

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES
COMMERCIALES

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master

En Sciences Economiques

Spécialité : Monnaie, Finance et Banque

Sujet

**Analyse comparative entre banque publique et
banque à capitaux étrangers en matière
d'octroi de crédits d'exploitation**

Cas : Crédit Populaire d'Algérie et BNP Paribas El Djazaïr
Tizi-ouzou

Présenté par :

AÏT ABDERRAHMANE Nassim

Encadré par :

SI SALAH Karima

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

HABBAS Boubekour M.A.A

UMMTO **Président / Examineur**

SI MANSOUR Farida M.A.A

UMMTO **Examinatrice**

SI SALAH Karima M.A.A

UMMTO **Rapporteur**

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES
COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master
En Sciences Economiques
Spécialité : Monnaie, Finance et Banque

Sujet

**Analyse comparative entre banque publique et
banque à capitaux étrangers en matière
d'octroi de crédits d'exploitation**

Cas : Crédit Populaire d'Algérie et BNP Paribas El Djazaïr
Tizi-ouzou

Présenté par :

AÏT ABDERRAHMANE Nassim

Encadré par :

SI SALAH Karima

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

HABBAS Boubekour	M.A.A	UMMTO	Président / Examineur
SI MANSOUR Farida	M.A.A	UMMTO	Examinatrice
SI SALAH Karima	M.A.A	UMMTO	Rapporteur

*« L'esprit n'accueille une idée qu'en lui donnant un corps,
de là les comparaisons. »*

Jules Renard

Remerciements

La réalisation de ce mémoire a été possible grâce à la connivence de plusieurs personnes à qui je voudrai témoigner toute ma reconnaissance.

Je voudrai tout d'abord adresser toute ma gratitude à la directrice de ce mémoire, Mme SI SALAH Karima, pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter ma réflexion.

Je tiens aussi à témoigner mon profond respect à Mr METREF Kamel, responsable du service crédit à l'agence 120 du CPA, ainsi qu'à Mr AÏT ABDERRAHMANE RIADH, ex-directeur du centre d'affaires de BNP Paribas El Djazaïr de Tizi-ouzou, pour leur accueil au sein des deux banques, mais également pour leurs judicieux concours, dans les différentes étapes de ce mémoire, et qui ont contribué grandement à l'élaboration de ce travail.

Je voudrai également remercier les membres du jury pour avoir accepté d'évaluer ce travail et pour toutes leurs remarques et critiques qu'ils me présenteront.

Je me sentirai coupable d'ingratitude si je ne remerciais pas mon « Grand » frère Amar, ma belle-sœur Hanane, mon cousin Mahfoud, ainsi que mon ami et « Frère » Younes, d'avoir partagé avec moi leurs connaissances et expériences du domaine bancaire, ainsi que pour leurs précieux conseils et lectures critiques de ce mémoire.

Je tiens à exprimer toute ma gratitude et ma reconnaissance à mes parents, mes sœurs et mon frère, qui m'ont encouragé et soutenu tout au long de mon parcours et sans lesquels ce travail ne saurait être accompli.

Mes remerciements vont enfin à mes ami(e)s : Abdeslam, Ghiles, Salah, Leïla, Meriem, Tinhinane et Lisa, qui m'ont beaucoup aidé, tant par leurs conseils que par leurs encouragements. Ainsi, qu'à toute personne qui a contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Dédicaces

À mes très chers parents, pour tout leur amour, leurs efforts et leurs sacrifices ;

À mes sœurs Dehbia et Salima ;

À mon grand frère Amar ;

Et à tous mes amis.

Résumé :

Les réformes économiques de manière générale et celles du secteur bancaire de manière particulière qu'a connues l'Algérie depuis le début des années 90 ont encouragé l'installation de banques à capitaux étrangers, d'où concurrence dans le secteur bancaire. Un contexte qui multiplie les choix qui sont offerts aux entreprises en matière de financement. Ce mémoire propose une étude comparative entre deux banques (CPA et BNP Paribas El Djazaïr) en matière d'octroi d'un crédit d'exploitation. Nous avons ressorti, après étude d'un dossier de demande de crédit formulée par une entreprise d'importation, les avantages offerts par chacune de ces deux banques, ainsi que les contraintes imposées par chacune d'elles. À l'issue de cette comparaison, l'entreprise choisira laquelle des deux banques sera son partenaire financier.

Mots-clés : Crédits d'exploitation, financement, banque publique, banques à capitaux étrangers, comparaison.

Summary:

Economic reforms in general, and those of the banking sector in particular what Algeria has experienced since the early 90s have encouraged the establishment of banks with foreign capital, hence competition in the banking sector. A context that multiplies the choices that are offered to companies in terms of financing. This thesis proposes a comparative study between two banks (CPA and BNP Paribas El Djazaïr) regarding the granting of an operating credit.

We have emerged, after a study of a credit application file formulated by an import company, the benefits offered by each of these two banks, and the constraints imposed by each of them. At the end of this comparison, the company chooses which of the two banks will be its financial partner.

Keywords: Operating credit, financing, public bank, banks with foreign capital, comparison.

Agzul :

Seg yiseggasen n 90 i d-iban umbiwel deg tdamsa n tmurt n Lezzayer, aya yegla-d s waṭas n ubeddel deg tdamsa sumata ladya deg lbankat n tmurt. Seg yimir i d-yella usebyer de ureṣṣi n lbankat tiberraniyin, tid d-yeglan s tedrimt taberrani yer tmurt. Anekcum-agi n lmbankat tiberraniyin yeslal-d cwit n tismīn yef uxeddim, yal ta tekkat ad d-tekk nnig tayed, syinna d ayen ibanen, ula d leqdicat nsent s immal yettgarriz, imi llant tismīn-agi. Tikebbaniyin ixeddmenn deg tdamsa uyalent ufant iman-nsent imi seāt azref ad fennent anta lbanka akked ara xedment, ttextirent ayen yeffyen fell-aset akken ad ḍelbent areṭṭal ney ad sersent leḥsab nsent. Deg ukatay-agi nney ideg d-nessumer tazrawt yef userwes gar snat n lbankat, akken ad d-nzer anwa abrid i tettawi yal yiwet, lbanka n CPA akked BNP Paribas El Djazaïr. Neḍfer yiwet n tkebbanit, seg tid d-yettawin isufar seg tmura n berra, nwala-d amek i tefren ad d-eg areṭṭal, imi yal lbanka tesa ibuyar d-tessumur i tkebbaniyin ama d lbanka n CPA ama d tin iwumi qqaren BNP, dayen yal yiwet tesa ticraḍ-is d ccuruṭ-is. yer taggara , takebbanit ad tefren anta lbanka ara texdem, ilmend n yigemmaḍ ara d-tefk tezrawt, d ayen ibanen, ad texdem d lbanka i yesēan ugar n yibayuren d cwit n wuguren yef tayed. Tazrawt ihi ad d-ssali lbanka iwulmen i tkebbani-agi.

Awalen igejdanen : Taqimit, afinunsi, lbanka tagdudant, lbankat sut tedrimt, ibarraniyen, aserwes.

Liste des abréviations

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit
ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes
ATD : Avis à tiers détenteur
BA : Banque d'Algérie
BFR : Besoin en Fonds de Roulement
BFRE : Besoin en fonds de roulement d'exploitation
BFRG : Besoin en fond de roulement global
BFRHE : Besoin en fonds de roulement hors exploitation
BGL : Banque Générale du Luxembourg
BNCI : Banque Nationale du Commerce et de l'Industrie
BNL : Banca Nazionale del Lavoro
BNP : Banque National de Paris
BNPP ED : BNP Paribas El Djazaïr
BOAL : Bulletin Officiel des Annonces Légales
BTPH : Bâtiment des Travaux Publics et de l'Hydraulique
CA : Chiffre d'affaires
CAF : Capacité d'autofinancement
CFCB : Compagnie Française de Crédit et de Banque
CMT : Crédit à moyen terme
CNAC : Caisse National d'Assurance Chômage
CNEP : Comptoir National d'Escompte de Paris
CPA : Crédit Populaire d'Algérie
DA : Dinar algérien
DGA : Directions Générales Adjointes
DMLT : Dettes à moyen et long terme
EAP : Effets à Payer
EBE : Excédent brut d'exploitation
EENE : Effets escomptés non échus
ENE : Effets non escomptés
EPE : Entreprise publique économique
EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
FNI : Fonds National d'Investissement
FR : Fonds de Roulement
HT : Hors taxes
IBS : Impôt sur les bénéfices des sociétés
KDA : Kilos dinars algériens
LC : Lettre de crédit
MC : Mouvements confiés
MDA : Millions de dinars algériens
PCN : Plan comptable national
PDG : Président-directeur général

PIB : Produit intérieur brut
PME : Petites et moyennes entreprises
PMI : Petite et moyenne industrie
PNDAR : Plan National pour le Développement Agricole et Rural
PREG : Provisions reçues en garanties
RHE : Résultat hors exploitation
RN : Résultat net
SARL : Société à Responsabilité Limitée
SCA : Société en commandite par actions
SCF : Système comptable financier
SCS : Société en commandite simple
SIG : Soldes intermédiaires de gestion
SNC : Situation Nette Comptable ; Société en Nom Collectif
SPA : Société Par Actions
T : Trésorerie
TCR : Tableau des comptes de résultats
TTC : Toutes taxes comprises
TVA : Taxe sur la valeur ajoutée
VD : Valeurs disponibles
VE : Valeurs d'exploitations
VR : Valeurs réalisables
VA : Valeur ajoutée
VNC : Valeur nette comptable

Listes des figures et tableaux

Liste des figures

1. Figure N°1 : Evolution d'un compte courant assorti d'une facilité de caisse.....	23
2. Figure N°2 : Evolution d'un compte courant assorti d'un découvert.....	24
3. Figure N°3 : Représentation des modes d'utilisation d'un crédit de campagne.....	27
4. Figure N°4 : Organigramme du CPA.....	83
5. Figure N°5 : Organigramme de la BNP Paribas El Djazaïr.....	88
6. Figure N°6 : L'histogramme reprenant le chiffre d'affaires par rapport aux mouvements confiés de l'entreprise.....	92
7. Figure N°7 : Evolution de la situation nette comptable de l'entreprise.....	97
8. Figure N°8 : Evolution des valeurs structurelles de l'entreprise.....	99

Liste des tableaux

1. Tableau II.1 : Le bilan financier.....	60
2. Tableau II.2 : Les ratios de structure financière.....	67
3. Tableau II.3 : Les ratios de liquidité.....	70
4. Tableau II.4 : Les ratios de gestion.....	70
5. Tableau II.5 : Les ratios de rentabilité.....	71
6. Tableau III.1 : Les mouvements confiés rapportés aux chiffres d'affaires de l'entreprise.....	92
7. Tableau III.2 : Les bilans financiers de l'entreprise.....	94
8. Tableau III.3 : Les bilans condensés de l'entreprise.....	95
9. Tableau III.4 : Evolution des soldes intermédiaires de gestion de l'entreprise.....	97
10. Tableau III.5 : Evolution de la situation nette comptable de l'entreprise.....	98
11. Tableau III.6 : Evolution des équilibres financiers de l'entreprise.....	98
12. Tableau III.7 : Ratios de la structure financière de l'entreprise.....	99
13. Tableau III.8 : Ratios de liquidité de l'entreprise.....	100
14. Tableau III.9 : Ratios de gestion et d'activité de l'entreprise.....	100
15. Tableau III.10 : Ratios de rentabilité de l'entreprise.....	100
16. Tableau III.11 : Variations des postes du bilan de l'entreprise.....	102
17. Tableau III.12 : Analyse des variations des postes du bilan de l'entreprise.....	102
18. Tableau III.13 : Variations des soldes intermédiaires de gestion de l'entreprise.....	104
19. Tableau III.14 : Analyse des variations des soldes intermédiaires de gestion de l'entreprise.....	104
20. Tableau III.15 : Résultats de la comparaison entre les deux banques.....	107

Liste des annexes

ANNEXE 1 : Autres batteries de ratios de l'analyse financière

ANNEXE 2 : Bilans comptables de l'entreprise « FIBRE ALGERIE » pour les exercices 2014, 2015 et 2016

ANNEXE 3 : Tableaux de comptes de résultats de l'entreprise « FIBRE ALGERIE » pour les exercices 2014, 2015 et 2016

Sommaire

Sommaire

Introduction générale	14
Chapitre I : Typologie des crédits d'exploitation	17
Introduction du chapitre	18
Section 01 : Un bref aperçu sur les autres crédits bancaires	19
Section 02 : Les crédits d'exploitation par caisse	22
Section 03 : Les crédits d'exploitation par signature	36
Conclusion du chapitre.....	44
Chapitre II : Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation	45
Introduction du chapitre	46
Section 01 : Constitution d'un dossier de crédit d'exploitation	47
Section 02 : Identification du demandeur de crédit et de son environnement	48
Section 03 : Diagnostic économique et financier de l'entreprise	55
Section 04 : Les risques du crédit et les moyens de prévention	71
Conclusion du chapitre.....	77
Chapitre III : Etude de cas pratique	79
Introduction du chapitre	80
Section 01 : Présentation des banques d'accueil	80
Section 02 : Cas pratique CPA	90
Section 03 : Cas pratique BNP Paribas El Djazaïr	101
Section 04 : Synthèse de la comparaison entre les deux banques	106
Conclusion du chapitre.....	110
Conclusion générale	112

Introduction générale

Depuis les années quatre-vingt-dix, l'économie algérienne a connu plusieurs mutations. La plus importante d'entre elles reste incontestablement le passage d'une économie administrative à une économie de marché. Cette transition a impliqué des changements dans la structure de l'économie algérienne et a introduit des réformes d'une grande ampleur, qui avaient permis (ou du moins qui devaient permettre) à l'Algérie de faire un bond extraordinaire vers le démantèlement de l'économie planifiée.

Ces réformes, dont la suppression des monopoles sur le commerce extérieur, l'autonomie de gestion des entreprises publiques et la mise en œuvre du processus de privatisation, avaient pour objectif de préparer l'entreprise aux nouvelles exigences de l'économie de marché. Cette libéralisation a conduit à la croissance du nombre des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Algérie. Leur nombre dépasse aujourd'hui le million, tout secteur confondu.

Ces entreprises représentant un ensemble de moyens humains et matériels sont appelées à être performantes et rentables, mais pour y parvenir certaines d'entre elles sont confrontées aux aléas du marché, passant de façon cyclique, d'un excédent à un déficit financier. Pour pallier ce déficit et combler leurs besoins, les entreprises peuvent mobiliser leurs fonds propres, ou bien avoir recours au financement par le biais, entre autres, de la banque, qui représente le chaînon entre les agents à besoin de financement et les agents à capacité de financement. C'est ainsi que la banque assure un rôle primordial dans le développement de l'économie nationale.

Les services offerts par ces établissements bancaires sont multiples et leurs contributions dans le développement des PME se font notamment par la distribution ou l'octroi de crédits qui permettent de venir en aide aux entreprises pour la réalisation de leurs projets d'investissements, et pour le financement de leurs cycles d'exploitation. La banque s'impose ainsi sur l'échiquier économique comme partenaire inéluctable et indispensable, de par ses attributions d'intermédiaire financier agréé et plus particulièrement sa fonction principale qu'elle apporte à l'économie, qui est l'octroi du crédit. Une fonction que la banque assume en prenant en considération le risque de non-remboursement inhérent à tout crédit accordé à ses débiteurs.

Le passage de l'Algérie d'une économie centralisée à une économie de marché a été marqué, dans le domaine bancaire, par la réforme monétaire et bancaire, axée autour de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990, complétée et modifiée par l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003. Celle-ci représente la pièce maîtresse de la réforme bancaire, de par ses prescriptions en matière de politique monétaire et financière, ainsi que l'ouverture du secteur bancaire algérien à l'initiative privée avec l'installation des banques étrangères sur le territoire national.

