



جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa

Université Abderrahmane Mira Bejaia

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des sciences de Gestion

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences de
Gestion

Option: Finance d'entreprise

Thème

Le crédit-bail

**Cas : d'un crédit-bail au sein de la SGA 00504 liberté
Bejaïa**

Réalisé par:

Mr Chibane Amine
Mr Abdelkrim Yacine

Encadré par:

M^{me} Bouaichi Numidia

Devant les membres de jury:

Président de jury : Mr Hemmiche. A

Examinatrice : Mme Moussou. H

Année universitaire
2018/2019

REMERCIEMENTS

D'abord, nous remercions Dieu qui nous a aidés dans nos études et dans notre vie.

Très vivement, nous remercions notre encadreur Mme BOUAICHI NUMIDIA pour avoir accepté de diriger ce travail, sa bonne volonté et ses conseils pratiques, son suivi et orientation qui nous ont beaucoup inspiré.

Nous remercions également les dirigeants de Société Générale, qui ont manifesté un intérêt considérable pour la présente recherche et qui ont ménagés beaucoup d'efforts surtout Mr HADJOUT FARID, Mr TOUATI AZZEDINE et Mme YOUSFI ASSIA.

Nous tenons d'autres parts à remercier nos familles ainsi que toutes les personnes ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail de recherche.

Enfin, je remercie les membres du jury pour l'attention particulière qu'ils m'accorderont lors de la correction de notre Mémoire, ainsi qu'au temps passé à nous écouter le présenter.

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail à :

Mes très chers parents et grand parents qui m'ont toujours soutenu et pour qui les mots ne sont pas assez forts pour exprimer toute la gratitude et l'estime que j'ai à leurs égards.

À mon adorable frère et ma chère sœur.

À mes très chers et précieux amis sans exception.

À tout mes collègues et mes amis de l'université.

À mon binôme ABDELKRIM YACINE et sa famille.

Sans omettre mon encadreur Mme BOUAICHI NUMIDIA pour avoir accepté de diriger ce travail, pour son aide précieuse et sa disponibilité.

Dieu Merci

Amine

DEDICACES

Avant toute chose je tiens à remercier dieu le plus puissant pour m'avoir donné la force et la patience afin de réaliser ce modeste travail que je dédie particulièrement à :

À mes plus précieuses perles, les lumières qui ont toujours éclairé mon chemin : « ma mère et mon père »

À mes adorables frères et sœurs

À mes très chers et précieux amis sans exception.

À tout mes collègues et mes amis de l'université.

À mon binôme CHIBANE AMINE et sa famille.

Sans omettre mon encadreur Mme BOUAICHI NUMIDIA pour avoir accepté de diriger ce travail, pour son aide précieuse et sa disponibilité.

Dieu Merci

Yacine

Liste des abréviations

Abréviation	Désignation
An	Annuité
BADR	Banque Algérienne de Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BFI	Banque de Financement d'Investissement
BFR	Besoin en Fond de Roulement
BFRE	Besoin en Fond de Roulement d'Exploitation
BNA	Banque Nationale d'Algérie
C₀	Montant de l'emprunt
CA	Chiffre d'Affaire
CASNOS	Caisse National de Sécurité Sociale des Non-Salariés
CF	Cash-flows
CNAS	Caisse Nationale d'Assurance Sociales
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CNRC	Centre National de Registre de Commerce
CP	Capitaux Propres
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
D	L'endettement
DCT	Dettes à Court Terme
DEA	Diplôme d'Etude Approfondies
DFCT	Dettes financières à Court Terme
DLMT	Dettes à Long et Moyen Terme
DR	Délai de Récupération
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
EI	Entreprise Individuelle
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limité
FP	Fonds Propres
FR	Fond de Roulement
GRC	Gestion de la relation client

Liste des abréviations

HT	Hors Taxe
i	Le taux d'actualisation
i	Le taux d'intérêt
I	Investissement
I₀	Le montant de l'investissement initial
IP	Indice de profitabilité
Jrs	Jours
KDZD	Kilo Dinars Algérien
KYC	Know your Customer
MB	Marge Brute
MBA	Marge Brut d'Autofinancement
MDS	Milliards
n	Année en cours
N	La durée de vie
PME	Petits Moyenne Entreprises
RE	Rentabilité Economique
ΔRE	Variation d Rentabilité Economique
RF	Rentabilité Financière
ΔRF	Variation d Rentabilité Financière
RNE	Résultat Net d'Exercice
SARL	Société A Responsabilité Limité
SFI	Société Financière International
SGA	Société Générale Algérie
SNC	Société en Nom Collectif
t	Le coût de l'endettement
T	Taux dégressif
TCR	Tableau de Compte Résultat
TMC	Taux de Marge Commerciales
TN	Trésorerie Nette
TPE	Très Petites Entreprise
TRI	Taux de rendement Interne
TTC	Toute Taxe Comprise
TVA	Taxe sur la Valeur Ajouté

Liste des abréviations

VA	Valeur Ajoutée
VE	Valeur d'Exploitation
VNC	Valeur Nette Comptable
VR	Valeur Réalisable
VRN	Valeur Résiduelle Nette
Z	Le risque

Introduction

Générale

Introduction générale

Introduction générale

La croissance économique d'un pays repose essentiellement sur le développement de l'activité des agents économiques, notamment «l'entreprise» et son partenaire indissociable «la banque». Par ailleurs, les différents agents économiques et en particulier l'entreprise révèlent des besoins de financement de différentes natures, soit pour accomplir leurs fonctions de production, de commercialisation, ou bien pour satisfaire un besoin de consommation ou d'investissement.

Par conséquent, pour chercher des ressources, à l'instar des différents modes de financement, l'entreprise recourt généralement au «financement bancaire» qui répond à ses multiples besoins, Par définition, le financement bancaire joue un rôle capital dans la croissance de l'activité des entreprises et de l'économie en générale. A ce titre, les banques interviennent et jouent leur rôle d'intermédiaire financier, en collectant des fonds provenant des agents économiques à excédents de ressources et les transformant en crédit en faveur des agents ayant un besoin de liquidité.

En Algérie, les banques ont été considérées, pour longtemps, comme des instruments de planification dont les pouvoirs publics s'appuyaient pour la réalisation de leurs programmes. Cependant, et afin d'assurer le passage d'une économie socialiste vers une économie de marché, ceci nécessite impérativement la mise en place des réformes rigoureuses à plusieurs niveaux, visant ainsi la préparation du terrain et de l'environnement pour une relance économique saine, ce qui aura pour finalité l'émergence d'un ensemble moderne performant.

Les banques commerciales algériennes sont devenues des pièces maîtresses dans l'échiquier économique avec pour enjeu l'adaptation aux exigences d'une économie en plein mutation vers les principes de concurrence, de compétitivité, de rentabilité et l'introduction de l'orthodoxie bancaire universelle.

Pour réussir cette mission si délicate, le banquier algérien doit corriger ses comportements et sa mentalité, et essayer de s'imposer comme étant un bailleur de fonds visant la rentabilité de la banque et se transformer en partenaire financier dynamique et efficace, surtout en matière de relation banque-entreprise et cela en développant son esprit de concurrence.

Par ailleurs, en matière de financement, la banque doit porter son soutien financier à sa clientèle, en particulier à l'entreprise en essayant de lui proposer une gamme de crédits aussi

Introduction générale

diversifiées que ses besoins. Au même temps, le banquier doit être extrêmement prudent avant l'octroi d'un concours bancaire. Cette prudence est marquée par la qualité du travail qu'il accomplit lors de l'étude d'un dossier de crédit, en analysant tous les aspects et paramètres auquel il est lié. Ces démarches ont pour objective de permettre au banquier d'évaluer d'une manière approximative le risque qu'il encourt, car nul crédit n'est exempt de risque.

Le financement a toujours été une préoccupation majeure de toute entreprise. De ce fait, plusieurs modes de financement ont été créés et développés afin d'assurer sa croissance et sa pérennité. Au-delà du financement interne, nous distinguons le financement externe : les intermédiaires financiers, les marchés financiers, financement bancaire...etc. ;

Chaque entreprise adopte un ou plusieurs modes de financement, selon ses besoins et ses stratégies qui vont l'aider à minimiser les coûts relatifs aux capitaux investis ;

Dans ce présent travail, nous avons choisi d'étudier le crédit-bail, et plus précisément, le financement d'un crédit d'investissement par le biais d'un crédit-bail ;

Le choix de ce thème n'est pas fortuit, il découle de notre intérêt à l'univers de la finance.

Par ailleurs, son importance pour la banque, son originalité, ont été les facteurs qui ont fortement motivés notre choix ;

Ainsi, l'objectif de ce travail est de décrire et d'expliquer les spécificités et particularités du crédit-bail, ainsi que ses méthodes et étapes, tout en mettant l'accent sur le financement bancaire en Algérie et ce en prenant le cas de la société générale ;

Pour cela, nous tenterons de répondre à la problématique suivante :

« Comment se fait le montage d'un dossier de crédit-bail au sien de la SGA ? »

De cette question centrale, découlent des questions secondaires :

- Quelles sont les étapes à suivre par la SGA lors de l'octroi d'un crédit-bail ?
- Comment la banque fait face aux risques de crédit ?

Pour tenter de répondre à nos questions nous avons formulé les hypothèses suivantes :

- Avant tout financement, la banque procède à l'évaluation de tout projet d'investissement.

Introduction générale

- Le financement d'une entreprise dépend de sa solvabilité et de sa rentabilité.

Pour pouvoir répondre à cette problématique et à ses questions, nous avons dédié deux chapitres à la théorie, et un chapitre au cas pratique.

Le premier chapitre théorique comporte deux sections, à savoir, les concepts sur les banque, et généralité sur les crédits ;

Le deuxième chapitre théorique est voué aux risques et garanties bancaires, dont une section aborde un aperçu sur les risques bancaires et une autre comporte les garanties bancaires

Quant au troisième chapitre, il est dédié à notre cas pratique, composé d'une section présentant notre lieu de stage, en l'occurrence la société Générale, et d'une autre section qui traite les modalités d'étude d'un financement par un crédit-bail (Cas : Sarl INSPECT).

Chapitre I

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

Section 01 : concepts de base sur les banques

Cette troisième section est consacrée principalement sur les généralités des banques, Donc, La banque a toujours été considérée comme un univers fermé, une activité obscure, complexe dont la sophistication croissante de l'opération demeure réservée à un cercle restreint de spécialistes de professionnels. Cette section est divisée en quatre points essentiels, le premier consacre à la définition de la banque ainsi que ces différents types, le deuxième sur les fonctions et les rôles de la banque, le troisième est consacré pour expliquer l'organisation des banques, et le quatrième est basé sur les différentes relations entre la banque et l'entreprise.

1.1.Définition et différents types de banques

1.1.1. Définition d'une banque

« La banque est une entreprise pas comme les autres qui fait profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement des fonds qu'elle emploie pour son propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières. »¹ Selon J.V. CAPAL et O.GARNIER « la banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiement (carte de crédit, chèque, etc.) et leur accorde des prêts. »² La banque est un établissement privé ou public qui facilite les paiements des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds et gère des moyens de paiement.³ Le concept de la banque varie. Donc, il convient de donner une définition économique et juridique.

1.1.2. Définition économique

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leur passif les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert des fonds. Elles distribuent des crédits.⁴

¹ Bernard Yves et Jean-Claude Coli, « Dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, page 170.

² J.-V. Capal et O. GARNIER, « Dictionnaire d'économie et de science sociale », Hâtier, Paris, 1994, page 20.

³ Dictionnaire LAROUSSE, page 124.

⁴ J.-P. PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Economica, Paris, 1993, page 33.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

1.1.3. Définition juridique

Cette définition a connu plusieurs apports à la lumière des lois adoptées successivement :

- ✓ **Donnée par la loi 86-12 du 19 août 1986** : « Est réputée banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :
 - Collecter auprès des tiers des fonds en dépôts quelles qu'en soient la durée et la forme ;
 - Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
 - Effectuer dans le respect de la législation et de la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;
 - Assurer la gestion des moyens de paiements, procéder au placement, à la
 - souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;
 - Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle »⁵.
- ✓ **Donnée par la loi du 12 janvier 1988** : « la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. »⁶
- ✓ **Donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990** : Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion de ceux-ci. Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sa forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer. Constituer une opération de crédit, pour l'application de la présente loi tous actes à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de

⁵ JORA, règlement 86-12 du 20 août 1986 portant sur le système bancaire (article n° 17).

⁶ Loi du 12 janvier 1988, article 2.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

location assorties d'option d'achat notamment les crédits-bails. Sont considérés comme moyens de paiements tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé technique utilisé.⁷

Selon la loi de la monnaie et du crédit, il existe deux types d'institutions : les banques et les établissements financiers.

1.2.Définition de l'établissement financier

Les établissements financiers sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement des opérations de banque à l'exclusion de la réception de fonds du public.

- ✓ **La différence entre la banque et l'établissement financier :** Les banques et les établissements financiers peuvent effectuer les opérations connexes à leur activités telles que :
 - Les opérations de change ;
 - Les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;
 - Le conseil et la gestion financière, l'ingénierie financière, et d'une manière générale, tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises en respectant les dispositions légales sur l'exercice des professions ;
 - Les opérations de location simple de biens meubles et immeubles pour les banques et les établissements financiers habilités à effectuer des opérations de location assorties d'option d'achat.

La différence essentielle entre les banques et les établissements financiers est :

- Les établissements financiers ne sont pas autorisés à recevoir des fonds en dépôts du public ; ils travaillent essentiellement avec leur fonds propres ou avec des capitaux empruntés ;
- La banque a plusieurs réseaux d'agences et plusieurs guichets contrairement à l'établissement financier.⁸

⁷ JORA, règlement 90-10 du 14 avril 1990.

⁸ JORA, règlement 90-10 du 14 avril 1990.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

1.3.Mission de la banque

La banque pour son déposant privé ou entrepreneur est essentiellement prestataire de services, chaque déposant attend de sa banque un certain nombre de services. L'organisation d'une banque comprend cinq services :

- ✓ **Le service caisse** : Ce service est principalement chargé de l'exécution des opérations ordonnées par sa propre clientèle ainsi que celles demandées par d'autres sièges de la banque. Les opérations sont réparties entre les différentes sections du service en fonction de leur nature : ouverture des comptes, versements, paiements, virements, etc.
- ✓ **Le service portefeuille** : Il se charge du traitement des effets et chèques au moment de leur remise par le client en vue de les escompter ou de les encaisser et de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.
- ✓ **Le service crédit** : Il se charge d'engager en faveur des divers bénéficiaires du secteur public et privé une partie des ressources collectées par la banque.
- ✓ **Le service étranger** : Il se charge d'effectuer des opérations vers l'étranger conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieur. Ce service se charge de l'ouverture des comptes devises.
- ✓ **Le service contrôle** : Pour assurer une clarté dans les opérations effectuées et la bonne marche du fonctionnement bancaire, il faut qu'il y ait une structure de contrôle. Cette dernière a pour tâche le contrôle et la coordination de toutes les opérations.

1.4.Le rôle et les fonctions de la banque

1.4.1. Le rôle de la banque

La banque est avant tout un organisme financier ; elle joue le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux. Elle reçoit les fonds que lui confient ceux qui en disposent ; et elle prête une partie de cet argent à ceux qui ont en besoin. Elle a aussi un rôle dynamique dans la mesure où elle crée des capitaux. Elle remplit donc un rôle de service public. Elle joue un rôle clé dans le développement de l'entreprise.

En plus de la mission fondamentale de la banque qui consiste à pourvoir des capitaux, cette dernière se présente ainsi comme le partenaire et le conseiller de l'entreprise :

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

- La banque est partenaire de l'entreprise et en partage les succès et les échecs.
- La banque est conseillère de l'entreprise, cette fonction s'étend à plusieurs domaines (l'investissement, etc.)

1.4.2. Les fonctions de la banque

- ✓ **La collecte des dépôts** : « La collecte des dépôts est une mission essentielle des banques elle représente un enjeu considérable pour chaque établissement, car elle détermine pour chaque banque sa part de marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché en tant que prêteur ou emprunteur »⁹.
- ✓ **la gestion des moyens de paiement** : Afin de faciliter les transactions, les banques ont mis à la disposition de leur clientèle, différents moyens de paiement, efficaces et sécurisés. Pour la réalisation de différentes opérations, la banque met à la disposition de sa clientèle des instruments de paiement classique (chèque, lettre de change, ordre de virement,...) d'une part et d'autres supports électroniques pour faciliter et surtout sécuriser les recouvrements des appoints et cela par la mise en place d'un système de paiement électronique.
- ✓ **La gestion de liquidité** : En cas des déficits temporaire de liquidité, la banque peut emprunter de la liquidité soit auprès de la banque centrale ou soit sur les marchés de capitaux, pour qu'elle réponde ces besoins quotidiens.
- ✓ **L'octroi des crédits** : la banque met à la disposition de sa clientèle une variété de concours. Cette activité est liée à la réglementation prudentielle. La banque peut faire appel au marché interbancaire, ou à la banque centrale pour se refinancer.

