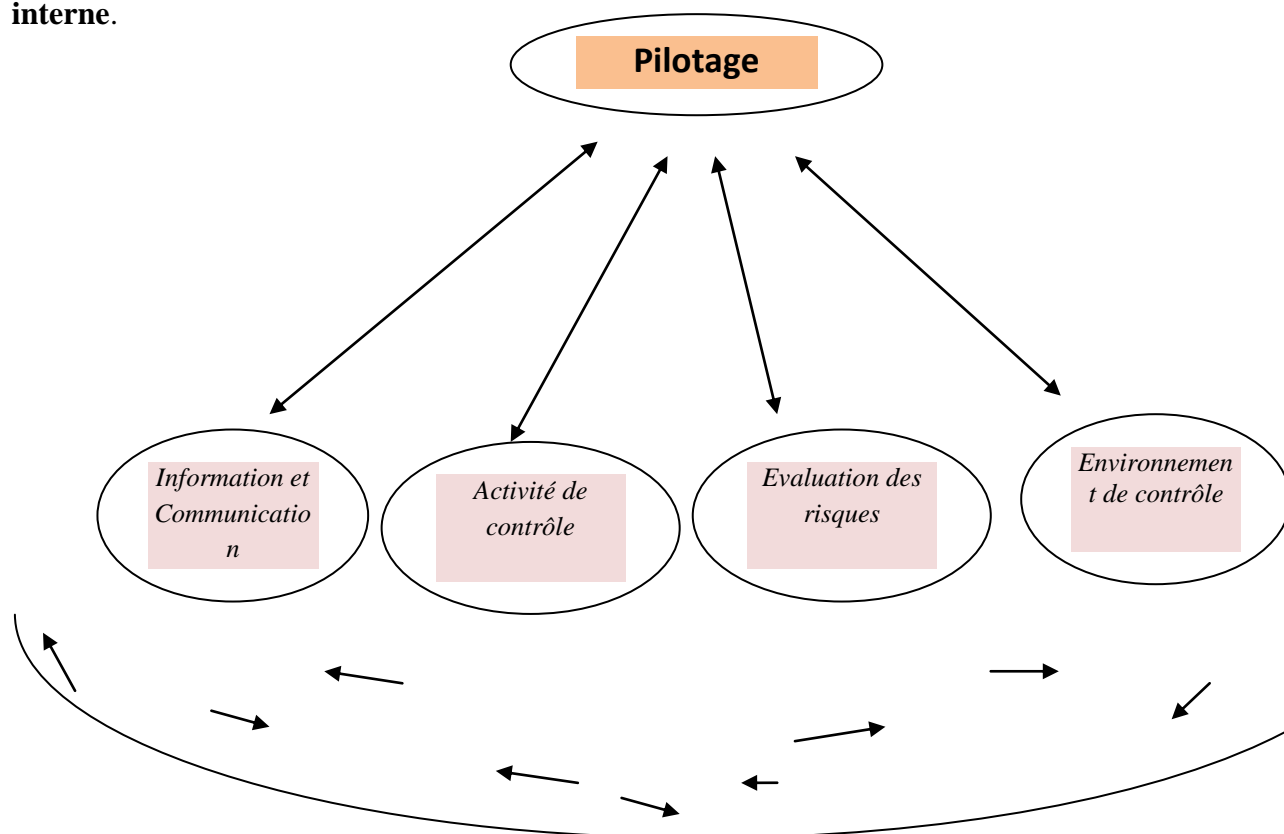
Le modèle COSO définit le pilotage continu comme *«ayant trait à des activités qui servent à surveiller l'efficacité du contrôle interne dans le cours normal des activités, y compris la gestion ordinaire et les activités de surveillance, comparaisons, rapprochements, et d'autres actions de routine. "Ayant constaté que le composant pilotage du contrôle interne est le moins bien appliqué en pratique, le COSO a cherché à pallier à cette faiblesse en Publiant en 2009 un guide pour le pilotage du contrôle interne «Guidance on monitoring internal control systems»¹¹²*

Ce guide a pour objectifs d'aider les organisations à améliorer l'efficacité de leur système de contrôle interne et de fournir des conseils pratiques qui illustrent la façon dont le pilotage peut être intégré au sein de ce dernier.

¹¹¹ COSO 1, op. cit., page 83.

¹¹² COSO (2009) guidance on monitoring

La figure n°2 : reprend le fonctionnement du pilotage dans le système de contrôle interne.



Piloter c'est pour chaque responsable, se sentir concerné, donc s'appropriier son propre contrôle interne et du même coup le maintenir efficace et analyser ses faiblesses pour l'améliorer. Pour ce faire, il faut à la fois :

*Coordonner l'action de chacun avec l'action de tous. C'est-à-dire, qu'il faut avoir une politique commune.

*Evaluer régulièrement le système de contrôle interne afin de faire apparaître ses points de faiblesses

*Mettre à jour les éléments qui composent le contrôle interne.

4-Les acteurs du contrôle interne¹¹³ :

4-1- Le conseil d'administration ou de surveillance :

La direction générale est tenue de rendre compte au conseil d'administration (ou au comité d'audit lorsqu'il existe) les caractéristiques essentielles du dispositif de contrôle interne. Le conseil peut faire usage de ses pouvoirs pour procéder par la suite aux contrôles et aux vérifications qu'il juge opportuns ou prendre toute autre initiative qu'il estimerait appropriée en la matière.

En Algérie le règlement 11-08 du 28 novembre 2011 portant contrôle interne des banques et établissements financiers, présente ces deux conseils comme étant « **un organe délibérant** ».

¹¹³Inspiré principalement de : « Le dispositif de contrôle interne », cadre de référence, résultat des travaux du groupe de place établi sous l'égide de l'AMF, Paris, Janvier 2007, P : 16

Zoom sur le comité d'audit :

Le comité d'audit :

« Organe mandaté par le conseil d'administration, composé d'administrateurs non impliqués dans les fonctions de direction, chargé de vérifier toute information financière divulguée à l'extérieur de la société et de s'assurer de la mise en place des moyens nécessaires à l'existence d'un bon environnement de contrôle »¹¹⁴

« Le comité d'audit peut être créé par l'organe délibérant pour l'assister dans l'exercice de ses missions. L'organe délibérant définit la composition, les missions, les modalités de fonctionnement du comité d'audit »¹¹⁵

4-2-La direction générale :

Organe exécutif selon le règlement 11-08 du 28 novembre 2011 portant contrôle interne des banques et établissements financiers.

La direction générale a un rôle essentiel au démarrage de tout projet de mise en place du contrôle interne, elle est chargée de définir, d'impulser et de surveiller. Elle donne ainsi le ton en ce qui concerne l'éthique et l'exemplarité du management. Dans ce cadre, elle se tient régulièrement informée de ses dysfonctionnements, de ses insuffisances ainsi que de ses difficultés d'application. Elle veille à l'engagement des actions correctives.

4-3-l'audit interne :

Il évalue le fonctionnement du contrôle interne en réalisant des missions selon une périodicité qui est fonction des risques. Suite à ses missions, l'audit interne exprime des recommandations aux responsables afin d'améliorer le contrôle interne.

« Lorsqu'il existe, le service d'audit interne a la responsabilité d'évaluer le fonctionnement du dispositif de contrôle interne et de faire toute préconisation pour l'améliorer, dans le champ couvert par ses missions. Il sensibilise et forme habituellement l'encadrement au contrôle interne mais n'est pas directement impliqué dans la mise en place et la mise en œuvre quotidienne du dispositif. Le responsable de l'audit interne rend compte à la Direction Générale. »¹¹⁶

4-4-Le personnel :

Considéré comme acteur essentiel du fait que chacun est responsable dans son poste de travail sur la maîtrise de ses activités au regard des objectifs qui lui ont été assignés. Le personnel de la société doit être motivé dans la mise en place et le bon fonctionnement du système de contrôle interne.

¹¹⁴ Inspire principalement de : IFACI, « Les mots de l'audit », Op.cit, P : 40

¹¹⁵ Règlement 11-08 du 28 novembre 2011, Article 2

¹¹⁶ IFACI, le dispositif de contrôle interne : cadre de référence, Op.cit, P 21.

5-Organisation du contrôle interne :

L'organisation bancaire comporte plusieurs organes de contrôle qui sont :

- * L'autocontrôle ;
- * Le contrôle de premier niveau ;
- * Le contrôle de deuxième niveau ;
- * L'audit interne.

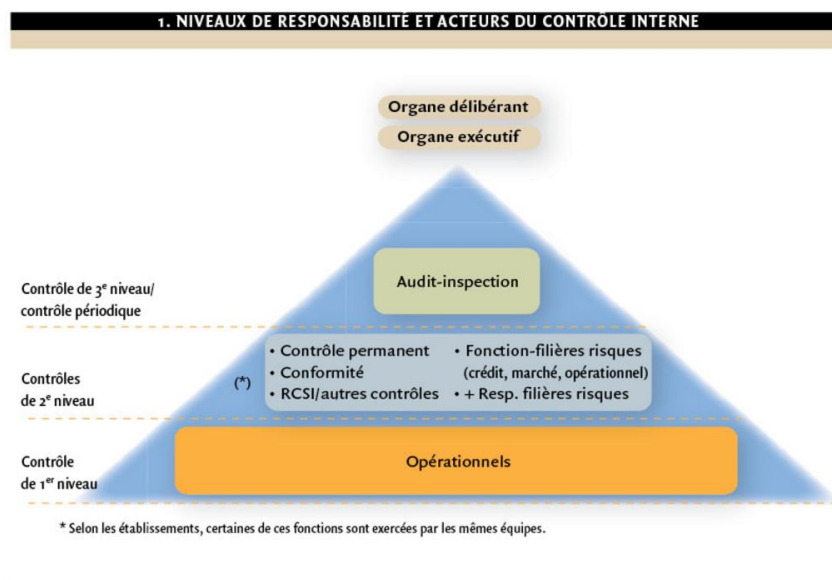
5-1- L'auto-contrôle : tout employé inclut dans le processus opérationnel, a la responsabilité de vérifier la conformité des opérations qu'il a traitées avec les règles en vigueur. L'auto-contrôle est un préalable inclut dans toutes les procédures opérationnelles malgré l'existence des différents organes de contrôle.

5-2- Le contrôle de premier niveau : chaque opérationnel qui valide les opérations est chargé d'en vérifier la régularité et la conformité, et de s'assurer du respect des précautions liées à la surveillance des risques.

5-3- Le contrôle de deuxième niveau : son objectif est de vérifier la régularité et la conformité des opérations réalisées par une unité ou une entité, ou le suivi d'un type particulier de risque.

5-4- Le contrôle de troisième niveau (l'audit interne) : l'audit interne ou l'inspection générale, il intervient partout où le risque existe. Il s'assure notamment de l'efficacité des deux premiers niveaux de contrôle. Sa compétence s'étend sur toutes les activités.

Figure n°3: « niveau de responsabilité et acteur du contrôle interne »¹¹⁷



Source : revue-banque

¹¹⁷ www.revue-banque.fr/management-fonctions-supports.

6-Moyen de suivi du système de contrôle interne :

1-Les outils pouvant être intégrés dans le système de contrôle :

Cette méthode est la première ligne de défense de la banque, sa mise en place suppose une organisation et des procédures formalisées et adaptées. Cette organisation peut être en mesure de détecter et d'enregistrer toute anomalie liée au système de contrôle interne et permettre par la suite de l'analyser et l'améliorer en permanence.

2-Les différentes modalités d'évaluation de l'efficacité du système de contrôle interne :

Cette méthode suppose la formalisation du pilotage par des procédés. Elle est utilisée généralement par les organisations ayant un système n'ayant pas un niveau de risque élevé. Elle comporte un risque de défaillance avec le temps du système de contrôle interne.

3-Le pilotage par l'audit.

6-1-Le suivi par les opérations intégrées :

Les opérations intégrées de pilotage représentent les contrôles exécutés dans le courant normal des activités de la banque permettant d'empêcher les anomalies et d'assurer une réaction immédiate et préventive, à savoir :

- *La séparation des fonctions ;
- *La division des tâches ;
- *La supervision ;
- *La fiche de poste ;
- *Le respect des règles contrôle ;
- *La mise en place de contrôles compensatoires en cas de cumul de fonction¹¹⁸ ;
- *Respect des normes de sécurité ;
- *La piste d'audit.

¹¹⁸ Pour des raisons économiques ou de système d'information, l'entreprise peut être contrainte de cumuler certaines fonctions pour un même service ou personne. Dans ces cas, il y a lieu d'instaurer des contrôles compensatoires qui permettent de sécuriser la procédure.

6-2-Capture des anomalies et remonter de l'information :

- *Le contrôle formalisé¹¹⁹ ;
- *L'auto-contrôle ;
- *Les rapprochements ou arrangement des soldes et l'analyse des données¹²⁰ ;
- *L'observation physique, les discussions et les tests de procédures.

6-3-Le pilotage transversal du contrôle interne :

En pratique, le pilotage transversal est le plus utilisé, il peut être assuré principalement par

- * **La comptabilité financière** : elle est la plus utilisée par les professionnels. Elle donne une image sur la structure de la banque, ses moyens, sa position dans le marché et indique de près sa situation face à certains risques.

- * **Le contrôle financier** : celui-ci dépasse le cadre classique de la comptabilité et du budget en traitant la sincérité, la régularité et la conformité des comptes. Il permet de déceler les zones à risques liés à la structure de l'information comptable, notamment les risques de liquidité, rentabilité, solvabilité et de taux.

- * **Le contrôle de gestion**: le contrôle de gestion dans une banque est l'activité visant la maîtrise de la conduite d'une organisation en prévoyant les événements et en s'adaptant à l'évolution, en définissant les objectifs, en mettant en place les moyens, en comparant les performances et les objectifs, en corrigeant et gérant les erreurs .