Les banques privées étrangères installées en Algérie sont portées par des cultures et des stratégies aussi diversifiées que performantes, entraînant un nouveau dynamisme dans le paysage bancaire algérien, et donnant ainsi aux entreprises en situation de demande de financement, un choix étoffé et de nouvelles offres de financement. Ceci dit, le choix de la banque à laquelle l'entreprise s'adressera pour emprunter des fonds dépend de plusieurs critères. Elle devra analyser et connaître les différences existantes entre banques publiques et banques à capitaux étrangers en matière d'octroi des crédits.

En effet, dans un contexte de concurrence et de recherche de performance, l'entreprise devra solliciter la banque qui lui offrira les meilleurs avantages et qui répondra mieux à ses objectifs.

Dans un premier temps, un choix judicieux se fera sur la base de certains critères se rapportant, entre autres, à l'aspect financier qui reflète un souci de rentabilité pour le client, à savoir : le montant du crédit accordé, le coût du crédit, le délai d'étude du dossier de crédit, les garanties et conditions exigées par la banque, mais aussi la durée de la mise en place du crédit. Dans un second temps, le client recherche aussi un relationnel de qualité, et de plus en plus des critères de sécurité, d'expertise et de conseils, de proximité et de confiance.¹

L'objet de notre recherche réside dans la revue des offres des banques publiques et banques à capitaux étrangers dans l'octroi de crédits. Nous avons cerné notre travail autour du crédit, de sorte à mieux comprendre le comportement des entreprises dans le choix de leurs banques. Ce mémoire portera sur la comparaison des démarches et des décisions de chacune des banques en matière d'octroi de crédits d'exploitation.

La problématique de notre recherche s'interroge sur le type de banque qui offrirait les services les plus adaptés en matière de crédit. Autrement dit, entre banque publique (Crédit Populaire d'Algérie) et banque à capitaux étrangers (BNP Paribas El Djazaïr), quelle est celle qui offre le plus d'avantages et le moins de contraintes pour le financement des entreprises ?

Les sous-questions qui découlent de notre problématique sont les suivantes :

-Quels sont les différents types de crédits d'exploitation que proposent les banques aux entreprises ?

-Comment se fait l'étude d'un dossier de crédit dans une banque nationale et dans une banque privée étrangère ? Et quel est le processus suivi pour la prise de décision de l'octroi de crédit ?

Notre choix pour ce sujet est motivé par une volonté de nous inscrire dans une logique de continuité de notre formation d'une part, et par le désir de connaître davantage le métier d'un chargé d'affaires dans le domaine bancaire d'autre part. Ce mémoire a, par conséquent, l'ambition d'apporter des éclaircissements concernant les éléments qui indiqueraient à une entreprise de choisir avec quelle banque s'engager, pour répondre à ses besoins de financement.

Pour appréhender notre étude et répondre effectivement à nos questions de recherche, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

-Hypothèse 1 : Les méthodes d'étude et d'analyse d'un dossier de crédit diffèrent d'une banque publique à une banque privée étrangère.

-Hypothèse 2 : Une entreprise choisira la banque auprès de laquelle elle sollicitera un crédit en fonction des avantages financiers offerts par cette banque.

Dans le but de répondre aux différents questionnements posés en problématique, nous avons opté pour une démarche descriptive, puis analytique basée, dans un premier temps, sur une

¹ Entretien avec N. HADJEB, PDG du Groupe HADJEB, 03 juin 2017.

recherche documentaire où il nous a été permis d'examiner ; différents ouvrages, documents internes des banques et sites internet. En second lieu, nous avons effectué un double stage dans le cadre de notre cas pratique. L'un auprès du Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et l'autre auprès de la BNP Paribas El Djazaïr. Par ailleurs, nous avons mené plusieurs entretiens libres avec des professionnels et responsables de banques qui nous ont fait bénéficier de leurs expériences et expertises lors et en dehors de nos stages.

Afin de tenter d'apporter des réponses à toutes ces interrogations et de mener à bien notre travail, nous avons subdivisé notre mémoire en trois principaux axes. Les deux premiers traiteront des aspects théoriques de notre sujet, le troisième chapitre traitera du cas pratique.

Dans le premier chapitre intitulé « Typologie des crédits d'exploitation », nous ciblerons les principales formes de crédits d'exploitation proposées par la banque à sa clientèle.

Le second chapitre « Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation » portera principalement sur la collecte des informations et l'application des méthodes d'analyse financière dans l'étude d'un dossier de crédit d'exploitation.

Le troisième et dernier chapitre intitulé « Étude de cas pratique » sera consacré à notre cas pratique, d'après l'étude d'un seul et même dossier de crédit auprès d'une banque publique et d'une banque à capitaux étrangers.

Chapitre I :

Typologie des crédits d'exploitation

Introduction du chapitre

Dans ce qui suit, nous allons présenter la notion de crédit en général et celle du crédit d'exploitation en particulier. Nous exposerons par la suite la typologie de ce dernier.

Le mot crédit vient du mot latin « *Credere* » qui veut dire confiance. Donc, faire crédit, veut dire faire confiance, il est défini au terme de l'article 68 de l'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, comme étant :

« [...] Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie [...] ».

Le crédit c'est le temps que nous accordons en attendant l'argent, ou de l'argent que nous donnons en attendant un temps ; le banquier en tant qu'intermédiaire financier par excellence, met à la disposition de son client (entreprise) des offres de crédits spécifiques qui répondraient aux situations auxquelles le client serait confronté. Dans le sens où chaque type de clientèle exprime des besoins précis, et cherche des solutions propres à son activité.

Lorsque les entreprises n'arrivent pas à faire face à leurs besoins de financement, elles se tournent vers leurs banques pour bénéficier d'un appui financier, c'est-à-dire d'un crédit, et couvrir aussi bien les besoins de fonctionnement que ceux d'investissement.

Selon leurs durées, les crédits peuvent être accordés à court, à moyen ou à long terme. Selon leurs destinations, nous distinguons les crédits d'exploitation destinés au financement des besoins de fonctionnement des entreprises, c'est-à-dire, le financement des stocks, des créances..., des crédits d'investissement destinés au financement des biens d'équipement et/ou de réalisation.

Dans son activité quotidienne, l'entreprise peut avoir à faire face à des difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes. Pour remédier à ce genre de situation, l'entreprise pourra aussi se tourner vers sa banque qui pourra lui proposer des crédits à court terme. Ces crédits sont consentis aux entreprises pour combler des insuffisances temporaires de capitaux ; leur durée ne saurait dépasser la durée du cycle d'exploitation (généralement une année).

Pour mieux cerner les points cités ci-dessus, nous aborderons dans ce chapitre, les techniques de crédits d'exploitation les plus usitées universellement pour le financement des entreprises.

À cet effet, nous présenterons un bref aperçu des autres crédits proposés par la banque (**section 01**), puis nous distinguerons deux grandes catégories de crédits d'exploitation, qui seront traités dans ce présent chapitre, à savoir : Les crédits par caisse (objet de la **section 02**) et les crédits par signature (**section 03**).

Section 01 : Un bref aperçu sur les autres crédits bancaires

Avant de nous focaliser sur les crédits d'exploitation, nous avons jugé utile et nécessaire de présenter brièvement les autres crédits proposés par une banque.

1. Le financement des investissements

Dans un crédit d'investissement, il est question de financer la partie « Haut du bilan » ou l'actif immobilisé, à savoir, les éléments constituant l'outil de travail de l'entreprise. Selon la durée, nous pouvons distinguer deux formes de crédits d'investissement.

1.1. Les crédits à moyen terme

D'une durée de 2 à 7 ans, le crédit à moyen terme (CMT) est un concours qui est destiné à financer l'acquisition des biens d'équipement et moyens de production tels que : véhicules, matériels outillages ; mais aussi des constructions de faibles coûts.

La durée de financement ne doit en aucune manière être supérieure à la durée d'amortissement du bien à financer, ainsi la durée de financement doit prendre comme paramètres de calcul la durée de vie du bien financé et les possibilités financières de l'entreprise ; en effet, celle-ci, pendant cette période, doit pouvoir non seulement assurer le remboursement de crédit, mais encore dégager un autofinancement suffisant pour reconstituer le bien qui se déprécie (c'est l'amortissement).

« *Un financement par un crédit à moyen terme ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement* »¹, il va de soi qu'une entreprise voulant s'équiper fasse un effort d'autofinancement. Celui-ci couvre, au maximum 70% du montant global de l'investissement.

La réalisation de ce type de crédit se fait sous forme d'avances en compte courant avec certification d'un chèque de banque établi en faveur du fournisseur et un billet souscrit par le client à l'ordre de la banque.

Conformément à l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, les CMT sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie.

1.2. Les crédits à long terme

Le crédit à long terme est destiné à financer des investissements dont la durée d'amortissement fiscale est supérieure à sept (07) ans. Sa durée est comprise entre sept (07) et vingt (20) ans avec un différé de remboursement allant de deux (02) à quatre (04) ans.

Ce type de crédit est distribué par les institutions financières spécialisées, qui assurent le financement de ces crédits par des ressources à long terme provenant principalement d'emprunts obligataires.

¹ Luc BERNET-ROLLANDE, « *Principes de technique bancaire* », 24^{ème}, Dunod, Paris, 2006, p.329.

Les banques commerciales quant à elles pratiquent peu cette forme de crédit étant donné qu'elles ne disposent principalement, que de ressources à court terme. Celles-ci joueront alors un rôle d'intermédiaire entre le client et les organismes financiers spécialisés.

En Algérie, ce genre de crédits d'investissement est financé par le FNI (Fonds National d'Investissement, issu de la restructuration de la Banque Algérienne de Développement).

1.3. Le crédit-bail (Leasing)

Apparu aux États-Unis peu après la seconde guerre mondiale sous le nom de « Leasing » (de l'anglais « To lease » : louer) ; il s'impose dans la pratique financière un peu partout dans le monde avec des dénominations différentes telles que le crédit-bail en France ou Ijar dans les pays arabes.

Il s'agit d'un contrat de location assorti d'une option d'achat. Le crédit-bail est un contrat par lequel une personne appelée « crédit bailleur » met à la disposition d'un utilisateur appelé « crédit preneur » ou « locataire » un bien meuble ou immeuble ; pour une durée déterminée dénommée « durée irrévocable » au cours de laquelle l'entreprise (crédit preneur) paye des loyers. Cette durée est déterminée sur la base de la durée économique du bien (de l'équipement) ; afin de se prémunir du risque de l'obsolescence. Au terme du contrat (c'est-à-dire de la durée irrévocable), l'entreprise peut soit acquérir le bien en s'acquittant de la valeur résiduelle, soit renouveler la location pour un prix inférieur, ou encore restituer le bien.

Le crédit-bail n'est pas une vente puisque l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé. Il n'est pas aussi une simple location, car le contrat est assorti d'une promesse de vente. Ce n'est pas non plus une opération de location-vente du moment que l'utilisateur n'est pas obligé d'acquérir le bien après un certain délai.

1.4. Les crédits spéciaux

Dans le but d'élargir l'économie et de diminuer le taux de chômage, les pouvoirs publics algériens encouragent l'investissement productif, et ce, en se mettant en collaboration avec le secteur bancaire pour faciliter l'octroi des crédits en bonifiant les taux d'intérêt appliqués.

Cette aide peut prendre plusieurs formes, nous pouvons citer :

- Les crédits de financement de l'emploi de jeunes, soutenus par les Agences Nationales de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) ;
- Les crédits aux anciens Moudjahiddines et enfants de Chouhadas ;
- Les microcrédits attribués par l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)
- Le crédit de soutien à la création d'emplois pour les promoteurs âgés de trente (30) à cinquante (50) ans par la Caisse National d'Assurance Chômage (CNAC).

2. Le financement du commerce extérieur

Nous allons citer les techniques les plus usées dans le financement du commerce extérieur, à savoir : le crédit documentaire dans le financement des importations, le crédit acheteur et le crédit fournisseur dans le financement des exportations.

2.1. Le crédit documentaire

Le financement des importations se fait principalement par le crédit documentaire. Appelé communément « Crédoc », c'est l'opération par laquelle une banque émettrice s'engage à la demande de son client, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en une monnaie convenue.

Vu l'importance de ce type de crédit, nous allons le détailler dans la dernière section de ce chapitre.

2.2. Le financement des exportations

La concurrence sur le marché international est de plus en plus rude, ce qui oblige souvent les exportateurs à consentir des délais de règlement aux acheteurs étrangers. Afin de palier à cette concurrence et pour promouvoir les exportations, la pratique bancaire a mis en place au profit des opérateurs économiques nationaux, les techniques suivantes :

- Le crédit fournisseur
- Le crédit acheteur

2.2.1. Le crédit fournisseur

C'est un différé de paiement que l'exportateur accorde à son client acheteur avec la possibilité de se refinancer auprès de sa banque pour reconstituer sa trésorerie. Le crédit fournisseur est donc un escompte consenti par un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son acheteur étranger.

2.2.2. Le crédit acheteur

Le crédit acheteur est un crédit octroyé directement à un importateur, moyennant une garantie de sa banque. Son objectif exclusif est le règlement du montant de la transaction passée entre l'importateur et le fournisseur.

C'est donc, un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre de régler au comptant son fournisseur. Il permet aussi à l'exportateur de se libérer du risque commercial et des charges financières, du fait qu'il est payé au comptant. Le fournisseur, tout comme la banque, trouvent dans ce mode de financement un moyen de paiement sûr.

3. Les crédits aux particuliers

Dans ce type de crédit, il existe deux formes de crédits les plus courants consentis aux particuliers pour le financement de biens de consommation durables, notamment : le crédit à la consommation et le crédit immobilier.

3.1. Le crédit à la consommation

Ces crédits permettent aux particuliers, ainsi qu'aux ménages d'acquérir des équipements domestiques sous certaines conditions. Le client doit être résidant en Algérie, dispose d'un revenu suffisant et stable, ainsi que d'une domiciliation au niveau de l'agence où il sollicite le crédit.

Il est à noter que ces crédits concernent uniquement les produits fabriqués en Algérie.

3.2. Le crédit immobilier

Étant à la base le monopole de la CNEP Banque, le crédit immobilier a suscité l'intérêt des autres établissements bancaires. Ces derniers ont perfectionné des techniques destinées à répondre à une demande croissante dans le domaine de l'immobilier.

Ces crédits sont destinés à financer : soit l'achat d'un nouveau logement, une vente sur plan auprès d'un promoteur ou d'un bien ancien, soit à la construction d'une maison ou l'acquisition d'un terrain.

Section 02 : Les crédits d'exploitation par caisse

Ce sont des crédits qui donnent lieu à des décaissements certains de la part du banquier. Lorsque l'objet de ces crédits n'est pas précisé par l'entreprise, nous parlons de crédits « globaux ». Par contre, quand leur objet est clairement avancé par l'entreprise, et qu'il porte sur des postes précis de l'actif circulant, les crédits d'exploitations sont dits « spécifiques ».

1. Les crédits par caisse globaux

Ces crédits sont destinés à financer globalement les actifs cycliques du bilan sans être affectés à un objet précis.

Ils sont généralement appelés *crédits par caisse* ou *crédits en blanc*, car, d'une part, ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'autre part, ils ne sont assortis d'aucune garantie sauf la promesse de remboursement du débiteur. Ce sont donc, des concours à risque très élevé.

Parmi les crédits d'exploitation globaux, nous avons :

- La facilité de caisse ;
- Le découvert ;
- Le crédit de campagne ;
- Le crédit relais.

1.1. La facilité de caisse

La facilité de caisse est un concours bancaire qui a pour objet de faire face à une insuffisance temporaire de trésorerie due à un décalage entre les recettes et les dépenses notamment des échéances fournisseurs, des payes du personnel ou du règlement de la TVA².