1.5. Les ressources de la banque

1.5.1. Les ressources internes

- ✓ **Capital versé** : Celui-ci représente les bénéfices non distribués, c'est-à-dire le bénéfice laissé à la disposition de la banque ; cette dernière met ce genre de ressource de façon permanente dans son compte.

⁹ Abdelkrim Naas, le système bancaire algérien, Edition Maisonneuve et Larose, paris, 2003.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

- ✓ **Report à nouveau** : Ce type de ressource contient le résultat ou la partie qui n'a pas été affectée par l'assemblée générale. Dans le cas où le résultat est positif, il s'inscrit dans l'exercice suivant ; dans le cas contraire, c'est-à-dire négatif, il correspond au cumul des pertes des exercices antérieurs qui n'ont pas été imputées sur d'autres éléments des capitaux propres.
- ✓ **Les provisions** : Ce sont des fonds constitués pour faire face à l'accomplissement d'un événement probable concernant les activités de la banque ; on peut citer deux types de provisions :
 - **Provision réglementée ou légale** : dont la constitution est obligatoire.
 - **Provision pour risque et charge** : elle représente une partie sacrifiée, au moins provisoire par les associés à la distribution d'une partie du résultat net.

1.5.2. Les ressources externes

- ✓ **Les dépôts** : Ce sont des fonds reçus par la banque qui peuvent être soit de la trésorerie de l'entreprise, soit constitués par les particuliers, avec ou sans stipulation d'intérêt, avec le droit pour la banque d'en disposer pour les besoins de son activité, mais à condition d'assurer au déposant un service de caisse. Il y a deux types de dépôts :
 - **dépôts à vue** : C'est quand le déposant peut retirer à tout moment les fonds de chez la banque ; le déposant ne bénéficie pas d'intérêt; le virement de ces dépôts se fait par les chèques bancaires ou par ordre de paiement libellé par la clientèle.
 - **dépôts à terme** : Dit à terme quand le client est engagé à retirer les sommes déposées à une échéance déterminée. Les dépôts à terme sont considérés comme des prêts. Dans ce cas, le déposant bénéficie d'un intérêt ; ce dernier est déterminé selon la durée des dépôts.
 - **Les dettes** : Elles contiennent l'ensemble des obligations caractérisées par la banque suite à ses relations avec les autres banques qu'elles soient locales ou étrangères. La loi permet à la banque d'utiliser ce genre de ressources sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

qui ont besoin de capitaux pour investir, produire ou consommer ainsi que pour la gestion des moyens de paiement.

1.6. Les différents types de banques

Avant d'aborder les différents types de banques, il faut d'abord définir la banque centrale appelé aussi la banque d'Algérie.

1.6.1. La banque centrale (banque d'Algérie)

« La Banque Centrale d'Algérie fut créée par la loi numéro 62-144 votée par l'Assemblée constituante le 13 Décembre 1962, portant création et fixant les statuts de la Banque Centrale »¹⁰. Elle exerce donc les fonctions traditionnelles d'émission de la monnaie fiduciaire, de direction et surveillance du crédit, notamment par le réescompte ainsi que la gestion des réserves de change. Elle est la banque des banques, elle organise les règlements par compensation entre les banques. Elle est l'agent exécutif de la politique monétaire en régulant la liquidité de l'économie. Elle classe les banques selon leurs types :

- ✓ **Les banques publiques :** Dans ces banques l'état est propriétaire de la totalité des actions, il prend part toutes les décisions. Elles exécutent les ordres de l'état et parmi ces banques et établissements, nous citons :
 - **La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) :** créée en Août 1964 ;
 - **La Banque Nationale d'Algérie (BNA) :** créée en Juin 1966 ;
 - **Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) :** créée en septembre 1966 ;
 - **La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) :** créée en octobre 1967 ;
 - **La Banque de Développement Local (BDL) :** créée en avril 1985 ;
 - **La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) :** créée en juillet 1964 ;
 - **La Banque Algérienne de Développement Rural (BADR) :** créée en Mars 1982 ;
 - **Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) :** créée en avril 1997.

¹⁰ Site officiel de la banque d'Algérie <https://www.bank-of-algeria.dz/html/communiqu.htm>, mise à jour le 01 avril 2019, consulté le 03 avril 2019.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

- ✓ **Les banques privées :** les propriétaires d'actions peuvent être une personne ou un groupe de personnes. Elles peuvent avoir une forme d'une société anonyme. Les décisions sont prises par les actionnaires qui ont un titre de propriété sur la banque. Et parmi ces établissements nous citons :
 - **Société Générale Algérie (SGA) :** Est une filiale contrôlée à 100% par la société générale Française;
 - **Natixis :** Est une filiale du groupe Natixis France (Paris) ;
 - **Trust Bank Algérie :** mixage de capitaux privés internationaux et nationaux ;
 - **Al Salam Bank Algérie :** Banque à capitaux émiratis.
- ✓ **Les banques mixtes :** c'est une combine de participation publique et privée. L'état comme les particuliers qui sont actionnaire ont le même droit de décision dans cette banque. Et parmi ces banques on cite :
 - **Bank Al Baraka d'Algérie :** propriété pour 50% du groupe Saoudien et pour 50% de la banque publique (BADR) ;
 - **Arabe Banking corporation Algérie.**

1.6.2. Banque de dépôt

Avaient pour seul objet de recueillir les fonds collectés auprès du public. Leurs activités consistaient à accorder des prêts aux entreprises et aux ménages pour financer des opérations d'acquisition de biens ou d'investissement. Les prêts faisaient l'objet d'une distinction selon leur maturité ou selon leur objet : financement des exportations ou des investissements, crédit de campagne pour les entreprises, facilité de caisse ou crédit à la consommation pour les ménages.

1.6.3. Banque d'investissement (affaire)

Ce sont des banques qui sont spécialisées principalement dans le financement des opérations à long terme. Elles travaillent essentiellement sur les marchés, elles s'occupent aussi d'assurance et d'autres activités financières comme l'achat et la vente des titres. Elles octroient des crédits dont la durée est égale à deux ans, elles doivent affecter des ressources stables; fonds propres ou produit d'émission obligataire à l'exclusion des dépôts. Elles n'ont d'ailleurs le droit de recevoir des dépôts que d'une clientèle industrielle ou commerciale, et ne peuvent pas consentir des crédits qu'aux entreprises dans lesquelles elles ont une participation.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

1.6.4. Banque islamique

La banque islamique est synonyme de banque sans intérêt. Son fonctionnement repose sur l'interdiction de l'intérêt dans toutes ses activités économiques et commerciale, car elle doit respecter des préceptes édictés par deux sources qui sont le coran et la sunna. Elle impose le partage des profits et des pertes entre l'emprunteur et le prêteur. Dans leur transactions, les banques islamiques doivent clairement établir le prix, la quantité, la qualité et le moment de la livraison afin d'éviter le gharar, et elles n'autorisent pas les activités haram interdites par la Charia tel que : l'alcool et jeux aux hasards.

1.7. Les différentes relations entre la banque et l'entreprise, relation client

Face à des concurrents de plus en plus ardues, et à une clientèle mieux informée et plus exigeante, les banques n'ont désormais qu'un seul objectif en tête; conserver leurs parts de marché, et surtout leurs parts de clients. Pour réaliser leur but, les banques ont implanté une stratégie de gestion de relation client.

1.7.1. La relation entre la banque et l'entreprise

La relation est très institutionnelle et elle a due évoluer vers un réel partenariat et une totale transparence. Celle relation prend en considération les point suivant :

- ✓ **les attentes de la banque de son entreprise** : « La banque est un fournisseur de l'entreprise, elle devrait donc se mettre totalement à son service. Or dans les faits, la banque est un fournisseur exigeant, qui pose ses conditions »¹¹ . les banques se posent en acteur dominant. Pour briser cette relation, l'idéal consiste à s'endetter au bon moment, c'est-à-dire lorsque l'entreprise va bien, et dans une perspective de long terme. Rappelons que l'endettement permet à l'entreprise d'améliorer son taux de retour sur investissement. Du fait de son raisonnement par le risque, la banque a besoin d'être rassurée en permanence par l'entreprise :
 - **par votre transparence** : si la banque sent qu'il lui manque des informations elle s'abstiendra ;
 - **par votre franchise** : le mensonge est proscrit ;
 - **par votre anticipation** ;

¹¹ Wiki Créa, <https://www.creerentreprise.fr/relation-banque-entreprise-dirigeant/> , mise à jour le 23 janvier 2018, consulté le 6 avril 2019.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

- **par votre rentabilité** : à ce titre, évitez absolument les astuces qui visent à diminuer artificiellement les bénéfices pour ne pas payer d'impôt... ;
 - **par la présence de co-financeurs** ;
 - **par votre taux d'endettement** ;
 - **par les garanties que vous offrez.**
- ✓ **Les attentes d'une entreprise de sa banque** : Les banques accompagnent les entrepreneurs dans le développement de leur activité et dans les étapes essentielles de leur vie privée et professionnelle. Les innovations dans le traitement de l'information mais aussi les évolutions de comportements des consommateurs induisent une adaptation permanente des professionnels et donc des services rendus par les banques. Au final c'est plus d'une centaine de prestations et produits différents que les banques sont en mesure de proposer aux entreprises de toute dimension et à leurs dirigeants. Les attentes de l'entreprise sont plusieurs qu'on peut citer :
- **une gestion dynamique** ;
 - **disponibilité et compétence** ;
 - **personnalisation de service** ;
 - **des détails et explication sur les nouveautés qui présente un intérêt pour l'entreprise** ;
 - **une information régulière sur le secteur d'activité.**

1.7.2. La relation entre la banque et le client

La gestion de la relation client exige la banque à connaître et à comprendre ses marchés et de ses clients. Ceci implique les renseignements détaillée de client afin de sélectionner les clients les plus rentables et d'identifier ceux qui ne vaut même plus le ciblage. La GRC implique également le développement des offres: quels produits à proposer, à quels clients et par quel canal. Dans la vente, les banques utilisent la gestion de la campagne pour augmenter l'efficacité du service marketing.

La GRC est un processus qui consiste à gagner, à conserver, à élargir et à fidéliser une clientèle. Sa stratégie est de placer le client au centre des préoccupations de la banque en instaurant un dialogue, une relation de confiance et un respect mutuel avec le client.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

2. Section 02 : généralités sur les crédits

Chaque entreprise, en tant qu'agent économique pour couvrir ses besoins de financement, doit disposer de ressources financières suffisantes. De ce fait, c'est dans ses relations avec la banque que l'entreprise, va donc recourir à toute une gamme de crédits correspondant à la nature du besoin à financer.

2.1. Définition du crédit

Etymologiquement, le mot crédit vient du terme latin « credere¹ » qui signifie avoir confiance. « 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 de ce service² ». Le crédit est tout acte pour lequel un établissement habilité à cet effet met ou permet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ou contracte pour le compte de celle-ci un engagement par signature.¹²

2.2. Le rôle du crédit

Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes. Il permet les échanges, stimule la production, amplifie le développement et enfin crée de la monnaie.

- ✓ **Il permet les échanges :** C'est sans doute sa fonction la plus ancienne celle qui fut à l'origine des premières banques. Le recours au crédit permet une anticipation de recettes et donne ainsi à l'avance un pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises. En anticipant le revenu des ventes, il permet d'assurer la continuité dans le processus de production et de commercialisation aussi bien sur le marché national que sur le marché international.
- ✓ **Il stimule la production :** Le développement de l'activité de production et sa modernisation dépend en grande partie de l'importance de l'innovation concernant les équipements ou leur renouvellement. Pour simplifier, le recours au crédit permet donc aux chefs d'entreprises d'acheter les outils de production adaptés et d'accroître la qualité ou la quantité de leur

¹² Article n° 32 de la loi bancaire du 19 août 1986.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

production. quant au crédit à la consommation, il stimule les achats et par conséquent, le secteur de la production.

- ✓ **Il amplifie le développement** : Les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération ; ils s'étendent indirectement à d'autres agents. On parle alors de rôle multiplicateur du crédit.
- ✓ **Le crédit, instrument de création de monnaie** : L'importance du crédit dans l'économie tient à son action sur les échanges, sur la production, sur le développement économique mais surtout à son rôle en tant qu'instrument de création monétaire. En effet, les banques, en octroyant du crédit, créent les flux monétaires. Elles utilisent les ressources dont elles disposent sous forme de dépôts pour consentir des crédits à leurs clients sans que, pour autant, cela prive les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts.

2.3. Les caractéristiques du crédit

Le crédit est caractérisé par :

2.3.1. La confiance

Le droit du crédit est celui de la confiance. Il a pour objet les institutions qui permettent au créancier de faire confiance au débiteur, parce qu'elles lui donnent l'assurance qu'il sera payé à l'échéance. Cette confiance repose sur une appréciation des besoins. Un besoin légitime, économiquement justifié, est le facteur primordial qui garantit le dénouement correct d'une opération.

2.3.2. La durée

Il n'y a pas de crédit s'il n'y a pas une certaine durée. Toutefois, cette durée ne connaît pas de minimum : la pratique bancaire autorise des crédits consentis pour quelques heures. Généralement, on parle de crédit à court terme lorsque la durée est inférieure à un an ; de crédit à moyen terme lorsque la durée est entre deux à sept ans et de crédit à long terme lorsque la durée est supérieure à sept ans.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

2.3.3. Le risque

La confiance n'a pas de sens dans une situation de risque potentiel. Les risques, un point que nous développerons à la troisième section, pour un banquier sont les suivants:

- Le risque d'insolvabilité du débiteur ;
- Le risque d'immobilisation des fonds avancés ;
- Les risques spécifiques liés à la gestion de la banque (taux, liquidités, etc.).

2.3.4. La rémunération et les conditions financières du crédit

Les risques encourus par le banquier pourraient justifier la rémunération des crédits ; mais ce ne sont pas les seuls éléments à prendre en considération.

- En premier lieu, les banques sont amenées à rémunérer les ressources qu'elles obtiennent.
- Ensuite, elles ont à faire face à des frais importants : personnel, amortissements des immeubles, entretien des installations, etc.
- Elles doivent enfin constituer des réserves et des provisions afin de pallier les défaillances possibles de leurs débiteurs.

2.4. Les différents types de crédit

Parmi les crédits que la banque dispose on trouve

2.4.1. Les crédits d'exploitation

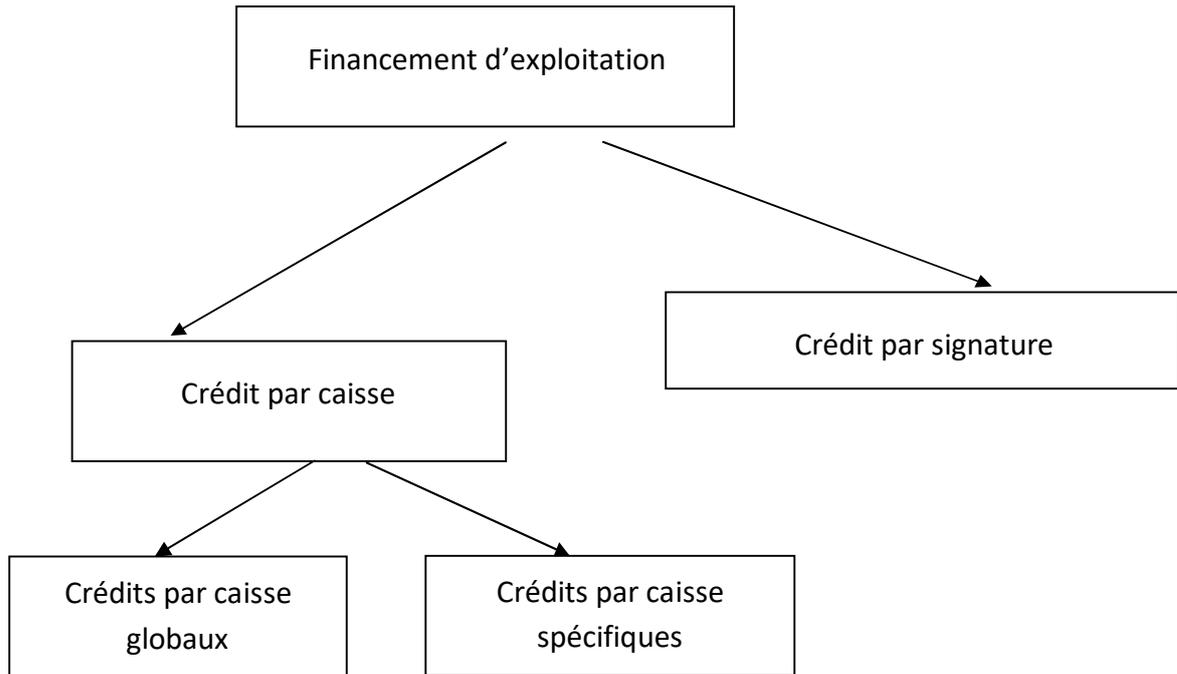
Le crédit d'exploitation est un crédit à court terme, éventuellement, moyen terme, il est généralement accordé à une entreprise pour une durée d'une année ou plus. Il a pour objet, le financement d'une insuffisance de fonds de roulement ou un accroissement du besoin de fonds de roulement, afin de faire face aux frais d'exploitations et aux ralentissements saisonniers des affaires, ou encore financer des comptes clients.