6-4-l'audit interne :

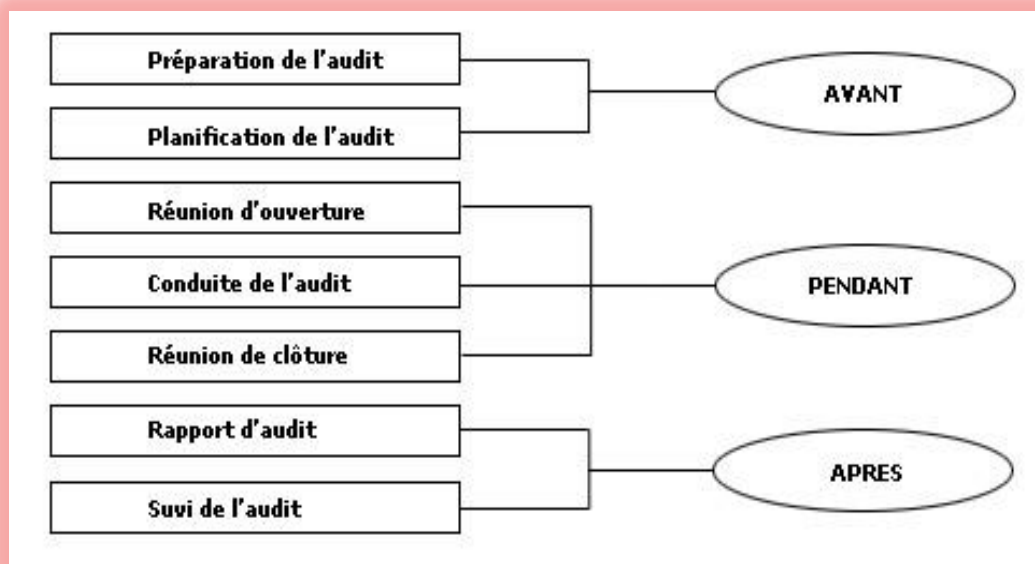
6-4-1-définition : « *La fonction d'audit interne est une fonction essentielle du dispositif de contrôle interne, Responsables du contrôle périodique, les auditeurs internes sont des acteurs incontournables du contrôle et de la maîtrise des risques dans les établissements financiers. Bien préparer sa mission d'audit interne est une condition primordiale de réussite. L'acquisition d'une méthodologie de conduite de mission crée les conditions de ce succès* »¹²¹

¹¹⁹ Le contrôle formalisé peut se manifester à travers l'auto-contrôle, les rapprochements ou Réconciliations des soldes et l'analyse des données et enfin l'observation physique, les Discussions et les tests de procédures.

¹²⁰ Rapprochements ou réconciliations des soldes comptables et les déclarations fiscales ou sociales ou encore entre les montants budgétés et les réalisations permettent d'identifier des éventuels écarts.

¹²¹ www.cfpb.fr

6-4-2-Méthodologie de l'audit : Figure n°4 : la méthodologie d'audit



Source : www.qualiteonline.com/dossier-3-audit-interne.

Conclusion :

L'environnement bancaire est soumis à une multiplication de risques suite à la fonction d'intermédiation.

Par ailleurs, la concurrence que connaît l'industrie bancaire a poussé les banques à augmenter leurs parts de marché ce qui leur font subir plus de risques.

Le comité de bale instaurée en 1974 a pour objet de mettre en place des dispositifs de contrôle assurant la solidité et la stabilité du système bancaire international afin d'éviter les risques qui peuvent survenir.

En effet chaque établissement de crédit doit identifier ses risques et les biens gérés, pour ce faire, une série d'analyse et de gestion s'appuyant sur un système de contrôle interne efficace, peuvent faire face à ces différents risques afin de garantir la continuité de cet établissement et améliorer sa performance.

Chapitre 4 :

Etude Analytique Des Dossiers
De Financement des PME au
Sein de la Banque

EL BARAKA D'ALGERIE

II-Partie pratique

ETUDE ANALYTIQUE DES DOSSIERS DE FINANCEMENT DES PME AU SEIN DE LA BANQUE EL BARAKA

A coté des banques classiques en Algérie, il existe également des banques islamiques, qui sont des Institutions financières islamiques en double vocation commerciale et financière. Loin de se cantonner dans la mission classique d'intermédiation financière, elles interviennent dans les activités de création, transformation et commercialisation des richesses en tant que parties prenantes à part entière.

Cette double vocation est illustrée sur le plan juridique par l'existence de deux types de clauses dans les contrats de financement régissant la relation entre la Banque Islamique et ses partenaires:

- des clauses financières fixant le montant, la durée et les conditions générales d'utilisation et de renouvellement de la ligne de financement;
- des clauses commerciales, fixant les modalités de la transaction et/ou opération effectuée dans le cadre de la ligne de financement précité ;

En effet, nous avons choisit la banque EL BARAKA d'Algérie comme exemple d'étude où nous avons effectué notre stage pratique, dans le but de présenter l'étude analytique des dossiers de financement des pme et essayer à répondre a notre problématique.

Pour ce faire, nous avons partagé cette partie en deux grandes sections, la première est réservée à la présentation de l'organisme d'accueil, et la seconde concerne l'étude proprement dite des dossiers de financement des pme.

Section I : Présentation de la Banque Al Baraka d'Algérie :

La Banque AL BARAKA d'Algérie est une banque doublement atypique du paysage bancaire algérien :

*Elle était et reste le premier exemple d'une banque mixte à capitaux publics et capitaux privés étrangers ;

*Elle a été pendant longtemps la seule banque de la place travaillant en conformité avec les règles de la *sharia islamique*.

Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA, elle a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

Ce cocktail a permis d'avoir une banque moyenne disposant d'un réseau d'une trentaine d'agences, mais présentant une très forte rentabilité. Les fonds propres actuels représentent près de quatre fois les fonds propres au 31/12/2007 et cinquante fois la mise initiale.

Cette banque a été créée sous la forme de société par actions, entre la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR - capitaux publics) et le groupe D'Allah AL BARAKA (Arabie Saoudite) « groupe ABG ». Régie par les dispositions de la Loi n° 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et le Crédit.

Elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la *chari'a islamique*.

Les faits saillants ayant marqué l'histoire de la Banque Al Baraka d'Algérie sont les suivants:

- *1991 : Création de la Banque Al Baraka d'Algérie.
- *1994 : Stabilité et équilibre financier de la Banque.
- *1999 : Participation à la création de la société d'assurance Al Baraka Oua al Amane.
- *2000 : Classement au premier rang parmi les Etablissements Bancaires à capitaux privés.
- *2002 : Redéploiement de la Banque sur de nouveaux segments de marché en l'occurrence ceux des professionnels et des particuliers.
- *2006 : Augmentation du capital de la banque à 2.500.000.000 DA
- *2009 : Deuxième augmentation du capital de la banque à 10.000.000.000 DA
- *2011 Projet de bancassurance, 05 agences offriront des produits « *takafoul* »

***Actionnaires** : C'est une banque mixte entre capitaux publics algériens et capitaux privés étrangers. Ses actionnaires sont: la "Banque de l'Agriculture et du Développement Rural" (BADR) à hauteur de 44% (Algérie) et " Al Baraka Banking Group" (ABG) à hauteur de 56% (Bahreïn).

Siège social : Lotissement Bouteldja Houidef, villa n°01 et n°07 Rocade sud, Ben Aknoun, Alger. **Lieu de notre stage**

I-l'objet de la banque EL BARAKA:

*Régie par les dispositions de la Loi n° 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la Charia islamique.

*Le financement de l'activité commerciale et industrielle ;

*Les opérations de caisse et de portefeuille (banque universelle) compatibles avec son statut et les principes de la sharia.

L'activité bancaire islamique se caractérise essentiellement par l'interdiction du loyer de l'argent. Il en découle des montages très intéressants aussi bien pour les déposants que pour les clients demandeurs de financements.

En premier lieu les contrats qui lient la Banque à ses déposants ne sont pas des contrats de prêts rémunérés par un taux d'intérêt. Le contrat de base est un contrat de *moudharaba* dont la substance s'apparente à celle du contrat de commandite simple au sens ou un apporteur de capitaux (le déposant) et un professionnel (la banque en l'occurrence) apporteur d'un savoir faire, mettent ensemble leurs apports (capital et savoir faire) pour fructifier ce capital. La Banque par son savoir-faire est chargée de placer ce capital dans des emplois respectant dans le fonds et en la forme la sharia islamique et l'éthique tout court. Les revenus sont partagés suivant des règles convenues dans le contrat de *moudharaba*

.Par exemple 40 % pour la Banque et 60 % pour les déposants.

L'ensemble des dépôts de la clientèle et des fonds propres sont affectés de manière globale (mutualisation) à l'ensemble des financements en cours, sauf si le déposant effectue un dépôt affecté auquel cas sa part de revenus est plus élevée en contrepartie de la non mutualisation du risque avec les autres déposants.

Pour chaque période une cagnotte de revenus des financements est déterminée. Ces revenus étant générés et par les fonds propres de la Banque et par les dépôts, la Banque commence à soustraire la part des revenus rémunérant les fonds propres, puis, si le solde est suffisant, constitue une réserve de 5% sur ce solde, réserve qui servira pour la régulation éventuelle des profits ultérieurs à servir aux déposants les prochaines années en cas de baisse de la rentabilité des financements. La cagnotte restante est alors partagée entre la Banque en tant que *moudharib* (exemple 40 %) et le déposant (60 %).

Il est à noter que depuis quelques années les profits servis par la Banque Al baraka sont supérieurs à ceux des confrères.

Le partage entre la Banque et les déposants peut être modulé pour encourager les dépôts de longue durée (par exemple 30 % pour la Banque et 70% pour le déposant).

Il est évident que le partage avec les déposants ne concerne que les revenus des financements. L'ensemble des commissions qui rémunèrent des services bancaires revient exclusivement à la Banque.

2-Les financements proposés à la clientèle se déclinent comme suit :

2-1-MOURABAHA :

La Banque en qualité de premier acheteur, paie au comptant le fournisseur et se fait payer en qualité de revendeur. La transaction financière est remplacée par une opération commerciale de vente à tempérament. Il ne s'agit pas comme on peut le penser d'une simple opération cosmétique où le taux d'intérêt est remplacé par un taux de marge.

L'une des différences fondamentales c'est qu'en cas d'impayé à l'échéance, la Banque ne va pas reporter l'échéance moyennant l'application d'un taux d'intérêt sur le montant de l'échéance impayée (principal et intérêt échu). S'agissant d'une opération commerciale la Banque n'est pas autorisée à prendre des marges supplémentaires. Ceci pourrait bien sûr faire le bonheur des mauvais payeurs. C'est pourquoi le client en difficulté objective ne se voit pas exiger de marge supplémentaire, mais le client qui de toute évidence est de mauvaise foi est soumis à des pénalités de retard contractuelles pour dissuader ce genre de comportement et (et c'est toute la différence) ces pénalités de retard ne sont pas considérés comme licites et doivent être utilisées pour des actions caritatives. Elles ne transitent pas par un compte de produits, mais sont inscrites directement au crédit d'un fonds dit de 'produits à liquider'.

2-2-La MOUSSAOUAMA est un contrat par lequel la Banque vend au client un bien meuble ou immeuble dûment désigné, à un prix fixé globalement au moment de la transaction.

La MOUSSAOUAMA s'apparente à la MOURABAHA à la différence que dans ce type de financement (la MOUSSAOUAMA), la Banque n'est pas tenue de communiquer au client, le détail du prix de vente notamment le prix d'achat du bien objet du financement et le montant de la marge perçue par la Banque

2-3-IJARA MAOUSSOUFA EDHIMA : est un contrat par lequel le Banque s'engage à fournir à un client un service ou la jouissance d'un bien déterminable, que l'objet du contrat soit la jouissance d'un bien tel la location d'un type de voiture ou l'accomplissement d'une prestation de service comme par exemple la prise en charge des études, sans qu'il ne soit exigé de la Banque d'en être le propriétaire au moment de la signature du contrat, à la condition toutefois d'être en mesure d'en disposer à l'échéance de l'exécution de la prestation.

2-4-TAAJIR (Equivalent de la location-vente)

L'opération consiste à acheter des biens, au nom de la Banque, et à les louer aux clients (particuliers). A l'issue du paiement intégral, le bénéficiaire devient propriétaire du bien.

2-5-IJARA MOUNTAHIA BITAMLIK (Equivalent du crédit bail).

La Banque accorde des financements mobiliers et/ou immobiliers avec un apport personnel du client (professionnels et entreprises). Le bien demeure la propriété de la Banque jusqu'au remboursement total du principal et de la marge. La Banque amortit le bien sur une durée équivalente à celle de l'échéancier de remboursement. Le nouveau système comptable et financier algérien (SCF) s'est aligné sur les règles internationales et aujourd'hui le bien est comptabilisé à l'actif du preneur.

2-6-SALAM

La Banque achète au comptant et en toute propriété des marchandises à écouler par un mandataire commissionnaire. Ceci permet de répondre aux besoins de trésorerie des entreprises. Pour avancer des liquidités à l'entreprise cliente, la Banque (après étude du dossier) peut acquérir des stocks du client qui en devient simplement dépositaire et le charger de les revendre pour son compte moyennant une marge déterminée et un délai déterminé.

2-7-ISTISNA'A

Il s'agit d'un contrat d'entreprise par lequel la Banque s'engage à réaliser pour le compte de son client un ouvrage (construction de biens immeubles ou fabrication de biens meubles) moyennant une rémunération incluant le coût de revient de l'ouvrage majoré de la marge. Un contrat parallèle est signé avec un entrepreneur pour réaliser l'ouvrage.