En accordant une facilité de caisse, le banquier autorise l'évolution en position débitrice du compte de son client pendant une période très courte (quelques jours par mois) à concurrence d'un plafond déterminé préalablement.

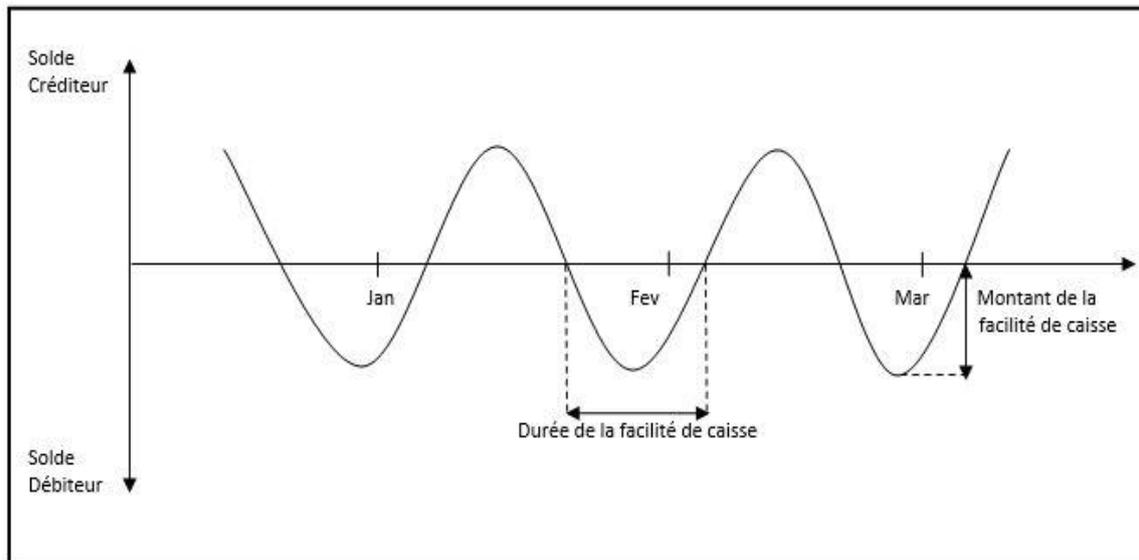
Pour fixer le plafond de la facilité de caisse, le banquier prend en considération le chiffre d'affaires mensuel toutes taxes comprises (TTC), il peut accorder jusqu'à 60% de ce chiffre

² Luc BERNET-ROLLANDE *op.cit.*, p.273.

d'affaires. Les intérêts sont calculés en fonction du nombre de jours pendant lesquels le compte fonctionne en position débitrice.

La facilité de caisse ne doit pas être permanente au risque de se transformer en découvert, elle nécessite donc une surveillance de la part du banquier. Ce dernier ne doit pas perdre de vue que ce concours est sollicité généralement à la même période par les clients. De ce fait, la trésorerie de la banque pourrait être mise en péril, d'autant plus que la facilité de caisse ne fait pas l'objet de réescompte³ auprès de la Banque d'Algérie.

Figure N°1 : Evolution d'un compte courant assorti d'une facilité de caisse



Source : Djamel BELLAL, « Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires », Mémoire de fin d'études, École Supérieure de Banque, Alger, 2006, p.19.

Ce graphe montre que le compte courant peut fonctionner en position débitrice à concurrence d'un plafond déterminé (à hauteur de 60% du chiffre d'affaires), et ce durant la période où les décalages de trésorerie sont importants.

Remarque : Les grandes entreprises qui gèrent des mouvements de trésorerie considérables peuvent utiliser ces facilités de caisse pour une seule journée et pour des montants souvent importants. Ces opérations spécifiques sont désignées sous le nom de « **Crédit spot** ».

1.2. Le découvert

« 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. »⁴

Accordé pour une période plus longue (de quelques semaines à quelques mois) que la facilité de caisse, il sert à pallier une trésorerie négative due à une insuffisance temporaire du fonds de roulement, et ce quand il y a des retards de règlement ou des difficultés d'écoulement des stocks

³ C'est l'opération qui consiste pour une banque primaire à mobiliser sa créance commerciale auprès de la Banque Centrale.

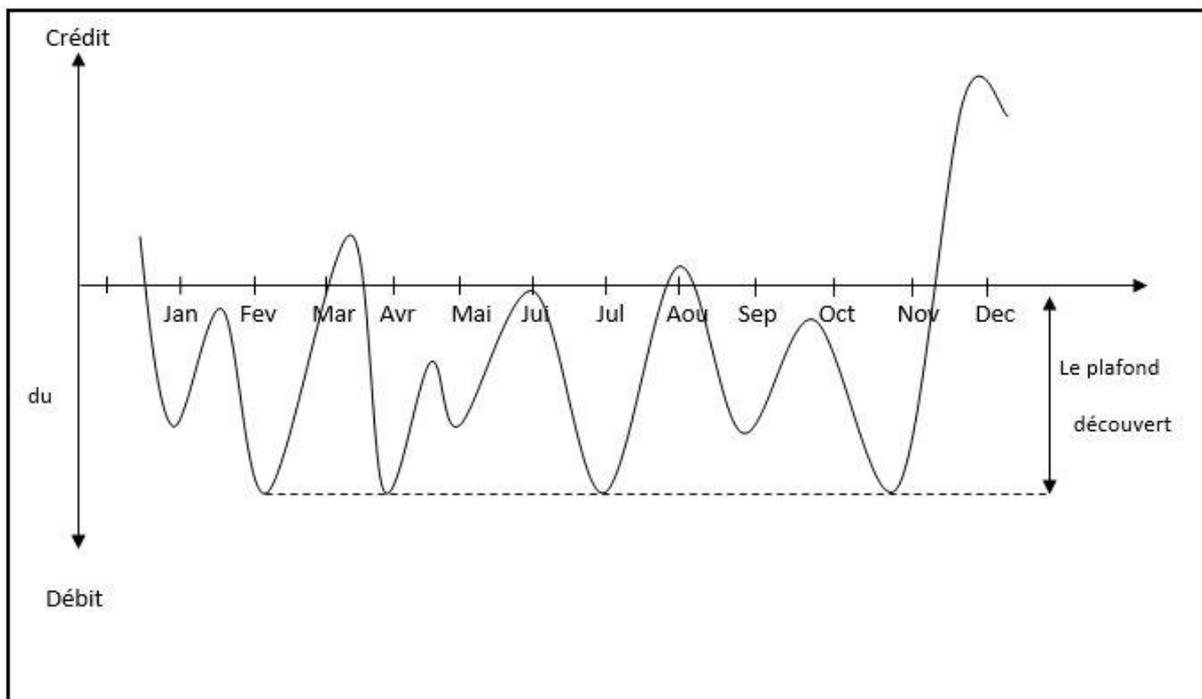
⁴ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p.234.

causant une augmentation du besoin en fonds de roulement que le fonds de roulement existant ne peut supporter en intégralité, ou quand l'entreprise veut saisir une opportunité d'acquisition de marchandises ou de matière première à des prix avantageux.

Le découvert résulte d'une convention entre le banquier et l'entreprise, qui ne fait pas toujours l'objet d'un écrit.

Dans la pratique, le découvert reste le crédit le plus difficile à déterminer dans son objet et son échéance, ce qui fait de lui un des concours les plus risqués pour la banque.

Figure N°2 : Evolution d'un compte courant assorti d'un découvert



Source : Djamel BELLAL, « *Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires* », Mémoire de fin d'études, École Supérieure de Banque, Alger, 2006, p.20.

Ce graphique montre que le client peut faire fonctionner son compte en position débitrice (à hauteur d'un plafond déterminé auparavant) pour une durée pouvant aller jusqu'à une année. À échéance, le compte doit impérativement retrouver son allure normale.

1.2.1. Les formes de découvert

Selon qu'il soit mobilisé ou non mobilisé par des effets de commerce, le découvert peut revêtir les deux formes suivantes⁵ :

⁵ Document du CPA, « *Les crédits d'exploitation* », p.10.

1.2.1.1. Le découvert mobilisable

Dans cette forme de découvert, au lieu de laisser le compte évoluer en position débitrice jusqu'à un montant plafond, le banquier le crédite pour le montant du plafond. Le client paye des intérêts sur le montant total accordé.

Le découvert mobilisable se matérialise par des billets souscrits à l'ordre de la banque, ce qui donne la possibilité à cette dernière de recourir au réescompte auprès de la Banque d'Algérie. Il n'est consenti qu'après accord de mobilisation de la Banque d'Algérie, celui-ci étant sous-jacent au respect de certaines conditions :

- Justification des crédits par des besoins liés à l'activité de l'entreprise ;
- L'actif net doit être au moins égal à 10% des engagements à court terme ;
- Le fonds de roulement est positif et suffisant selon l'activité ;
- Le nouveau découvert est limité à trois (03) mois du chiffre d'affaires.

Dans la pratique, l'échéance maximale de ce type de découvert est de quatre-vingt-dix (90) jours.

1.2.1.2. Le découvert non mobilisable

Cette forme de découvert permet au client de faire fonctionner son compte en position débitrice ; le client ne payant des intérêts que sur les sommes effectivement utilisées.

Les possibilités de réescompte ne peuvent être envisagées, ce qui implique une vigilance renforcée afin d'éviter tout dépassement.

1.3. Le crédit de campagne

Ce concours est accordé aux entreprises qui ont une activité saisonnière, elles peuvent fabriquer toute l'année pour vendre sur une période très courte, ou bien acheter sur une période très courte pour vendre toute l'année ; ou bien les entreprises qui peuvent avoir exceptionnellement une charge importante de trésorerie à assurer comme le lancement d'une campagne publicitaire.

Le crédit accordé par la banque est consenti sur la base du besoin le plus élevé en montant, qui sera déterminé à partir du plan de financement de la campagne, et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes.

Le plan de financement fait ressortir (mois par mois) les besoins prévus par différence entre les recettes et les dépenses ainsi que le rythme d'utilisation du crédit⁶.

Le crédit de campagne présente, pour le banquier plusieurs avantages :

- En raison du caractère saisonnier de l'activité, le banquier peut bien maîtriser les coûts et remarquer tout dépassement apparent.

⁶ Abdelkrim NAAS, « *Le système bancaire algérien : De la décolonisation à l'économie de marché.* », Maisonneuve & La rose, Paris, 2003, p.65.

- Contrairement au découvert, le banquier connaît l'issue du crédit : il s'agit de la fin de la campagne au terme de laquelle est remboursé le crédit, grâce aux recettes réalisées.
- Le banquier peut aisément fixer le montant des crédits en élaborant le plan de financement de la campagne, et en se référant aux précédentes campagnes financées par la banque.

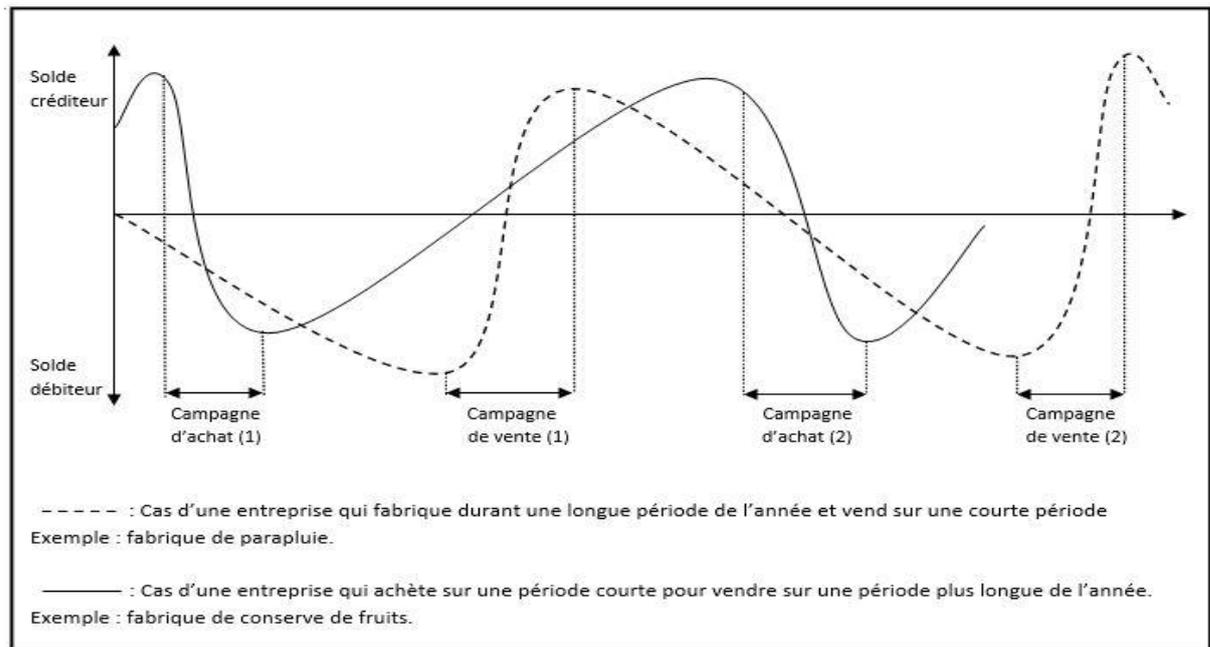
Il est à noter qu'en accordant ce type de crédits, le banquier court deux principaux risques, à savoir :

- L'immobilisation du crédit due à la mévente des marchandises non périssables, dans ce cas le remboursement sera retardé.
- Le risque de non-remboursement engendré par la mévente de marchandises périssables, provoquant une perte qui compromettra le remboursement du crédit.

Tout comme la facilité de caisse et le découvert, le crédit de campagne n'est assorti d'aucune sûreté spécifique. Le banquier devra donc prendre certaines précautions dont nous citerons quelques exemples⁷ :

- Le banquier doit connaître la nature du produit et s'inquiéter du risque commercial. Il fera suivre le plan de financement de la campagne d'une étude de marché qui lui permettra de se faire une idée quant aux chances de réussite de la campagne.
- Il n'accordera qu'une partie du besoin de financement, en s'appuyant sur les résultats des campagnes antérieures financées.
- Afin d'éviter une gêne de trésorerie, le banquier essaiera de faire constater les avances accordées au client par des billets à ordre pour bénéficier du réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

⁷ Djamilia BOUKROUS, « *Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : Etude d'un crédit bancaire* » [En ligne]. Thèse de Magister en sciences économiques, Université d'Oran 2, 2007, p.104. Format PDF. Disponible sur : http://www.univ-oran2.dz/images/these_memoires/FSC/Magister/TH2680.pdf (Consulté le 09/09/2017).

Figure N°3 : Représentation des modes d'utilisation d'un crédit de campagne

Source : Djamel BELLAL, « *Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires* », Mémoire de fin d'études, École Supérieure de Banque, Alger, 2006, p.21.

Ce graphe illustre l'allure des comptes courants des clients qui exercent tous deux une activité saisonnière. Nous pouvons remarquer que les comptes des clients évoluent en position débitrice pour une période importante de l'année et ceci est dû au caractère saisonnier des activités.

1.4. Le crédit relais ou le crédit de soudure

« Comme son nom l'indique, le crédit 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 ». ⁸

Le crédit relais est donc un concours qui permet à l'entreprise d'anticiper sur une rentrée de fonds certaine et définie, résultante d'une opération hors exploitation (augmentation du capital, cession d'actif...).

Le banquier doit s'assurer de la réalisation certaine de l'opération dans les délais prévus, et que le montant du crédit accordé soit inférieur aux entrées prévues, et cela pour se prémunir contre une surestimation du prix (de cession prévisionnelle) ou un retard dans la cession.