Une entreprise en activité peut se trouver à tout moment en situation de déficit de trésorerie, et pour remédier à la situation, elle doit trouver des crédits de fonctionnement qui ont pour vocation principale le financement d'exploitation. Les crédits d'exploitation sont des crédits classiques qui servent à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise. Un montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise. On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation :

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

- ✓ Les crédits par caisse qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux ;
- ✓ Les crédits par signature qui n'engagent que la signature du banquier. Le crédit d'exploitation peut être schématisé de la manière suivante ¹³:

Schema N°1: Les crédits d' exploitation



- ✓ **Les crédits par caisse :** Les crédits par caisse sont utilisés pour la réalisation d'un équilibre entre les encaissements et les décaissements qui demeurent l'objectif de toute entreprise. Nous distinguons :
 - Les crédits par caisse globaux.
 - Les crédits par caisse spécifiques.
- ✓ **Les crédits par caisse globaux :** Généralement, les crédits par caisse globaux ne sont pas liés au financement d'un poste actif ou d'une opération particulière ; c'est-à-dire ils sont destinés à financer globalement les actifs circulants du bilan, c'est de là qu'ils ont leur qualification « globaux ». Ils se répartissent en :

¹³ Document de fourni par la SGA

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

- **La facilité de caisse :** « La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalages entre ses dépenses et ses recettes. »¹⁴
Cette facilité de caisse est une ouverture de crédit de très brève durée généralement accordée en fin de mois pour les quelques jours qui séparent les échéances de paiement et les échéances d'encaissement. Un compte assorti d'une facilité de caisse doit présenter alternativement des positions créditrices et des positions débitrices. Les positions débitrices négatives doivent être inférieures à un mois. « Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise, en général, il représente 60 à 70% de ce chiffre d'affaires. »¹⁵.
- **Le découvert :** Le découvert autorise l'entreprise à présenter un compte débiteur, mais pour une durée plus longue et plus continue que la facilité de caisse. « Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement. »¹⁶, peine de voir son client tomber en faillite. A la limite, il peut être obligé d'accepter des actions ou des parts sociales en contrepartie de son crédit.
- **Le crédit de relais :** « Comme son nom l'indique, le crédit de relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis. »¹⁷ Le crédit relais lié à une opération ponctuelle hors exploitation est également appelé crédit de soudure, il est destiné à permettre à une entreprise d'anticiper une entrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce), soit d'une opération financière (augmentation du capital).
- ✓ **Crédits par caisse spécifiques :** Contrairement aux crédits par caisse globaux qui couvrent des besoins de nature diverse, les crédits par caisse

¹⁴ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 234.

¹⁵ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 234.

¹⁶ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 234.

¹⁷ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 235.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

spécifiques financent des postes de l'actif circulant (créances, clients...). Ce type de crédits présente un intérêt particulier pour la banque, dans la mesure où il comporte des garanties réelles liées directement à l'opération financée, en plus il est susceptible d'être réescompté auprès de la banque d'Algérie. Nous distinguons :

- **L'escompte commercial :** L'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit. Cela permet d'obtenir des liquidités dont le montant correspond à celui de la créance moins les agios perçus par la banque au titre du service rendu, des commissions et frais se rattachant à l'opération. L'opération d'escompte est matérialisée par un effet de commerce qui est un acte juridique qui engage généralement trois parties : le fournisseur, le client et le banquier. Le tireur (le client) s'engage à posséder le fonds au moment où la traite sera présentée pour paiement. La lettre de change engage un fournisseur qui tire une traite sur son client (le tireur), alors que pour le billet à ordre, c'est le client qui signe une reconnaissance de dettes. L'escompte se déroule de la manière suivante : L'entreprise remet à sa banque des effets de commerce, puis la banque crédite le compte de l'entreprise pour un montant correspondant à celui de l'effet de commerce moins une rémunération et à l'échéance, la banque présente l'effet à l'encaissement le client règle la banque.
- **L'avance sur marchandise :** L'avance sur marchandise est un crédit par caisse qui finance un stock. C'est un financement garanti des marchandises remises en gage au banquier. C'est une technique de crédit qui consiste pour la banque à accorder une avance sur les marchandises détenues par l'entreprise aux niveaux des magasins généraux (qui sont placés sous contrôle de l'Etat). Cette opération nécessite un document justificatif dénommé le récépissé Warrant qui est composé de deux parties :
 - La première partie : le warrant qui est un effet de commerce revêtu de la signature d'une personne qui dépose en garantie de sa signature

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

et dans les magasins généraux des marchandises dont elle n'a pas l'utilisation immédiate, donc le warrant est un titre pouvant faire l'objet d'un gage.

- La deuxième partie : le récépissé qui est représentatif d'une marchandise ; il constitue le titre de propriété de la marchandise et ne pourrait être considéré comme un effet de commerce.
- L'avance sur facture : L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse. Elle est une opération qui consiste, pour la banque, à mobiliser le poste clients des entreprises qui travaillent avec les administrations même en absence d'effet de commerce. Face à cette opération, le banquier est tenu de veiller à ce que pour chaque avance l'entreprise présente bien :
 - Un bon de livraison ;
 - Un bon de commande de l'administration ;
 - Une facture.

2.4.2. Les crédits d'investissement

Pour se créer, se développer ou pour renouveler les investissements existants, l'entreprise peut ressentir un besoin de financement. Théoriquement, ces besoins peuvent être satisfaits par trois types de ressources, à savoir : l'autofinancement, le marché financier et enfin le recours au crédit bancaire.

Or, dans la pratique, c'est plutôt la dernière alternative qui rencontre le plus de succès.

Ceci peut être expliqué par le fait que :

L'autofinancement : reste généralement insuffisant pour financer le coût total du projet.

Le marché financier : en plus de la nouveauté de ce marché dans le paysage économique et financier de l'Algérie, la majeure partie de nos entreprises n'y ait pas accès. De cela, pour effectuer leurs investissements, nos entreprises recourent dans la plupart des cas au financement bancaire. Les interventions du banquier dans ce cadre se matérialisent par diverses formes de crédits, nous en aborderons principalement :

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

- Le crédit à moyen terme ;
- Le crédit à long terme ;
- Le crédit-bail (leasing).

A. Le crédit à moyen terme (C.M.T)

Ces crédits sont destinés à financer les investissements légers tels que les machines, et d'une façon plus générale la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise. La durée de ce crédit varie entre deux (02) et sept (07) ans, avec un éventuel différé de paiement allant de six (06) mois à deux (02) ans. La durée de financement d'un CMT ne doit être en aucune manière plus longue que la durée d'amortissement du bien financé. Le crédit à moyen terme peut être perçu sous trois (03) formes selon la possibilité de refinancement :

- ✓ **Les CMT réescomptables** : Cette forme de CMT demeure la plus utilisée par les banques algériennes en raison de la souplesse qu'elle procure à leur trésorerie. Elle permet de récupérer la trésorerie engagée lors de la réalisation du crédit par le réescompte d'un billet à ordre souscrit par l'investisseur.
- ✓ **Les CMT mobilisables** : pour ce type de CMT, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de l'institut d'émission, mais le mobiliser sur le marché financier.
- ✓ **Les CMT non mobilisables** : Appelé aussi CMT direct, ce crédit ne peut faire l'objet d'un refinancement car le billet à ordre souscrit par l'emprunteur est considéré comme une reconnaissance de dettes vis-à-vis de sa banque et non une pièce comptable.

B. Le crédit à long terme (C.L.T)

Il s'agit d'un crédit destiné à financer des investissements lourds dont la durée d'amortissement fiscal excède sept (07) ans, notamment les constructions. La durée de ce crédit est généralement comprise entre sept (07) et vingt (20) ans avec un différé de remboursement allant de deux (02) à quatre (04) ans. En Algérie, la rareté des ressources à long terme auprès des banques, fait que les CLT sont peu pratiqués par celles-ci. En effet, les banques, ne jouent que le rôle d'intermédiaire entre les clients et les organismes financiers spécialisés dans ce créneau, notamment la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (la C.N.E.P) et la

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

Banque Algérienne de Développement (la B.A.D). La première spécialisée dans le drainage de l'épargne publique et la seconde disposant de ressources à long terme (emprunts obligataires).

2.4.3. Le crédit-bail

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin du contrat.

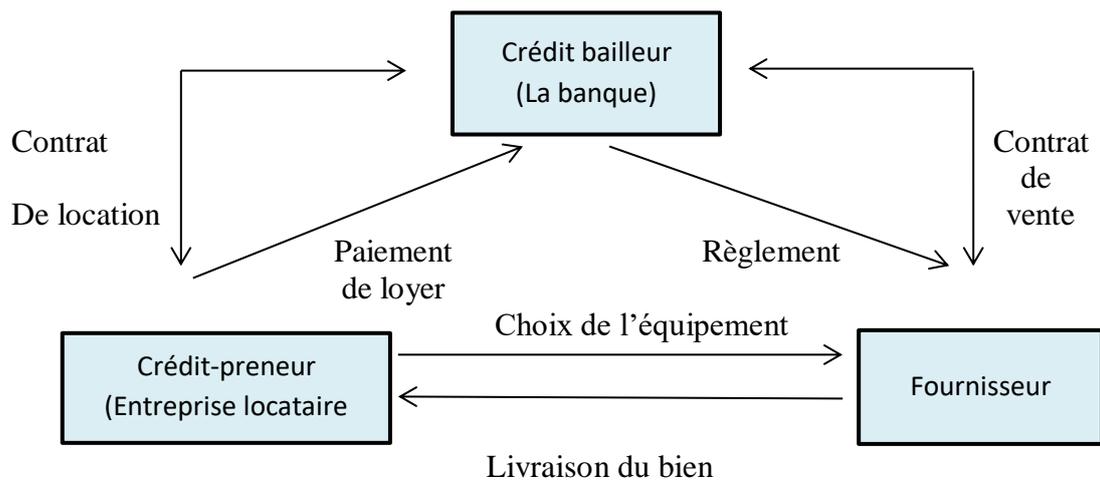
En d'autres termes, le crédit-bail (leasing) est une technique de financement par laquelle une banque ou une société financière (crédit bailleur), acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise (locataire ou crédit preneur) par un contrat de location ,à l'issue de cette période de location, l'entreprise aura la possibilité :

- D'acquérir ce bien pour sa valeur résiduelle ou pour un prix convenu dans le contrat ;
 - De renouveler la location du bien ;
 - De restituer le bien au bailleur.
- ✓ **Mécanisme** : Le déroulement d'une opération de crédit-bail met en relation trois (03) intervenants, à savoir :
- Le crédit preneur : qui désire l'acquisition du bien d'équipement ;
 - Le crédit bailleur : qui loue à l'entreprise le bien dont il est propriétaire;
 - Le fournisseur : qui livre le bon, commandé et réglé par le crédit bailleur, au preneur.

L'opération du crédit-bail est schématisée dans le graphique suivant :

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

Schéma N° 02 représentant le mécanisme d'une opération de crédit-bail



Source : ARDJOUN Mohamed Noureddine, « Le financement bancaire des entreprises en Algérie », mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur d'état en statistique et économie appliquée, ENSSEA (ex INPS), Alger, 2010

- ✓ **Formes principales de crédit-bail :** Il existe deux formes de leasing, selon la nature du bien à financer, mobilier ou immobilier. Nous pouvons donc, distinguer entre le « crédit-bail mobilier » et le « crédit-bail immobilier ».
 - **Le leasing mobilier :** celui-ci porte sur des biens d'équipements, du matériel et de l'outillage. Sans s'appliquer aux fonds de commerce et aux logiciels informatiques, les crédits mobiliers ont une durée qui varie de trois (03) à cinq (05) ans selon la durée de vie économique du bien financé.
 - **Le leasing immobilier :** celui-ci porte sur des biens immeubles à usage professionnel achetés ou construits par la société de crédit-bail. Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire. Compte tenu de la nature des investissements, le leasing immobilier se caractérise par des durées plus longues (entre 15 et 20 ans) et des coûts plus élevés.
- ✓ **Avantages du crédit-bail :** Pour le crédit bailleur (la banque ou entreprise spécialisée dans le leasing):
 - Il garde la propriété du bien jusqu'à la fin du contrat de location ;

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

- Il perçoit une rémunération incluse dans les loyers payés par le preneur, elle est comptabilisée en produits d'exploitation ;
- La période irrévocable assure le bailleur de toucher sa rémunération sauf au cas de défaillance du preneur.

Pour le crédit-preneur (l'entreprise qui loue le bien):

- Le bien est financé à 100 % ;
 - Comme le preneur est bénéficiaire d'une promesse unilatérale de vente, il peut l'acquérir à sa valeur résiduelle ;
 - L'utilisateur, étant locataire, n'a pas à fournir de garanties réelles ;
 - Les biens acquis en leasing figurent en hors bilan et les loyers sont considérés comme des charges déductibles de la base imposable.
- ✓ **Les inconvénients du crédit-bail :**

Pour le crédit bailleur

- Les biens financés ne peuvent pas être donnés en garanties ;
- Le bailleur risque de voir le bien financé dépassé à cause de l'évolution technologique.

Pour le crédit-preneur :

- Technique de financement très coûteuse surtout pour les entreprises
 - Le locataire, en rachetant le bien, doit l'amortir à l'issue du contrat.
- ✓ **Opérations particulières du crédit-bail :** Il existe d'autres formes liées à la particularité du contrat passé entre le crédit-bailleur, d'une part et le crédit-preneur d'autre part.
- **la cession-bail (lease-back) :** C'est une technique par laquelle l'emprunteur transfère la propriété d'un bien qu'il rachètera progressivement suivant une formule de location assortie d'une promesse de vente. Le lease-back permet donc à une entreprise de trouver des capitaux en cédant ses immobilisations. Cette opération ne peut avoir lieu en matière de fonds de commerce ou d'établissement artisanal.
 - **le crédit-bail adossé :** appelé aussi crédit-bail fournisseur, c'est une opération par laquelle une entreprise se vend le matériel qu'elle fabrique à une société de crédit-bail qui le laisse à sa disposition

Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits

dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. L'entreprise productrice, devenue locataire de ses propres productions, sous-loue le matériel à ses clients utilisateurs dans des conditions qui sont souvent identique à celle du contrat de crédit-bail dont elle est bénéficiaire.

- **Le leasing international** : Le bailleur et le preneur ont leurs résidences ou leurs sièges sociaux dans des pays différents.

2.4.4. Le micro crédit

Le micro crédit est caractérisé par un prêt de petit volume, destiné à l'achat d'un petit équipement, remboursable durant une courte période, octroyé selon des modalités adaptées aux besoins et contraintes propres aux activités et aux populations concernées. Dans notre pays, le micro crédit est situé entre un seuil minimum de coût du projet de 50.000 DA et de maximum de 350.000 DA, remboursable dans une période de 12 à 60 mois. Il constitue pour les pouvoirs publics un programme de promotion de l'emploi, en direction notamment des catégories de chômeurs non éligibles aux dispositifs de la micro-entreprise Il est destiné à :

- La création d'activités, y compris à domiciles et de matière première de démarrage.
- Le citoyen éligible à l'aide du dispositif micro crédit bénéficie, à titre gracieux, de l'assistance technique, du conseil de l'accompagnement et du suivi de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit.

Chapitre II

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

La relation entre banquier et entreprise est essentiellement une relation de confiance. Afin d'éviter que ne s'instaure un climat de méfiance, les chefs d'entreprises doivent s'efforcer d'être plus transparents vis-à-vis de leurs banquiers. En effet, beaucoup de banquiers accordent des crédits en s'appuyant sur des critères économiques et financiers et ont donc besoin d'informations fiables, régulières et récentes et de données financières mises à jour. Cette transparence est une base essentielle pour la gestion du risque de crédit en jeu de la relation. Il est évident que plus l'échéance du crédit est lointaine plus ses possibilités d'événements imprévisibles augmentent et plus les garanties exigées sont importantes.

Section 1 : Aperçu sur les risques bancaires

Les circuits de financement réalisent la fonction essentielle de conduire les fonds vers les individus ou les entreprises qui ont des opportunités d'investissement productif. Si le système financier ne réalise pas cette fonction correctement, alors l'économie ne peut fonctionner de façon efficace et la croissance économique sera menacée. Cette fonction implique une capacité à exercer des jugements sur les opportunités d'investissement qui seront plus ou moins rentables. En conséquence, un système financier doit combattre les problèmes d'information asymétrique, dans lesquels l'une des parties d'un contrat financier possède une information bien moins précise que l'autre. Par exemple, les emprunteurs qui demandent un crédit ont habituellement une information supérieure sur les rendements et risques potentiels associés au projet d'investissement qu'ils envisagent que les prêteurs. L'information asymétrique conduit à deux problèmes basiques dans le système financier : la sélection adverse et l'aléa moral.