2-8-La MOUCHARAKA :

telle que pratiquée par les Banques Islamiques nouvelles telle que el baraka, se présente le plus souvent sous forme d'une contribution au financement de projets ou d'opérations ponctuelles proposé (e)s par la clientèle. Comme dans la Mourabaha, ce financement peut se faire avec ou sans décaissement.

Mais elle peut aussi revêtir des formes plus élaborées.

En tout état de cause, cette contribution se réalise suivant l'une des deux formules ci-après :

-La Moucharaka définitive :

La Banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices en sa qualité d'associé copropriétaire.

-La Moucharaka dégressive :

La Banque participe au financement d'un projet ou d'une opération avec l'intention de se retirer progressivement du projet ou de l'opération après son désintéressement total par le promoteur.

2-9--LA MOUDHARABA est une forme particulière de la Moucharaka dans laquelle l'une des parties (la Banque) contribue par un apport en capitaux et l'autre (le partenaire moudhareb) par le travail et le savoir faire.

***Section2 : Etude analytique des dossiers de financement des PME
au sein d'El Baraka d'Algérie :***

Notre travail consiste à étudier des dossiers de demande de financement d'une PME (financement de l'exploitation et d'inversement « gestion et contrôle ») ;

Pour ce faire, il était nécessaire de passer par les quatre directions (direction centrale de financement des moyennes entreprise(DCFME), (direction de risk management (DRM), direction de recouvrement et contrôle des entreprise(DRCE), et en fin, la direction d'Audit et inspection générale,

En effet, nous allons présenter les mécanismes de la gestion de crédit (gestion de dossier et gestion de risque) et ensuite le contrôle et l'audit au sein de la banque EL BARAKA ;

Autrement dit : Nous allons présenter une étude analytique des dossiers de financement des PME au sein de cette banque.

1-La demande de financement bancaire et les documents exigés :

1-1-la demande de financement auprès d'une agence :

Le client, sollicitant un financement bancaire, doit déposer un dossier à l'agence bancaire où il est domicilié. Cette dernière transmet ensuite le dossier à la Direction de financement des entreprises afin de réaliser une étude sanctionnée par un rapport à présenter au comité de financement.

Les documents composant le dossier que devra déposer le client diffèrent selon qu'il s'agit d'une demande de financement d'investissement ou d'une demande de financement d'exploitation.

1-2-Composition d'un dossier de demande de financement d'exploitation :

1-2-1-Documents juridiques et administratifs :

- Registre de commerce ;
- Les statuts ;
- Extrait de rôle apuré ;
- Attestation de mise à jour CNAS (Caisse d'assurance sociale des salariés).

1-2-2-Documents comptables et financiers :

- La demande de financement : besoins de financement, apport du client et garanties à proposer ;
- Les bilans fiscaux des trois derniers exercices ;
- Situation comptable, la plus récente, composée de l'actif, du passif, du compte de résultat, état des stocks et état des créances ;
- Plan de trésorerie prévisionnel couvrant la période des besoins de financement exprimés ;
- Bilan et compte de résultat prévisionnels, couvrant la période de financement ;
- Planning d'achats de matières premières ou de marchandises, quantitatifs pour l'année à venir
- Documents commerciaux : Factures pro forma, contrats commerciaux.

1-3-Composition d'un dossier de demande de financement d'investissement :

1-3-1-Documents juridiques et administratifs : Les documents juridiques et administratifs sont les mêmes que ceux exigés en cas de demande de financement d'exploitation.

1-3-2-Documents comptables et financiers :

- Demande de financement : coût global du projet, part d'autofinancement et les garanties à proposer ;
- Les bilans fiscaux des trois derniers exercices ;
- Situation comptable, la plus récente, composée de l'actif, du passif, du compte de résultat, état des stocks et état des créances ;
- Bilan et compte de résultat prévisionnels, couvrant la période de financement ;
- Etude Technico-économique s'étalant sur toute la période de remboursement et qui devrait comprendre les parties suivantes : renseignements généraux, présentation technique, prospection économique-financière, aspect technico-comptable et les documents commerciaux

2-les mécanismes de la gestion des dossiers de financement au sein de la banque EL BARAKA

L'étude d'un dossier de demande de financement bancaire comporte plusieurs étapes. Elles doivent être complètes et claires pour la rédaction d'un rapport par le chargé d'étude, car le comité ne se basera que sur ce rapport pour prendre sa décision sans se servir du dossier complet.

2-1-les étapes d'approbation des financements :

2-1-1-PREMIERE ETAPE : En agence

Après la réception du dossier de financement du client, le chargé d'étude s'assure que les documents reçus correspondent à ceux exigés par la Banque puis fait une visite sur site si nécessaire.

Il remplit le formulaire d'informations relatives à la demande de financement puis transmet le dossier à la Direction de financement concernée (Direction du Financement des Entreprises (DFE) ; Direction de Retail Banking ou Direction du Leasing).

Cette étape représente non seulement une étape de gestion de crédit, mais aussi c'est un contrôle effectué par ce chargé d'étude.

2-1-2- DEUXIEME ETAPE : La Direction centrale de financement

A la réception du dossier de financement de l'agence, la Direction de financement concernée (DFE, Retail Banking ou Leasing) vérifie la complétude du dossier sur le plan administratif, puis, dans cette étape, le chargé d'étude précise, en premier lieu, l'objet de la demande, qui correspond aux différents types de financements sollicités.

Dans certains cas, les clients expriment leur besoin dans la demande de financement sans choisir un type de financement bien déterminé. Il revient au chargé d'étude de choisir la formule la plus adaptée aux besoins du client.

Après avoir précisé l'objet de la demande, nous passons à la présentation de l'entreprise. Cette dernière commence par le regroupement, sous forme de tableau, des principales caractéristiques de l'entreprise telles que : la dénomination sociale, la forme juridique, la date de création, l'activité poursuivie, le montant du capital social et sa répartition entre les différents actionnaires, les organes de gestion et la situation fiscale et parafiscale.

En suite, nous Procédons à l'analyse de la situation financière du demandeur de crédit l'analyse économique, et l'analyse prévisionnelle (c'est la même démarche et analyse traitées dans le chapitre2) et en fin, le chargé d'étude rédige un rapport de toute ces analyses effectuées et exprime son avis, donne ses propositions et créé une fiche résumant la demande de financement.

Les principaux documents constituant le dossier de financement sont ensuite envoyés à la Direction du Risk Management.

Cette étape aussi représente une gestion de crédit et une gestion de risque en identifiant le demandeur et les zones à risque, et un contrôle interne qui est au fur et a mesure lié aux activités effectuées par le personnel de la banque.

2-1-3- TROISIEME ETAPE : La Direction du Risk Management(DRM) :

La Direction du Risk Management vérifie l'existence, de toutes les informations requises dans le dossier puis procède à l'évaluation de la contrepartie sollicitant le crédit selon le modèle adopté par le Comité de Suivi des Risques (Cette évaluation est révisée périodiquement).

La DRM s'assure ensuite de l'adéquation de la demande de financement et des propositions de la direction de financement concernée avec les limites maximales de risques adoptées et se prononce sur la qualité et la crédibilité des états financiers du client Elle présente les derniers progrès relatifs au secteur d'activité du client et donne des suggestions sur le financement si nécessaire,ainsi qu'elle établie une note a ce demandeur en utilisant la méthode de notation interne ; Le dossier est enfin transmis au secrétariat du comité de financement habilité.

***La notation interne dans la banque EL BARAKA :**

Grâce à la notation interne, la banque évalue elle-même le risque de défaillance de la contrepartie, exploitant ainsi les informations privées ou publiques qu'elle détient du fait de sa relation avec la clientèle.

Soucieuse de s'aligner aux nouvelles exigences réglementaires et de mettre en œuvre les recommandations du Groupe ABG en matière d'instauration d'une fonction de Risk Management conforme à la politique et aux orientations de celui-ci, la banque Al Baraka d'Algérie s'est lancée dans un projet ambitieux d'élaboration d'un Système de Notation Interne (SNI) pour la mesure du risque sur sa clientèle. Dans un premier temps, la notation concernera la clientèle « entreprise » et sera élargie dans une deuxième phase aux autres types de clientèle (particuliers, professionnels...). Les entreprises soumises à cette notation sont celles sur lesquelles la banque détient un total d'engagements dépassant 30.000.000,00 DA. La notation de ces contreparties se fera sur la base d'un certain nombre de critères qualitatifs et quantitatifs (agrégats et ratios financiers).

A ce titre, la fiche de notation conçue est décomposée en deux fiches :

*** Fiche qualitative :**

Elle comporte sept (7) critères décomposés à leur tour en sous critères qualitatifs. L'ensemble de ces critères totalise 600 points sur un total de 1000 points soit 60% de la note globale, cette fiche a été élaborée sur la base de :

- données juridiques, économiques et sociales propres à l'entreprise et au secteur d'activité.
- l'historique relationnel avec la banque et les créanciers privilégiés.

*** Fiche quantitative (financière) :**

Celle-ci englobe 17 ratios financiers jugés les plus pertinents, et 01 critère regroupant deux agrégats. La pondération de la partie quantitative représente 40% du total (soit 400 points sur un total de 1000 points).

- Cette fiche a été élaborée sur la base des informations contenues dans le dernier bilan fiscal certifié par un commissaire aux comptes.
- La détermination des ratios choisis est faite à partir du bilan reclassé selon le modèle propre à la banque.
- Le choix des critères a été effectué à partir des expériences des praticiens et analyse du portefeuille de la banque constitué d'une majorité de PME / PMI appartenant principalement au secteur tertiaire.
- La cotation des critères est établie en tenant compte de la législation nationale, des orientations de la Banque d'Algérie, des orientations d'ABG et des critères universels de performance des entreprises.

Les points totalisés sur chaque contrepartie permettront de classer l'entreprise dans une classe de risque selon un calibrage prédéfini.

L'échelle de notation retenue est celle recommandée par le Groupe ABG et comprenant 10 classes de risque de 1 à 10 données comme suit :

1, (2+ ; 2 ; 2-), (3+ ; 3 ; 3-), (4+ ; 4 ; 4-), (5+ ; 5 ; 5-), (6+ ; 6 ; 6-), 7, 8, 9, 10.

Le tableau de notation est subdivisé en deux parties :

- de 1 à 7 : constituée d'entreprises n'ayant pas enregistré d'impayés au regard de l'instruction 74 / 94 du 29 novembre 1994 de la Banque d'Algérie.

- de 8 à 10 : constituée d'entreprises enregistrant des impayés nécessitant la constitution de provisions.

Notation des critères qualitatifs :

Les éléments de la notation qualitative englobent une panoplie d'informations collectées de par la relation de la banque avec le client. Les critères retenus sont :

1. Aspect juridique, management, expérience des dirigeants ;
2. Stabilité du secteur d'activité ;
3. Entreprise dans son secteur ;
4. Accès au financement ;
5. Relation avec la Banque ;
6. Position envers les administrations ;
7. Sources de remboursement et garanties réelles.

Les critères qualitatifs sont notés séparément sur la base des caractéristiques de l'entreprise objet du *rating*. Le total des points collectés constitue la « Note Qualitative ». Le tableau en annexe n°07 donne une brève description de chaque critère ainsi que les modalités pour sa notation.

Notation des critères quantitatifs :

La note financière permet d'appuyer la partie qualitative et donne une synthèse sur la santé financière de l'entreprise à travers quelques critères financiers jugés les plus pertinents. Le calcul des ratios est effectué à partir du bilan financier après retraitement et reclassement rationnel des postes du bilan comptable (les actifs par ordre de liquidité, les passifs par ordre d'exigibilité, élimination faite des non valeurs). Après avoir calculé et noté chaque critère quantitatif, le total de points représente donc la « Note financière ».

• La Note Finale de l'entreprise :

La « **Note Finale** » de la contrepartie sera la somme des deux notes : qualitative et quantitative (financière).

$$\text{NOTE FINALE} = (\text{NOTE QUALITATIVE} + \text{NOTE FINANCIERE}) / 10$$

(Le système de notation de la banque est présenté dans l'annexe n°2)

Selon la note calculée, l'entreprise est affectée à une catégorie de risque selon le tableau suivant :

Tableau n°7 : Classification de la créance selon la note finale de l'entreprise

Catégorie	Type	Niveau de risque	Note finale	Provisions
01	Créances performantes	Risque très faible	95-100	1-3% au FRBG
02		Risque faible	85-95	
03		Risque modéré	75-85	
04		Risque au dessous de la moyenne	65-75	
05		Risque moyen	55-65	
06		Risque limite	45-55	
07		Risque potentiel	30-45	
08	Créances non performantes	Créances à problèmes potentiels	Cf.	30%
09		Créances très risquées	réglementation	50%
10		Créances compromises	BA	100%

Source : Document interne de la banque Al Baraka d'Algérie sur l'élaboration d'un système de notation interne des entreprises

2-1-4- QUATRIEME ETAPE : Le Comité de financement :

Ce Comité est, chargé de la sanction du dossier, va statuer sur la demande de financement selon le cas :

- Avis favorable en donnant les conditions et garanties exigées.
- Avis défavorable en donnant les motifs.
- Report avec motifs.

*Le dossier est ensuite retourné avec la décision du comité à la Direction de financement concernée. Sous forme d'un **ticket** figurant les coordonnées du client et la décision du comité.*

2-1-5- CINQUIEME ETAPE : La Direction de financement et la DRCE :

La Direction de financement concernée communique la décision du comité de financement aux entités suivantes :

- La Direction des Affaires Juridiques et du Contentieux (DAJC) : Celle-ci assure le suivi du recueil de garanties par les agences et leur approbation.
- La Direction de Recouvrement et de Suivi des Engagements : Elle assure le suivi des conditions relatives au financement et autorise l'agence à mettre en place le financement une fois toutes ces conditions réunies.
- L'agence concernée : Les conditions de financement étant remplies et les garanties recueillies, le financement est mis à la disposition du client. (Service opération).