2. Les crédits par caisse spécifiques

Contrairement aux crédits d'exploitation globaux, les crédits d'exploitation spécifiques financent un besoin bien précis de l'actif circulant, en l'occurrence les postes stocks et créances. Ils ont donc un objet bien déterminé ; c'est pour cela que nous les qualifions de « causés ». Leurs appellations indiquent l'origine principale des besoins à financer.

⁸ Farouk BOUYAHKOUB, *op.cit.*, p.235.

Les crédits par caisse spécifiques peuvent revêtir les formes suivantes :

- Crédits de mobilisation de créances ;
- Crédits de financement des stocks.

2.1. Les crédits de mobilisation de créances

Ces crédits regroupent : l'escompte commercial, les avances sur factures administratives, le financement des marchés publics et le factoring.

2.1.1. L'escompte commercial

L'escompte consiste pour le banquier à racheter des effets de commerce remis par son client qui en est le porteur, moyennant le paiement des commissions et intérêts en fonction du temps qui reste à courir jusqu'à l'échéance.

En d'autres termes, c'est l'achat au comptant d'une créance à terme assortie d'une clause sauf bonne fin : sous réserve d'encaisser la créance à son échéance⁹. Le banquier a la possibilité de réescompter l'effet auprès de la Banque d'Algérie.

Il fait intervenir trois parties¹⁰ :

- L'entreprise bénéficiaire de l'escompte appelée « le cédant ».
- Le débiteur de l'effet appelé « le cédé »
- Le banquier qui est « le cessionnaire ».

Le cédant remet l'effet à sa banque soit par voie d'endossement si le nom du bénéficiaire est déjà indiqué, soit en le portant directement comme bénéficiaire.

2.1.1.1. Aspects juridiques de l'escompte

Contrairement à l'encaissement où le banquier est simple mandataire, dans une opération d'escompte le banquier devient créancier cambiaire¹¹ et bénéficie dans ce cas de :

- La transmission de la provision : c'est le transfert juridique de la provision entre les mains de l'endossataire, cette provision représente la créance du fournisseur sur le débiteur.
- La solidarité des signataires : le banquier peut réclamer le paiement de l'effet à tous ceux qui ont apposé leurs signatures (cédé, cédant, et les éventuels avalistes).
- L'inopposabilité des exceptions : le débiteur ne peut opposer au porteur les litiges éventuels qu'il a avec le créancier.

2.1.1.2. Avantages de l'escompte

Les avantages de l'escompte concernent aussi bien la banque que son client.

⁹ Hanane SAB. « Montage d'un dossier de crédit : Département PME d'AGB » mémoire de fin d'études, École Supérieure de Banque, Alger, 2013, p.12.

¹⁰ Hervé GHANNAD, « Les modes de financement de l'entreprise », Devecchi, Paris, 2002, p.83.

¹¹ C'est l'ensemble des règles applicables aux effets de commerce et notamment aux lettres de change.

A. Pour la banque

En plus de la sécurité qu'offre l'opération d'escompte en vertu des règles du droit cambiaire, l'escompte présente un moindre risque de non-remboursement, car le banquier bénéficie d'un double recours, l'un contre son client (cédant), l'autre contre le tireur.

Quant à l'aspect financier, le banquier immobilise peu les fonds de la banque, car sa courte durée n'excède pas quatre-vingt-dix (90) jours en règle générale.

Dans le but de se refournir en liquidité, l'effet escompté peut faire l'objet d'un réescompte auprès de la Banque d'Algérie, sous réserve de certaines conditions (la créance doit avoir trois mois à courir au plus, porter trois signatures valables au moins et ne comporter aucune réserve quant à la responsabilité des signataires).

B. Pour l'entreprise

L'escompte permet à l'entreprise de transformer des créances à terme en liquidités immédiates et son coût est, en principe, moins élevé que ceux des autres crédits par caisse tel que le découvert.

2.1.1.3. Les risques de l'escompte¹²

Même si l'opération d'escompte présente plusieurs avantages pour le banquier et bénéficie de la sécurité que lui confère le droit cambiaire. Elle n'est, toutefois, pas sans risques :

A. Le risque lié au tiré

Même si le banquier sait que le cédant est de bonne foi, rien ne dit que le tiré soit de même. Le banquier doit être en mesure de reconnaître les mauvais payeurs pour savoir quels effets escompter. Le moyen le plus simple pour lui, sera la consultation des fichiers de la centrale des impayés de la Banque d'Algérie.

B. Le risque lié au cédant

Comme nous l'avons dit précédemment, l'escompteur peut se retourner contre tout signataire de l'effet escompté. En l'absence d'un aval, le banquier cessionnaire se retournera alors contre le cédant. Si le compte du cédant est suffisamment provisionné, le banquier recouvrera la somme avancée en contre-passant l'effet au débit dudit compte. Le cas contraire, le recouvrement peut s'avérer plus délicat. Pour ne pas en arriver là, certaines mesures doivent être prises ; nous citerons les plus importantes :

- Le bordereau d'escompte doit mentionner la clause « sauf bonne fin » ; faute de quoi, il est impossible de se retourner contre le cédant.
- Afin d'empêcher un recours abusif à l'escompte, la banque impose au client un plafond d'escompte calculé sur la base du chiffre d'affaires de l'entreprise et des délais de paiement. La banque peut également, lui conseiller de dresser un fichier commercial regroupant les meilleurs clients selon certains critères (ancienneté, délais de

¹² Luc BERNET-ROLLANDE, *op.cit.*, p.278-286.

règlements...) pour pouvoir sélectionner les clients susceptibles de bénéficier d'un crédit commercial.

- Un dossier d'escompte doit être ouvert pour chaque client reprenant les utilisations du crédit, l'encours de crédit et les renseignements afférents aux effets escomptés (dont les effets impayés à l'échéance).

C. Le risque lié au papier

L'escompte est une technique qui a pour base une transaction commerciale, ce qui implique que le papier présenté au banquier devra porter sur une opération commerciale. Autrement, l'effet sera considéré comme un « faux papier ».

Parmi les effets dont le banquier devra se méfier :

- *Papier de complaisance* : le tirage est fait sans qu'il y ait relation commerciale entre le cédant et le cédé.
- *Papier creux* : l'effet est tiré sur une entreprise imaginaire ou qui ne doit rien.
- *Papier de famille* : c'est un tirage de complaisance entre des unités du même groupe d'affaires pour se procurer de la trésorerie en escomptant les effets.
- *Papier brûlant* : c'est un effet dont l'échéance est très proche (moins de 15 jours). Dans ce cas, le banquier ne peut pas procéder à la collecte de renseignements.

Pour distinguer le « vrai » papier du « faux », il est aussi possible de demander les factures commerciales justifiant la transaction.

• Exemple de calcul d'un plafond d'escompte

Une entreprise réalise une moyenne de chiffre d'affaires mensuelle TTC de 200.000 DA réparti comme suit :

- 30% au comptant ;
- 35% à 30 jours ;
- 25% à 60 jours ;
- 10% à 90 jours.

Nous aurons alors 3 parties d'encours maximum :

- $200.000 \times 30 \% \times 0 \text{ mois} = 00000$
- $200.000 \times 35 \% \times 1 \text{ mois} = 70000$
- $200.000 \times 25 \% \times 2 \text{ mois} = 100000$
- $200.000 \times 10 \% \times 3 \text{ mois} = 60000$

Plafond d'escompte = 230000

Remarques :

- L'usage restreint de la lettre de change en Algérie, fait du chèque le principal papier remis à l'escompte aux guichets des banques.

- La rémunération ne se fait plus, dans ce cas, au *prorata temporis*¹³ de l'échéance puisqu'il n'est plus question d'échéance, mais sur la base d'un certain nombre de jours qui varie selon le lieu où le chèque doit être payé (7, 15, 21 jours).
- Le plafond de l'escompte est fixé sur la base des montants les plus élevés des chèques remis par l'entreprise à l'encaissement.

2.1.2. Avances sur factures administratives

C'est un crédit par caisse qui permet aux entreprises de mobiliser leurs créances détenues sur les administrations publiques ou les collectivités locales.

Les administrations payent leurs achats par virements ordonnés sur leur compte du Trésor Public, ce règlement est certain, mais généralement long, d'où le recours de l'entreprise à sa banque pour solliciter des avances contre remise de factures visées par l'administration (généralement domiciliée aux guichets de la banque prêteuse)¹⁴.

En pratique, le banquier exige de l'entreprise un bon de commande, un bon de livraison, une facture visée par l'administration et son engagement irrévocable de virer les sommes dues au profit du compte client domicilié à l'agence.

Le montant de l'avance ne peut dépasser 70% du montant de la facture.

2.1.3. Avances sur titres

L'avance sur titre est un crédit par caisse qui permet au détenteur de titres de placement (bon de caisse) ou titres de négociation (action, obligation...) d'obtenir auprès de sa banque une avance pour une durée inférieure à celle leur restant à courir, en nantissant les titres au profit de la banque¹⁵, en vertu de l'article 976 du Code civil « *les titres nominatifs ou à ordre peuvent être mis en gage* ».

La réalisation de l'avance se fait par :

Mise à disposition au profit de l'emprunteur d'un montant correspondant à 80% de la valeur des titres nantis, les intérêts sont calculés sur la totalité de la somme avancée, même si celle-ci est utilisée partiellement.

Ou bien, par une autorisation de rendre le compte débiteur à hauteur de 80% du montant des titres affectés en garantie, dans ce cas, les intérêts ne seront décomptés que sur les montants réellement utilisés.

2.1.4. Le financement des marchés publics

Le marché public est un contrat passé selon les conditions prévues par le code des marchés, entre les administrations publiques et les entrepreneurs ou fournisseurs, en vue de la réalisation de travaux, de livraison ou fournitures de marchandises ou encore pour les prestations de services.

¹³ Expression latine signifiant : en proportion du temps écoulé.

¹⁴ Farouk BOUYACOU, *op.cit.*, p.236.

¹⁵ Documents du CPA, *op.cit.*, p.13.

2.1.4.1. Modes de passation de marchés

Il existe trois (03) modes de passation de marchés :

- L'adjudication¹⁶ générale ;
- L'adjudication restreinte ;
- Le marché de gré à gré.

A. L'adjudication générale

Elle consiste à mettre en concurrence les entreprises ou fournisseurs intéressés par le marché. Chacun porte ses conditions (prix, délai de réalisation...) dans un document appelé « Soumission », ainsi le marché sera attribué à celui qui présente (propose) les meilleures conditions. Dans ce mode, la notion de prix est d'une grande importance.

B. L'adjudication restreinte

Elle consiste à publier un appel d'offres restreint à certaines entreprises ou fournisseurs compétents, dotés de moyens et d'une expérience dans le domaine concernant le marché.

C. Le marché de gré à gré

Il est utilisé lorsque les travaux à réaliser ne peuvent être attribués qu'à une seule entreprise spécialisée étant en mesure d'exécuter le marché. Ce mode est généralement passé avec les entreprises qui ont le monopole du marché dans leurs domaines, ou encore lorsqu'il y a urgence à réaliser les travaux.

L'État ou les collectivités locales accusent des lenteurs dans le règlement des titulaires de marchés publics, causant pour ces derniers des charges de trésorerie très lourdes. Ils ont alors recours aux banques afin de financer leurs marchés.

La principale garantie liée à ce concours est le « nantissement de marché » au profit de la banque. Appelé aussi « délégation de marché », le nantissement de marché a pour effet de permettre au créancier gagiste (le banquier en l'occurrence) d'encaisser d'une manière exclusive les sommes représentatives des créances détenues par le client sur l'administration.

2.1.4.2. Procédures de nantissement du marché¹⁷

Il existe plusieurs procédures de nantissement du marché, à savoir :

A. Délivrance du titre unique

Il s'agit de l'apposition de la mention dite « titre unique » sur l'un des exemplaires du marché concerné, afin de prévenir le financement multiple d'un même marché, car, avec cette mention,

¹⁶ Mise en vente d'un bien sous la forme d'enchères; le bien est acquis par le meilleur offrant.

¹⁷ Décret présidentiel n° 15-247 du 16 septembre 2015 portant réglementation des marchés publics et des délégations de service public [En ligne]. « Journal officiel de la République Algérienne » N°50, p.30-33. Format PDF. Disponible sur : http://www.mf.gov.dz/article_pdf/upl-df258dfa5c45db3d016213e40c3c48c7.pdf (Consulté le 24/09/2017).

il ne peut pas être dupliqué. En plus, le banquier saura à qui signifier l'acte de nantissement pour faire prévaloir ses droits de créancier gagiste.

B. Établissement de l'acte de nantissement

Après avoir vérifié la régularité du titre unique présenté par le client, le banquier fait signer à ce dernier un acte de nantissement. C'est cet acte qui donnera au banquier la qualité de créancier gagiste.

C. Signification au comptable assignataire

Le titre unique sera envoyé avec l'acte de nantissement au comptable assignataire par lettre recommandée avec accusé de réception. Par cette signification, le comptable assignataire est tenu d'exécuter tous les paiements directement au profit du banquier.

2.1.4.3. L'exécution du marché

L'exécution du marché passe par deux étapes financières :

- La phase de créances à naître : durant cette phase, le titulaire du marché fait face à plusieurs dépenses, notamment pour ses approvisionnements, avant d'être en mesure d'effectuer les travaux.
- La phase de créances nées : elle commence à la fin de l'exécution du marché jusqu'à son règlement.

2.1.4.4. Les formes de financement

Le crédit de préfinancement et les avances sur délégation de marché constituent les principales formes de financement des marchés publics.

A. Le crédit de préfinancement

Octroyé pendant la phase de « créances à naître », ce crédit assure une partie de la trésorerie nécessaire aux premières dépenses (approvisionnements...), avant que les droits à paiement ne soient nés, c'est-à-dire que le titulaire ne possède encore aucune créance sur l'administration.

Les besoins de financement sont déterminés sur la base d'un plan de financement.

Ce crédit est très risqué, car la garantie du nantissement du marché est sans effet, puisque l'administration ne doit encore rien au titulaire.

B. Les avances sur délégation de marché

À ce stade, le titulaire du marché a réalisé les travaux ou a livré les marchandises, c'est la phase de « créances nées ».

Il peut obtenir deux formes d'avances¹⁸ :

¹⁸ Djamila BOUKROUS, *op.cit.*, p.111-112.

- **Avances sur créances nées non constatées**

Elle est accordée lorsque la période de délivrance du certificat de droit à paiement s'avère trop longue, ce certificat confirme la réalisation des travaux. Le titulaire du marché produit des attestations de services faits (à la vue des relevés de factures) et peut bénéficier d'une avance sur créances nées non constatées limitées au maximum à 70% du montant du marché.

- **Avance sur créances nées constatées**

Le titulaire du marché produit un certificat de droit à paiement visé par le comptable assignataire du marché public, dans ce cas la banque accorde une avance sur créances nées constatées qui peut atteindre 80% des créances.

Les avances sur marchés publics sont accordées sous forme d'escompte de billets à ordre à faire souscrire par le bénéficiaire.

2.1.5. L'Affacturage ou le Factoring

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé appelé «Factor» achète ferme les créances détenues par un fournisseur appelé « Adhérent » sur ses clients, et ce moyennant rémunération¹⁹. Le contrat qui lie le factor et son client prévoit toujours le mécanisme de transfert des créances. Il peut porter aussi bien sur des créances locales que sur des créances sur l'étranger.

Si le factoring n'est pas encore utilisé en Algérie en raison de l'absence de sociétés de factoring, il est toutefois réglementé par le code du commerce algérien et défini comme suit : « *Le contrat d'affacturage ou factoring est un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultante d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non-remboursement.* ».²⁰

En pratique, l'entreprise remet les factures dont elle souhaite le remboursement immédiat accompagné d'un bordereau récapitulatif de celle-ci, et d'une quittance subrogative qui vaut transmission au factor des droits de créances commerciales, et les sûretés qui garantissent l'exécution des obligations. Le factor devra notifier la subrogation immédiatement au débiteur concerné par une lettre recommandée avec accusé de réception.