La sélection adverse intervient avant que la transaction financière n'ait lieu, lorsque les risques de mauvais crédits potentiels sont ceux qui recherchent un crédit le plus activement. Par exemple, ceux qui souhaitent prendre de gros risques sont probablement plus à même de prendre un emprunt, même à des taux d'intérêt élevés, car ils se soucient moins de rembourser l'emprunt. Donc, le prêteur doit faire attention à ce que les parties qui sont les plus vraisemblablement à même de produire un résultat non souhaitable ou négatif sont en fait celles qui sont les plus susceptibles d'être sélectionnées comme emprunteurs. (...) Les prêteurs vont essayer de combattre le problème de l'asymétrie informationnelle en séparant les bons des mauvais risques de crédit. Mais ce processus est inévitablement imparfait, et la

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

crainte de la sélection adverse va conduire les prêteurs à réduire la quantité de prêts qu'ils accorderaient autrement.

1. Les risques bancaires

Lorsque la banque octroi un crédit à un client qui devient de ce fait son débiteur, le banquier court un double risque. D'une part, celui de voir ses fonds immobilisés, d'autre part celui de les perdre, donc il n'y a pas de crédit totalement exempt de risque quel que soit les garanties dont il est assorti le risque est pratiquement inséparable du crédit.

La question de la responsabilité du banquier face à l'entreprise : la classification de la responsabilité du banquier d'une part pour soutien abusif d'une entreprise finalement objet d'un redressement judiciaire et d'autre part pour rupture brutale d'une ouverture de crédit doit être faite pour comprendre la position du banquier. Le soutien est dit abusif lorsque le banquier fait crédit à une entreprise dont il sait (ou ne peut être admis à ignorer) la situation désespérée. La faute est matérialisée par le crédit (découvert, escompte, prêt et crédit par signature) de la banque à une entreprise en voie de liquidation. La banque peut être accusée de complicité de délit de banqueroute lorsqu'elle a, selon l'article 197.1 de la loi du 25 janvier 1985, aider ou assister un dirigeant d'entreprise à avoir, dans l'intention d'éviter ou de retarder l'ouverture de la procédure de redressement judiciaire en employant des moyens ruineux pour se procurer des fonds.

En effet, c'est lorsqu'un client est défaillant que la mise en cause du banquier est recherchée. Mais la difficulté est de définir le moment où la responsabilité du banquier est réellement en jeu. C'est à des experts que les tribunaux s'adressent pour éclaircir le comportement des banquiers. En effet, les tribunaux recherchent auprès de l'expert à savoir si le banquier a fait tout ce qu'il pouvait pour obtenir les informations nécessaires sur son client lors de l'ouverture de crédit et durant sa gestion. Ainsi, l'expert vérifie que le banquier a bien :

- Exploiter les renseignements commerciaux ;
- Analyser l'activité et la surface financière de l'entreprise ;
- Obtenus les comptes annuels et autres documents financiers ;
- Etudier les comptes bancaires.

1.1. Le risque de crédit

Le risque de crédit signifie une existence d'un volume anormalement élevé de créances impayées, ce qui a une incidence sur la liquidité de la banque. « Le risque de crédit peut être défini par la perte potentielle supportée par un agent économique suite à une modification de

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

la qualité de crédit, de l'une de ses contres parties ou d'un portefeuille de contrepartie sur un horizon donné.

1.1.1. Le risque d'immobilisation

Même si le banquier est remboursé à bonne date, et à plus forte raison s'il doit accepter un report d'échéance, il court le risque d'immobiliser son actif, se mettant ainsi dans l'impossibilité de rembourser ses propres créanciers au moment où ils le désirent (dépôt à vue) ou à l'échéance du terme (dépôt à terme). Le risque d'immobilisation consiste pour le banquier de se trouver dans l'obligation de faire face aux retraits de dépôts utilisés pour consentir des crédits.

1.1.2. Le risque de non remboursement

En consentant un crédit, le banquier prend le risque de voir sa confiance trahie sur le principe même du remboursement qu'il s'agisse de fonds prêtés directement au bénéficiaire du crédit ou de capitaux versés en ses lieux et placés en application d'un engagement de payer. Le risque de non remboursement est le plus grave dans la quasi-totalité des cas ; le banquier prête des fonds qui ne lui appartiennent pas. Donc, il est lui-même débiteur à l'égard des déposants. Le risque de non remboursement résulte de l'insolvabilité du client qui peut avoir plusieurs causes :

- Le risque tient au débiteur lui-même ;
 - Le risque est lié au secteur d'activité du bénéficiaire ;
 - Le risque découle d'une crise générale.
- ✓ **Le risque tient au débiteur lui-même :** Il est en fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise, de la compétence technique ou de la moralité de ses dirigeants. Il résulte d'une mauvaise appréciation par le chef de l'entreprise de ses risques industriels, commerciaux ou financiers.
- ✓ **Le risque est lié au secteur d'activité du bénéficiaire :** Le risque par exemple de l'évolution des cours des matières premières, de la concurrence internationale ou de grèves.
- ✓ **Le risque découle d'une crise générale :** Affectant l'économie d'un ou plusieurs pays selon le cas, le banquier devra prélever sur ses profits les provisions nécessaires pour couvrir son risque.

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

Echaudées par la crise, les banques sont devenues méfiantes. Elles multiplient donc les informations sur leurs clients. Ce qui intéresse les banques, c'est la capacité de l'entreprise à s'adapter à l'évolution rapide des situations. D'année en année, l'examen de passage s'est donc durci.

1.2. La gestion et la limitation de risques

Le risque essentiel d'une banque, c'est de ne pas être remboursé à l'échéance du crédit, le métier du banquier est d'apprécier ce risque. Les institutions financières attachent un soin particulier au service de ce risque, en instituant un ratio de division des risques et aussi en effectuant des contrôles sur place de la qualité des crédits accordés. Le risque de crédit dépend aussi de :

- **La nature du crédit :** Une avance en compte par exemple est plus risquée que l'escompte.
- **La durée du crédit :** Les crédits à moyen et à long terme sont plus risqués que les crédits à court terme.

1.3. La gestion du risque de crédit¹⁸

Tout crédit représente un risque pour la banque, la libération de notre économie entraîne des bouleversements fondamentaux auxquels les entreprises et les banques doivent s'adapter. En matière de financement, les choses doivent impérativement évoluer vers une meilleure prise en charge des besoins exprimés par les opérateurs économiques, en respectant les règles et les principes de l'économie de marché. Il existe trois types de risques :

1.3.1. Le risque individuel à l'entreprise :

Il est fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise. Les affaires qui manquent de ressources, qui n'ont pas un fonds de roulement suffisant et dont la trésorerie est lourde doivent inspirer au banquier une grande méfiance. Le risque individuel est aussi fonction de la nature de l'opération à financer, de sa durée et de son montant. Il se mesure également à la compétence technique des dirigeants de l'entreprise et à leur moralité.

1.3.2. Le risque sectoriel

Le risque sectoriel réside dans les brusques changements qui peuvent se produire dans les conditions d'exploitation commerciale ou industrielle : changement d'une activité, apparition

¹⁸ Tahar HADJ SADOK, « les risques de l'entreprise et de la banque », Édition DAHLAB, M'Sila, 2007, P15

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

de produits équivalents et moins chers, pénurie de matières premières et effondrement des prix.

1.3.3. Le risque général¹⁹

Le risque général est lié à la survenance de crises politiques ou économiques ou d'événements naturels, qui peuvent causer des préjudices importants aux entreprises. Le banquier qui soutient une entreprise en difficulté, prend des risques énormes.

1.4. La division et la limitation du risque

Le banquier se trouve obligé de limiter le risque, non seulement par une étude approfondie, mais aussi en divisant ce risque sur un maximum de clients et sur plusieurs secteurs d'activité en utilisant le ratio de division des risques.

Ratio de division = risque en cours sur même bénéficiaire / Fond propres

Sur un même bénéficiaire : Ce montant des risques encourus ne doit pas dépasser 25% des fonds propres. Sur plusieurs bénéficiaires : le montant des risques encourus sur les bénéficiaires de crédit, qui sont équivalents à 15% des fonds propres nets de l'intermédiaire financier, ne doit pas être supérieur à dix fois les fonds propres de la banque ou de l'établissement financier.

La réglementation impose aux banques des règles prudentielles et précises en ce qui concerne la limitation des risques, en limitant leurs engagements globaux par la fixation d'une limite maximale sur un même client. L'évolution du risque constitue donc pour le banquier, la partie la plus délicate d'une étude d'une demande de crédit. Le banquier devra compléter son étude par une riche collecte d'informations économiques et techniques, de cela découle le ratio de couverture des risques :

Ration de couverture = fond propres nette / risque en cours

¹⁹ Tahar HADJ SADOK, « les risques de l'entreprise et de la banque », Édition DAHLAB, M'Sila, 2007, P15

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

2. Section 02 : les garanties bancaires

Si un des rôles essentiels d'une banque est de prêter, il en est un autre tout aussi nécessaire : celui de se faire rembourser. A ce titre et lors du crédit, les banques prennent des garanties leur permettant d'être assurées, ou rassurées. La garantie confère à son bénéficiaire (créancier) un droit sur un ou plusieurs biens meubles ou immeubles proposés par le garant, ou sur le patrimoine et les revenus d'une personne physique ou morale. La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise ou particulier, et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer. Cependant, pour se protéger d'une défaillance de l'emprunteur, le prêteur recherche une assurance de paiement à l'échéance des concours par la prise de sûretés ou garanties. Plus la durée du crédit est longue et plus l'évaluation du risque est délicate. Le banquier doit légitimement rechercher, pour les différents crédits, les garanties adaptées à leur nature et à leur durée. Si la garantie ne peut pas suffire, à elle seule, à permettre l'octroi d'un crédit, inversement un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne saurait se passer de garantie.

En effet, pendant la durée du crédit, des événements peuvent survenir qui ne permettent plus à l'emprunteur de faire face normalement à ses échéances. Les particuliers peuvent être en situation de surendettement, chômage ou de maladie. Quant aux professionnels, ils peuvent être confrontés à une baisse des prix, une perte de marché ou la défaillance d'un client. Il existe deux catégories de garanties : les sûretés personnelles et les sûretés réelles. La sûreté est une garantie accordée au créancier contre le risque d'insolvabilité du débiteur.

2.1. Les sûretés personnelles

Elles se définissent comme l'engagement pris par une personne physique ou morale de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. L'aval et le cautionnement constituent les sûretés personnelles utilisées pour la garantie des opérations de crédit.

2.1.1. L'aval

L'aval est une garantie de paiement fournie par un tiers ou par un signataire d'un effet de commerce (lettre de change, chèque), qui s'engage à en payer le montant en totalité ou en partie à son échéance, en cas de défaillance du débiteur principal dont il est garant. L'engagement du donneur d'aval est identique à celui d'un solidaire. Celui qui fournit cette garantie porte le nom de « donneur d'aval », « avaliste » ou « avaliseur ».

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

2.1.2. Le cautionnement²⁰

Les obligations de la caution sont limitées à celle du débiteur principal. La caution peut être actionnée en paiement dès que le débiteur principal ne satisfait pas son engagement. Le cautionnement peut être simple ou solidaire.

- ✓ **Cautionnement simple** : Il implique l'obligation pour le créancier de poursuivre le débiteur principal avant de se retourner contre la caution. En d'autre terme, le cautionnement simple dispose des bénéfices de discussion et de division.
 - Discussion : la caution peut imposer au créancier d'exercer prioritairement ses recours contre le débiteur principal, de saisir ses biens et de les vendre. Elle n'intervient alors qu'en cas d'insuffisance du produit de la vente ;
 - Division : ce bénéfice suppose l'engagement de plusieurs cautions à une même dette. En invoquant ce bénéfice, la caution demandera à ne payer que sa part dans la dette.
- ✓ **Cautionnement solidaire** : Il implique la renonciation de la caution aux bénéfices de discussion et de division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution. Les banques pratiquent exclusivement le cautionnement solidaire. L'analyse de la surface patrimoniale et financière de la caution doit être faite avec le plus grand soin et en prenant notamment en considération le régime matrimonial de la caution et de son conjoint.

2.2. Les sûretés réelles

Les sûretés réelles permettent de réserver un ou plusieurs biens du débiteur à la garantie de l'emprunt contracté auprès de la banque prêteuse, en faisant naître au profit de cette dernière une cause dite « cause de légitime préférence ». Nous distinguons :

2.2.1. L'hypothèque conventionnelle

L'hypothèque est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance, sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble. Elle est définie par l'article 882 du code de commerce comme « le contrat par lequel le créancier, acquiert, sur un immeuble affecté au paiement de la créance, un droit réel qui permet de se faire rembourser par référence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ». L'hypothèque peut être constituée sur une maison, un terrain, une construction, un bateau ou avion, etc. L'hypothèque conventionnelle résulte d'une convention et offre des

²⁰ Melle BOUKROUS DJAMILA, mémoire de magister en sciences économique, « les circuits de financement des petites et moyennes entreprises et Algérie », Oran, 2007

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

facilités particulières : tant pour le débiteur qui n'est pas dessaisi de son immeuble dont il conserve l'usage, la jouissance et le droit de l'aliéner que pour le créancier qui, non payé à l'échéance, a le droit de saisir l'immeuble en quelques mains qu'il se trouve et de se faire payer sur le prix, dans la majorité des cas, avant les autres créanciers.

2.2.2. Les privilèges immobiliers spéciaux

Ce sont des hypothèques privilégiées qui confèrent au créancier une garantie sur un immeuble avec un droit de suite et un droit de préférence.

2.2.3. Le gage automobile

Le gage automobile est un privilège spécial mobilier qui consiste dans l'affectation d'un véhicule immatriculé pour garantir le prêt destiné à l'achat de ce véhicule. Ce gage est destiné exclusivement à garantir un prêt finançant l'acquisition d'un véhicule automobile ou d'un engin assimilé. Les effets du gage sont les suivants : le débiteur reste en possession du véhicule et à l'obligation de le conserver, le détournement de gage étant sanctionné pénalement. Le gage confère au créancier :

- Un droit de suite ;
- Un droit de préférence ;
- Un droit de rétention ;
- Le droit de se faire attribuer en justice le véhicule gagé ;
- Le droit de percevoir l'indemnité d'assurance en cas de sinistre, sous réserve d'avoir notifié une opposition à l'assureur.

2.2.4. Le nantissement²¹

Le contrat de nantissement est constaté par un acte authentique ou par un acte sous signe privé, dûment enregistré. Le privilège résultant du contrat de nantissement s'établit par le seul fait de l'inscription sur un registre public tenu au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel le fonds est exploité. La même formalité doit être remplie au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel est situé chacune des succursales du fonds comprise dans le nantissement.¹ Le nantissement est un contrat par lequel le débiteur remet entre les mains de son créancier un bien immobilier destiné à garantir le paiement de la dette. Il porte sur plusieurs types de biens :

- Le nantissement de matériels et outillages ;

²¹ ARDJOUN Mohamed Nouredine, « le financement bancaire des entreprises en Algérie », mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur d'état en statistique et économie appliquée, ENSSEA, Alger, 2010

Chapitre II : les risques et les garanties bancaires

- Le nantissement de fonds de commerce ;
 - Le nantissement de titres ;
 - Le nantissement de marchandises.
- ✓ **Le nantissement de fonds de commerce :** Le nantissement de fonds de commerce est une sorte « d'hypothèque mobilière » soumise à des conditions de publicité similaire à l'hypothèque et conférant au créancier à la fois un droit de préférence et un droit de suite. C'est une sûreté sans dépossession. Le nantissement de fonds de commerce peut garantir tout créancier, même futur, conditionnel ou éventuel. Il peut même garantir une dette d'une autre personne que le propriétaire de fonds.
- ✓ **Le nantissement de matériels et outillages :** Le nantissement de matériel est une sûreté sans dépossession ; ce qui signifie que le propriétaire du matériel en garde la possession et la jouissance. Le nantissement porte sur du matériel et outillage neuf ou d'occasion destiné à l'équipement ou à l'exploitation de l'entreprise. La constitution de nantissement suppose qu'une opération de crédit soit greffée à une vente portant sur des biens meubles, acquis pour l'exercice d'une profession commerciale, artisanale ou libérale. L'assiette du nantissement ne peut donc être constituée que par le matériel acquis au moyen du prêt garanti.

Chapitre III

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sien de SGA

Dans le chapitre précédant, nous avons cerné les informations relatives aux modalités de financement des investissements, ainsi les critères de choix de ces derniers.

En vue de compléter notre travail, nous allons l'illustrer par une étude d'un cas de financement d'un investissement par le biais d'un crédit-bail.

En premier lieu, nous allons présenter la société générale, l'organisme d'accueil, société générale (SGA) 00504 liberté Bejaia.

Dans un second lieu, nous allons exposer notre cas pratique consistant l'étude et l'analyse d'un projet d'investissement qui permettent la prise de décision d'octroi d'un crédit-bail auprès de la société générale, notre organisme d'accueil.

Dans ce cadre, nous allons appliquer les procédures d'analyse de projet internes à la société générale, et les critères d'octroi d'un crédit-bail,

Par la suite, nous allons suggérer des analyses pour la complémentarité et la performance du processus d'octroi du crédit leasing.