Alors, Une fois les conditions réunies, le banquier procède à la mise en place du financement. Que ce soit pour un financement d'exploitation ou d'investissement, la procédure est la même. Celle-ci suit les étapes décrites ci-dessous. Il est à préciser que celles-ci diffèrent selon la nature et le type de financement :

2-1-5-1-Réception et communication de la décision de financement :

L'exploitant, au niveau de l'agence, reçoit la notification sur la demande de financement selon les pouvoirs de décisions. Deux cas de figures se présentent :

**1er cas : rejet de la demande de crédit :* l'exploitant communique la décision de la banque au client par lettre et lui restitue son dossier de financement dans un délai de 48 heures après la prise de décision.

**2ème cas : accord de la demande de crédit :* l'exploitant communique la décision de la banque par lettre au client en l'invitant à matérialiser la mise en place du financement souhaité par la signature de la convention du financement, le recueil des garanties préconisées et l'approbation du tableau d'amortissement.

Le banquier, avant la mobilisation des fonds, doit impérativement s'assurer que toutes les réserves bloquantes ont été levées.

2-1-5-2-Le tableau d'amortissement :

Le banquier doit établir un tableau d'amortissement qui contient les renseignements concernant le financement : le montant de financement, les échéances, la méthode de calcul de l'amortissement, le taux de marge bénéficiaire, la durée de différé....

2-1-5-3-La convention de financement:

Une fois l'accord notifié, l'agence invite le client pour la signature de la convention du financement ;

La convention de financement est un contrat qui définit toutes les modalités de fonctionnement et de remboursement des fonds financés. Etant un contrat destiné à régir les relations entre la banque et le client, l'exploitant la fait signer par le directeur d'agence et le client, tout en veillant à ce que la mention lu et approuvé soit portée par ce dernier.

Après enregistrement de celle-ci au niveau du trésor public, un exemplaire sera remis au client. Le banquier, avant la mobilisation des fonds, doit impérativement s'assurer que toutes les réserves bloquantes ont été levées.

Remarque :

Ces différentes étapes constituent les mécanismes de la gestion de crédit selon ses deux approches (gestion du dossier et gestion de risque) d'une part ; et les mécanismes du contrôle interne permanent d'autre part ; durant toute la démarche et au niveau de chaque opération de financement.

3-suivi et control interne dans la banque EL BARAKA :

Le banquier est dans l'obligation de suivre les engagements qu'il a consentis, et ce dans le but d'assurer le bon déroulement des opérations de financement, en l'occurrence l'utilisation de son argent pour qu'il ne soit pas dérobé de son objet. Il doit aussi engager les procédures prévues par la législation et sous le principe de la chari'a si le client s'avérait défaillant.

1-La gestion De risque bancaire :

Quel que soit la pertinence de l'étude menée par le chargé d'études et en dépit d'un suivi rigoureux du financement, son octroi n'est jamais libéré de risque.

Ainsi face à un client défaillant, que ce soit par mauvaise foi ou pour d'autres raisons le banquier se doit d'entreprendre les mesures nécessaires pour le recouvrement de ses créances soit à l'amiable ou par voies juridiques.

Dès l'enregistrement du premier incident de paiement, le client est saisi par une lettre recommandée avec accusé de réception l'invitant à régulariser sa situation dans un délai ne dépassant pas 15 jours.

Durant cette période, le banquier essaiera donc, pour récupérer sa créance, d'aboutir à un arrangement à l'amiable sans engager de procédure judiciaire dans le cas où la défaillance du débiteur est justifiée par des arguments tangibles. Cette méthode lui permet de gagner du

temps et d'épargner de l'argent et de sauvegarder par la même occasion la relation avec son client

Dans ce cas de figure, le banquier procédera à plusieurs restructurations des dettes comme suit :

-Le rééchelonnement qui consiste à dresser un nouvel échéancier de remboursement (sans pénalité de retard c'est le principe de la finance islamique)¹²².

Dans le cas où le client est injoignable ou ne donne pas suite, ce dernier sera saisi par une mise en demeure.

-La mise en demeure : c'est un acte extra judiciaire par lequel le débiteur est invité à régler le montant de sa dette dans un délai déterminé dans l'acte (08jours), à défaut de quoi, il y sera contraint par toutes les voix de Droit.

2-le contrôle interne dans la banque (effectué par l'audit interne et l'inspection générale) :

Comme nous avons remarqué dans la section précédente que le contrôle permanent est effectué durant toute la démarche de financement,

Pour cela nous allons aborder la phase de l'inspection générale et l'audit interne Charia qui caractérise la banque islamique, et qui est étant similaire à celui exercé dans les banques conventionnelles.

2-1- -Le contrôle permanent : Mission confiée à la Direction des Affaires juridiques, et l'audit interne en charge du contrôle de la conformité légale, réglementaire et charia-tique :

- * Assurer la liaison entre la Direction Générale de la Banque et le Charia Board,
- * Centraliser et soumettre les questions posées par les structures au Charia Board,
- * Diffuser les Fatwas et veiller à leur application,
- * Exploiter les rapports d'audit Charia,
- *Elaboration de guide de travail Charia,
- *Participation au développement de nouveaux produits.

2-2- Le contrôle à posteriori :

Mission attribuée à l'Inspection Générale de la Banque:

- *S'assurer sur place et sur pièce de la conformité des opérations des structures opérationnelles aux règles de la Charia telles qu'énoncées dans le guide,
- *Relever toute infraction commise,
- * Rapporter à la Direction Générale avec copie à la Direction en charge de la conformité.

2-3-Objet du contrôle :

La supervision Charia interne a pour objet de s'assurer de la conformité des opérations bancaires avec les principes de la Charia et de relever les cas d'inobservance, factuelle, systémique ou délibérée, des conditions de validité, selon les standards de la Charia, d'un produit, d'un instrument, d'un mode opératoire ou d'une opération. Certaines infractions peuvent être régularisées sans incidence financière pour la Banque. D'autres, peuvent être

¹²² Information fournie par chargé d'étude au niveau de la DFE (lieu de stage).

invalidées définitivement sans possibilité de correction par le Charia Board¹²³ ou supervision interne, auquel cas, le produit généré par la transaction devra être neutralisé du compte d'exploitation et versé aux œuvres de bienfaisance

2-4-Méthodologie de contrôle :

- * Choix judicieux de l'échantillon de contrôle : les critères retenus par l'Inspection Générale de la banque sont les montants et opérations à haut risque.
- * Examen des dossiers d'engagements : contrôle des factures et actes des transactions; contrôle des décaissements des livraisons ; identification des bénéficiaires des décaissements ; contrôle des contrats de financement, des échéanciers remboursement, de l'objet des transactions (type de marchandises), des réclamations des clients.
- * Elaboration du rapport primaire à adresser aux agences pour réponse et exploitation des éléments de réponse de celles-ci, une fois obtenus.
- * Elaboration et transmission du rapport définitif à la Direction Générale et à la structure en charge de la conformité (DAJC)¹²⁴
- * Exploitation du rapport par la DAJC et diffusion de note de rappel à l'ordre, d'orientation à l'intention des agences.
- * Saisine du comité Charia pour se prononcer sur la conformité d'opérations douteuses et sur le sort des marges bénéficiaires provenant de ces opérations.
- * Saisine de la Direction du réseau à l'effet de neutraliser les profits illicites¹²⁵.

4-Etude de cas :

4-1-cas : de financement d'investissement par (IJARA MAOUSOUFA FI DHIMA)

4-2-cas : de financement d'exploitation par LA MOURABAHA

¹²³ C'est un contrôle externe exercé par le groupe ABG : En tant que filiale d'Al Baraka Banking Group (ABG), la banque Al Baraka d'Algérie est sous la supervision du conseil de **Charia du Groupe** qui se réunit deux fois par an.

¹²⁴ Direction des Affaires Juridiques et du Contentieux

¹²⁵ Les anomalies les plus fréquentes, susceptibles de faire invalider les opérations, ont été traitées dans la deuxième partie lorsque nous avons abordé les risques de non conformité à la Charia

**NOTE DE PRESENTATION AU COMITE DE FINANCEMENT
DE LA DIRECTION GENERALE**

Agence : CHLEF 205

Client : EURL AMEN

I. Présentation de la demande du client :

La présente demande a pour objet de soumettre au comité de financement de la Direction Générale, pour examen et décision, la demande de financement d'investissement du client repris en objet.

En effet, ce dernier nous sollicite pour un financement d'investissement pour la création d'une clinique privée pluridisciplinaire à Chlef. À cet effet, le client demande le financement de la construction de la clinique dont le coût s'élève à 43,6 MDA, des équipements médicaux d'une valeur de 18 MDA et enfin d'autres matériels d'une valeur de 3,5 MDA, soit un financement bancaire total de 65,3 MDA.

II. Garantie proposée :

En guise de garantie, le client propose l'hypothèque sur le terrain sur lequel sera bâtie la clinique d'une superficie de 653 m² situé à Hay El Djeraf commune de Chettia, Chlef. Il appartient au promoteur. La propriété est matérialisée par un contrat de vente conclu en 2014 dont le prix de transaction est fixé à 6,6 MDA. Cependant, le client a estimé sa valeur à 22 MDA.

III. Présentation générale de l'affaire :

a) Portrait de la société :

Raison sociale	EURL AMEN
Activité	Clinique de diagnostic et de traitement
Capital social	100 000.00 DA
Nombre des associés	01
Gérant	Dr ZAIR Nabil
Date de Création	14/09/2014 non encore en activité
Adresse Siège	CHLEF
Situation juridique du siège	Propriétaire
Numéro Registre Commerce
Situation Fiscale	A présenter
Situation Parafiscale	A présenter
Date entrée en relation	Nouvelle relation
Nombre d'effectif actuel	00
Nombre d'effectif prévisionnel	20
Avantages A N D I
Nature du Projet (création, extension...)	Création
Agrément	N°du

b) Références professionnelles du promoteur :

Docteur en médecine promotion 1997, et Médecin spécialisé en anesthésie-réanimation promotion 2003, le Dr ZAIR était Médecin Chef d'unité de réanimation polyvalente de 2003 à 2006 ; puis s'est installé au privé depuis 2010, à ce jour, avec l'ouverture de son propre cabinet d'anesthésie-réanimation sis à Chlef. Dr ZAIR a également obtenu un DIU

en Echo cardiographie au titre de l'année universitaire 2006-2007, délivré par l'université de Montpellier 1. Au titre de la formation médicale continue en échographie et doppler cardiaque, le promoteur a obtenu en 2012 une attestation d'enseignement post - universitaire, organisée conjointement par International Study System France et ForMedic Algérie.

IV. Présentation du projet :

Il s'agit d'une affaire personnelle créée sous forme d'EURL par Dr ZAIR qui envisage de créer une clinique médicale de diagnostic et de traitement en sa qualité de spécialiste en anesthésie-réanimation. Le siège social est sis Hay El Djeraf commune de Chettia wilaya de Chlef. Actuellement Dr ZAIR exerce dans son propre cabinet d'anesthésie-réanimation créé depuis 2010 dans la même localité Chettia, et sera aidé par sa femme médecin aussi dans la même spécialité dans la réalisation du clinique objet de la demande.

La clinique prévoit d'offrir les services de consultations, radiologie, diverses analyses, soins et hospitalisation d'urgence (petite chirurgie).

La demande du client porte sur le financement des travaux de construction de la clinique et l'acquisition de divers équipements. L'assiette du projet déjà acquise appartient au promoteur et est d'une superficie de 653 m².

Actes et décisions :

- Acte de vente du terrain acquis en 2014 pour une valeur de 6,6 MDA ;
- Permis de construire délivré par la commune de CHETTIA pour la construction d'une clinique privée en R+1 ;
- Décision d'octroi des avantages de l'ANDI du 10/03/2015 sur les équipements et les services bancaires ;
- Décision N° du 19 Novembre 2014, du Ministère de la Santé, de la Population, et de la Réforme Hospitalière accordant l'autorisation à Mr ZAIRI pour la réalisation d'un centre privé non hospitalier de diagnostic médical ;
- Décision d'inscription au tableau de l'ordre des Médecins.

V. Coût du projet et structure de financement sollicitée :

VI. Coût du Projet (estimation du promoteur) :

U : DA

Désignation	Coût	Réalisé	Reste à réaliser
Terrain	22.855.000,00	22.855.000,00	
Travaux de construction de la clinique (R+1)	43.656.985,00		43.656.985,00
Equipements médicaux	18.001.881,26		18.001.881,26
Matériel de bureau et groupe électrogène	3.639.727,35		3.639.727,35
Total général	88.153.593,61	22.855.000,00	65.298.593,61

- Coût du projet arrêté par la Banque :

U : DA

Désignation	Coût	Réalisé	Reste à réaliser
Terrain	6.600.000,00	6.600.000,00	
Travaux de construction de la clinique (R+1)	43.656.985,00		43.656.985,00
Matériel médical	18.001.881,26		18.001.881,26
Matériel de bureau et groupe électrogène	3.639.727,35		3.639.727,35
Total général	71.898.593,61	6.600.000,00	65.298.593,61

Dans le coût du projet arrêté, nous avons repris le terrain à sa valeur d'acquisition en 2014, soit 6,6 MDA.

- **Structure de financement sollicitée :**

- Coût global du projet : **71.898 KDA** ;
- Apports des promoteurs : **6.600 KDA** soit **9%** du coût global du projet ;
- Financement bancaire sollicité : **65.298 KDA** soit **91%** du coût global du projet.