Il est à noter que le factor a le droit d'imposer un plafond de cession de créances à l'adhérent, et se réserve le droit de refuser les factures jugées à risque.

2.1.5.1. Les avantages du factoring

- C'est un procédé de recouvrement efficace puisque le factor décharge le fournisseur (adhérent) du souci de gestion du poste client et de l'encaissement des sommes dues.
- C'est une technique de mobilisation du poste client et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur.

¹⁹ Stéphane PIEDELIEVRE, « *Instruments de crédit et de paiement* » 8ème édition, Dalloz, Paris, 2014, p.239.

²⁰ Article 543 bis.14/18 du code du commerce algérien.

- C'est une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer les factures sans recours, ainsi que les risques de non-paiement à l'échéance et d'insolvabilité de l'acheteur sont pris en charge par le factor.

2.2. Les crédits de financement des stocks

L'entreprise qui détient des marchandises peut bénéficier d'une avance de fonds octroyée par sa banque, soit au moyen d'une avance sur marchandises, soit par l'escompte du warrant.

2.2.1. L'avance sur marchandises

« *L'avance sur marchandises est un crédit par caisse qui finance un stock, financement garanti par des marchandises remises en gage au banquier* ». ²¹

L'entreprise qui détient des marchandises en stock peut demander à sa banque une avance sur ces marchandises, cette avance sera garantie par les marchandises qui sont remises en gage au banquier.

Les marchandises remises en gage peuvent être entreposées soit dans un local appartenant ou loué par la banque, soit dans les magasins du client emprunteur, ou bien elles peuvent être remises à un tiers détenteur (transitaire, magasins généraux) qui s'engage à ne pas se dessaisir des marchandises sans l'accord de la banque créancière.

Le banquier partage le risque commercial du client, il doit donc connaître le marché de son client afin d'apprécier le risque de non-remboursement. De ce fait, le banquier ne financera pas la totalité des stocks, l'avance est limitée à hauteur de 80% de leur valeur marchande, et ce pour se prémunir contre les éventuels risques de mévente et/ou de dépréciation des marchandises.

2.2.2. Escompte du warrant

Le warrant se définit comme une forme spécifique de billets à ordre dont le paiement est garanti par un gage, le billet à ordre est souvent souscrit par un commerçant qui donne à un créancier en garantie certaines marchandises déposées dans un magasin général²². Les magasins généraux sont des entrepôts sous le contrôle de l'État et assurés contre le risque d'incendie, ils sont responsables de la conservation et de la garde des marchandises déposées.

Lorsqu'une entreprise dépose ses marchandises dans un magasin général, on lui remet un document appelé « Récépissé-warrant » c'est un titre extrait d'un registre à souche, il comprend deux parties dissociables définies respectivement par l'article 543 bis.1 et 543 bis.2 du code de commerce comme étant :

Le récépissé : Un reçu de la marchandise, donc un titre de propriété, donc transmissible par voie d'endossement.

Le warrant : Un titre de gage qui permet au déposant d'emprunter sur la valeur des marchandises entreposées.

Lorsqu'une entreprise a déposé sa marchandise dans un magasin général, elle peut obtenir une avance garantie par la marchandise entreposée. Pour obtenir cette avance, l'entreprise

²¹ Farouk BOUYACOU, *op.cit.*, p.237.

²² Stéphane PIEDELIEVRE, *op.cit.* p.239.

endossera le warrant (après l'avoir détaché du récépissé) à l'ordre de sa banque en s'engageant à rembourser la somme empruntée à l'échéance mentionnée sur le warrant. L'endossement doit être transcrit sur les registres du magasin général.

Le montant de l'avance doit être inférieur à la valeur des marchandises déposées. Si le crédit n'est pas remboursé à l'échéance, la banque pourra vendre les marchandises aux enchères publiques, et se retourner contre son client et les différents signataires de l'effet (avalistes, endosseurs) pour le surplus si le produit de la vente est inférieur au montant prêté.²³

Section 03 : Les crédits d'exploitation par signature

Mis à part les crédits comportant des décaissements ou bien des mobilisations de fonds, le banquier peut aider ses clients en leur permettant, vis-à-vis de leurs créanciers, de décaler leur paiement dans le temps ou bien de leur éviter les sorties de fonds.

En effet, cette aide se pratique par le moyen des engagements par signature défini comme l'engagement donné par la banque de payer pour le compte d'un débiteur si celui-ci est défaillant.

Dans cette hypothèse, la banque prête seulement sa signature. Ce prêt peut intervenir sous forme de caution, d'aval, d'acceptation ou de crédit documentaire.

1. L'aval

Pour s'assurer du paiement d'un effet de commerce, le bénéficiaire peut demander que cet effet soit avalisé. Le débiteur s'adresse alors à sa banque pour obtenir son aval sur cet effet.

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

L'aval est un crédit par signature qui garantit le paiement de toute ou une partie d'une créance, généralement un effet de commerce tel qu'une lettre de change²⁴ ou un billet à ordre²⁵, en cas de défaillance du principal obligé à l'échéance. L'avaliste s'engage solidairement et conjointement à payer le montant de l'effet.

Si l'aval est donné sur un acte séparé, l'avaliseur ne sera tenu qu'envers la personne qu'il a garantie, il n'est pas obligé à l'égard des porteurs successifs.

L'aval peut être porté sur l'effet, sur une allonge ou donné par acte séparé, il est exprimé par les mots « Bon pour aval » ou par toute autre formule équivalente, et signé par le donneur d'aval.

Si l'aval n'implique pas de décaissement immédiat de la banque, le risque encouru ne doit surtout pas être minimisé, le banquier avaliste doit apprécier la situation financière de son client

²³ www.actufinance.fr/guide-banque/avances-sur-marchandises.html [En ligne]. (Consulté le 24/09/2017).

²⁴ Titre négociable (appelé également « traite ») par lequel une personne, nommée « tireur », donne l'ordre à une autre personne, dénommée « tiré », de payer à une époque déterminée une certaine somme d'argent à une troisième personne, appelée « bénéficiaire » ou « porteur ».

²⁵ Titre par lequel une personne, appelée « souscripteur » s'engage à payer à l'ordre d'une autre personne, appelée « bénéficiaire », une somme d'argent à une date déterminée.

et vérifier s'il y a eu des incidents de paiement sur des effets déjà avalisés. Son intention doit être attirée sur la dégradation éventuelle des liens que son client entretient avec ses fournisseurs, qui manifestent leur méfiance en exigeant un aval bancaire à chaque livraison.

2. L'acceptation

L'acceptation est l'engagement écrit, pris par le tiré de payer la lettre de change à la personne qui en sera le porteur légitime à l'échéance.

L'acceptation de banque est l'engagement qui se traduit par l'apposition, au recto de l'effet de commerce, de la mention « Bon pour acceptation » par le banquier²⁶. Cela signifie que ce dernier en devient le principal obligé en substituant sa signature à celle de son client, et s'engage à honorer le paiement à échéance.

L'acceptation diffère de l'aval du fait que le banquier accepteur devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.

Cette forme de crédit est généralement consentie dans les opérations de commerce extérieur notamment dans le cadre des remises et des crédits documentaires contre acceptation. Dans ce cas, le banquier substitue sa signature à celle de son client « Importateur » et s'engage à payer le « Fournisseur étranger », et dans le cadre du commerce interne ; la banque ne pouvant escompter l'effet de commerce, en raison de difficultés de trésorerie, acceptera celui-ci ; afin de permettre à son client (bénéficiaire de l'acceptation) de l'escompter auprès d'une autre banque qui, au regard, de l'engagement d'un confrère ne peut refuser son concours.

3. Le cautionnement bancaire

Le cautionnement est régi par les dispositions des articles 644 à 673 du Code civil.

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

Le cautionnement bancaire est donc un contrat par lequel la banque (caution) s'engage à payer la dette du débiteur (cautionné) en cas de défaillance de ce dernier, elle fournit ainsi une garantie au créancier. Ce cautionnement doit faire obligatoirement l'objet d'un écrit, il ne se présume pas, alors même que l'obligation principale peut être prouvée par témoins ; en référence à l'article 645 du Code civil.

Le cautionnement bancaire est une opération de crédit, elle est donc rémunérée, et ce en fonction du risque pris par la banque.²⁷

Par le biais du cautionnement, le banquier permet à son client de différer certains décaissements, les éviter ou encore accélérer certaines rentrées de fonds.

Il existe donc plusieurs types de cautions que nous pouvons, classer selon leurs objets, en trois (03) catégories distinctes :

²⁶ Hakim ANANI. « *Le crédit bancaire en Algérie* ». Mémoire de fin d'études, École Supérieure de Banque, Alger, 2007, p.29.

²⁷ Thierry DUCLOS, « *Dictionnaire de la banque* » 6^{ème} édition, Arnaud Franel éditions, Paris, 2013, p.67.

- Cautions en vue de différer des paiements ;
- Cautions en vue d'éviter des décaissements ;
- Cautions en vue d'accélérer des encaissements.

3.1. Cautions en vue de différer des paiements

Ces cautions permettent à leurs bénéficiaires de disposer d'un délai de paiement supplémentaire. Nous pouvons en distinguer :

3.1.1. Obligations cautionnées

Une entreprise peut obtenir de l'État un différé de paiement des montants des taxes et droits dont elle est redevable au moyen d'obligations cautionnées. Ces dernières sont matérialisées sous forme de billets à ordre avec la mention « Bon pour caution » souscrits par le principal obligé.

Les obligations cautionnées sont d'une durée maximale de quatre (04) mois.

3.1.1.1. Obligations cautionnées pour paiement de la TVA

Le règlement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) par les entreprises doit intervenir au plus tard le vingt (20) du mois qui suit celui de son exigibilité. Cependant, l'administration fiscale admet que le versement de cette TVA soit différé de quelques mois étant donné que la majorité des entreprises accordent des délais de paiement à leurs clients, avec toutefois pour condition, que ce différé de paiement soit cautionné par une banque. Au cas où l'entreprise serait défailante, le Trésor Public se retournerait contre la banque.

3.1.1.2. Obligations cautionnées pour paiement de droits de douane

Cette forme de caution permet aux entreprises de retarder, jusqu'à quatre (04) mois, le paiement des droits de douane qui sont en principe exigible 15 à 30 jours à compter de la date de débarquement des marchandises. L'administration des douanes admet que ces droits soient acquittés au moyen d'obligations cautionnées accordant ainsi un délai de paiement garanti par la banque.²⁸

3.1.2. Caution pour impôts contestés

L'entreprise, contestant le montant d'imposition à payer, est obligée de régler d'abord l'intégralité de ce montant ; avant de pouvoir engager les procédures qui lui permettront d'avoir gain de cause. Mais l'administration prévoit une alternative à ce cas de figure ; en suspendant l'exigibilité des droits, à la condition que le contribuable remette une caution pour impôts contestés dont la durée prendra fin avec le règlement du litige.²⁹

Le banquier doit faire très attention dans ce type de caution, car en cas de défaillance de son client, il devra payer le montant des impôts augmenté du montant des pénalités de retard et éventuellement des frais de justice. En outre, l'échéance de son engagement n'est pas fixée.

²⁸ Alain CERLES, « *Le cautionnement et la banque* », RB édition, Paris, 2004, p.202.

²⁹ Alain CERLES, *op.cit.*, p.195.

3.1.3. Soumission du crédit à l'enlèvement

L'administration des douanes permet à l'importateur de pouvoir prendre possession de sa marchandise sans avoir à attendre la liquidation (décompte) des droits de douanes à condition de fournir une caution bancaire.³⁰

3.1.4. Caution à l'entrepôt fictif

Les marchandises non dédouanées à l'importation, dans l'attente de leur mise à la consommation sur le territoire national, peuvent être entreposées dans le local de l'entreprise ou celui d'un tiers ; l'entrepôt est alors dit « fictif » et donne lieu à paiement de droits.

Le paiement de ces droits peut être différé par le service des douanes en exigeant de l'entrepositaire un engagement cautionné par une banque afin d'assurer la conservation des marchandises emmagasinées, son gardiennage et le paiement des droits en cas de leur mise à la consommation.

3.1.5. Caution pour soumission contentieuse

Pour un litige opposant le redevable aux autorités douanières, une caution bancaire est nécessaire pour garantir le règlement par l'importateur du montant réclamé après dénouement de l'affaire.

Il est à signaler qu'en cas de fausse déclaration en douane, l'importateur doit respecter la décision de l'administration des douanes, quelle que soit sa portée, et payer à première demande les sommes que réclamera celle-ci. Le montant du cautionnement peut aller alors jusqu'au montant maximal des pénalités légalement encourues.

3.2. Cautions en vue d'éviter des décaissements

Ce type de cautions évite à l'entreprise l'affectation des dépôts d'espèces en garantie et lui permet de garantir la bonne fin d'une opération. Nous retrouvons les cautions suivantes³¹ :

3.2.1. Caution d'adjudication

Si une entreprise veut se porter candidate à une adjudication de marché, elle doit apporter des garanties, dont la caution d'adjudication.

Appelée aussi « Caution de soumission », cette caution est exigée par l'administration pour lui assurer que l'entreprise soumissionnaire ne se rétractera pas et qu'elle a bien l'intention de réaliser le marché.

Cette caution évite à l'entreprise de déposer des fonds en garantie lorsqu'elle se portera candidate à l'adjudication ; elle signifie que le banquier garantit le sérieux de l'entreprise adjudicataire.

³⁰ *Ibid.*, p.202.

³¹ Luc BERNET-ROLLANDE, *op.cit.*, p.296.

3.2.2. Caution de bonne fin

Encore appelée « Caution de bonne exécution », elle est destinée à garantir la réalisation du marché dans les conditions prévues par le cahier des charges et à prévenir un éventuel abandon du marché par l'entrepreneur avant son terme.

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

Cette caution reste valable jusqu'à réception définitive des travaux dont la date est prévue contractuellement.

3.2.3. Caution pour admission temporaire

Dans le cas des marchandises ou des équipements importés en vue d'être réexportés dans les six (06) mois suivant leur admission temporaire, l'importateur est dispensé de payer les droits de douane, sur présentation d'une caution pour admission temporaire.

Si les marchandises ou les équipements ne sont pas réexportés, ou si la réexportation est partielle, la banque est tenue de payer ces droits en sus d'éventuelles pénalités.

3.3. Cautions en vue d'accélérer des encaissements

Elles concernent les cautions suivantes :

3.3.1. Caution de dispense de retenue de garantie

Pour s'assurer de la fiabilité des travaux exécutés, et se prémunir contre les risques de malfaçon ou de défaut de construction et leur répartition si le promoteur refuse de le faire, le maître d'ouvrage retient une fraction du montant du contrat (en général, elle est de l'ordre de 5% du montant du marché) qui ne sera réglé qu'à réception définitive et constatation de la bonne réalisation du marché.³²

Pour alléger sa trésorerie, l'entreprise demande à sa banque de se porter caution à hauteur du montant de la retenue de garantie.

Ainsi, cette retenue de garantie peut être débloquée contre remise d'une « Caution de dispense de retenue de garantie ».

Dans le cas de l'apparition de malfaçon, le banquier se verra alors obligé de payer le montant de la garantie libérée.

3.3.2. Caution de restitution d'acomptes

Une entreprise peut bénéficier d'un acompte (avance) qui peut atteindre 10 à 20% du montant global du marché, dès la signature du contrat pour pouvoir commencer le projet.

Cet acompte ne sera accordé qu'à présentation d'une « Caution de restitution d'acomptes », celle-ci garantira le remboursement de l'acompte dans le cas de défaillance de l'entrepreneur.