Section 1 : Présentation de la société générale

La société générale, fondée le 4 mai 1864, est l'une des plus anciennes banques française non mutualistes. Elle a été créée sous le second empire par un groupe d'industriels et par la famille Rothschild, par appel public à l'épargne en vue de développer une activité de financement des investissements et des infrastructures.

Installée à Londres dès 1871, la société générale a développé rapidement son dispositif international grâce à l'extension du réseau de la Sogenal à des pays du centre de l'Europe, à son implantation en Afrique du nord (1909-1911) et plus tard, aux États-Unis d'Amérique (1940).

Acteur de l'économie réelle depuis 150 ans, société générale emploi plus de 148000 collaborateurs, présents dans 76 pays, et accompagne au quotidien 30 millions de clients dans le monde entier en offrant une large palette de conseils et solutions financières sur mesure aux particuliers, entreprises et investisseurs institutionnels, qui s'appuie sur trois pôles métiers complémentaires :

- ✓ La banque de détail en France avec les enseignes société générale, crédit du nord et Boursorama qui offrent des gammes complètes de services financiers avec une offre multicanal à la pointe de l'innovation digitale.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

- ✓ La banque de détail à l'international, services financiers et assurances avec des réseaux présents dans les zones géographiques en développement et des métiers spécialisés leaders dans leurs marchés.
- ✓ La banque de financement et d'investissement, banque privée d'actifs et métier titres avec leur expertises reconnues, positions internationales clés et solutions intégrées. Société générale figure dans les principaux indices de développement durable.

Elle avait installé un bureau de liaison à Alger en 1993, avant qu'elle décide d'accroître son engagement en Algérie en créant, au premier semestre de l'année 2000, une banque appelée Société Générale Algérie.

1.1.Présentation de Société Générale Algérie

Dès 1993, la Société Générale a ouvert un bureau de représentation à Alger ; fin 1998, elle décide d'accroître son engagement en Algérie par l'installation d'une filiale opérationnelle. Ainsi, sous l'égide de son prédécesseur, la Société Générale Algérie est née le 29 mars 2000 avec pour principale mission de développer les activités de banque en détail. Une SPA au capital de 500 millions de DA, la Société Générale Algérie « SGA » est détenue à 61% par le groupe par le groupe Société Générale, 29% par la FIBA une Holding luxembourgeoise constituée de capitaux détenue par des particuliers privés et à 10% par la banque mondiale à travers sa filiale SFI (société financière internationale). Allant toujours de l'avant avec l'ambition d'être une banque de proximité au service de l'économie national, elle introduit en 2002 le leasing destiné aux entreprises avec la création d'un département qui lui est complètement dédié. Avec une croissance continue, la Société Générale Algérie adapte sa stratégie avec les orientations préconisées par les autorités, et augmente son capital à hauteur de 10 MDS en 2010. Son réseau, en constante extension, compte actuellement 91 agences réparti sur 31 wilayas dont 13 centres d'affaire ou business centers dédiés à l'activité de la clientèle des entreprises et une direction grandes entreprises. Au cours de ces dix ans, la Société Générale Algérie a mis tout son professionnalisme et savoir-faire à la disposition d'une clientèle de plus en plus exigeante.

1.1.1. Historiques et actualités de la SGA

- 1987 : l'ouverture d'un bureau de représentation.
- 1998 : l'obtention d'un agrément bancaire.
- 1999 : la création de la filiale Société Générale Algérie.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

- 2000 : l'ouverture à la clientèle de la première agence d'El-biar en mars 2000.
- 2004 : la SGA est une filiale à 100% du groupe SG après le rachat des actionnaires minoritaires.
- 2007 : la création de la direction grande entreprise internationales DGEI.
- 2008 : la création de la direction grande entreprise nationales DGEN.
- 2009 : la création de l'activité banque de financement d'investissement BFI.
- 2010 : la création de quatre centre d'affaires à Alger pour mieux servir les PME.
- 2011 : l'ouverture de l'agence clientèle patrimoniale ACP et nouvelle posture de communication basée sur la valeur « Esprit d'équipe ».
- 2012 : l'ouverture de 7 nouvelles agences à travers le territoire national.
- 2013 : l'ouverture de la salle des marchés et création de la filière Globale Trade Banking GTB.
- 2014 : l'ouverture de trois centre d'affaire à Dar Al Beida (Alger), Tizi-Ouzou, Blida.
- 2015 : l'ouverture du centre d'affaires de Rouïba (zone industrielle).
- 2016 : l'ouverture de l'agence Constantine Ali Mendjeli.
- 2017 : l'ouverture de l'agence M'sila.

1.2. Présentation de l'organisme d'accueil (agence 00504 liberté Bejaia)¹

L'agence Bejaia à liberté a ouvert ses portes à la clientèle le 29 juin 2008. Elle est située en plein centre de la ville de Bejaia, au 11 rue Ahmed Boumedda. Elle est la 3^{eme} dans la ville à ouvrir après Sidi Ahmed et Cartier Sghir, la vocation de cette agence est orientée vers la clientèle particulière et professionnelle et sa particularité est d'avoir été choisie comme centre Mouadhef pour l'unité de Bejaia. Son effectif est de 09 collaborateurs. Son challenge est de maintenir voir augmenter son chiffre d'affaire malgré la suppression des crédits à la consommation par la relance des crédits immobiliers pour le marché des particuliers et par le renforcement des actions sur le

¹ Document interne de la SGA

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

marché professionnel et commercial. Conformément à la stratégie définie lors de la réunion des unités commerciales en aout 2009.

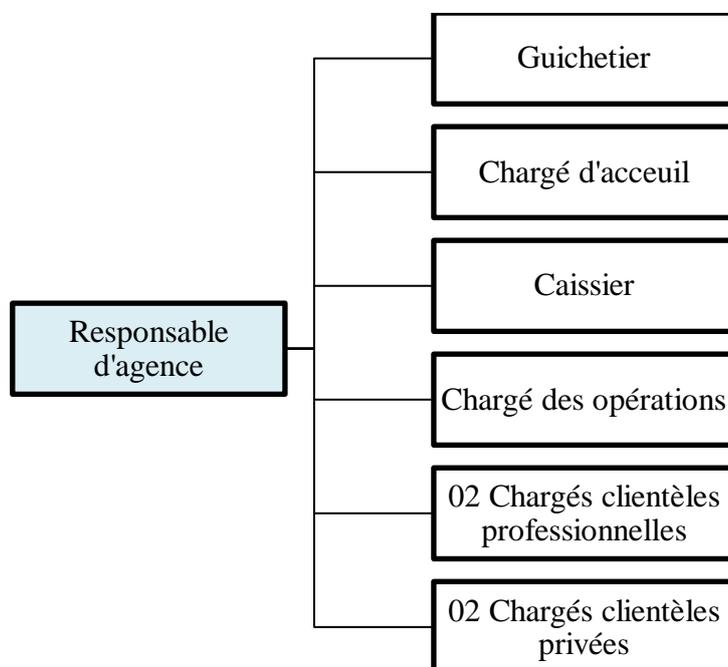
Dans un contexte marqué par une concurrence accrue l'agence doit démarquer par un éventail de choix et de solutions appropriées et une qualité de service irréprochable à la hauteur d'une clientèle de plus en plus exigeante sur les prestations offertes par les services des autres banques.

Au cours de cette présentation nous n'allons pas négliger de souligner l'importance des moyens humains. En effet, l'agence est constituée de (09) employés qui sont plutôt jeunes et dotés d'une expérience et savoir-faire, ils sont repartis comme suit :

- Responsable d'agence ;
- Un guichetier ;
- Un chargé d'accueil ;
- Un caissier ;
- Un chargé des opérations ;
- Deux chargés clientèles professionnelles ;
- Deux chargées de clientèles privées.

Organigramme de l'agence liberté

Figure N° 05 : Organigramme de SGA Bejaia agence n° 00504



Source : Données de la SGA de Bejaia agence N° 00504

1.2.1. Les Missions d'agence

Ces principales missions sont ² :

- Contribuer à la mise en œuvre de la politique tracée par le conseil d'administration en matière de mobilisation de l'épargne et d'accroissement des ressources ;
- Etudier, lancer et gérer, en relation avec les structures concernées par la promotion et la vente des produits des services financiers de l'institution ;
- Contribuer à la définition et l'élaboration des nouveaux produits et services financiers en relation avec les structures concernées de l'institution ;
- Lancer et suivre les études du marché indispensable à l'élaboration de la politique de collecte des ressources ;
- Etudier, proposer et lancer avec les structures concernées les programmes liés à l'identification et à la prospection de nouvelle activité, clientèle et gisement d'affaires de l'institution ;
- Elaborer et proposer, en relation avec les structures concernées ;
- Contribuer à la surveillance du marché et à l'évaluation de la concurrence et de ses effets sur les ressources et les emplois de l'institution ;
- Concevoir et gérer les programmes liés à la définition et à la défense de l'image de la marque d'institution ;
- Contribuer à la politique de modernisation de l'outil de travail.

² Document interne de la SGA

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Section 02 : Etude d'une demande de financement par crédit-bail (Cas : SARL INSPECT)

La présente section concerne l'étude d'un dossier de crédit-bail, en se basant sur la demande de crédit qui doit être accompagnée d'un certain nombre de document.

Ces derniers permettent l'identification de l'entreprise et l'appréciation d'éligibilité au financement bancaire sollicité.

2.1. Processus d'octroi d'un crédit-bail auprès de la SGA

Le crédit-bail est un contrat de location d'un bien mobilier à usage professionnel assortie d'une promesse d'achat unilatérale à la fin du contrat.

L'opération de crédit-bail au niveau de la SGA, se réalise entre un partenariat triparti qui est le bailleur, le preneur et le fournisseur.

- Le bailleur se présente à la SGA ;
- Le preneur désigne le client de la SGA, il désigne librement le bien et le fournisseur et négocie avec ce dernier les prix et les conditions de livraison ;
- Le fournisseur est le vendeur ou le fabricant du bien loué.

A l'issue du contrat de crédit-bail le client a le choix entre trois possibilités :

- L'achat du bien pour un prix fixé à la signature du contrat ;
- Relouer le bien avec des loyers éventuellement minoré ;
- Restituer l'équipement

Au niveau de la SGA, la première possibilité est la plus pratiquée. Seuls les biens mobiliers qui sont éligible au financement par crédit-bail.

Le processus d'octroi d'un crédit-bail (leasing) auprès de la société générale passe par des étapes suivantes :

A. Constitution du dossier

La réception du client par le Back office, et lui remettre une liste de document à fournir pour la constitution du dossier, à savoir :

- ✓ Les documents juridiques :
 - Copie du registre de commerce ;
 - Pièce d'identité du gérant ;
 - Copie de la carte fiscale ;
 - Copie des statuts ;

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

- Attestation de mise à jour CNAS / CASNOS ;
- Extrait de rôle
- Acte de propriété et certificat de résidence.
- ✓ Les documents financiers :
 - Copie des bilans et TCR des trois derniers exercices ;
 - Etude techno-économique avec bilans et TCR prévisionnels étalés sur la durée de financement ;
- ✓ Autres documents
 - Demande de crédit ;
 - Facture pro forma récente.

A la réception des documents demandés, le chargé d'affaire vérifie les documents en utilisant une checklist pour confirmer la présence de tous les documents nécessaire.

B. Présentation du client

Le client qui s'est présenté à la SGA pour la demande d'un crédit-bail, s'agit d'une société à responsabilité limitée (SARL), son siège social est social est situé à « lotissement BOUALI Bejaia », spécialisé dans le contrôle technique / protection cathodique. La SARL INSPECT a été créé le 11 octobre 1999 avec un capital social de 6000 KDZD.

La Sarl INSPECT, est une société d'expertise et de contrôle technique indépendante habilitée par le ministère du commerce et agréée par les puissances publiques :

- ✓ Ministère de l'énergie et des mines
- ✓ Ministère de l'environnement
- ✓ Union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance
- ✓ 09Les compagnies d'assurances
- ✓ Cours et tribunaux

La Sarl est enregistré au sein du centre national de registre de commerce CNRC de Bejaia. Le capital social de la Sarl était fixé à 250 KDZD, l'augmentation du capital a été soulevée par les associés, et en juillet 2013 ils se sont réunis chez le notaire et le capital social a été porté à 6000 KDZD.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

- ✓ Répartition des parts (si personne morale) :
- Relation entre actionnaires / associés :
C'est une relation Unipersonnelle
- Répartition des parts : Les parts sociales entre les associés de la SARL INSPECT sont réparties comme suit :

C. Identification du client (KYC : Know Your Customer) :

Connaitre le client est une étape primordiale dans l'analyse des risques liés aux projets d'investissement, qui aborde les éléments suivants :

- ✓ Etude et formation professionnelle du gérant : diplômé (DEA) en maintenance industrielle en 1984 à Alger
- ✓ Expérience professionnelle du gérant : résumé dans le tableau suivant :

Tableau N° 13 : expérience professionnelle du dirigeant :

Organisme	Secteur d'activité	Fonction	Période
Inditex Bejaia	Energie	Chef énergie	1984 - 1988
Enact Bejaia	Agréage et contrôle technique	Inspecteur principal	1988 - 1999
Sarl Inspect	Contrôle technique	Gérant	de 99 à ce jour

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

- ✓ Relation bancaire du dirigeant : existence d'un compte bancaire depuis le 24 / 08 / 2010, sans avoir une existence d'encours auprès d'une autre banque.

D. Organisation commercial

- ✓ Détails des produits et/ou prestation commercialisés :
 - Contrôle technique ;
 - Protection cathodique ;
 - Expertise maritime ;
 - Laboratoire de métrologie.
- ✓ Concentration de l'activité : Les principaux clients, fournisseurs et concurrents de la SARL INSPECT sont détaillés dans le tableau ci-après:

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Tableau N° 14 : les principaux clients, fournisseurs et concurrents

	Répartition géographique			
	Local	Régional	National	Etranger
Principaux clients	/	/	/	/
Client 1 : Sonatrach	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Client 2 : Naftal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Principaux fournisseurs	/	/	/	/
Fournisseur 1 : SERE France	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Fournisseur 2 : ACDA France	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Principaux concurrents	/	/	/	/
Concurrent 1 : VERITAL	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Concurrent 2 : ENACT	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

✓ Typologie de clientèle

Les principaux clients de la société INSPECT sont les suivants :

- ENIP Arzew
- ENGTP Réghaia
- SONATRACH In Amenas
- CEVITAL – Bejaia
- Général Emballage
- Naftal District Carburant
- Naftal District GPL
- CANDIA

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

- Danone Djurdjura
- Laiterie Soummam
- ERENAV
- ENIEM TIZI OUZOU
- CONDOR
- SONATRACH TRC BEJAIA
- Limonaderie STAR etc.

A travers cette liste, nous remarquons que l'entreprise à une liste très riche de clientèles avec ces différents types (industrielles, commerciales et prestation de services).

- ✓ La relation avec la SGA : la relation de la SARL INSPECT se caractérise ainsi :

Tableau N°15 : relation de l'entreprise avec la SGA

Client SGA	<input checked="" type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> non
Date d'entrée en relation	14 septembre 2008	
Mouvement confiés exercice N (jusqu'au mois de la demande de crédit)	22 106 KDZD	
Mouvement confiés exercice N-1	56 934 KDZD	
Répartition [mouvement confiés exercice N-1] / [chiffre d'affaire exercice N-1] %	113 %	
Nombre de rejet (chèque et effets) sur 12 derniers mois	aucun	Aucun
Impayés crédit sur 12 derniers mois	<input type="checkbox"/> Oui	<input checked="" type="checkbox"/> non
Interdiction de chéquier	<input type="checkbox"/> Oui	<input checked="" type="checkbox"/> non
Interdiction de domiciliation	<input type="checkbox"/> Oui	<input checked="" type="checkbox"/> non
Apurement situation fiscal et parafiscale	<input checked="" type="checkbox"/> A jour	<input type="checkbox"/> Non

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

- ✓ Conformité et lutte contre le blanchiment d'argent et, le financement du terrorisme : Cette conformité est une procédure très importante dans le processus d'octroi d'un crédit-bail auprès de la SGA, le tableau ci-dessous nous présente l'analyse de cette procédure.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Tableau N°16 : démontre la conformité contre le blanchiment d'argent et, le financement du terrorisme

Liste ou centrales consultés	Oui	Non
Figure dans la black liste de l'ONU	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Activer sur le site de CNRS	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Figure dans la centrale des impayés de la banque d'Algérie	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Figure (activité principale) dans la « IFC Exclusion liste)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

E. Présentation du crédit

Ce projet d'investissement consiste en l'acquisition des appareils de métrologie ; Ces derniers font l'objet de définir l'ensemble des opérations qui déterminent les valeurs des grandeurs à mesurer (par exemple : une longueur, une masse, un temps, un courant, une quantité de matière, une température, intensité lumineuse) ou dérivées des grandeurs fondamentales (comme par exemple : une surface, un volume, une vitesse, une pression, puissance, la fréquence, l'énergie.