VII. Présentation des principales prestations de la Clinique :

La clinique privée AMEN est un centre de diagnostic médical et de traitement dans les spécialités suivantes :

a) Cardiologie :

- Consultations ;
- Electrocardiographie (représentation graphique de l'activité électrique du cœur) ;
- Echographie doppler (examen médical échographique permettant d'explorer les flux sanguins intracardiaques) ;
- Epreuve d'effort.

b) Diabétologie :

- Consultations ;
- Hospitalisation du jour ;
- Echographie cervicale.

c) Neurologie :

- Consultations ;
- Electromyogramme (examen qui sert à explorer les nerfs et les muscles) ;
- Electroencéphalogramme (examen qui mesure l'activité électrique du cerveau).

d) Radiologie :

- Radios standards ;
- Panoramique dentaire.

e) Laboratoire d'analyse médicale :

- Biochimie ;
- Hématologie ;
- Hémostase ;
- Enzyme cardiaque.

f) Chirurgie dentaire :

- Extraction ;
- Soins ;
- Extraction sous anesthésie générale.

g) Urgence et soins intensif :

- Consultations ;
- Surveillance continue ;
- Salle de déchoquage.

Pour ce qui est des médecins à affecter aux différents services, le promoteur envisage de faire appel à 11 médecins spécialistes, y compris sa conjointe. L'agence nous a expliqué que ces médecins ne seront désignés qu'après l'accord de financement permettant au promoteur de faire des propositions fermes. Néanmoins, de par son expérience, il dispose déjà de connaissances lui permettant de désigner des médecins compétents.

VIII. Analyse de l'état du secteur dans la région ciblée (informations communiquée par l'agence) :

La commune de Chettia qui compte environ 80 000 habitants (2012) et considérée numéro 2 dans la wilaya de Chlef en matière de population, enregistre un déficit en matière d'infrastructures publiques et privées d'où une offre de services dans le secteur sanitaire loin des besoins toujours croissants dans la wilaya.

Le nombre de cliniques en service dans la commune de Chettia est estimé comme suit :

- Secteur public : 01 Hôpital « Hôpital Djilali Merouani »
- Secteur privé : 00 clinique, 04 cabinets spécialisés : Ophtalmo, pédiatre, gynéco et anesthésiste (promoteur).

IX. Détails des équipements à acquérir et des travaux de construction à réaliser :

- Equipements à acquérir :

U : DA

Désignation	Montant	Fournisseur
Matériel médical (table de radiologie, système numérique, compteur d'hématologie, fauteuil dentaire, épreuve d'effort,.....)	18.001.881,26	EURL CLINISCIENCE (Matériel d'origine européenne)
Matériel de bureau	1.289.300,00	ETS HB UNITED
Groupe électrogène	2.350.427,35	EURL Electro Genset

Travaux de construction :

U : DA

Désignation des travaux	Montant
Terrassement	356 000,00
Gros-œuvre	8 570 000,00
Maçonnerie et enduit	1 278 000,00
Revêtement	21 904 035,00
Etanchéité	1 298 500,00
Electricité	2 736 750,00
Réseau informatique, téléphonique et vidéo surveillance	1 006 200,00
Plomberie	2 011 800,00
Réseau d'incendie	384 200,00
Chauffage central	2 138 500,00
Assainissement	171 000,00
Total	43 656 985,00

X. Planning de réalisation :

Selon le planning des travaux de réalisation, élaboré par SPA SOPREC, la réalisation de la clinique s'étalerait sur 6 mois.

XI. Analyse de la rentabilité du projet :

- Détermination des chiffres d'affaires prévisionnels :

Le chiffre d'affaires de la première année a été déterminé selon les hypothèses d'activité regroupées dans le tableau ci-dessous :

Désignations	Nombre d'actes médicaux et paramédicaux annuel	Tarif moyen (DA)	Total (KDA)
Consultations médicales	8 300	1 200	9 960
Analyses et diagnostic	8 000	1 200	9 600
Interventions	8 000	5 000	40 000
Radiologie	6 000	1 500	9 000
Neurologie	7 000	1 200	8 400
Cardiologie	8 000	1 500	12 000
Diabétologie	7 000	1 000	7 000
Accouchements	1 000	5 000	5 000
Chirurgie dentaire	2 000	1 000	2 000
Chiffre d'affaires total			102 960

Il demeure difficile de se prononcer sur la pertinence des données prévisionnelles présentées ci-dessus. Pour cela, nous préférons retenir un niveau d'activité égal à 50% de celui retenu par le promoteur tout en retenant les mêmes tarifs qui nous semblent raisonnables.

Le CA de la première année ressort ainsi à 51 480 KDA. Pour les années prochaines, il est retenu une progression annuelle de 10%.

Comptes de résultats prévisionnels :

En KDA

Rubrique	2015	2016	2017	2018	2019
Chiffre d'affaires	51 480	56 628	62 291	68 520	75 372
Consommations	20 077	22 085	24 293	26 723	29 395
Services	515	566	623	685	754
Valeurs ajoutée	30 888	33 977	37 374	41 112	45 223
Frais du personnel	6 178	6 795	7 475	8 222	8 222
Impôts et taxes	1 030	1 133	1 246	1 370	1 507
EBE	23 680	26 049	28 654	31 520	35 494
Amortissement	4 397	4 397	4 397	4 397	4 397
Frais financiers					
Autres charges					
RBE	19 283	21 652	24 257	27 123	31 097
IBS	4 435	4 980	5 579	6 238	7 152
RNE	14 848	16 672	18 678	20 884	23 944
CAF	19 245	21 069	23 075	25 281	28 341

Commentaires :

- Les charges fixes renfermant les frais de personnel et les dotations aux amortissements ont été reprises telles que données par le client, et ce malgré la modulation du niveau d'activité ;
- Les charges variables ont été déterminées proportionnellement aux chiffres d'affaires prévisionnelles comme suit : 40% pour les consommations de fournitures, de petits instruments médicaux et d'énergie et d'eau ; 1% pour les services extérieures. De notre part, nous avons retenus ces même taux qui nous semblent raisonnables et nous les avons appliqué aux CA modulés ;

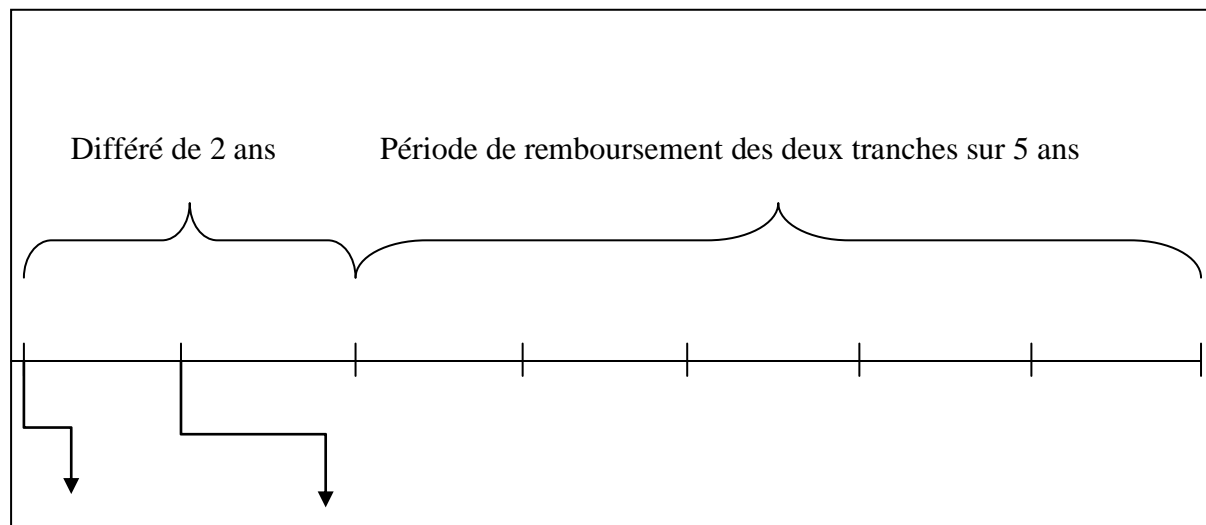
Capacité de remboursement :

Afin d'apprécier la capacité de remboursement du client, nous allons établir notre simulation sur la base des hypothèses suivantes :

Ijara Maoussoufa fi dhima de 43 MDA avec un apport du promoteur de 20%, soit un financement net de 34,4 MDA, remboursable sur 7 ans dont 2 ans de différé permettent au client d'achever les constructions et de faire fonctionner la clinique. Taux de marge de 12% ;

- Leasing mobilier de 18 MDA avec un apport du promoteur de 20%, soit un financement net de 14,4 MDA, destiné pour l'acquisition du matériel médical, remboursable sur 6 ans dont un an de différé. La mobilisation de cette tranche interviendra l'année suivant celle au cours de

laquelle la 1^{ère} tranche de financement aurait été mobilisée. Taux de marge de 10% (financement couvert par hypothèque immobilière).



Mobilisation
1^{ère} tranche de
Financement
De 43 MDA

Mobilisation 2^{ème}
tranche de financement
de 14,4 MDA

Le tableau de remboursement présenté ci-après reprend les différents cash-flows dégagés selon les hypothèses exposées plus haut ainsi que les annuités que le promoteur devra rembourser selon le montage exposé ci-dessus :

U : KDA

Désignation	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3	Exercice 4	Exercice 5
Cash-flows	19 245	21 069	23 075	25 281	28 341
Annuité	13 340	13 340	13 340	13 340	13 340
taux de couverture	144%	158%	173%	190%	212%

Les cash-flows dégagés couvrent intégralement les annuités de remboursement

Quelques données sur le cabinet d'anesthésie-réanimation de Dr ZAIR Nabil:

Dr ZAIR Nabil, médecin spécialiste en anesthésie réanimation est installé à titre privé au niveau de la commune de Chettia depuis le 20 janvier 2010 à ce jour.

Selon les déclarations fiscales, le cabinet a réalisé les recettes suivantes :

- Exercice 2010 : 446 KDA ;
- Exercice 2011 : 501 KDA ;
- Exercice 2012 : 607 KDA ;
- Exercice 2013 : 657 KDA.

Suivant les dires du client, les documents comptables ne reflètent le niveau réel de l'activité. Selon une reconstitution du CA de l'exercice faite par le promoteur, le cabinet a dégagé une recette annuelle de l'ordre de 6 150 KDA auquel il a additionné les revenus acquis à travers ses conventions signées avec la clinique médico-chirurgicale d'Oran et avec la clinique BENOSMAN de Mostaganem, ce qui fait un total de 7 830 KDA.

Avis et recommandations :

Avis de l'Agence :

Il s'agit d'un médecin connu dans la région de Chettia, qui active dans le domaine depuis 2003, il jouit d'une grande expérience et notoriété dans la région de Chlef, il envisage de créer sa propre clinique médicale en offrant divers services (cardiologie, neurologie, diabétologie, chirurgie dentaire, urgence médicale, laboratoires d'analyse et radiologie) pour faire face aux besoins toujours croissants dans la région qui est dépourvue de cliniques médicales.

Points négatifs :

- Faible fonds social : 100 KDA
- Société unipersonnelle

Points positifs :

- Assiette foncière appartenant au client
- Forte demande sur la place
- Faible concurrence (inexistence de clinique sur place)
- Promoteur expérimenté jouissant d'une bonne notoriété
- Conjointe spécialiste dans le même domaine.

De ce qui précède, nous sommes d'avis favorable pour le financement de cette clinique à hauteur de 74% du coût global du projet, soit un financement net de 65.4 MDA sur une durée de 7 ans.

Conclusion Générale de la chargée du dossier de la DFPME :

Nous sommes en présence d'une demande de financement d'un projet de création d'une clinique pluridisciplinaire de diagnostic et traitement.

Le projet est initié par Dr ZAIR Nabil exerçant sa profession dans son propre cabinet d'anesthésie-réanimation depuis 2010. L'apport du promoteur se limite uniquement en un apport en nature du terrain sur lequel serait édifiée la clinique.

Le risque lié à ce projet n'est pas négligeable mais les éléments exposés ci-dessous constituent des atouts et permettront de maîtriser ce risque :

- Il s'agit d'une clinique non hospitalière proposant des services de consultations et de traitements dans différents domaines, ce qui réduit le risque découlant d'une seule spécialité centrée sur des opérations chirurgicales compliquées ;
- La région ciblée, en l'occurrence la commune de Chettia, est selon l'étude de marché réalisée par l'agence, la deuxième commune de Chlef en matière de population, et connaît des besoins croissants en matière d'infrastructures sanitaires vu le nombre très limité de services aussi bien publics que privés.

A titre d'exemple, la dite région ne dispose pas d'un cabinet de dentiste ou bien d'un centre d'imagerie ;

- La rentabilité du projet permettant la couverture des annuités de remboursement et ce même en retenant des hypothèses d'activité à 50% de celles prévues par le client, qui nous semblent très basses. A titre d'exemples, pour les consultations médicales, toutes confondues, nous avons retenues une hypothèse basse de 11 consultations par jour ;
- Enfin, le promoteur gère un cabinet d'anesthésie-réanimation dégageant des recettes déclarées de 675 KDA en 2013. Néanmoins, il nous a confié que ses recettes réelles sont bien au-delà de ce niveau et atteignent 7 MDA en 2014. D'ailleurs, les seuls revenus tirés des conventions signées avec deux cliniques (sous dossier) s'élèvent à 1 400 KDA.