³² Les garanties de marché [En ligne]. Disponible sur : <http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-de-marche/> (Consulté le 29/09/2017).

4. Le crédit documentaire

Le financement des importations se fait par l'ouverture d'un crédit documentaire³³, qui est la forme de financement la plus importante et la plus adéquate, qui offre le plus haut degré de sécurité tant pour l'importateur que pour l'exportateur.

Le crédit documentaire est donc l'opération par laquelle une banque, à la demande de son client importateur et conformément à ses instructions, s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer (par paiement, acceptation ou négociation) le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuée dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit³⁴.

Le crédit documentaire fait intervenir quatre (04) parties :

- Le donneur d'ordre (l'importateur) ;
- La banque émettrice (banque de l'importateur) ;
- Le bénéficiaire (l'exportateur) ;
- La banque notificatrice et/ou confirmatrice (banque de l'exportateur).

4.1. Les différents types de crédit documentaire³⁵

Le crédit documentaire peut revêtir plusieurs formes qui sont :

4.1.1. Le crédit documentaire révocable

La banque émettrice ne souscrit aucun engagement ferme au profit du bénéficiaire. Le crédit peut être annulé ou amendé à tout moment par la banque émettrice à son initiative ou à la demande de son client, sans que le bénéficiaire en soit préalablement avisé ou qu'il puisse s'opposer à cette annulation ou amendement, il reste sans effet si la banque notificatrice a déjà accepté les documents.

Dans la pratique, le crédit documentaire sous forme révocable est généralement utilisé par des cocontractants qui entretiennent des relations de confiance ou dans le cadre de rapports de maison-mère à filiale.

4.1.2. Le crédit documentaire irrévocable

Celui-ci est un engagement ferme de la banque émettrice de payer ou accepter les traites et/ou documents présentés, sous réserve de leur conformité avec les dispositions contractuelles prévues.

Le fournisseur bénéficiant d'un crédit documentaire irrévocable jouit d'une plus grande sécurité, celui-ci ne peut faire l'objet d'une annulation ou modification que si toutes les parties en cause (donneur d'ordre, banque émettrice, banque confirmatrice) sont consentantes.

³³ Les opérations de crédit documentaire sont régies par les Règles et Usances Universelles du Crédit Documentaire Brochure 600 (RUU 600).

³⁴ Philippe GARSUAULT et Stéphane PRIAMI, « *Les opérations bancaires à l'international* », CFPB, Paris, 1999, p.113.

³⁵ Habib KRAIEM, « *Le financement des transactions internationales* », « éditeur inconnu », 2010, p.28-30.

4.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce type de crédits ne peut faire l'objet d'une quelconque modification ou annulation sans le consentement unanime de toutes les parties.

Le bénéficiaire de cette forme de crédit est titulaire d'une double garantie, car il y a ici l'engagement de la banque émettrice et la confirmation de la banque notificatrice.

C'est la forme de crédit documentaire la plus sûre, car elle couvre les risques de non-transferts et les risques politiques ainsi que la solvabilité de la banque émettrice.

4.2. Modes de réalisation du crédit documentaire

Les crédits documentaires peuvent également être classés en fonction des conditions d'ouverture. Nous pouvons distinguer dans ce cadre :

4.2.1. Le crédit documentaire à vue

C'est le type de crédit le plus usité. Il se traduit par le paiement du bénéficiaire (l'exportateur) dès la présentation des documents exigés par l'importateur, ces documents doivent être vérifiés dans un délai très court et doivent être conformes aux clauses du contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur.

4.2.2. Le crédit documentaire contre acceptation

Dans ce cas, l'expédition des documents est accompagnée d'une traite à échéance, qui va être acceptée soit par la banque émettrice, ou par la banque bénéficiaire si elle est confirmatrice, ceci va permettre d'accorder un délai de règlement à l'importateur, et l'exportateur peut escompter cette traite auprès de sa banque.

4.2.3. Le crédit documentaire à différé de paiement

Le délai de paiement, dans ce cas, est accordé à l'importateur sans acceptation d'une traite ; ce délai est convenu à une date mentionnée au préalable dans le crédit documentaire.

L'exportateur obtient de la banque émettrice ou de la banque notificatrice (si elle est en même temps confirmatrice) l'engagement écrit qu'elle effectuera le paiement à l'expiration du délai ; et ce, sur présentation de documents conformes.

4.3. Les formes particulières de crédit documentaire

Il existe des formes de crédits documentaires spécifiques utilisées par les banques pour répondre à des besoins particuliers des opérations du commerce extérieur qui sont³⁶ :

4.3.1. Le crédit documentaire revolving

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé automatiquement. Il permet de procéder à des paiements successifs comme dans le cas des livraisons échelonnées. Il peut être cumulatif, c'est-à-dire, que les montants restants des tranches non utilisées peuvent être ajoutés aux tranches subséquentes, il peut être non cumulatif dans le cas contraire.

³⁶ Élisabeth POULAIN, « *Lexique du commerce international* », Bréal, Paris, 2002, p75-76.

4.3.2. Le crédit documentaire « Red clause »

Ce crédit est dit « Red clause » en raison de la clause spéciale portée à l'encre rouge qui y figure. Elle permet au fournisseur d'obtenir des avances sur le montant du contrat avant toute présentation des documents.

4.3.3. Crédit documentaire transférable

C'est un crédit qui permet de transférer la totalité ou une partie du crédit à un tiers qui devient le véritable fournisseur et qui bénéficie également de l'engagement d'une banque. C'est un crédit qui est utilisé lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas lui-même les marchandises ; il doit donc transférer une partie de ses droits et obligations aux autres fournisseurs en tant que second bénéficiaire.

4.3.4. Crédit back-to-back (Credoc adossé)

C'est un deuxième crédit documentaire dont le donneur d'ordre est bénéficiaire du crédit initial.

En cas d'impossibilité d'ouverture d'un crédit documentaire transférable, en raison de ses termes et conditions qui ne peuvent s'appliquer à la transaction, un exportateur pourra solliciter l'ouverture d'un crédit documentaire, dont il sera le donneur d'ordre, et qui sera « adossé » au premier crédit documentaire, au profit du véritable fournisseur.

4.3.5. La lettre de crédit « Stand-by »

Cet instrument, dont il est fait mention dans la dernière version des règles et usances de la CCI³⁷, et surtout utilisé aux États-Unis. Il constate, comme le crédit documentaire classique, l'engagement de l'émetteur à verser une somme d'argent au bénéficiaire. Seulement, dans ce cas, le bénéficiaire reçoit la somme d'argent non pas pour le recouvrement du prix d'une prestation, mais à titre de dédommagement en cas d'inexécution par le donneur d'ordre d'une obligation (non-remboursement à temps par exemple).

5. Avantages et inconvénients des engagements par signature³⁸

- **Pour le banquier :**

- **Avantages :**

Lors de la mise en place d'un crédit par signature, le banquier évite toute sortie de fonds et le fait que ces crédits soient des engagements sans décaissements permet au banquier de ne pas être soumis à des contraintes supplémentaires résultant de l'encadrement du crédit.

Le fait que le banquier est subrogé dans les droits et privilèges du créancier bénéficiaire de l'engagement, représente aussi un avantage conséquent en cas de cautions douanières ou fiscales.

- **Inconvénients :**

La difficulté à évaluer le risque de défaillance du client, ainsi que le suivi des engagements qui nécessitent une gestion délicate et lourde, représentent les principaux inconvénients des

³⁷ CCI : Chambre de Commerce Internationale.

³⁸ Luc BERNET-ROLLANDE, *op.cit.*, p.298-299.

crédits par signature. La durée des crédits par signature quant à elle, elle est difficilement prévisible, cela est dû principalement aux décalages des engagements dans le temps.

- **Pour le client :**

- **Avantages :**

D'une part, les crédits par signature permettent une meilleure gestion de la trésorerie, du fait que leur coût est moins élevé et ne pèse donc pratiquement pas sur la trésorerie de l'entreprise, ce qui représente un avantage considérable pour cette dernière. D'autre part, les engagements pris par la banque en faveur de l'entreprise valorisent l'image de marque de celle-ci.

- **Inconvénients :**

L'apport de garanties par l'entreprise ; le blocage de fonds ; ainsi que le paiement des commissions même en cas de non-utilisation des crédits par signature, représentent des inconvénients non négligeables pour l'entreprise.

Conclusion du chapitre

À travers ce premier chapitre, nous avons tenté d'exposer les différentes formes de crédits d'exploitation proposés par la banque à sa clientèle. Pour une entreprise, chaque produit répond à un besoin bien spécifique (financement des stocks, des créances...). Nous rappelons que ces crédits sont destinés à financer le bas du bilan de l'entreprise.

Cependant, une distinction a été faite entre les crédits qui nécessitent un décaissement immédiat de la part du banquier (les crédits par caisse) et ceux n'engendrant pas des décaissements de la part du banquier (les crédits par signature) sauf dans le cas où le client s'avérerait défaillant à terme.

Bien que les formes de crédits d'exploitation soient diverses, et que ceux-ci couvrent un large éventail de situations et répondent à la majorité des besoins susceptibles d'être exprimés par la clientèle, il reste à vérifier si des écarts n'existent pas entre la théorie et la pratique.

« Le rôle du banquier ne consiste pas seulement, à proposer des concours à sa clientèle, mais l'aider et l'orienter vers le type de crédit répondant parfaitement à ses besoins. Pour en arriver là, le banquier doit connaître au mieux son client, aussi bien sur le plan moral que financier. »³⁹

Quelle que soit la forme du crédit d'exploitation, il doit répondre à des conditions préalables d'analyse financière et de risques y afférant avant son octroi, ce qui nous amène au second chapitre de notre travail intitulé « Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation ».

³⁹ Entretien avec monsieur K.METREF, Responsable du service crédit au CPA agence 120, 12 juillet 2017.

Chapitre II :

Montage et étude d'un
dossier de crédit
d'exploitation

Introduction du chapitre

Après avoir défini et étudié les différents types de crédits d'exploitation proposés par la banque à sa clientèle dans le premier chapitre, nous présenterons dans celui-ci les principales phases d'octroi d'un crédit.

Les entreprises ont un besoin permanent de trésorerie pour fonctionner. Durant le cycle économique de l'entreprise « fabrication/achats - ventes », les besoins liés à l'exploitation se manifestent par un besoin plus au moins important en trésorerie dû aux décalages entre les dépenses et les recettes, en fonction de la nature de son activité et de l'environnement économique dans lequel elle évolue. Afin de pallier ces décalages, les entreprises peuvent recourir au financement bancaire, et font de leur banquier un partenaire financier qui est amené à prêter main-forte à l'entreprise en lui proposant le concours adéquat.

En plus de la mise à disposition de sa clientèle différents modes de financement, l'art du banquier est avant tout de cerner le besoin réel de l'entreprise. Sa décision d'octroi d'un crédit est justifiée par une analyse approfondie et une appréciation du risque lié à ce financement.

C'est dans cette optique que le banquier devra analyser tous les documents présentés par le client et toute autre information susceptible à l'amener vers une appréciation minutieuse du demandeur de crédit et de son environnement. En commençant par l'étude de l'ensemble des paramètres permettant de déterminer les besoins réels de l'entreprise en passant par : la moralité et la compétence de ses dirigeants, son niveau de performance, sa capacité à faire face à la concurrence, son aptitude à honorer ses engagements, mais aussi de l'évaluation du risque lié au crédit. En effet le risque existe et diffère d'un crédit à un autre. Pour s'en prémunir, une étude complète, exhaustive et une gestion irréprochable du dossier se fait. Aussi, le banquier doit mettre en place des conditions et garanties pour atténuer cette prise de risque.

Lorsqu'il s'agit d'un crédit d'exploitation, l'analyse portera sur l'appréciation de la santé financière de l'entreprise et des besoins de son exploitation. Tout au long de ce chapitre, nous allons présenter la démarche à suivre pour le montage et l'étude d'un dossier de crédit, ainsi nous suivrons le cheminement suivant :

- Constitution d'un dossier de crédit d'exploitation (**section 01**) ;
- Identification du demandeur de crédit et de son environnement (**section 02**) ;
- Diagnostic économique et financier de l'entreprise (**section 03**) ;
- Les risques du crédit et les moyens de prévention (**section 04**).

Les aspects présents dans ces sections ne reprennent que des techniques et méthodes standards admises dans la profession, mais ne reflètent pas spécialement les pratiques d'une banque installée en Algérie. L'objet du chapitre étant de prendre connaissance des standards pratiqués dans l'étude d'un dossier de crédit d'exploitation.

Section 01 : Constitution d'un dossier de crédit d'exploitation

Dans tout processus d'évaluation de risque crédit, le banquier doit obtenir et travailler une matière première essentielle qui est « l'information », censée lui donner l'image réelle du demandeur de crédit. Son exhaustivité et sa crédibilité sont le gage d'une juste appréciation de la situation de la relation du banquier.

La constitution du dossier de crédit est donc l'étape de base de toute opération de crédit. C'est à l'aide de ces informations fournies par le client que le banquier pourra se prononcer éventuellement sur le dossier. Il est à noter qu'il n'y a pas de cadre strictement obligatoire pour le contenu du dossier, car le banquier peut exiger tout document jugé nécessaire pour mener rigoureusement son étude.

Le dossier de crédit est constitué des éléments suivants :

1. Une demande écrite

Il s'agit d'une demande manuscrite signée par le gérant de l'entreprise ou toute autre personne mandatée. Cette demande doit préciser la nature des crédits sollicités, leurs montants, leurs durées, leurs objets, les éventuelles garanties proposées et les conditions d'utilisation.

2. Les documents administratifs et juridiques

- Une copie conforme au registre de commerce ;
- Une copie conforme des statuts pour les personnes morales ;
- Le PV de l'assemblée générale des actionnaires, par lequel le gérant ou le directeur général de l'entreprise, est autorisé à contracter des emprunts si cette disposition n'est pas prévue dans les statuts (cas des SPA) ;
- Une copie conforme au Bulletin Officiel des Annonces Légales (BOAL) ;
- Une copie conforme à l'acte de propriété ou du bail de location des locaux abritant l'activité.

3. Les documents comptables et financiers

- Bilans et annexes des trois derniers exercices clos signés par l'entreprise ;
- Situation comptable provisoire de l'exercice en cours ;
- Plan de trésorerie de la période à financer ;
- État détaillé des créances par montant et âge ;
- État des stocks ;
- La situation comptable (actif, passif, TCR) pour les demandes introduites après le 30-06.

4. Autorisation de la consultation de la centrale des risques

Cette autorisation est requise lors de la première demande de crédit.

5. Les documents fiscaux et parafiscaux

- Une carte d'immatriculation fiscale ;
- Les extraits de rôles apurés ;
- Les attestations parafiscales récentes (CNAS, CASNOS et CACOBAPTH)
- Une attestation de non-imposition pour les nouvelles affaires.

6. Les documents commerciaux

- La décomposition du chiffre d'affaire, local et étranger et par produits et par marchés ;
- Le carnet de commande des clients ;
- L'état des créances et des dettes.

Section 02 : Identification du demandeur de crédit et de son environnement

L'identification du demandeur de crédit constitue une étape primordiale dans le déroulement de l'étude et l'analyse du dossier de crédit. Le banquier est amené à connaître son client sous tous ses aspects, car tous les spécialistes s'accorderont à dire qu'il n'y a pas deux clients semblables ; de même, ils diront que les différentes situations auxquelles peut être confronté le client ne sont jamais complètement identiques entre elles.

Avant d'entamer l'étude des documents comptables et financiers par la discipline de l'analyse financière d'entreprise, il est nécessaire pour le banquier de connaître l'environnement dans lequel l'entreprise évolue. L'historique, la relation banque-entreprise, les moyens mis en place pour le bon déroulement du cycle d'exploitation et l'environnement économique dans lequel évolue l'entreprise, sont des indicateurs incontournables pour connaître une entreprise.