- ✓ Le financement demandé : un leasing pour l'acquisition des appareils métrologiques afin de ne plus faire recours à la location, d'un montant qui s'élève à 21 000 KDZD.
- ✓ Part de l'entreprise (1^{er} loyer majoré) : elle s'élève à 20 %, d'un montant de 4 200 KDZD.
- ✓ Part de la banque (loyer mensuel) : elle s'élève à 80 %, d'un montant TTC de 427,059 KDZD.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

2.2. Analyse de la structure financière

Dans ce qui suit nous allons présenter le bilan de la SARL INSPECT, commençant par l'actif, présenté dans le tableau ci-après :

Tableau N° 17 : bilan actif de la SARL INSPECT unité : KDZD

Désignation	2015	%	2016	%	2017	%
<u>Immob. Incorporelle (net)</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>
<u>Immob. Corporelles nettes</u>	<u>2 859</u>	<u>8%</u>	<u>2 730</u>	<u>7%</u>	<u>2 960</u>	<u>7%</u>
Terrains, construction... (brut)	149	0%	149	0%	149	0%
Matériel, équipement... (brut)	8 750	23%	9 279	24%	10 206	25%
Immobilisation en cours	00	0%	00	0%	00	0%
Autres immob corporelles (brut)	00	0%	00	0%	00	0%
(-) Amortissements	6 040	16%	6 698	17%	7 395	18%
<u>Immob. Financières</u>	<u>3 577</u>	<u>10%</u>	<u>3 178</u>	<u>8%</u>	<u>3 178</u>	<u>8%</u>
Titres de participation	00	0%	00	0%	00	0%
Autres titres immobilisés	447	1%	447	1%	447	1%
Autres immob financière	3 130	8%	2 731	7%	2 731	7%
TOTAL DES IMMOBILISATIONS	<u>6 436</u>	<u>17%</u>	<u>5 908</u>	<u>15%</u>	<u>6 138</u>	<u>15%</u>
<u>Stocks</u>	<u>670</u>	<u>2%</u>	<u>670</u>	<u>2%</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>
Matières premières	00	0%	00	0%	00	0%
Produits et travaux en cours	00	0%	00	0%	00	0%
Produits finis	00	0%	00	0%	00	0%
Autres marchandises	670	2%	670	2%	00	0%
Autres postes	00	0%	00	0%	00	0%
<u>Réalisable</u>	<u>14 677</u>	<u>39%</u>	<u>15 073</u>	<u>39%</u>	<u>13 171</u>	<u>32%</u>
Fournisseur-avance et acomptes	00	0%	00	0%	00	0%
Clients et comptes rattachés	10 852	29%	11 219	29%	9 475	23%
Sociétés apparentées et C.C.A.	00	0%	00	0%	00	0%
Débiteurs divers et régularisation	1 570	4%	1 815	5%	1 853	5%
Personnel, Etats, Org_sociaux...	1 981	5%	1 765	5%	1 569	4%
Autres postes	274	1%	274	1%	274	1%
<u>Liquidités</u>	<u>15 566</u>	<u>42%</u>	<u>16 960</u>	<u>44%</u>	<u>21 357</u>	<u>53%</u>
Valeurs mobilières de placement	00	0%	00	0%	00	0%
Disponibles	15 566	42%	16 960	44%	21 357	53%
Autres postes	00	0%	00	0%	00	0%
Charges constatées d'avance	00	0%	00	0%	00	0%
Non valeurs diverse	00	0%	00	0%	00	0%
Compte de régul. actif	00	0%	00	0%	00	0%
Total de bilan	<u>37 349</u>	<u>100%</u>	<u>38 611</u>	<u>100%</u>	<u>40 666</u>	<u>100%</u>

Source : Données fournis par la SGA.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Le passif de la société INSPECT se présente de la manière suivante :

Tableau N°18 : bilan passif la SARL INSPECT

Unité : KDZD

désignation	2015	%	2016	%	2017	%
<u>Fond propres</u>	<u>21 368</u>	<u>57%</u>	<u>24 176</u>	<u>63%</u>	<u>24 892</u>	<u>61%</u>
Capital et primes d'émission	6000	16%	6000	16%	6000	16%
Réserves de réévaluation	00	0%	00	0%	00	0%
Autres réserves	1 564	4%	2 165	6%	2 165	5%
Report à nouveau	13	37%	16	41%	16	41%
Subventions d'investissement	804	0%	011	0%	727	0%
Provision (à caractère de réserve)	00	0%	00	0%	00	0%
Autres postes	00	0%	00	0%	00	0%
Résultats non distribué internes minoritaires	00 3 793	10%	00 1 316	3%	00 4 150	10%
<u>Quasi fonds propres</u>		<u>0%</u>		<u>0%</u>		<u>0%</u>
*A préciser dans commentaire	00 00	0%	00 00	0%	00 00	0%
<u>Ressources propres</u>	<u>25 161</u>	<u>61%</u>	<u>25 492</u>	<u>66%</u>	<u>29 042</u>	<u>71%</u>
<u>Dettes à moyens et long terme</u>	<u>213</u>	<u>1%</u>	<u>213</u>	<u>1%</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>
Emprunts obligataires	00	0%	00	0%	00	0%
Dettes bancaires	00	0%	00	0%	00	0%
Société apparentées et C.C.A.	00	0%	00	0%	00	0%
Autres dettes à plus d'un an	213	1%	213	1%	00	0%
<u>Capitaux permanent</u>	<u>25 374</u>	<u>68%</u>	<u>25 705</u>	<u>67%</u>	<u>29 042</u>	<u>71%</u>
<u>Provision risques et charges</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>
<u>Dettes à court terme</u>	<u>11 975</u>	<u>32%</u>	<u>12 906</u>	<u>33%</u>	<u>11 624</u>	<u>29%</u>
Client-avances et acomptes	00	0%	00	0%	00	0%
Fournisseurs et comptes rattachés	64	0%	48	0%	40	0%
Créditeurs divers et régularisation	00	0%	00	0%	00	0%
Dette d'Etat	2 396	6%	2 750	7%	2 659	7%
Autres dettes	9 515	25%	10 108	26%	8 925	22%
<u>Dettes financières à court terme</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>		<u>0%</u>	<u>00</u>	<u>0%</u>
Part à moins d'un an des dettes à MLT	00 00	0%	<u>00</u> 00	0%	00 00	0%
Banques et concours bancaires courant	00 00	0%	00 00	0%	00 00	0%
Sociétés apparentées et C.C.A.	00	0%	00	0%	00	0%
Produits constaté d'avance	00	0%	00	0%	00	0%
Compte de régul. Passif			00			
Ecart de conversion						
<u>Total de bilan</u>	<u>37 349</u>	<u>100%</u>	<u>38 611</u>	<u>100%</u>	<u>40 666</u>	<u>100%</u>

Source : Données fournis par la SGA.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

2.2.1. Calcul des ratios de l'équilibre financier (FR, BFR et la TN)

Nous allons procéder au calcul du fonds de roulement, besoin au fonds de roulement ainsi la trésorerie nette et leurs évolutions par rapport au chiffre d'affaire.

A. Calcul du fond de roulement (FR)

Le fonds de roulement est le montant des ressources permanentes restant à la disposition de l'entreprise après le financement de ces emplois stables.

$$\text{FR} = \text{Capitaux permanents} - \text{Immobilisations}$$

$$\text{FR}_{2015} = 25\,374 - 6\,434 = 18\,938 \text{ KDZD}$$

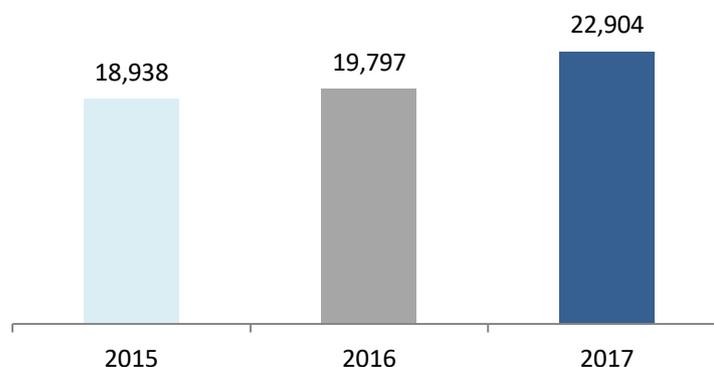
$$\text{FR}_{2016} = 25\,705 - 5\,908 = 19\,797 \text{ KDZD}$$

$$\text{FR}_{2017} = 29\,042 - 6\,138 = 22\,904 \text{ KDZD}$$

Le fonds de roulement est positif durant les trois années, ce qui signifie, que l'entreprise arrive à financer la totalité de l'actif immobilisé net pendant les trois années par les capitaux permanents et elle engendre une marge de sécurité représentée par le fond de roulement.

Figure N°06 : Evolution du Fonds de Roulement (KDZD)

2015 – 2016 - 2017



✓ Evolution du FR par rapport au CA.

$$\text{R} = \text{FR} / \text{CA} \times 360 \text{ jrs}$$

$$\text{R}_{2015} = (18\,938 / 36\,470) \times 360 = 187 \text{ jours}$$

$$\text{R}_{2016} = (19\,797 / 36\,912) \times 360 = 193 \text{ jours}$$

$$\text{R}_{2017} = (22\,904 / 50\,016) \times 360 = 165 \text{ jours}$$

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Tableau N°19 : Le FR en valeur et en jours.

Unité : KDZD

Années	2015	2016	2017
Fond de roulement	18 938	19 797	22 904
Nombre de jours	187	193	165

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA.

Le FR représente 187 jours du chiffre d'affaire durant l'année 2015, étant donnée le nombre de jours a augmenté et atteint en 2015 les 2017 jours.

B. Calcul de besoin en fonds de roulement

La comparaison des ressources cycliques et des besoins d'exploitation permet de déterminer l'intensité du besoin exprimé par l'exploitation.

$$\mathbf{BFR = (VE+VR) - (DCT-DFCT)}$$

VE : valeur d'exploitation, VR : valeur réalisable,

DCT : dette court terme, DFCT : dette financière court terme

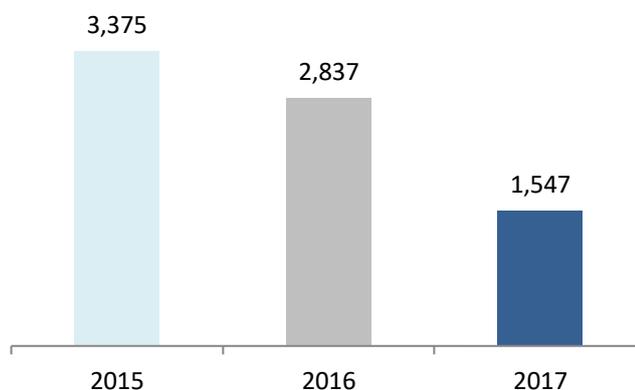
$$\mathbf{BFR}_{2015} = (670 + 14\ 677) - (11\ 975 + 0) = 3\ 375 \text{ KDZD}$$

$$\mathbf{BFR}_{2016} = (670 + 15\ 073) - (12\ 906 + 0) = 2\ 837 \text{ KDZD}$$

$$\mathbf{BFR}_{2017} = (0 + 13\ 171) - (11\ 624 + 0) = 1\ 547 \text{ KDZD}$$

Durant les trois années d'activité, l'entreprise a généré des besoins en fonds de roulement positifs, se traduit par un excédent des emplois cycliques par rapport aux ressources cycliques, cela dû aux délais accordés aux clients qui sont supérieur aux délais de paiement fournisseurs en 2015 à 2017.

**Figure N°07 : Evolution du Besoin de Fonds de Roulement (KDZD)
2015 – 2016 - 2017**



✓ **Besoin en fonds de roulement en jours du chiffre d'affaires**

$$R = \text{BFR} / \text{CA} \times 360\text{jrs}$$

$$R_{2015} = (3\,375 / 36\,470) \times 360 = 33 \text{ jours}$$

$$R_{2016} = (2\,837 / 36\,912) \times 360 = 28 \text{ jours}$$

$$R_{2017} = (1\,547 / 50\,016) \times 360 = 11 \text{ jours}$$

Ce ratio permet de comparer l'évolution du BFR à celle du chiffre d'affaires.

Tableau N°20: Le BFR en valeur et en jours. Unité : KDZD

Années	2015	2016	2017
Besoin en fond de roulement	3372	2 837	1 547
Nombre de jours	33	28	11

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA.

Le BFR a connu une baisse de 5 jours du CA en 2016 suite à diminution des délais accordés aux clients, après une diminution de 17 jours en 2017.

C. Calcul de la trésorerie nette (TN)

La trésorerie représente l'excédent (si elle est positive) ou l'insuffisance (si elle est négative) des ressources longues disponibles après le financement des investissements (FR) sur des besoins de financements nés de l'activité (BFR).

$$TN = FR - BFR$$

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

$$TN_{2015} = 18\,938 - 3\,372 = 15\,566 \text{ KDZD}$$

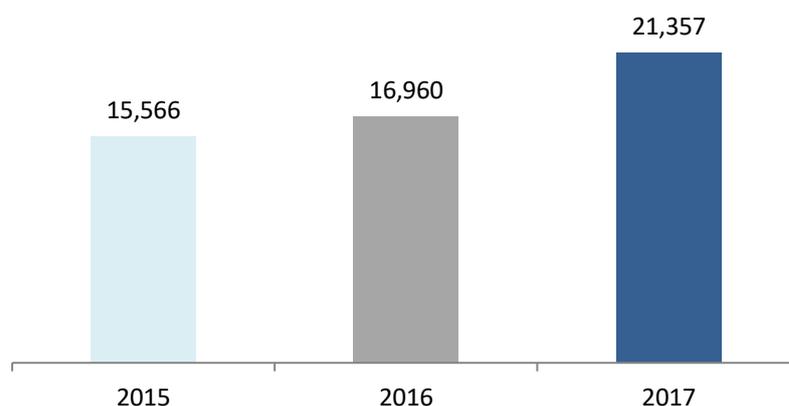
$$TN_{2016} = 19\,797 - 2\,837 = 16\,960 \text{ KDZD}$$

$$TN_{2017} = 22\,904 - 1\,547 = 21\,357 \text{ KDZD}$$

L'entreprise dispose d'une liquidité suffisante pour tous les années,

Figure N° 08 : Evolution de la trésorerie (KDZD)

2015 – 2016 - 2017



La Trésorerie en nombre de jours se calcule par la formule suivante:

$$R = TN / CA \times 360 \text{ jrs}$$

$$R_{2015} = (15\,566 / 36\,470) \times 360 = 154 \text{ jours}$$

$$R_{2016} = (16\,960 / 36\,912) \times 360 = 165 \text{ jours}$$

$$R_{2017} = (21\,357 / 50\,016) \times 360 = 154 \text{ jours}$$

Tableau N°21: la Trésorerie nette en valeur et en jours Unité: KDZD

Années	2015	2016	2017
Trésorerie nette	15 566	16 960	21 357
Nombres de jours	154	165	154

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA.

L'excédent que dispose la société lui permettra de procéder au remboursement de ses dettes exigibles.

D. Financement du besoin en fonds de roulement

$$R = FR / BFR \times 100$$

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

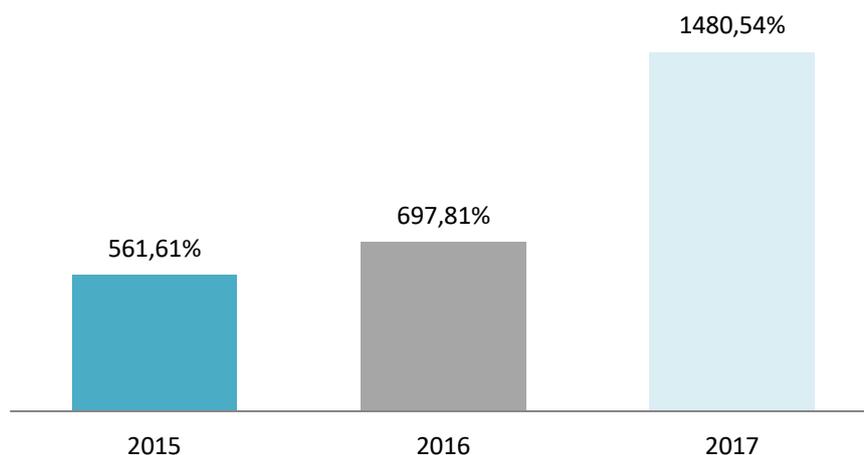
Tableau N°22: La proportion de couverture du BFR par le FR

Année	2015	2016	2017
%	561,62%	697,81%	1480,54%

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA.

Figure N°09 : La proportion de couverture du BFR par le FR

Proportion de couverture du BFR par le FR (%) 2015-2016-2017



Source : réalisé par nous-même, à partir des résultats calculés

Le FR permet la couverture de 561,62% du BFR en 2015 et 697,81% en 2016, ainsi la croissance du FR absorbe le BFR en 2011, ce qui conduit à une trésorerie positive.