De ce qui précède, nous proposons le financement de la clinique à hauteur de 80% des travaux de construction et du matériel médical, ce qui revient à financer 70% du coût global du projet avec la mise en place des financements suivants :

- Ijara Maoussoufa fi dima de 43,7 MDA avec un apport personnel de 20%, soit un financement net de 34,4 MDA, remboursable sur 7 ans avec 2 ans de différé ;
- Leasing de 18 MDA avec un apport personnel de 20%, soit un financement net de 14,4 MDA, remboursable sur 6 ans avec 1 an de différé ;

Conditions et garanties :

- Taux de marge : 12% HT l'an pour le financement Ijara Maoussoufa fi dima et 10% pour le leasing sur le matériel médical (financement à couvrir par une hypothèque immobilière) ;
- Construction à réaliser au nom de la Banque (factures et devis libellés au nom de la Banque) ;
- Périodicité de remboursement : trimestrielles ;
- La présentation d'une situation fiscale et parafiscale apurée datant moins de trois mois.
- Validation préalable des coûts de construction par EURL SATEC IMMO ;
- Achèvement préalable des travaux de construction correspondant à l'apport de la promotrice (à constater au préalable par EURL SATEC IMMO) ;
- Engagement écrit du client de prendre en charge le fonds de roulement de démarrage et les autres dépenses imprévus.
- Le Financement de 20 MDA relatif à l'acquisition des équipements de loisirs ne doit être mobilisé qu'après achèvement des constructions (à constater par EURL SATEC IMMO) ;
- La justification au préalable de l'apport du promoteur.
- Centralisation de la totalité du chiffre d'affaires à nos guichets.
- Hypothèque immobilière de 1er rang couvrant le financement du matériel médical, et expertisée à 120% ;
- Caution solidaire de l'associé unique ;
- DPMAR élargie à la CAT-NAT.
- Nantissement des équipements.

➤ **Avis du Directeur de la DFPME**

En cours de traitement

**NOTE DE PRÉSENTATION AU COMITE
DE DIRECTION GENERALE**

Agence : TIZI-OUZOU 111

Relation : SARL FADNOUNE

CIF : 297611

Objet de la présente note :

La présente note a pour objet de soumettre au Comité de financement de la Direction Générale pour examen et décision la demande de la relation reprise en objet :

En effet, cette dernière nous sollicite pour la mise en place d'un financement d'exploitation de 50 MDA sous forme d'une ligne Mourabaha CT de 50 MDA pour l'approvisionnement en marchandises en vue de leur commercialisation au sud.

Garantie proposée :

En contrepartie, le client propose en garantie un terrain de 570 m² sur lequel est édifée la demeure principale en R+3 de Mr. KASSI, associé majoritaire. Elle est estimée par un géomètre-expert agréé à 82 MDA. .

Portrait de la société :

a) **Présentation de l'affaire :**

Nom ou Raison Sociale	SARL FADNOUNE
Adresse du siège social	Hai Essalem, Illizi.
Capital social	1 MDA
Associés	- Mr. KESSI Ali (1984).....60% - Mr. OUAOUANE Djelloul (1975).....40%
Gérant	Mr. KESSI Ali
Activité	Distribution et vente en gros de produits agroalimentaires.
Date de création	26/01/2014
Date d'entrée en relation	16/10/2014
Numéro registre commerce	14B 0602165
Situation fiscale	A jour au 23/04/2015
Situation parafiscale	A réclamer

Présentation de l'entreprise :

La SARL FADNOUNE est versée dans la distribution de produits agroalimentaires dans le sud du pays.

Les produits acheminés sont en majeure partie les produits de première nécessité et grande consommation : semoule, farine, huile, pâtes diverses, sucre, café, légumes secs, lait en poudre et eau minérale.

Les fournisseurs auprès desquels s'approvisionne la SARL FADNOUNE sont de grands groupes tels que : Cevital, Labelle, Hammoud Boualem, plusieurs moulins (Minoseb, Molino grani, Moulin du sahel,....)

L'entreprise dispose de plusieurs entrepôts notamment à Illizi centre, Djanet, In Amenas, Bordj El Haoues,.....etc.

Notons que la relation bénéficie d'une convention signée avec le ministère du commerce portant compensation des frais de transport des denrées alimentaires vers le sud.

Enfin, pour le transport des denrées alimentaires, la SARL FADNOUNE utilise 4 camions SCANIA avec remorques, propriété de l'entreprise de travaux et bâtiment de KESSI.

Situation des avoirs et engagements de l'entreprise à la date du 25/05/2015 :

FADNOUNE est domiciliée sous les CIF 297611, 297617, 298316, ouverts respectivement pour les 3 principaux points de vente, à savoir : Illizi, Djanet et Tindouf. Nous allons présenter la situation de compte cumulée des 3 CIF s'agissant de la même affaire.

C/C : 54 KDA.

Mouvements confiés :

MC 2014 : 13,8 MDA

MC au 25/05/2015 : 59,7 MDA

Consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie:

Ne figure pas.

Analyse rétrospective :

Durant sa première année d'activité, l'affaire a enregistré un CA de 92 MDA. La marge brute pratiquée est de 15%. Les services extérieurs représentent 16% du CA et correspondant principalement aux frais de transport des denrées alimentaires vers le sud.

Cependant, comme évoqué plus haut, l'entreprise bénéficie d'une compensation de ces frais de transport au moyen d'une subvention accordée par le Ministère du commerce qui s'est élevé à 9 MDA en 2014, ce qui fait porter les produits d'exploitation à 101 MDA.

Il y a lieu de noter la bonne rentabilité de l'affaire avec un résultat net représentant 7% du CA. Selon l'agence, les associés ont l'intention de renforcer leur capital social en l'augmentant de 1 à 5 MDA via l'incorporation d'une partie de ce bénéfice.

L'affaire jouit d'une situation financière équilibrée avec un FR positif et des excédents de ressources à CT. Néanmoins, le client justifie son besoin de financement par caisse par le décalage entre ses encaissements et ses décaissements étant donné le rapport de force existant entre l'affaire et ses fournisseurs constitués d'importants groupes. En effet, les délais de paiement accordés par ces derniers ne dépassent pas les 15 jours et ne sont accordés que par certains. De plus, les seuils de crédit sont limités, ce qui ne permet pas de prétendre à des achats plus conséquents.

Plan de trésorerie prévisionnel :

Le plan de trésorerie fait état d'un besoin de financement de l'ordre de 50 MDA.

1. Avis de l'agence

« Affaire saine présentant de très bonnes perspectives de développement. Elle est rentable et revêt un caractère humanitaire car contribuant au bon-vivre de la population du Sud. Le financement sollicité sera couvert par une hypothèque. Favorable.»

2. Conclusion Générale de la chargée du dossier de la DFPME :

Il s'agit d'une affaire dont l'activité est en pleine expansion, comme en témoigne le niveau du CA réalisé la première année. Aussi la rentabilité de cette activité est démontrée au travers ses états financiers.

De ce qui précède, nous proposons la mise en place d'une ligne Mourabaha CT de 30 MDA aux conditions et garanties suivantes :

- Hypothèque immobilière de 1er rang couvrant notre financement à 100% et expertisée à 120% ;
- DPAMR élargie aux CATNAT ;
- Pièces fiscales et parafiscales apurées et datant de moins de trois mois ;
- Engagement de domiciliation de 100% du CA ;
- Taux de marge : 8%

Avis du Directeur de la DFPME :

Avis favorable dans l'attente de la décision du comité financier

Avis du comité (ticket d'autorisation)

IMAL* Système de gestion de la facilité

Action Registres Fenêtres Aide

Fermeture Smart Registre Récupérer Premier Précédent Suivant(s) Dernier Rap. De L'a...

Financement Corp
Financ exploita
Application
Mainten
Actualis
Requête
Liste
Gestion du
Gestion des
Demande d
Demande d
Financ investis
Financements
Requête
Engagements par

Requête sur les facilités de l'application- CR1T001

Code 0000001798 Statut **Autorisé(e)** Id De L'utr 001548

Comités d'approbation Détails sur les limites Détails du statut

Infos princ. Détails add. Indicateurs financiers Indicateurs financiers & et détails sur le garant

Dev DZD Taux dev 1.000000 Mult/Div de la dev Multiplier Unité de dev 1

Valeur totale 40,000,000.00 Acompte 0.00

Mnt financé 40,000,000.00 Valeur en CV 40,000,000.00 Mnt demandé 40,000,000.00

Détails sur les dates

App. / Création 28/05/2015 Application/Présent 28/05/2015 Offre/ envoyé 28/05/2015

Expiration/de l'offre 30/11/2015 Offre/ Accepté 00/00/0000 Offre / Rejeté 00/00/0000

But de la demande Ligne Mourabaha CT de 40 MDA

Détails sur l'auditeur Favorable Détails Suppl. Indicateur d'activité

Bureau d'origine

Division 002 Corport Banking Dpt. 202 Entreprises

Détails de la Nantissement

Valeur à être bloqué 40,000,000.00 Eliminer Détails des Nantissement

BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE Tizi Ouzou 001548 31/05/2015 01:40:59 PM

Démarrer IMAL -... Boîte ... Mes d... SPA P... SPA P... 20150... Micros... IMAL*... SARL ... IMAL*... Calcul... 14:04

PV du comité financier

The screenshot displays the iMAL System de gestion de la facilité interface. The main window is titled "Requête sur les facilités de l'application- CR1T001". It shows a request with the following details:

- Code: 0000001798
- Statut: Autorisé(e)
- Id De L'utr: 001548

The interface includes a menu bar with "Action", "Registres", "Fenêtres", and "Aide". A toolbar contains icons for "Fermeture", "Smart", "Registre", "Récupérer", "Premier", "Précédent", "Suivant(e)", "Dernier", and "Rap. De L's...".

The left sidebar shows a tree view with categories such as "Financement Corp", "Financ exploita", "Application", "Mainten", "Actualis", "Requête", "Liste", "Gestion du", "Gestion des", "Demande d", "Demande d", "Financ investis", "Financements", "Requête", and "Engagements par".

The main content area is divided into several tabs: "Comités d'approbation", "Détails sur les limites", "Détails du statut", "Infos princ.", "Détails add.", "Indicateurs financiers", and "Indicateurs financiers & et détails sur le garant".

The "Détails sur l'auditeur" window is open, showing a text area with the following content:

Fr Lanque Ar. ok

PV CF/DG du 27/05/2015 :

Mise en place d'une ligne Mourabaha CT de 40 MDA aux conditions et garanties suivantes :

- Hypothèque immobilière de 1er rang couvrant notre financement à 100% et expertisée à 120% avec possibilité de mobilisation sur la base de l'ICHHAD ;
- DPAMR élargi aux CATNAT ;
- Caution solidaire des associés ;
- Pièces fiscales et parafiscales apurées et datant de moins de trois mois ;
- Engagement de domiciliation à nos guichets de la totalité du CA ;
- Taux de marge : 8%/an.

The bottom status bar displays "BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE", "Tizi Ouzou", "001548", "31/05/2015", and "01:43:46 PM". The Windows taskbar at the bottom shows the Start button and several open applications, including iMA, Boit, SAR, SPA, 201, and Calc.

REMARQUE :

1-Ces études sont effectuées par le chargé d'étude,

2-Ces rapports seront ensuite vérifiés par le directeur de la direction de financement pour donner son accord ou proposer d'autres hypothèses de financement.

3-En suite, ils seront envoyés au comité de crédit pour une décision d'acceptation ou de refus de la demande.

4-le chargé d'étude transmet le ticket de la décision du comité à la direction risk management (la DRM) pour revérifier et évaluer gérer ses risques.

5-ce ticket contient toutes les coordonnées du client et du financement sera transmet a la direction de recouvrement et contrôle, pour vérifier les garanties fournies par les clients puis communiquer l'agence et mobiliser les financements.

6-ces opérations s'effectuent par réseau à l'aide d'un système spécial(IMAL).

7-Et finalement le service recouvrement s'engage à suivre ces clients (suivre les remboursements et détecter les impayés).

Conclusion de la partie pratique :

Dans cette partie, nous avons essayé de présenter les étapes de financement bancaire auprès de la banque **EL BARAKA D'ALGERIE** ce qui donne un aspect pratique à notre travail.

La mise en place d'un financement intervient après une décision finale favorable qui représente le couronnement d'un long et minutieux travail.

La gestion des risques au sein d'Al Baraka d'Algérie ne relève pas une différence particulière, à part le fait que pour faire face au risque spécifique qu'est le risque de retraits imprévus liés au taux de rémunération distribué aux clients, ses actionnaires se désistent d'une part de leurs bénéfices au profit de ceux-ci, ou aussi le fait qu'elle provisionne une partie des bénéfices des clients dans les bonnes périodes pour ajuster leur rémunération dans les mauvaises périodes. Sinon, en général, celle-ci agit en constituant des provisions au titre des créances douteuses, et elle prend des garanties et exige des assurances sur les financements qu'elle accorde.

Cependant, la fonction du banquier doit se poursuivre afin de surveiller l'évolution du financement et les changements que l'entreprise pourrait opérer car cela aurait des conséquences directes sur ce financement. Il est à noter que les procédures judiciaires doivent être le dernier recours du banquier pour le recouvrement de sa créance, et ce compte tenu de la lenteur de leur mise en place et de leurs décisions souvent préjudiciables à l'égard des banques.

Ainsi, la gestion de risque trouve sa place dans la méthode de notation et durant toute la démarché effectuée par le chargé d'étude (c'est-à-dire) lorsque le chargé d'étude au niveau de l'agence prend le dossier en charge, les mécanismes du contrôle interne et d'identification et évaluation de risque déclenchent, alors chaque chargé d'étude doit effectuer son affaire en s'intéressant aux risques et aux zones à risque afin de mieux le cerner et de le bien gérer.

Finalement, Considérant que l'étude économique est une étape importante dont la banque ne peut pas s'en passer, nous avons remarqué que le chargé d'étude d'EL BARAKA contacte les clients pour poser quelques questions ou en cas de doute ou une autre affaire. Nous pouvons, immédiatement, constater qu'il s'agit d'une solution non optimale, peu rentable et générant une perte de temps pour le chargé d'étude mais également pour le client, qui doit se rendre sur deux lieux différents.

A notre avis, la solution optimale serait de transférer le soin de réaliser l'étude économique aux agences bancaires et ce, après avoir organisé une formation à cette fin pour les membres des services engagements des différentes agences bancaires.