1. La collecte d'informations

Pour mieux connaître son client, le banquier dispose de plusieurs moyens lui permettant de collecter les informations, à savoir :

1.1. L'entretien avec le client

Qu'il s'agisse d'une nouvelle ou d'une ancienne relation, le banquier doit s'entretenir avec son client. Cet entretien permettra d'avoir une idée plus claire sur son plan d'activité, sur le concours adéquat, mais aussi de cerner la moralité, l'expérience et la compétence des dirigeants dans le cas d'une nouvelle relation.

1.2. Consultation des fichiers de la Banque d'Algérie

La Banque d'Algérie peut transmettre des renseignements décisifs aux banques et aux établissements financiers qui le souhaitent sur la situation de leurs clients. La Banque d'Algérie

occupe une place privilégiée dans l'obtention et la diffusion des informations relatives aux entreprises¹. Donc, la banque peut consulter les trois (3) centrales suivantes :

1.2.1. La centrale des risques

*« La Banque d'Algérie organise et gère un service de centralisation des risques, dénommé « centrale des risques », chargé de recueillir auprès de chaque banque et de chaque établissement financier le nom des bénéficiaires de crédits, la nature et le plafond des crédits accordés, le montant des utilisations ainsi que les garanties prises pour chaque crédit. ».*²

1.2.2. La centrale des impayés

Grâce à cette centrale le banquier s'assurera que son client n'a pas fait l'objet d'une interdiction de paiement et qu'il n'est pas un interdit d'émission des chèques, car la centrale des impayés diffuse et centralise toutes les informations concernant les incidents de paiement de chèques et d'effets de commerce, les interdictions d'émettre des chèques et les infractions liées à ces interdictions.

1.2.3. La centrale des bilans

Cette centrale est chargée de traiter les informations comptables et financières qui concernent les entreprises ayant obtenu des concours bancaires, et de communiquer ces informations aux banques.

1.3. Visite sur site

Le banquier a le droit de faire une visite inopinée à tout moment, et cela pour prendre connaissance du déroulement du cycle d'exploitation, et d'apprécier la véracité des informations communiquées dans les documents précédemment cités. Il devra particulièrement s'intéresser aux éléments suivants :

- Vérifier si le patrimoine de l'entreprise correspond à ce qui a été avancé dans le dossier ;
- La réalité et le statut d'occupation des lieux et leur fonctionnalité ;
- L'organisation des différentes fonctions (approvisionnement, stockage, production, écoulement des produits...);
- La gestion des ressources humaines, l'efficacité et conditions de travail ;
- Les perspectives d'évolution de l'entreprise.

1.4. La consultation des renseignements juridiques

Le banquier dispose, sur le plan juridique, de deux sources qu'il peut exploiter. Il s'agit du service des hypothèques et de la greffe du tribunal. La première citée permet de vérifier que les biens immeubles qui lui sont présentés en garantie n'ont pas été préalablement hypothéqués.

¹ Entretien téléphonique avec M.BELDJOURI, Directeur de la succursale de la Banque d'Algérie Tizi-ouzou, 29 septembre 2017.

² Article 98 de l'ordonnance 03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit. [En ligne]. Disponible sur : <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist1.htm> (consulté le 07/10/2017).

Quant à la deuxième, elle l'informe sur d'éventuelles mises en garantie des biens mobiliers du client.

2. Identification du demandeur de crédit

L'identification de l'entreprise demanderesse de crédit constitue un élément clé qui pèse sur la décision d'octroi ou de refus.

2.1. L'environnement interne de l'entreprise

Le banquier est tenu d'accorder une importance capitale à l'identification de l'entreprise en tant qu'entité juridique et économique, la situer de son environnement, et ce, après l'analyse de son passé à travers son historique.

2.1.1. Historique de l'entreprise

C'est un élément à apprécier, car l'évolution de l'entreprise dans le temps permettra au banquier d'analyser les motivations de ses dirigeants et leur gestion par le passé.

Ainsi, le banquier devra sonder le passé de l'entreprise en cherchant à connaître sa date de création, les éventuelles modifications de sa forme juridique, les décisions marquantes, la situation de l'entreprise face aux périodes d'embellie et de déclin... Cette connaissance du passé est un excellent moyen d'anticiper le comportement de l'entreprise face aux situations futures.

2.1.2. Aspect juridique de l'entreprise

Ce sont les statuts de l'entreprise qui définissent le degré d'engagement et de responsabilité de chacun des associés et les personnes détenant un réel pouvoir de décision. L'accent doit être mis particulièrement sur sa forme juridique, car les risques encourus par le banquier sont plus au moins étendus selon que l'affaire se présente sous forme individuelle ou sous forme de société.

2.1.2.1. L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle est une entreprise n'ayant qu'un seul propriétaire. C'est un statut généralement réservé aux petites structures, telles que l'artisanat ou les petits commerces. Juridiquement, il n'est fait aucune distinction entre les biens privés de l'entrepreneur et les biens propres à son activité.

2.1.2.2. Les entreprises collégiales (les sociétés)

Nous pouvons distinguer trois (03) formes de sociétés selon la responsabilité des associés :

A. Les sociétés de personnes

Ce sont des sociétés dans lesquelles la personnalité des associés est un élément essentiel. Ces sociétés sont constituées *intuitu personæ*³.

³ Locution latine signifiant « en fonction de la personne ».

Les parts des associés ne sont ni cessibles ni transmissibles, sauf clause contraire des statuts. Les associés sont solidairement et indéfiniment responsables des dettes de la société.

Et dans ce type de sociétés, nous pouvons citer :

- La SNC (Société en Nom Collectif) ;
- La SCS (Société en commandite simple).

B. Les sociétés de capitaux

Ce sont des sociétés généralement commerciales, qui sont constituées en considération des capitaux apportés par les associés.

Les parts des associés, appelées actions, sont alors librement négociables, cessibles et transmissibles. La responsabilité des associés est limitée à concurrence de leurs apports. Dans ce type de sociétés, on peut citer :

- La SPA (Société Par Actions) ;
- LA SCA (Société en commandite par actions).

C. Les sociétés hybrides

Ce sont des sociétés qui sont entre les sociétés de personnes et les sociétés de capitaux.

Pour les sociétés hybrides, la responsabilité des associés est limitée à concurrence de leurs apports tout comme les sociétés de capitaux, et les parts sociales sont cessibles et transmissibles tout comme les sociétés de personnes, sauf si les statuts ne le permettent pas.

Et dans ce type de sociétés, nous pouvons citer :

- L'EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée) ;
- La SARL (Société à Responsabilité Limitée).

2.1.3. Les moyens mis en œuvre

Toute entreprise, quelle que soit son activité, commerciale ou industrielle, est dotée d'une organisation adéquate aux objectifs de sa politique d'exploitation.

2.1.3.1. Les moyens humains

Le banquier doit porter une grande attention à l'organisation de la fonction ressources humaines de l'entreprise. Son approche visera principalement :

- Les dirigeants : Ils représentent une grande importance dans la gestion de l'entreprise, car cette dernière doit disposer d'éléments intellectuels et expérimentés dans le domaine, des dirigeants capables de réaliser des exploits avec l'entreprise...

- L'encadrement : L'organigramme de l'entreprise donnera au banquier une idée sur la structure de commandement et sa cohérence pour mieux cerner les tâches et les pouvoirs délégués pour chaque fonction.
- Le personnel : l'effectif de l'entreprise peut faire sa force, voir même son essence. Il faut s'interroger sur la qualification, le savoir-faire et la qualité du travail d'équipe ; l'entente au sein du milieu professionnel peut apporter un avantage considérable à l'entreprise.

2.1.3.2. Les moyens matériels

Les moyens matériels sont l'ensemble des outils de production tels que les équipements et installations, les locaux, les moyens de transport...

Ainsi, le banquier doit s'intéresser à la durée de vie des équipements, leurs degrés d'obsolescence, la propriété des locaux, le réseau de distribution...

2.1.3.3. Les moyens financiers

Ce sont tous les fonds dont l'entreprise dispose pour son activité que ça soit son financement interne (ses fonds propres) ou le financement externe tel que les concours accordés, le banquier doit s'attarder dans son analyse sur ces ressources.

2.2. L'environnement externe de l'entreprise

Il s'agit de tous les facteurs qui ont un impact positif ou négatif sur la santé d'une entreprise, ses performances et sa croissance. Le chargé d'études censé suivre le dossier est amené à s'informer des changements qui surviennent. Les éléments cruciaux qu'il faut impérativement observer sont : l'activité en elle-même et le secteur où cette entreprise exerce, qui affectent la nature de la relation avec la banque. Le banquier analyse les différents éléments évoluant autour de l'entreprise afin de pouvoir se situer dans cet environnement.

2.2.1. L'environnement économique de l'entreprise

Il s'agit surtout de l'évolution des principales variables économiques : l'inflation, croissance économique, évolution du taux de change ..., qui ont une incidence directe sur la politique de l'entreprise. Le but de l'analyse de l'environnement économique de l'entreprise est de savoir si cette dernière continuera à évoluer dans un milieu favorable ou non. Donc, le banquier doit bien mener son étude, et doit prendre en considération l'incidence de la conjoncture économique sur le secteur.

2.2.2. L'environnement social

C'est un élément décisif que le banquier analyse et étudie soigneusement, car cela concerne un aspect interne de l'entreprise. Chaque entreprise vise, dans le cadre de sa stratégie, des objectifs précis à atteindre pour le développement de son activité. Nous entendons par là, l'analyse de la motivation et de l'implication du personnel de l'entreprise (les perspectives de développement).

2.2.3. Analyse du secteur d'activité

Un secteur d'activité rassemble toutes les entreprises qui ont une même activité principale. Pour se prononcer, le banquier devra apprécier ce secteur, voir s'il est porteur ou non, s'il est en régression ou non... Il faut donc se renseigner sur les éléments suivants⁴ :

2.2.3.1. Le marché

Le marché est l'endroit où se confronte l'offre à la demande, mais surtout c'est l'endroit où va se jouer la concurrence. L'importance de l'entreprise s'évalue selon les dimensions et la nature du marché dans lequel elle exerce, donc, ce dernier doit être bien examiné.

2.2.3.2. Les partenaires

En tant que bailleur de fonds, le banquier s'intéresse aux rapports de l'entreprise avec ses partenaires (fournisseurs, clients) pour mesurer le degré d'approvisionnement, des livraisons, des ventes...

2.2.3.3. Les concurrents

Il faut souvent se poser la question suivante, est-ce que notre client est mis à concurrence ? Et à quel degré ? Les concurrents de l'entreprise représentent un élément d'analyse très important auquel le banquier devra s'intéresser. Son intérêt doit se porter sur leurs nombres, leurs implantations, leurs capacités de production, et leurs produits mis sur le marché.

2.3. Relation entre la banque et l'entreprise

Il faut faire une distinction entre « gros » clients et clients ordinaires, dans le but de saisir une éventuelle opportunité (prospection client ; ouverture de compte ; distribution de crédits ; placements...). Toutes ces informations peuvent être recueillies en consultant l'historique du compte qui enregistre toutes les transactions effectuées par le client, par le biais de son compte courant. Il faut aussi consulter le fichier contentieux du client pour se renseigner sur les éventuels problèmes qu'il a pu connaître, et ce, pendant toute la durée du fonctionnement de son compte.

2.3.1. Les mouvements d'affaires confiés

Le mouvement confié doit être connu par le banquier, pour qu'il puisse juger de la fidélité du client et la confiance qu'il lui accorde. Il est calculé comme suit :

$$\text{Mouvements d'affaires} = \Sigma \text{Mouvements crédits (Versements + Virements reçus + Remises de chèques et effets)}$$

⁴ Rita-Maria ZÜGER, « Gestion d'entreprise – Compétences de base en gestion » 2ème édition, Compendio Bildungsmedien AG, Zürich, 2011, p.51.

Le compte courant du client doit retracer tous les mouvements d'affaires liés à l'activité du client. Fort de sa constatation, le banquier procédera à une comparaison entre les recettes enregistrées sur le compte du client et le chiffre d'affaires déclaré notamment par le calcul du rapport : **Mouvements confiés / Chiffre d'affaires déclaré**. Suivant ce rapport trois situations peuvent se présenter :

- **Mouvements confiés = CA déclaré** : il y a une centralisation intégrale du chiffre d'affaires du client au sein de l'agence ;
- **Mouvement confié < CA déclaré** : soit il s'agit d'une fausse déclaration du CA (CA fictif) ou d'une non-centralisation du CA, c'est-à-dire que le client détient d'autres comptes auprès d'autres banques, ou encore le client réalise des transactions en espèce.
- **Mouvement confié > CA déclaré** : il s'agit fausse déclaration du CA (diminuer le CA pour fuir au fisc), ou d'une réalisation d'opérations hors exploitation.

Remarque : Les banques exigent souvent aux clients bénéficiaires d'un crédit bancaire de centraliser leurs chiffres d'affaires chez elles, avec comme objectifs : Avoir des ressources, afin de distribuer d'autres crédits ; avoir des commissions sur les opérations d'encaissement.

2.3.2. Le niveau d'utilisation des concours bancaires

La détermination du degré d'utilisation des concours consentis va permettre au banquier de mesurer les besoins réels de l'entreprise. Le banquier appréciera alors si son client sait utiliser son crédit en fonction de ses besoins, et s'il est capable de cerner de manière précise le niveau du crédit dont il a besoin sans excès et ce, en utilisant les positions décadaires comme moyen de contrôle, qui font apparaître comment le crédit a été utilisé en termes de plafond s'il s'agit d'un découvert, et en termes de cote s'il s'agit d'escompte.

2.3.3. Les incidents de paiements

Pour apprécier la moralité et l'honorabilité de son client vis-à-vis de ses créanciers, le banquier doit vérifier si celui-ci n'a pas fait l'objet d'un incident de paiement, comme l'émission de chèques sans provision, le non-paiement d'une traite à échéance ou encore le non-paiement d'une dette privilégiée. Généralement, ces incidents sont sanctionnés par un avis à tiers détenteur ou une saisie-arrêt.

- **L'avis à tiers détenteur (ATD)** : L'ATD est une demande de blocage du compte du client émanant des inspections des contributions diverses ou des inspections des domaines. Il est émis à l'encontre des redevables n'ayant pas payé leurs contributions.
- **La saisie-arrêt** : C'est une procédure par laquelle, un créancier immobilise entre les mains d'un tiers (la banque) des sommes, en vue de se faire payer plus tard sur ces sommes. Cette procédure met en évidence trois parties : Le saisissant (le créancier), le tiers saisi (la banque), le saisi (celui sur lequel est pratiquée la saisie-arrêt).

- **L'interdiction de chéquier** : Cette interdiction est due à l'émission répétitive de chèques sans provision.

Section 03 : Diagnostic économique et financier de l'entreprise

Passé l'étape de la constitution du dossier et l'identification du client, le banquier doit s'atteler à diagnostiquer avec pertinence l'entreprise à travers une évaluation de ses performances financières.

Selon COHEN : «*L'analyse financière est un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, aux niveaux et à la qualité de ses performances.*»⁵

Il ressort donc de cette définition que l'analyse financière est considérée comme étant l'ensemble des techniques et méthodes permettant de rechercher dans quelle mesure une entreprise est apte d'assurer à maintenir l'équilibre de sa structure financière aussi bien à court terme, qu'à moyen et long terme, et donc de porter un jugement sur ses perspectives d'avenir.

Cette analyse concerne l'évolution de l'activité de l'entreprise durant généralement les trois (03) dernières années. Elle est menée sur la base des données réelles matérialisées par les bilans, les TCR et les annexes.

L'objectif principal de cette analyse est de diagnostiquer de près la santé financière de l'entreprise, à savoir : son équilibre financier, ses degrés de solvabilité et de liquidité.