2.2.2. Les ratios de gestion ou de rotation

Les ratios de gestion constituent l'un des points clés du diagnostic financier. Ils mesurent la rotation des composantes principales du besoin en fonds de roulement d'exploitation (stocks, clients et dettes fournisseurs). L'évaluation des ratios de rotation permet de prévoir les fluctuations du besoin en fonds de roulement.

A. Ratio de rotation de stock

$$R = \text{Stock} / \text{CA} * 360 \text{ jrs}$$

$$R_{2015} = 670 / 36\,470 \times 360 = 7 \text{ jours}$$

$$R_{2016} = 670 / 36\,912 \times 360 = 7 \text{ jours}$$

$$R_{2017} = 0 / 50\,016 \times 360 = 0 \text{ jour}$$

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Ce ratio mesure la durée de séjour des matières premières et les autres marchandises dans l'entreprise

Tableau N°23 : Les délais de rotation de stock

Années	2015	2016	2017
Nombres de jours	7	7	0

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

D'après les calculs que nous avons effectués, nous constatons stagnation des délais de rotation de stock en 2017 après une diminution en 2018.

B. Durée moyenne du crédit consenti aux clients

$$R = \text{créances clients et compte rattachées} / \text{CA TTC} \times 360$$

$$R_{2015} = (10\,852 / 36\,470) \times 360 = 107 \text{ jours}$$

$$R_{2016} = (11\,219 / 36\,912) \times 360 = 109 \text{ jours}$$

$$R_{2017} = (9\,475 / 50\,016) \times 360 = 68 \text{ jours}$$

Ce ratio exprime en jours le délai moyen de règlement accordé pour les clients. Il permet de juger la politique de crédit de l'entreprise vis-à-vis de ses clients.

Tableau N°24 : Les délais accordés aux clients

Année	2015	2016	2017
Nombre de jours	107	109	68

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA.

La durée en jours des crédits consentis par la SARL aux clients est de 107 jours en 2015 et de 68 jours en 2017. Nous constatons que les durées de rotation crédit-clients ont connus une légère augmentation de 2 jours en 2016 après une baisse de 41 jours en 2018 se qui présente un indice de solvabilité financière de cette entreprise.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

C. Durée moyenne de crédit fournisseurs

$$R = \text{dettes fournisseurs et comptes rattachés / achats (TTC)} \times 360 \text{ jrs}$$

$$R_{2015} = (64 / 1\,720) \times 360 = 13 \text{ jours}$$

$$R_{2016} = (48 / 1\,216) \times 360 = 14 \text{ jours}$$

$$R_{2017} = (40 / 2\,004) \times 360 = 7 \text{ jours}$$

Ce ratio mesure la durée en jours de crédits obtenus par l'entreprise auprès de ses fournisseurs, il permet d'apprécier la politique de l'entreprise en matière de crédits fournisseurs.

Tableau N°25 : Les délais de paiement fournisseurs

Années	2015	2016	2017
Nombre de jours	13	14	7

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

Le délai de règlement fournisseur est largement inférieur à celui de règlement client, de sorte que l'entreprise dispose de liquidité insuffisante pour le règlement de ces dettes fournisseurs. L'entreprise doit améliorer sa politique de gérer les délais accordés aux clients et délais de règlement de ses dettes fournisseurs

Les fonds propres de l'affaire sont en évolution continue. Ils représentent 56% du total du bilan 2017 contre 51% en 2015. Cette augmentation est due à la politique de conservation des résultats réalisés dans les années antérieures. Le fond de roulement de l'entreprise est positif durant les trois années, il a connu une hausse en 2017, Cette augmentation du fond de roulement est due à l'augmentation des fonds propres suite à la conservation de l'intégralité des résultats bénéficières en report à nouveau. Le fond de roulement en couvre intégralement le BFR.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

D. Variation du chiffre d'affaire (CA)

Dans ce qui suit nous allons démontrer le tableau de variation du CA

Tableau N°26 : Variation du chiffre d'affaire (CA) **unité : KDZD, %**

Années	2016	2017	Variation
CA	36 912	50 016	36%

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

Le chiffre d'affaire est appréciable avec une évolution croissante pour atteindre un niveau de **50 016 KDZD** en 2017 soit une progression de 36% par rapport au chiffre réalisé en 2016 ; cette évolution est due à l'extension de l'activité.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

2.3. Etude de la rentabilité et solvabilité de l'entreprise

Présentation du tableau des comptes de résultat de la SARL INSPECT

Tableau N°27 : Compte de résultat de la SARL INSPECT (TCR) Unité : KDZD

ANNEE	31/12/15	%	31/12/16	%	31/12/17	%
Chiffre d'affaire	36 470	100%	36 912	100%	50 016	100%
+ PRODUCTION STOCKEE	0	0%	0	0%	0	0%
+PRODUCTION IMMOBILISEE	0	0%	0	0%	0	0%
ACTIVITE	36 470	100%	36 912	100%	50 016	100%
-ACHATS	1 720	5%	1 216	3%	2 004	4%
-var, stock de matière et marchandise	0	0%	0	0%	0	0%
MARGE BRUTE	34 750	95%	35 696	79%	48 012	96%
-Charges externes	11 696	32%	9 393	25%	10 427	21%
VALEUR AJOUTEE	23 054	63%	26 303	71%	37 585	75%
+Subventions d'exploitation reçus	0	0%	0	0%	0	0%
-Salaire & charges social	17 946	49%	23 653	64%	31 537	63%
-Impôt, taxes	771	2%	671	2%	1 147	2%
+ Résultat sur opérations en commun	0	0%	0	0%	0	0%
EXCEDEMENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	4 337	12%	1 979	5%	4 901	10%
+/- Autre produit & charges	0	0%	0	0%	0	0%
-Dotations aux amortissements	528	1%	658	2%	751	2%
-Loyers de crédit-bail (Amort)	0	0%	0	0%	0	0%
-Dotation aux provisions	0	0%	0	0%	0	0%
EXCEDEMENT NET D'EXPLOITATION	3 809	10%	1 321	4%	4 150	8%
+Produit financiers	0	0%	0	0%	0	0%
-Intérêt & charges assimilées	16	0%	5	0%	0	0%
(dont crédit-bail)	0	0%	0	0%	0	0%
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	3 793	10%	1 316	4%	4 150	8%
+Produit sur opération en capital	0	0%	0	0%	0	0%
-charges sur opération en capital	0	0%	0	0%	0	0%
+Transfert de charges	0	0%	0	0%	0	0%
-Participation des salariés	0	0%	0	0%	0	0%
-Impôt sur les sociétés	0	0%	0	0%	0	0%
RESULTAT DE L'EXERCICE	3 793	10%	1 316	4%	4 150	8%
+Amortissement et crédit-bail	0	0%	0	0%	0	0%
MBA	4 321	12%	1 974	5%	4 901	10%

Source : Données fournis par la SGA

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

2.3.1. Ratios de rentabilité de l'entreprise

Dans ce qui suit nous allons démontrer les ratios de rentabilité

Tableau N° 28: L'évolution de la rentabilité de la SARL INSPECT.

RATIOS		2015	2016	2017
Taux de rentabilité économique	$(RNE/TOTAL\ BILAN) \times 100$	10%	3%	10%
Taux de rentabilité commerciale	$(RNE / CA) \times 100$	10%	4%	8%
Taux de rentabilité financière	$(RNE / CP) \times 100$	15%	5%	14%

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

La rentabilité économique représente la capacité de l'entreprise à générer un résultat à partir du total du bilan, on remarque une diminution de la rentabilité en 2016 de 7% par rapport à 2015, cela est dû à la diminution du résultat nette d'exercice, et une augmentation en 2017 de 7% par rapport à 2016 cela dû à l'augmentation du résultat.

La rentabilité commerciale représente la capacité de l'entreprise à générer un résultat à partir du chiffre d'affaire, on remarque une baisse en 2016 de 6% cela dû à l'augmentation des charges (charges du personnel), et une hausse de 4% en 2017 par rapport à 2016, cela dû à l'augmentation du chiffre d'affaire de 36%, mais toujours inférieur à celle de 2015.

La rentabilité financière représente la capacité de l'entreprise à générer un résultat à partir du capitaux propres engager, on remarque une baisse de 10% en 2016 par rapport à 2015 cela est dû à la baisse du résultat de l'entreprise, et une augmentation de 9% en 2017 par rapport à 2016 cela dû à l'augmentation du résultat. Cela peut conclure que l'entreprise est **rentable**.

2.3.2. La solvabilité de l'entreprise

$$\text{Ration de Solvabilité} = \text{capitaux propres} / \text{total bilan}$$

Tableau N°29 : Ratio solvabilité de l'entreprise

Année	2015	2016	2017
Ration de solvabilité	67%	66%	71%

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Nous avons remarqué que le ratio est positif durant les trois années, ce qui nous laisse conclure que l'entreprise est **solvable**.

2.4. Analyse prévisionnelle et capacité de remboursement de l'emprunt.

Dans ce qui suit nous présenterons l'analyse prévisionnelle et capacité de remboursement de l'emprunt

Tableau N°30 : Analyse prévisionnelle et capacité de remboursement de l'emprunt
Unité : KDZD

Libellé	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
CA	57 932	62 880	68 547	71 599	78 936
EBE	8 492	8 872	10 502	10 983	11 267
Résultat	7 679	7 947	9 376	9 746	10 015
MBA (CAF)	8 492	8 872	10 502	10 983	11 267
FP	46 450	38 995	44 481	50 629	56 892
Endettement bancaire à terme	21 000	16 800	12 600	8 400	4 200
Annuité leasing	8 147,9	4 306,8	4 306,8	4 306,8	4 306,8
Annuité leasing/MBA	95,95%	48,54%	41,01%	39,21%	38,22%
DLMT/Fonds Propres	45,21%	43,08%	28,33%	16,59%	7,38%
DLMT/MBA	2,47	1,89	1,2	0,76	0,37

Source : réalisé par nous-même à partir des données fournis par la SGA

Le crédit-bail sollicité permettra un accroissement du niveau d'activité prévu en 2019 de 8,54%, après une hausse prévue au courant de l'exercice de 2018 de 15,83%.

La capitalisation de l'affaire, son niveau d'activité et son taux de rentabilité permettent le remboursement du crédit-bail.

La part de la MBA (%) consacré au remboursement des annuités du crédit-bail diminue chaque année, cela dû à l'augmentation de la MBA (CAF)

D'après les résultats obtenus, nous constatons que l'entreprise est indépendante vis-à-vis des ressources externes. Le nombre d'année de la MBA qui permet le remboursement de la DLMT est 2,47 en 2018, ce ratio est en diminution et atteint 0,37 en 2022, cela en raison de l'augmentation de la MBA et la diminution des DLMT.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

2.4.1. Analyse de la rentabilité de l'équipement

A partir des cash-flows réalisés par l'équipement, nous avons évalué l'opportunité que présente ce dernier pour cette entreprise, par le calcul des différents critères de la rentabilité.

A. Elaboration des flux nets de trésorerie (cash-flows) actualisés générés par l'équipement.

Dans ce qui suit nous procédons au calcul des flux nets trésorerie (Cash-Flows)

Tableau N°31: Les flux de trésorerie actualisés (taux d'actualisation=10%). Unité : KDZD

Désignation	2018	2019	20120	2021	2022
Cash-flows	5 026	6 125	6 408	6 576	6 774
Facteur d'actualisation	$(1,1)^{-1}$	$(1,1)^{-2}$	$(1,1)^{-3}$	$(1,1)^{-4}$	$(1,1)^{-5}$
Cash-flows actualisés	4 569,09	5 061,98	4 814,43	4 491,5	4 206,12
Cumul des cash-flows actualisés	4 569,09	9 631,07	14 445,5	18 937	23 143,12

Source : Etablie par nous- même à partir des données du centre d'affaire SGA Bejaia.

B. Détermination et appréciation des critères de la rentabilité

Dans ce qui suit nous calculerons les critères de rentabilité

✓ La valeur actuelle nette (VAN)

La VAN correspond au surplus monétaire dégagé par le projet après avoir récupéré les parts du capital investis initialement.

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

t : nombre d'années

CF : cash-flow

I₀: investissement initial

I : taux d'actualisation

$$I_0 = 8\,147,9 + 4\,306,8(1,1)^{-1} + 4\,306,8(1,1)^{-2} + 4\,306,8(1,1)^{-3} + 4\,306,8(1,1)^{-4}$$

$$I_0 = 21\,800 \text{ KDZD}$$

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

$$VAN = 23\,143,12 - 21\,800 = 1\,343,12 \text{ KDZD}$$

La VAN est positive, donc le projet est rentable

✓ Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI est le taux pour lequel il y a équivalence entre le coût de l'investissement et les recettes d'exploitation, autrement dit c'est le taux qui annule la VAN.

$$VAN = \sum_{t=1}^t CF(1 + TRI)^{-t} - I_0 = 0$$

Pour un taux d'actualisation : $T_1=10\%$ \longrightarrow $VAN=1\,343,12$

$T_2=15\%$ \longrightarrow $VAN= -1457,09$

Par interpolation linéaire :

$$10 + [(15 - 10) \times 1\,343,12] / (1\,343,12 + 1\,457,09) \quad \mathbf{TRI= 12,4\%}$$

Ce taux est supérieur au taux d'actualisation. Ceci veut implicitement dire que tous financements dont le coût est inférieur à ce taux généreront une Valeur Actuelle Nette (VAN) positive.

✓ 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 (I). Il convient de choisir les projets ayant un indice supérieur à 1

$$IP = (VAN / I_0) + 1$$

$$IP = (1\,343,12 / 12\,800) + 1 \quad \mathbf{IP=1,01}$$

Commentaire : on a un IP qui est égale à 1,01 ce qui signifie, chaque un dinar investi apport 0,01 dinar de bénéfice

✓ Le délai de récupération du capital investi (DR)

$$DR = N + \frac{\text{Investissement Initial} - \text{Cumul Inferieur}}{\text{Cumul Superieur} - \text{Cumul Inferieur}} \times 12 \text{ mois}$$

$$DR = 4 + \frac{21800 - 18937}{23143 - 18937} \times 12 \quad \mathbf{DR = 4ans et 8 mois et 5 jours}$$

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Celui-ci est certes un peu long, mais reste quand même inférieur à la durée de vie de l'investissement.

Selon les critères de rentabilité calculés, l'entreprise réalise une VAN de **1 343, 12 KDZD** (VAN>0), donc nous constatons que l'investissement est rentable. Le TRI=12,4% est supérieur au taux d'actualisation de l'entreprise, donc l'investissement peut se réaliser. IP=1,01 ce qui veut dire que chaque 1 KDZD dépensé générera 1,01 KDZD en contrepartie et un bénéfice de 0,01 KDZD, ce qui signifie que le projet est rentable. Le DR est de 4ans et 8 mois et 5 jours, ce qui veut dire que l'entreprise a besoin de faire exploiter l'investissement pendant 4 ans, 8 mois et 5 jours. Nous pouvons donc affirmer que le projet est rentable et bénéfique pour l'entreprise. Tous les critères concordent pour dire que le projet est suffisamment liquide et rentable ayant même: un DR satisfaisant, la VAN positive, le TRI ainsi que l'IP sont convenables.

2.5. Analyse des risques et les moyens de préventions (garanties)

Chaque projet d'investissement a toujours des risques à affronter et des préventions pour les éviter

2.5.1. Analyse du risque de crédit

L'expérience a maintes fois démontré qu'il n'y a pas de crédit totalement exempt de risques, quelles que soient les garanties dont il est assorti. Le risque est pratiquement inséparable du crédit. Le banquier doit donc toujours craindre que son portefeuille ne soit pas mobilisable auprès de l'institut d'émission ou que son débiteur ne puisse faire face à ses obligations dans les délais prévus. Après l'analyse de l'entreprise étudiée, nous allons vous proposer le modèle Conan Holder qui a pour objectif l'amélioration de l'analyse des risques, « Par référence au bilan financier, Conan et Holder ont étudié les valeurs de 31 ratios applicables à 190 PME et ont obtenu la fonction-score suivante : $Z = 0,24 R1 + 0,22 R2 + 0,16 R3 - 0,87 R4 - 0,10 R5$, pour calculer la situation (risque) de l'entreprise »

³⁸, Le modèle de Conan et Holder permet en classement des sociétés des plus risquées, aux plus saines, plus la valeur du score Z est élevée, plus le risque de défaillance n'est faible.

³⁸ Conan & Holder, http://controlegestion.chez.com/ratios.htm?fbclid=IwAR1-cpTRzi7o9b04qPV9fAhK-HQEwvyg7p2A-GXKRx5F13h0_f95hdxxxRE, mise à jour le 10 novembre 2018, consulté le 15 mai 2019.