Conclusion générale

Conclusion générale

Une saine étude de crédit est une condition essentielle de la stabilité et de la rentabilité d'une banque, tandis qu'une détérioration de la qualité du crédit est la cause la plus fréquente d'un rendement insuffisant. Une gestion prudente du risque de crédit peut réduire le risque de contrepartie au minimum tout en assurant un rendement raisonnable.

En matière d'octroi de crédit, la problématique du banquier va se positionner entre gérer les risques et satisfaire les besoins de ses clients dans le cadre de son activité commerciale, l'objectif étant de générer un produit net bancaire.

Dans ce cas, la prise de décision n'est pas facile car le conseiller doit, d'une part, atteindre ses objectifs commerciaux et d'autre part, limiter les risques liés au financement.

De même, Il existe une certaine probabilité qu'une partie de la clientèle ne respecte pas ses engagements de départ. C'est ce risque de défaillance que la banque doit faire face et le bien gérer, d'où la nécessité de respecter une procédure interne bien établie et propre à chaque établissement.

Pour cela il faut suivre une série d'étapes successives destinées à prendre en compte le risque et essayer de limiter sa portée par le biais de l'analyse de différents éléments que nous avons présentés tout au long de ce mémoire.

La première source de naissance du crédit est la démarche personnelle du client. C'est une demande qui émane de sa propre volonté car en toute logique lui seul a le choix de solliciter sa banque pour un prêt. Cette demande de prêt peut avoir lieu suite à des événements prévus mais aussi à des événements imprévus. Pour certains professionnels, cette demande est parfois vitale pour le développement de l'entreprise.

La demande de financement de la part du client est une occasion privilégiée pour le banquier pour cimenter la relation avec son client étant donné que la banque devient un partenaire privilégié vis-à-vis du demandeur de crédit.

L'expérience de terrain nous a permis de voir qu'une telle demande de la part du client peut être l'occasion idéale pour le fidéliser et de ne pas le décevoir compte tenu de la relation privilégiée qu'il entretient avec sa banque. Cela peut également être l'occasion pour le banquier de proposer d'autres produits et services susceptibles d'intéresser le client en question et, ainsi, de consolider la relation.

La deuxième source identifiée est celle qui correspond aux lignes de financements islamiques, Ce sont des financements accordées aux PME selon le principe de la chari'a islamique, « pas

d'intérêt », ces produits islamiques trouvent leurs place au sein de la banque EL BARAKA D ALGERIE où nous avons effectué notre stage de fin de cycle ;

Nous savons tous que le financement d'une PME est une activité risquée qu'il convient d'analyser et de préparer avec le maximum de soin possible. Pour cela pour répondre a notre problématique et nos questions ,ainsi, pour confirmer nos hypothèses ,nous disons que les mécanismes de la gestion de crédit(gestion du dossier et gestion de risque)ainsi que ceux du contrôle interne permettent de maintenir les opérations de financement dans les niveaux des risques acceptables ,par une étude approfondie du dossier de demande de financement en suivant toute la démarche que nous avons présentée théoriquement et nous l'avons confirmée pratiquement ,ainsi qu'un contrôle permanent effectué par chaque chargé d'étude permettra aussi de minimiser ,limiter et cerner le risque et en fin maintenir les opérations de financement dans les niveaux des risque acceptables.

En effet, le suivi et la vérification permanente selon les différents niveaux du contrôle permettent d'identifier le risque et le maîtrisé ainsi , il est fondamental que le chargé d'étude rassemble toute une série d'informations sur le client mais aussi sur le projet à financer de telle sorte que le risque lié au financement soit le plus faible possible. Pour cela, le chargé d'étude doit suivre la procédure fixée par sa banque dont le but est d'avoir le plus d'informations possibles. L'ensemble des éléments recueillis sera ensuite reporté sur le dossier de demande de financement et qui permettra au professionnel compétent de se décider sur la faisabilité et la pertinence du projet à financer.

Mais la décision d'accepter ou de refuser un financement n'est pas prise au hasard. En effet, comme nous l'avons dit auparavant, le chargé d'étude suit une procédure fixée par la banque et qui vise à avoir l'idée la plus précise possible sur le projet à financer pour garantir la pérennité de l'entreprise.

En cas d'acceptation du dossier, les conditions doivent être expressément précisées au client (montant, taux, durée, conditions de remboursement, garanties requises etc.). Dans le cas contraire il convient également de préciser le motif du refus au client.

Enfin, certains points n'ont pas été traités dans notre mémoire, tel que le rapprochement entre le financement classique et le financement islamique et la cartographie des risques que nous espérons qu'ils seront traités par d'autres travaux.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

A-OUVRAGE :

- ALIAN (D), LAOUAR(A), MANSOURI(L), TAIIDER(CH), « *l'appui financier s'EDPme aux PME algériennes (Euro Développement Pme)* », « *optimiser ma demande de crédit* », Alger 2011.
- BEATRICE et GRAND GUILLOT(F), « *analyse financière* », Edition. GUALIANO, paris, 2002.
- BENHALIMA (A), « *le système bancaire algérien* », texte et réalité, 2ème Edition, Edition DAHLAB, 2001
- BERNET(L)-ROLLANDE, « *Pratique de l'Analyse financière,* » Edition DUNOD, Paris 2009
- BESSIS (J) « *gestion des risques et gestion actif-passif des banques* », Edition DALLOZ, 1995.
- BOUDINOT(A).FRABOT (J-C) « *technique et pratique bancaire* »2ème Edition SIREY, NANCY, 1972.
- BOUYACOUB(F), « *l'entreprise et le financement bancaire* », Edition CASBAH, 2000.
- CALVET (H) ,« *établissement de crédit, appréciation, évaluation, et méthodologie d'analyse financière* », Edition ECONOMICA, paris, 1997.
- CHAHRIT (K), « *le banking islamic, principes, règles, et méthodes* »Edition GRAND-ALGER-LIVRES (G.A.L), Alger, 2007.
- CHAHRIT K, « *technique et pratique bancaire* », Edition G.A.L.
- CHELLY (D) et SEBELOUE(S), « *les métiers du risque et du contrôle dan la banque* », Edition BMEP, paris, 2014
- COSO I, « *Internal Control – Integrated framework,* », traduit en français par l'IFACI, Price water house Coopers et LANDWEL, « *la pratique du contrôle interne* », édition D ORGANISATION. 2004.
- COUSSERGUES(S): « *Gestion de la banque* », Ed DUNOD, 2002.
- COUSSERGUES (S), « *gestion de la banque : de diagnostic a la stratégie* », 4ème édition, DUNOD, 2005.
- DUBERNET(M), « *gestion actif-passif et tarification des services bancaires* », Edition ECONOMICA, 1997.

- GAVALDAC, STOUFFLET (J), « droit bancaire », 4^{ém} édition LITEC, paris, 1999.
- GUY C, MONTIERK J, « banque et marché financier », Edition, ECONOMICA, 1998.
- HADJ(A)-NACER(R), « les cahiers de la réforme », Edition, ENAG, 1990.
- HADJ SADOK(T), « les risques de l'entreprise et de la banque », Edition, DAHLAB.
- HAMDI(K), « Analyse des projets et de leur financement », imprimerie ESSALEM, Alger, 2000.
- KARYOTIS(D), « la notation financière : nouvelle approche du risque », LA REVUE BANQUE EDITEUR, 1995.
- LOBEZ(F), « banque et marché du crédit », PUF, paris, 1997.
- MANCHON(E), « analyse bancaire de l'entreprise », 4^{ème} édition METHODOLOGIE, Edition ECONOMICA,
- MANCHON(E), « analyse bancaire le l'entreprise », 6^{ème} édition PRATIQUE, édition ECONOMICA,
- MOSCHETTO(B), ROUSSLLON (J), « la banque et ses fonctions », Edition PUF, collection « que sais-je », 1998.
- PASCALLON(P), « le système monétaire bancaire algérien », REVUE BANQUE n°289, octobre, paris, 1970
- PELTIER (F), « introduction au droit du crédit », LA REVUE BANQUE EDITEUR, paris 1990.
- ROUACH(M), NAULLEAU (G) « le contrôle de gestion bancaire et gestion financière », 3^{émé} Edition, Edition LA REVUE BANQUE EDITEUR, paris 1998.
- SERVIGNY (A), « le risque crédit : nouveau enjeux bancaire », 2^{ème} Edition, DUNOD, 2003.
- TAILLEFER(B), « guide de la banque pour tous », innovation africaines, KARTHALA.
- TARIANT (J-M), « guide pratique des relations banque », optimiser-financer-sécuriser-négocier-comprendre, édition D ORGANISATION EYROLLES.

B-ARTICLS ET REVUES :

- KANY CHANTAL GABLSOULO(Y), « évaluation du risque crédit », revue banque. ICES, n° 17.1/2013
- M-F « la réglementation bancaire et les règles prudentielles pour l'octroi d'un crédit à la PME », journal DJazair/le financier, 22-05-2010.

C-TRAVAUX UNIVERSITAIRE :

- CARTHY(Mc) « *les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne* »

, Thèse de doctorat de 3^{ème} cycle de l'Université du Minnesota.

-TAHRAOUI (M), « pratique bancaire des banques étrangères envers les PME algérienne », mémoire magister, université d'Oran .2007.

-MAGADJI(M), « *la gestion du risque crédit par la méthode RAROC* », mémoire master en comptabilité- finance, Université catholique d'Afrique Centrale, 2010.

-ALIS, (L) « *traitement d'un dossier de crédit d'exploitation* », mémoire de licence en science commerciale, Oran, 2010.

-EL KHOURI(B), « *gestion économique du risque*», mémoire licence science économique et commercial, 2010

-M.A, « *étude d'un financement bancaire* », mémoire licence science économique, université mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, Alger, 2008

- TADRIST (W), « *le contrôle interne dans les banques* », mémoire licence en science économique et commerciale, école des hautes études commerciale(EHEC) Alger, 2012,

D-AUTRES DOCUMENTS :

-ministre de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement « *bulletin de veille* » mise à niveau PME20-02-2012

-Guide d'étude de dossier de crédit « *optimiser ma demande de crédit* », l'appui financier d'EDPme aux PME algériennes.2011.

-BELAID, « *module : décision d'investissement et de financement* », support de cours pédagogique élaboré par Mme BELAID enseignante à l'école des hautes études commerciale, (EHEC) Alger, 2013-2014.

-BOUKROUH, « *module : introduction à la finance* », support de cours pédagogique élaboré par Mr Boukrouh, enseignant a EHEC ALGER 2013-2014.

-HARRACH, « *module : analyse financière* » support de cours pédagogique élaboré par Mr : Harrach, enseignant à école préparatoire en science économique, commerciale, et science de gestion–DRARIA et (EHEC)-Alger, 2012

-le code bancaire algérien : « *réglementation n°02-03-du 14 novembre2002portant sur le contrôle interne des banques* ».

- Article 1 de l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier relative au crédit-bail.

E-WEBOGRAPHIE :

[http// :www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

[http// :www.culturebanque.com](http://www.culturebanque.com)

[http// :www.dipmepi-biscra.com/PME](http://www.dipmepi-biscra.com/PME)

[http// :www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz)

[http// :www.ifac.org](http://www.ifac.org)

[http// :www.albaraka-bank.com](http://www.albaraka-bank.com)

Les Annexes

BILAN PREVISIONNEL DE L'EXERCICE 2016

ACTIF					
	NOTE	Montants bruts	AMORTISSEMENTS PROV	NET N1(2016)	N-1(2015)'
ACTIFS NON COURANTS					
ACTIF IMMOBILIER (NON COURANT)					
Ecart d'acquisition (ou goodwill)					
Immobilisations incorporelles		89.707.654	4.397.363	85.310.291	89.707.654
Immobilisations corporelles					
Immobilisations en cours					
Immobilisations financières					
Titres mis en équivalence (Entreprises associées)					
Autres Participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers courants					
TOTAL ACTIFS NON COURANTS		89.707.654	4.397.363	85.310.291	89.704.654
ACTIFS COURANTS					
Stocks et encours		6.860.786		6.860.786	
Créances et emplois assimilés					
Clients					
Autres débiteurs					
Impôts					
Autres créances et emplois assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie		30.230.850		30.230.850	
TOTAL ACTIFS COURANTS		37.091.636		37.091.636	
TOTAL ACTIFS GENERAL		126.799.290	4.397.363	122.401.927	89.704.654



PLAN DE TRESORERIE PREVISIONNEL POUR L'ANNEE 2015/2016

oct-15	nov-15	déc-15	janv-16	févr-16	mars-16	avr-16	mai-16
22 250 000,00	12 000 000,00	11 500 000,00	11 500 000,00	23 500 000,00	24 562 089,00	24 800 000,00	25 000 000,00
10 574 639,30					10 574 639,30		
32 824 639,30	12 000 000,00	11 500 000,00	11 500 000,00	23 500 000,00	35 136 728,30	24 800 000,00	25 000 000,00
18 548 935,00	21 200 562,00	21 200 000,00	17 528 963,00	10 302 500,00	12 400 529,00	13 580 625,00	17 852 639,00
51 489,00	59 589,00	59 589,00	59 589,00	59 589,00	59 589,00	59 589,00	59 589,00
560 000,00	560 000,00	560 000,00	560 000,00	560 000,00	560 000,00	560 000,00	560 000,00
445 000,00	240 000,00	230 000,00	230 000,00	470 000,00	491 241,78	496 000,00	500 000,00
5 120,00	5 120,00	5 120,00	5 120,00	5 120,00	5 120,00	5 120,00	5 120,00
19 610 544,00	22 065 271,00	22 054 709,00	18 383 672,00	11 397 209,00	13 516 479,78	14 701 334,00	18 977 348,00
13 214 095,30	-10 065 271,00	-10 554 709,00	-6 883 672,00	12 102 791,00	21 620 248,52	10 098 666,00	6 022 652,00
13 214 095,30	-10 065 271,00	-10 554 709,00	-6 883 672,00	12 102 791,00	21 620 248,52	10 098 666,00	6 022 652,00
22 808 027,8514	12 742 756,85	2 188 047,85	-4 695 624,15	7 407 166,85	29 027 415,37	39 126 081,37	45 148 733,37