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Figure N° 10 : modèle Conan & Holder (Z)

$$Z = 0,24 R1 + 0,22 R2 + 0,16 R3 - 0,87 R4 - 0,10 R5$$

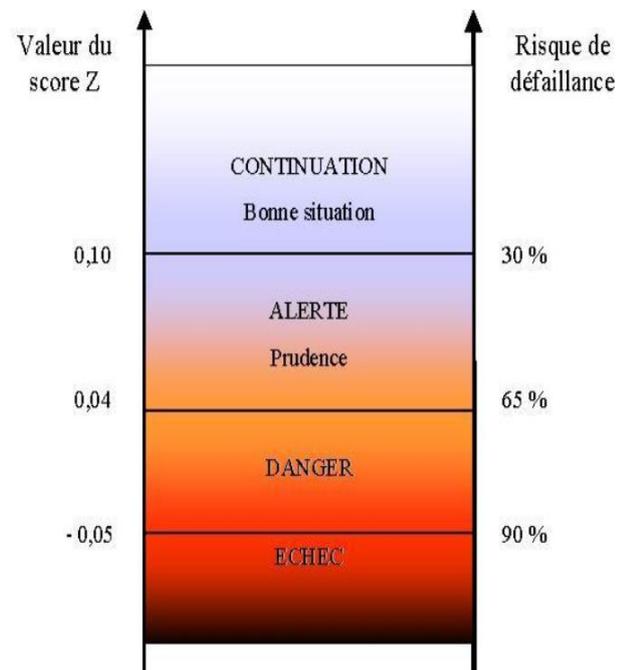
R1 = Excédent Brut d'Exploitation / total des dettes

R2 = Capitaux permanents / actif total

R3 = Réalisable et Disponible / actif total

R4 = Frais financiers / CA HT

R5 = Frais du personnel / Valeur Ajoutée



Application numérique

Ratio	2017	Coefficient
R1	0,42	0,24
R2	0,71	0,22
R3	0,43	0,16
R4	0,00	0,87
R5	0,84	0,10
Valeur du score Z =		0,24

Source : établie par nous-même à partir de l'analyse de Z de Conan & Holde

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Pour notre cas, le score Z est estimé à 0,24, cela signifie que la société est en bonne situation, et le risque de défaillance est estimé à moins de 30 %.

2.5.2. Les moyens de préventions (garanties)

Concernant le risque de non remboursement lié au crédit-bail accordé à la SARL ISPECT, nous proposons des garanties qui permettent de retrouver la solution en cas de non-paiement des loyers par cette SARL :

- ✓ Garanties intrinsèques liées au leasing ;
- ✓ Signature d'un Billet à ordre (BAO) à concurrence de nos engagements KDZD ;
- ✓ Assurance à hauteur de l'actif assurable ;
- ✓ Caution solidaire des associés à hauteur de nos engagements ;
- ✓ Domiciliation des contacts et nantissement des marchés.

Synthèse

Après avoir identifié le projet et analysé la situation financière de l'entreprise par les différents indicateurs financiers, il faut souligner qu'il s'agit d'un projet important . De cette étude, nous avons pu constater que le projet est rentable, l'entreprise présente une capacité à honorer ses engagements. De cette analyse, nous avons donné un avis favorable pour un leasing de 21 000 KDZD destiné à financer les équipements demandés pour une :

- ✓ Durée de location de 60 mois ;
- ✓ Période : mensuelle ;
- ✓ Loyer majoré à 20% : 4 200 KDZD ;
- ✓ Valeur résiduelle: 1% : 210 KDZD.

Les garanties exigées sont :

- ✓ Garanties intrinsèques liées au leasing ;
- ✓ Signature d'un Billet à ordre (BAO) à concurrence de nos engagements KDZD ;
- ✓ Assurance à hauteur de l'actif assurable ;
- ✓ Caution solidaire des associés à hauteur de nos engagements ;
- ✓ Domiciliation des contacts et nantissement des marchés.

Nous pouvons résumer le coût total payé par la SARL ISPECT comme suit :

Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sein de SGA

Tableau N° 32 : Total d'échéancier de remboursement

Unité : KDZD

Nombre de loyer	Montant HT	TVA	Montant TTC
1 loyer	4 200	798	4 998
59 loyers	22 251.8	4 227.8	26 479.6
Valeur résiduelle	210	39.9	249.9
Total	26 661.8	5 065.7	31 727.5

Source : Etablie par nous- même à partir des données du centre d'affaire SGA Bejaia

Conclusion :

Cette partie pratique nous a permis d'étudier un dossier de demande de financement d'investissement par le biais d'un crédit-bail, et ce, en suivant les procédures internes de SGA et des analyses complémentaires suggérées.

D'après l'étude, l'analyse des ratios dont les ratios d'équilibre financier, de rentabilité, de solvabilité, les mesures de rentabilité de projet (VAN, TRI, IP), le résultat du score Z de Conan and Holder qui a classé la société en bonne situation, la banque peut accorder un avis favorable quant à la demande du client INSPECT, un crédit-bail, d'une autre manière elle peut financer ce projet d'investissement.

Conclusion

Générale

Conclusion générale

Conclusion générale

Le crédit est une force incomparable, c'est le levier essentiel des affaires, sans lui, les entreprises traîneraient misérablement, incapables de se développer; avec lui les possibilités de la production et des échanges deviennent infinies, c'est le principal facteur de progrès de l'humanité.

À travers les parties principales développées tout au long de notre travail, nous avons tenté de présenter la gamme de produits et services que la banque propose à ses entreprises sous forme de crédits bancaires. Nous avons également présenté une méthodologie dans l'étude et le suivi d'un dossier de crédit, ainsi que les outils d'analyse et d'évaluations nécessaires avant tout octroi de crédit, pour ensuite illustrer les techniques d'analyse et d'évaluation développées par l'étude d'un cas pratique d'un dossier de crédit d'investissement,

En outre, étant donné que les ressources internes des entreprises sont souvent limitées et insuffisantes, le recours aux sources externes et les diversifier est une nécessité pour les entreprises.

Dans ce travail, nous avons étudié les modalités de financement en nous concentrant sur le financement bancaire, et plus précisément le crédit-bail.

Dans ce contexte, nous avons effectué un stage qui nous a permis de mettre en pratique l'ensemble de nos acquis théoriques et de répondre à notre question centrale qui s'articule autour de financement d'investissement.

Les principaux résultats de cette étude empirique témoignent la place qu'occupe le financement externe dans sa globalité du dossier de crédit étudiée.

Nous avons constaté que la banque suit et applique à la lettre en ce qui concerne l'identification du client et ses gérants & associé ainsi qu'en termes d'analyse de la structure financière de l'entreprise (FR, BFR, TR), et la rentabilité de projet d'investissement par plusieurs critères (VAN, IP, TRI, DR), en plus de l'analyse de la situation financière de l'entreprise (sa solvabilité, rentabilité ...). Ce constat nous permet d'affirmer notre première hypothèse.

Il est clair à ce niveau que le banquier de la SGA s'attache à l'application minutieuse de tous les critères qui permettent une meilleure analyse financière et une évaluation parfaite des d'investissement par l'intermédiaire de plusieurs ratios.

Conclusion générale

En outre, d'après notre étude et analyse de la situation financière du dossier objet d'étude, en l'occurrence, la SARL INSPECT, nous avons constaté que cette dernière est rentable, solvable, et en bonne situation financière. Ce qui nous conduit à dire que la société est éligible au crédit-bail pour le financement de son projet d'investissement.

Il est à rajouter qu'il nous semble impératif d'utiliser des modèles de Scoring dans les procédures d'analyse des dossiers de financement d'investissement, et ce, afin de mesurer le risque de défaillance des entreprises sollicitant un crédit-bail,

En ce qui concerne notre cas, nous avons suggéré et appliqué le modèle Z de Conan and Holder, et le résultat a montré que la société SARL INSPECT est en bonne situation avec un risque de défaillance de moins 30%. Cela, nous confirme l'éligibilité de la société à avoir le crédit-bail sollicité.

Annexes

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages :

- Abdelkrim Naas, le système bancaire algérien, Edition Maisonneuve et Larose, paris, 2003.
- Bernard Yves et Jean-Claude Coli, «Dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996.
- J.-P. PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Economica, Paris, 1993.
- J.-V. Capal et O. GARNIER, « Dictionnaire d'économie et de science sociale », Hâtier, Paris, 1994.
- Tahar HADJ SADOK, « les risques de l'entreprise et de la banque », Édition DAHLAB, M'Sila, 2007.

Textes de lois et articles :

- JORA, règlement 86-12 du 20 août 1986 portant sur le système bancaire (article n° 17).
- Loi du 12 janvier 1988, article 2.
- JORA, règlement 90-10 du 14 avril 1990.
- Article n° 32 de la loi bancaire du 19 août 1986.

Mémoires :

- ARDJOUN Mohamed Noureddine, « le financement bancaire des entreprise en Algérie », mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur d'état en statistique et économie appliqué, ENSSEA, Alger, 2010.
- Melle BOUKROUS DJAMILA, mémoire de magister en sciences économique, « les circuits de financement des petites et moyennes entreprises et Algérie », Oran.
- Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000.

Liens :

- Conan & Holder, http://controlegestion.chez.com/ratios.htm?fbclid=IwAR1-cpTRzj7o9b04qPV9fAhK-HQEWvyg7p2A-GXKRx5F13h0_f95hdxxxRE, mise à jour le 10 novembre 2018, consulté le 15 mai 2019.
- Site officiel de la banque d'Algérie <https://www.bank-of-algeria.dz/html/communiqu.html>, mise à jour le 01 avril 2019, consulté le 03 avril 2019.
- Wiki Créa, <https://www.creerentreprise.fr/relation-banque-entreprise-dirigeant/>, mise à jour le 23 janvier 2018, consulté le 6 avril 2019.

Liste des tableaux

CHAPITRE III

Tableau N°01	expérience professionnelle du dirigeant	44
Tableau N°02	les principaux clients, fournisseurs et concurrents	45
Tableau N°03	relation de l'entreprise avec la SGA	46
Tableau N°04	démontre la conformité le blanchiment d'argent et, le financement du terrorisme	47
Tableau N°05	bilan actif de la SARL INSPECT	48
Tableau N°06	bilan passif la SARL ISPECT	49
Tableau N°07	Le FR en valeur et en jours	51
Tableau N°08	Le BFR en valeur et en jours	52
Tableau N°09	la Trésorerie nette en valeur et en jours	53
Tableau N°10	La proportion de couverture du BFR par le FR	54
Tableau N°11	Les délais de rotation de stock	55
Tableau N°12	Les délais accordés aux clients	55
Tableau N°13	Les délais de paiement fournisseurs	56
Tableau N°14	Variation du chiffre d'affaire (CA)	57
Tableau N°15	Compte de résultat de la SARL INSPECT (TCR)	58
Tableau N°16	L'évolution de la rentabilité de la SARL INSPECT	59
Tableau N°17	Ratio solvabilité de l'entreprise	59
Tableau N°18	Analyse prévisionnelle et capacité de remboursement de l'emprunt	60
Tableau N°19	Les flux de trésorerie actualisés (taux d'actualisation=10%)	61
Tableau N°20	Total d'échéancier de remboursement	66

Liste des figures

Chapitre II :

Figure N°01	Schéma représentant le mécanisme d'une opération de crédit-bail	39
--------------------	---	----

Chapitre III :

Figure N°02	Organigramme de SGA Bejaia agence n° 00504	50
Figure N°03	Evolution du Fonds de Roulement 2015 – 2016 - 2017	65
Figure N°04	Evolution du Besoin de Fonds de Roulement 2015 – 2016 - 2017	67
Figure N°05	Evolution de la trésorerie 2015 – 2016 - 2017	68
Figure N°06	Proportion de couverture du BFR par le FR (%) 2015-2016-2017	69
Figure N°07	modèle Conan & Holder (Z)	79

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits.....	4
Section 01 : concepts de base sur les banques.....	4
1.1. Définition et différents types de banques	4
1.1.1. Définition d'une banque.....	4
1.1.2. Définition économique.....	4
1.1.3. Définition juridique.....	5
1.2. Définition de l'établissement financier.....	6
1.3. Mission de la banque	7
1.4. Le rôle et les fonctions de la banque.....	7
1.4.1. Le rôle de la banque	7
1.4.2. Les fonctions de la banque	8
1.5. Les ressources de la banque	8
1.5.1. Les ressources internes.....	8
1.5.2. Les ressources externes	9
1.6. Les différents types de banques	10
1.6.1. La banque centrale (banque d'Algérie).....	10
1.6.2. Banque de dépôt.....	11
1.6.3. Banque d'investissement.....	11
1.6.4. Banque islamique	12
1.7. Le cycle de vie d'un projet	12
1.7.1. Les différentes relations entre la banque et l'entreprise, relation client...	12
1.7.2. Définition et typologie de risque d'un projet	13
Section 02 : généralités sur les crédits.....	14
2.1. Définition du crédit.....	14
2.2. Le rôle du crédit.....	14
2.3. Les caractéristiques du crédit.....	15
2.3.1. La confiance.....	15
2.3.2. La durée.....	15

Table des matières

2.3.3. Le risque	16
2.3.4. La rémunération et les conditions financières du crédit	16
2.4. Les risques liés à l'activité de l'entreprise.....	16
2.4.1. Définition des risques.....	16
2.4.2. Les crédit d'investissement.....	20
A. Le crédit à moyen terme (C.M.T).....	21
B. Le crédit à long terme(C.L.T)	21
2.4.3. Le crédit- bail.....	22
2.4.4. Le micro crédit.....	25
Chapitre II : les risques et les garanties bancaires	27
Section 1 : Aperçu sur les risques bancaires	27
1. Les risques bancaires.....	28
1.1. Le risque de crédit.....	28
1.1.1. Le risque d'immobilisaion.....	29
1.1.2. Le risque de non remboursement.....	29
1.2. La gestion et la limitation de risque	30
1.3. La gestion du risque de crédit	30
1.3.1. Le risque incivuel à l'entreprise.....	30
1.3.2. Le risque sectoriel	30
1.3.3. Le risque général.....	31
1.4. La division et la limitation du risque	31
2. Section 02 : les garanties bancaires.....	32
2.1. Les sûretés personnelles	32
2.1.1. L'aval	32
2.1.2. Le cautionnement.....	33
2.2. Les sûretés réelles	33
2.2.1. L'hypothèque conventionnelle.....	33
2.2.2. Les privilèges immoniliers spéciax.....	34
2.2.3. Le gage automobile.....	34
2.2.4. Le nantissement.....	34
Chapitre III : Montage d'un dossier de crédit-bail au sien de SGA.....	37
Section 1 : Présentation de la société générale.....	37
1.1. Présentation de Société Générale Algérie.....	38

Table des matières

1.1.1. Historiques et actualités de la SGA.....	38
1.2. Présentation de l'organisme d'accueil (agence 00504 liberté Bejaia).....	39
1.2.1. Les Missions d'agence.....	41
Section 02 :Etude d'une demande de financement par crédit-bail (Cas : SARL INSPECT).....	42
2.1. Processus d'octroi d'un crédit-bail auprès de la SGA.....	42
A. Constitution du dossier.....	42
B. Présentation du client.....	43
C. Management de l'entreprise et géographie du capital.....	44
D. Identification du client (KYC : Know YourCustomer) :.....	44
E. Présentation du crédit.....	47
2.2. Analyse de la structure financière.....	48
2.2.1. Calcul des ratios de l'équilibre financier (FR, BFR et la TN).....	50
A. Calcul du fond de roulement (FR).....	50
B. Calcul de besoin en fonds de roulement.....	51
C. Calcul de la trésorerie nette (TN).....	52
D. Financement du besoin en fonds de roulement.....	53
2.2.2. Les ratios de gestion ou de rotation.....	54
A. Ratio de rotation de stock.....	54
B. Durée moyenne du crédit consenti aux clients.....	55
C. durée moyenne de crédit fournisseurs.....	56
D. Variation du chiffre d'affaire (CA).....	57
2.3. Etude de la rentabilité et solvabilité de l'entreprise.....	58
2.3.1. Ratios de rentabilité de l'entreprise.....	59
2.3.2. La solvabilité de l'entreprise.....	59
2.4. Analyse prévisionnelle et capacité de remboursement de l'emprunt.....	60
2.4.1 Analyse de la rentabilité de l'équipement.....	61

Table des matières

A.	Elaboration des flux nets de trésorerie (cash-flows) actualisés, générés par l'équipement.....	61
B.	Détermination et appréciation des critères de la rentabilité.....	61
2.5.	Analyse des risques et les moyens de préventions (garanties).....	63
2.5.1.	Analyse du risque de l'entreprise.....	63
2.5.2.	Les moyens de préventions (garanties).....	65
	Conclusion générale.....	67

Annexes

Bibliographie

Liste des tableaux

Liste des figures

Table des matières

Résumé

Face à la diversité des solutions de financement existantes sur le marché, le choix optimal reste depuis toujours une des préoccupations majeures des entrepreneurs et des chefs d'entreprises qui souhaitent financer un projet. Pour réussir son choix, il est essentiel de bien définir son besoin afin d'opter pour un moyen de financement adapté.

Tout au long de la vie de l'entreprise, son activité nécessite d'être financée.

Qu'il s'agisse de collecter des ressources financières pour la création d'une entreprise, apporter des fonds supplémentaires pour soutenir sa croissance, renforcer sa trésorerie dans des passages difficiles, ou simplement pour faire face aux échéances classiques requises par l'exploitation de son activité.