PLAN DE TRESORERIE	mai-15	juin-15	juil-15	août-15	sept-15
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS					
A. Encaissements					
<i>A1. D'exploitation</i>					
- ventes encaissées	13 528 934,00	24 256 100,00	48 652 199,50	39 528 934,00	29 825 000,00
- remboursement du transport					
<i>A2. Hors exploitation</i>					
- apport en capital					
- apport en compte courant					
- emprunts LMT contractés					
- cession d'immobilisations					
2. TOTAL	13 528 934,00	24 256 100,00	48 652 199,50	39 528 934,00	29 825 000,00
B. Décaissements					
<i>B1. d'exploitation</i>					
- paiement fournisseurs,	37 526 892,00	39 403 236,60	22 628 930,00	15 625 869,00	17 800 259,00
- location,		4 560 200,00			
- loyer,		2 370 000,00			
- fournitures, eau, énergie...	47 589,00	59 589,00	72 589,00	72 589,00	59 589,00
- autres charges externes					
- impôts, taxes et versements assimilés					
- charges de personnel	560 000,00	576 800,00	576 800,00	560 000,00	560 000,00
- impôt sur les bénéfices,	270 578,68	485 122,00	973 043,99	790 578,68	596 500,00
- TVA versée...					
- charges financières		5 120,00	5 120,00	5 120,00	5 120,00
<i>B2. Hors exploitation</i>					
- remboursement emprunts (principal)					
- investissement en immobilisation					
3. TOTAL	38 405 059,68	47 460 067,60	24 256 482,99	17 054 156,68	19 021 468,00
4. Solde du mois	-24 876 125,68	-23 203 967,60	24 395 716,51	22 474 777,32	10 803 532,00
5. Solde de fin de mois	-24 876 125,68	-23 203 967,60	24 395 716,51	22 474 777,32	10 803 532,00
6. Cumul (mois X + mois X+1)	-24 876 125,68	-48 080 093,28	-23 684 376,77	-1 209 599,45	9 593 932,55



Table des matieres

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Résumé

Sommaire

Introduction générale..... 1

Chapitre1 : financement bancaires des PME.....4

Section1 : généralités sur la banque et le système bancaire.....6

1-définition de la banque.....6

1-1-définition économique.....6

1-2-définition juridique.....6

2-les fonctions de la banque.....6

2-1-la collecte de ressources.....7

2-2-la distribution des crédits.....7

2-3-les opérations financières.....7

2-4-les opérations de trésorerie.....8

3-l'évolution du système bancaire algérien.....8

3-1-période de l'indépendance à 1966.....9

3-2-période allant de 1966 à 1970.....9

3-3-période allant de 1970 à 1978.....10

3-4-période allant de 1978 à 1982.....10

3-5-période allant de 1982 à 1986.....10

3-6-période allant de 1986 à 1990.....11

Section2 : financement bancaire des PME..... 13

1-définition de la pme.....13

1-1-approche économique.....14

1-2-approche juridique.....14.

2-Rappel historique et cadre institutionnel de la PME en Algérie	15
2-1-les étapes de l'évolution de la pme en Algérie.....	16
2-1-1-2-1-1- Période allant de 1963 à 1988	16
2-1-2-2-1-2- À partir de 1989	17
2-2-population globale de la pme.....	19
3-le financement bancaire des pme.....	19
3-1-généralité sur le financement bancaire.....	19
3-1-1-définition du financement bancaire.....	19
3-1-2-la durée d'un crédit bancaire.....	20
3-1-3-le rôle du crédit bancaire.....	20
3-1-4-l'origine des besoins de financement	20
3-1-4-1-les besoins d'exploitation.....	21
3-1-4-2-les besoins d'investissement.....	21
3-2 -les types de financement bancaire.....	22
3-2-1-financement d'exploitation.....	22
3-2-1-1-définition du crédit d'exploitation.....	22
3-2-1-2-types de crédits d'exploitation.....	22
3-2-1-2-1-les crédits d'exploitation par caisse.....	22
A-crédit par caisse globaux.....	23
A-1 -la facilité de caisse.....	23
A-2-le découvert.....	24
A-3- crédit de compagne.....	25
A-4-crédit relais.....	26
B-les crédits par caisse spécifiques.....	26
B-1-crédit de préfinancement des marchés.....	26
B-2-avance sur marchandises.....	27
B-3-l'escompte d'effet de commerce.....	28
B-4-avance sur facture.....	30

3-2-1-2-2-crédits d'exploitations par signatures.....	31
A-aval.....	31
B-1'acceptation.....	32
C-cautionnement.....	32
D-crédit documentaire.....	34
3-2-2-financement d'investissement.....	37
3-2-2-1-définition.....	37
3-2-2-2-typologie.....	38
A-crédit à moyen terme.....	38
B-crédit à long terme.....	39
C-crédit bail.....	39
D-crédit d'investissement spéciaux.....	40
3-2-3-financement du commerce extérieur.....	40
3-2-3-1-financement d'importation.....	41
3-2-3-2-financement d'exportation.....	41
3-2-4-financement islamique.....	42
3-2-4-1-système bancaire islamique.....	43
3-2-4-2-les modes de financement islamique.....	43
A : financement a court terme.....	43
A-1-mourabaha.....	43
A-2-salam.....	44
A-3-istisn'a.....	44
B-financement a moyen terme.....	44
B-1-bai mouajal.....	44
B-2-ijara.....	44
C-financement a long terme.....	44
C-1-bai mouajal.....	44

C-2-mourabaha.....	44
C-3-moucharaka.....	45
Conclusion du chapitre.....	45
Chapitre2 : financement des pme.....	47
Section1 : étude préalable des dossiers de financement.....	48
1-constitution des dossiers.....	48
2-la demande de l'entreprise.....	49
3-la collecte des informations.....	49
3-1-les moyens de le collecte des informations.....	49
3-1-1-entretien avec le client.....	49
3-1-2-la consultation du service renseignement commerciaux.....	49
3-1-3-la consultation des renseignements bancaires.....	49
3-2-visite sur site.....	50
3-2-1-compte rendu de la visite.....	50
3-2-2-compte rendu de conversation avec le client.....	50
3-2-3- fiche d'entreprise.....	50
4-la relation banque-client.....	55
Section2 : étude financière et économique des dossiers de financement.....	55
1-analyse rétrospective.....	56
1-1-élaboration et appréciation du bilan financier.....	55
1-2-calcul des indicateurs d'équilibre.....	60
1-2-1-fond de roulement.....	60
1-2-2-besoin en fond de roulement.....	62
1-2-3-trésorerie.....	62
1-3-élaboration du compte de résultat.....	63
1-3-1-analyse des soldes intermédiaires de gestion.....	64
1-4-élaboration du tableau de flux de trésorerie.....	65

1-5-analyse par les ratios.....	66
2-analyse prospective (prévisionnelle).....	67
2-1-Etude prévisionnelle du dossier de financement d'exploitation.....	67
2-1-1-Le plan de trésorerie	67
2-1-2-analyse de la relation	67
2-2-étude prévisionnelle d'un dossier de financement d'investissement	68
2-2-1-Le plan de financement.....	68
2-2-2-Le budget d'exploitation	68
2-2-3-Bilans et CR prévisionnels	69
Section3 : étude technico-économique de l'investissement	69
1-Présentation descriptive du projet d'investissement.....	69
2-l'étude économique du projet	70
2-1-le produit	70
2-2-le marché	70
3-évaluation du projet :.....	70
3-1-évaluation de la viabilité du projet :.....	71
3-1-1-L'analyse du marché	71
3-1-2-L'analyse commerciale	71
3-1-3-L'analyse technique :.....	72
3-1-4-Analyse des couts d'investissement et exploitation :	73
3-2-analyse de la rentabilité du projet :.....	73
3-2-1-analyse avant financement :.....	73
3-2-1-1-La Durée de Vie de l'investissement.....	73
3-2-1-2-La nature des flux :	74
3-2-1-3-Les critères de rentabilité de l'investissement :.....	75
A-Le délai de récupération (DR)	76
B-Le délai de récupération actualisé (DRA) :.....	77
C-La valeur actuelle nette (VAN.....	78
D-L'indice de profitabilité (IP) :.....	79
E-Le taux de rentabilité interne (TRI).....	79
3-2-2-analyse après financement	80

Conclusion du chapitre	81
------------------------------	----

Chapitre3 : les mécanismes de la gestion des risques et du contrôle interne.....82

Section1 : les risque de crédits (identification et évaluation)..... 84

1 -les risques bancaires.....84

1-1-le risque de contrepartie.....84

1-2-risque pays.....84

1-3-risque de liquidité.....84

1-4-risque de marché.....85

1-5-risque opérationnel.....86

1-6-risque de solvabilité.....87

Partie 1 : risque de crédit (identification et évaluation).....87

1-définition du risque crédit.....87

2-identification du risque crédit.....88

2-1--forme de risque crédit.....88

2-2 -les situations de risque de crédit.....89

2-3-les niveaux du risque crédit.....90

2-3-1-l'aspect externe du risque crédit(les facteurs exogènes)90

2-3-2-Et selon l'aspect interne(les facteurs endogènes)90

3-évaluation du risque crédit :92

3-1-Selon l'approche traditionnelle d'évaluation du risque de crédit :92

3-1-1-L'analyse financière :.....	92
3-1-2-le scoring :.....	92
3-2-Les nouvelles approches d'évaluation du risque de crédit :.....	93
3-2-1- la notation :.....	94
3-2-2- Le RAROC: (Risk Adjusted Return on Capital.....	95
Partie2 : la gestion des risques.....	96
1 -la réglementation prudentielle :.....	96
2-Les procédures internes à la banque :.....	99
3-La prise de garantie :.....	99
4-limitation du risque par sa division :.....	100
Section2 décision finale et suivi du financement des pme.....	101
1-le comité d'audit.....	101
2-l'autorisation du crédit.....	101
3-décision de prêter ou non.....	101
3-1-le comité de crédit.....	102
3-2-l'autorisation du crédit.....	102
4-négociation et signature du contrat.....	102
5-débourse	102
6-suivi et intervention au besoin.....	102
7-conclusion du prêt.....	103
Section3 : les mécanismes du contrôle interne.....	103
1-définition du contrôle interne.....	103
1-1-définition générale.....	103
1-2-définition de L'IFACI.....	103
2-les objectifs du contrôle interne.....	104
3-les mécanismes du contrôle interne.....	105

3-1-l'environnement du contrôle interne.....	106
3-2-l'évaluation des risques.....	106
3-2-1-identification des risques.....	106
3-2-2-analyse des risques.....	107
3-3-activité du contrôle interne.....	107
3-3-1-typologie des activités du contrôle interne.....	108
3-3-1-1-procédure d'autorisation et d'approbation.....	108
3-3-1-2-séparation des tâches.....	108
3-3-1-3-contrôle de l'accès aux ressources et aux documents.....	108
3-3-1-4-les vérifications des documents.....	108
3-3-1-5-analyse de performance opérationnelle.....	108
3-3-1-6 analyses des opérations, des processus et des activités.....	108
3-3-1-7-la supervision.....	109
3-4-l'information et la communication.....	109
3-5-le pilotage.....	109
4-les acteurs du contrôle interne.....	110
5-organisation du contrôle interne.....	112
5-1-l'auto contrôle.....	112
5-2-le contrôle du 1 ^{er} niveau.....	112
5-3-le contrôle du 2eme niveau.....	112
5-4-le contrôle du 3eme niveau.....	112
6-moyen de suivi du système de contrôle interne.....	113
6-1-le suivi par les opérations intégrées.....	113
6-2-capture des anomalies et remonter l'information.....	114
6-3-le pilotage transversal du contrôle interne.....	114
6-4-l'audit interne.....	114
6-4-1-définition d'audit.....	114

6-4-2-méthodologie d'audit.....	115
Conclusion du chapitre.....	115
II-partie pratique.....	117
Chapitre4-étude analytique des dossiers de financement des PME au sein de la banque EL BARAKA D'ALGERIE.....	117
Section1 : présentation de la banque el baraka d'Algérie.....	118
1-objet de la banque.....	119
2-les modes de financement de la banque.....	120
Section2:étude analytique des dossiers de financement des PME	122
1-la demande de financement.....	123
1-1-demande de financement auprès de l'agence.....	123
1-2-composition d'un dossier de demande d'exploitation.....	123
1-2-1-document administratif et juridique.....	123
1-2-2-doucement comptable et financier.....	123
1-3-composition d'un dossier de demande d'investissent.....	124
1-3-1-documents administratifs et juridiques.....	124
1-3-2-documents comptables et financiers.....	124
2- les mécanisme de la gestion des dossiers au sien de la banque el baraka.....	124
2-1-les étapes d'approbation des financements.....	124
2-1-1-première étape : en agence.....	124
2-1-2-deuxième partie : au niveau de la direction centrale des financements.....	125
2-1-3-troisième partie : au niveau de la direction des risk management.....	125
2-1-4-quatrième étape : le comité de financement.....	128
2-1-5-cinquième étape : au niveau de la direction de financement et la direction du recouvrement des créances.....	128
3-suivi et contrôle interne dans la banque.....	130
3-1-la gestion des risques bancaire.....	130
3-2-le contrôle interne dans la banque.....	131

4-Etude de cas :.....	132
4-1-cas demande d'investissement	133
4-2-cas de demande d'exploitation	145
Conclusion de la partie pratique.....	151
Conclusion générale.....	153
Bibliographie	
Annexes	