Pour mener à bien l'analyse financière, cette dernière comporte un certain nombre de phases à suivre, à savoir :



1. Élaboration et appréciation du bilan financier

Le bilan comptable représente une photographie de la situation du patrimoine de l'entreprise, établie à une date donnée, il est la représentation chiffrée des biens et des dettes qui constituent l'entreprise à un moment précis. L'actif inventorie les biens et les droits acquis par l'entreprise, alors que le passif recense les dettes et les obligations de l'entreprise vis-à-vis des tiers.

Le bilan comptable normalisé est un tableau représentatif de la situation financière de l'entreprise, il contient deux parties :

- L'actif : Regroupant le patrimoine de l'entreprise (biens, créances, et ses disponibilités).

⁵ Elie COHEN. « *Analyse financière* », 5ème édition, Economica, Paris, 2004, p.8.

- Passif : Regroupant les ressources de l'entreprise (les fonds propres, les dettes à courts et longs termes).

Il représente un document important pour l'analyste financier désirant dresser un diagnostic financier de l'entreprise, mais ce document ne reflète pas toute la réalité économique de l'entreprise, il indique seulement la situation patrimoniale de l'entreprise à un moment donné.

La solution sera alors de passer du bilan comptable au bilan financier, mieux connu sous l'appellation de retraitement. Dès lors il s'agira de retraiter méthodiquement le bilan comptable en fonction des objectifs du banquier, à savoir : connaître le niveau de liquidité et de solvabilité de l'entreprise.⁶

Ce n'est qu'à partir de l'année 2010 que l'Algérie a décidé de remplacer le Plan comptable national (PCN) pour adopter un système comptable financier qui se base sur les normes internationales IAS/IFRS. Contrairement au PCN qui a une vision juridique, où la situation patrimoniale de l'entreprise prédomine le bilan. Le SCF quant à lui possède une vision conceptuelle, dans le sens où les états financiers de l'entreprise doivent refléter une image fidèle de la situation financière, patrimoniale, de performance et de trésorerie de l'entité à la fin de l'exercice.

Pour produire l'information dont elle a besoin, l'analyse financière retraite les postes de trois (3) manières :

- La réévaluation de certains postes du bilan ;
- Le retraitement de certains postes du bilan ;
- Le reclassement des postes du bilan.

1.1. La réévaluation de certains postes du bilan

Les réévaluations ont pour objet de limiter au maximum les distorsions pouvant exister entre la valeur comptable de certains postes de l'actif et de leur valeur réelle. Le banquier, dans une optique liquidative, devra s'intéresser à la valeur réelle des éléments de l'actif. Il doit tenir compte des plus ou moins-values subies par les postes du bilan, car elles affectent directement la réalité du patrimoine de l'entreprise. Nous prendrons pour exemple, les terrains enregistrés à un coût d'acquisition relativement faible, alors que leur valeur probable sur le marché foncier est plus élevée.

Les réévaluations déclarées par l'entreprise affecteront le bilan comme suit :

- À l'actif : il s'agira d'une augmentation de la valeur comptable nette du montant de la plus-value, ou diminution de la valeur comptable des éléments affectés par une moins-value ;

⁶ Bernard COLASSE, « *L'analyse financière de l'entreprise* », Edition La Découverte, Paris, 2008, p75.

- Au passif : il s'agira d'une augmentation de la situation nette comptable du montant de la plus-value.

Les principales réévaluations du bilan concernent : les immobilisations, les créances clients et les stocks.

Concernant les immobilisations, cette technique (la réévaluation) tend à prendre en compte la dépréciation monétaire pour évaluer les biens qui constituent l'actif d'une entreprise.

Les actifs de l'entreprise sont enregistrés au bilan aux coûts historiques. L'actualisation de la valeur patrimoniale de l'entreprise nécessite une réévaluation de ses actifs en fonction des conditions du marché.

Cette réévaluation donnera lieu à un écart de réévaluation, ce dernier pouvant être une plus ou moins-value qui sera affectée au passif du bilan, plus précisément aux fonds propres. Cet écart de réévaluation se calcule en faisant le solde entre la valeur réelle et la valeur nette comptable (VNC)

La réévaluation concerne aussi les déclassements des actifs fictifs, celle-ci touchant ; les stocks périmés et les créances irrécouvrables. Car les stocks périmés seront déduits des valeurs d'exploitation, pour ce qui est des clients, ils sont divisés en trois rubriques; client ordinaire, client douteux et client irrécouvrable. Ce dernier sera déduit du bilan, les deux restants seront affectés aux valeurs réalisables.

1.2.Le retraitement de certains postes du bilan⁷

Les principaux retraitements pour passer du bilan comptable au bilan financier concernent les effets à recouvrer, les provisions et les impôts différés.

Les effets à recouvrer représentent les effets non encaissés ; ils sont divisés en deux catégories, celles-ci représentant les effets escomptés non échus (EENE), et les effets non escomptés (ENE).

Les effets escomptés non échus sont affectés aux valeurs réalisables, et les effets non escomptés eux-mêmes sont éclatés en deux ; les effets escomptables affectés aux valeurs disponibles, et les effets non escomptables, ces derniers affectés aux valeurs réalisables.

Quant aux provisions qui représentent une détention en provision d'une charge ou d'un risque de perte, elles sont éclatées en deux ; provisions justifiées, qui sont affectées aux dettes à court terme ; et les provisions non justifiées, dont une partie est représentée sous forme d'IBS dans les dettes à court terme, le reste est représenté sous forme de provisions à caractère de réserve dans les capitaux propres.

Les impôts différés quant à eux : à l'actif sont diminués des capitaux propres, contrairement aux impôts différés au passif, qui eux viennent en augmentation.

⁷ Pierre CONSO et Farouk HEMICI, « *Gestion financière de l'entreprise.* » 11^{ème} édition, Dunod, Paris, 2005, p.147-153.

D'autres retraitements sont aussi effectués tels que le crédit-bail qui apparaît comme immobilisation à l'actif, car économiquement, il s'agit le plus souvent d'immobilisations productives, dont le financement est assimilable à un emprunt. Les engagements de crédit-bail sont ajoutés, pour leur montant, aux immobilisations corporelles, et nous trouverons alors le montant du crédit-bail au passif de l'entreprise divisé : une partie étant exigible à court terme, le reste du montant à payer est dans la partie moyen et long terme.

Pour ce qui est des emprunts bancaires, le montant est divisé en partie à court terme et l'autre partie à moyen et long terme du passif de l'entreprise.

Et enfin le résultat peut être réparti en dividendes et réserve, et d'autres postes viennent en diminution des fonds propres tels que le capital souscrit non appelé, et les charges constatées d'avance.

Remarque : L'analyste ne fera apparaître à l'actif du bilan financier que les postes ayant une valeur patrimoniale.

1.3. Le reclassement des postes du bilan

Après les réévaluations et les retraitements effectués pour le bilan financier, ainsi que l'élimination de certains actifs sans valeur, l'analyste doit maintenant procéder au reclassement de certains postes du bilan pour avoir une vision plus réaliste de la situation financière de l'entreprise.

Ce reclassement des rubriques du bilan s'opère sur la base de deux principes :

- Un degré de liquidité croissante de l'actif ;
- Un degré d'exigibilité croissante du passif.

1.3.1. Reclassement de l'actif

L'actif sera divisé en deux masses⁸ : Actif immobilisé et Actif circulant.

1.3.1.1. L'actif immobilisé

C'est ce que nous appelons aussi le haut de bilan. Ce dernier représente les éléments physiques ou non physiques, liés à l'activité de l'entreprise, mais ne disparaissant pas durant le cycle d'exploitation.

- Immobilisations corporelles : les immobilisations corporelles se composent des actifs physiques durables dont l'entreprise est propriétaire. Ils constituent pour une entreprise industrielle l'essentiel de son capital de production, à ce titre nous pouvons citer : les terrains, les constructions.

⁸ Karine CERRADA, Yves DE RONGE, Michel DE WOLF. « *Comptabilité et analyse des états financiers* » 2^{ème} édition, Edition De Boeck Supérieur, Bruxelles, 2016, p.255.

- Immobilisations incorporelles : cette rubrique regroupe des emplois durables de fonds qui ne correspondent ni à des actifs physiques, ni à des actifs financiers. Il s'agit de droits obtenus en contrepartie des dépenses, mais aussi de charges activées durablement, telles que les fonds de commerce, les frais de recherche.
- Immobilisations financières : Les immobilisations financières sont constituées par des créances et des titres détenus *a priori* dans un souci de long terme ou dans le cadre d'une stratégie de développement d'ensemble de l'entreprise à ce titre nous pouvons citer ; les participations, les titres immobilisés de l'activité de portefeuille.

1.3.1.2. L'actif circulant

Appelé aussi le bas du bilan, l'actif circulant est constitué des éléments qui sont utilisés pendant le cycle d'exploitation. Il est divisé en trois postes :

- Les valeurs d'exploitation (V.E) : Ce poste concerne les stocks de matières premières, de fournitures et des produits finis, diminués du montant des stocks-outils ;
- Les valeurs réalisables (V.R) : Il s'agit des créances à court terme détenues par l'entreprise sur les tiers, ce poste est lui-même subdivisé en deux parties :
 - Les valeurs réalisables d'exploitation : elles représentent des créances nées à partir de l'exploitation de l'entreprise ; elles comportent : les créances sur clients non provisionnées ; les effets escomptés non échus (EENE) et les effets à recouvrer ;
 - Les valeurs réalisables hors exploitation : Cette rubrique renferme tous les autres éléments qui n'ont pas de relation avec l'activité primaire de l'entreprise.
- Les valeurs disponibles (V.D) : Il s'agit du poste le plus liquide de l'actif. Il comprend les disponibilités ; les effets escomptables, les chèques à encaisser et les valeurs mobilières de placement cessibles à très court terme.

1.3.2. Reclassement du passif

Tout comme l'actif, le passif regroupera deux grandes masses, à savoir: les capitaux permanents et les dettes à court terme.

1.3.2.1. Les capitaux permanents

C'est l'ensemble des ressources stables ou permanentes dont dispose une firme pour financer ses actifs. Nous distinguons dans les capitaux permanents⁹ :

- Les capitaux propres : Ce sont des ressources permanentes mises à la disposition de l'entreprise, dans cette rubrique nous pouvons citer : le capital, les écarts de

⁹ Karine CERRADA, Yves DE RONGE, Michel DE WOLF. *op.cit.* p.258.

réévaluation, les réserves, le report à nouveau, les provisions pour pertes et charges, le résultat en instance d'affectation, et le résultat à conserver.

- Les dettes à moyen et long terme (DMLT) : Il s'agit des dettes contractées dont le remboursement intervient dans un délai dépassant une année. Ce poste est composé des : emprunts à long terme et des dettes assimilées, dettes fournisseurs à plus d'un an et les impôts payables sur les produits d'écart de réévaluation et de subventions d'investissement constatables à plus d'un (01) an.

1.3.2.2. Les dettes à court terme (DCT)

Elles représentent des dettes que l'entreprise a contractées dont l'exigibilité est à court terme (moins d'un an). Ce poste comprend trois parties à savoir :

- Les dettes d'exploitation : Elles représentent les dettes qui sont afférentes au cycle d'exploitation. Ce poste comprend les rubriques suivantes: les dettes de stock (fournisseur et facture à recevoir), les effets à payer, les avances et acomptes reçus de la clientèle ;
- Les dettes hors exploitation : Cette rubrique comprend l'ensemble des dettes fiscales et parafiscales dont l'échéance est à court terme. Nous citerons dans ce cadre : le compte courant des associés non bloqué, les détentions pour compte, les impôts sur subventions et écart de réévaluation (à moins d'un an), le compte créditeur de l'actif, les dividendes, les provisions pour pertes et charges justifiées à moins d'une année... ;
- Dettes financières : Ce poste comprend les concours bancaires courants, les EENE, et les annuités exigibles des DLMT.

Le bilan financier se présente alors comme suit :

Tableau II.1 : Le bilan financier

ACTIF	PASSIF
Actif Immobilisé	Capitaux permanents
Immobilisations corporelles	Fonds propres
Immobilisations incorporelles	Dettes à Moyen et Long Terme
Immobilisations financières	
Actif Circulant	Dettes à Court Terme
Valeurs d'Exploitation	Dettes d'Exploitation
Valeurs Réalisables	Dettes Hors Exploitation
Valeurs Disponibles	Dettes Financières

Source : Elaboré par nous-même sur la base de : BERNET-ROLLANDE, Luc. *Pratique de l'analyse financière*. 2^{ème}. Paris, Dunod, 2015, p.88.

1.4. Détermination et évaluation des soldes intermédiaires de gestion (SIG)

Afin de mener une étude financière rigoureuse, l'analyste financier ne se limite pas à l'étude du bilan, c'est pour cela qu'il passe à la détermination des soldes intermédiaires de gestion (SIG), ces derniers représentent la première approche de l'analyse de rentabilité. Ils permettent de déterminer les niveaux des résultats et de décomposer les rentabilités économiques et financières de l'entreprise, à partir du calcul en cascade du tableau des comptes de résultats (TCR), qui au final nous donnent le résultat net. Le TCR est élaboré à partir des comptes relevant des charges (classe 6) et des produits (classe 7) en faisant ressortir les bénéfices ou la perte de l'exercice¹⁰.

1.4.1. Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires d'une entreprise est souvent un indicateur de choix pour le banquier, il lui permet de mesurer l'activité et sa position sur le marché envers ses concurrents. Il n'est pas un SIG, mais il est le point de départ de toute analyse de rentabilité de l'entreprise.

$$\begin{aligned} \text{Chiffre d'affaires} = & \text{Vente de marchandises (activité commerciale)} \\ & + \text{Production vendue (activité industrielle)} \\ & + \text{Prestations fournies (activité de service)} \end{aligned}$$

1.4.2. La marge commerciale

La marge commerciale est l'indicateur de gestion indispensable et primordial pour les entreprises commerciales (entreprises de négoce, de distribution et de revente en l'état). C'est la différence entre les ventes de marchandises et le coût d'achat des marchandises vendues¹¹.

$$\text{Marge commerciale} = \text{Ventes de marchandises} - \text{Coût d'achat de marchandises vendues}$$

1.4.3. La production de l'exercice

La production de l'exercice est l'indicateur qui mesure le mieux l'activité de l'entreprise, car elle tient compte de :

- La production vendue : qui représente les ventes des produits finis, des travaux ou des services facturés;
- La production stockée : C'est la variation des stocks des produits finis. Cette variation peut être positive, ce qui traduit une politique de stockage, ou négative, ce qui signifie un déstockage;
- La production immobilisée : elle représente les investissements que l'entreprise a réalisés pour elle-même.

$$\text{Production de l'exercice} = \text{Production vendue} + \text{Production stockée} + \text{Production immobilisée}$$

¹⁰ Elisabeth GENAIVRE, « Initiation à l'analyse financière en entreprise : principes et applications », Edition Publibook, Paris, 2011, p.24.

¹¹ Gérard MELYON, « Gestion financière » 4ème édition, Éditions Bréal, Paris, 2007, p.96-102.

1.4.4. Valeur ajoutée (VA)

La valeur ajoutée est à l'origine un concept macro-économique¹², qui retrace la création ou l'accroissement de la valeur apportée par l'entreprise, dans l'exercice de ses activités professionnelles courantes, aux biens et services en provenance des tiers¹³.

Elle se calcule comme suit :

$$\text{Valeur ajoutée} = \text{Marge commerciale} + \text{Production de l'exercice} \\ - \text{Consommations intermédiaires}$$

1.4.5. Excédent brut d'exploitation (EBE)

L'excédent brut d'exploitation est un solde particulier qui représente le surplus créé par l'exploitation de l'entreprise après rémunération du facteur de production travail, et des impôts liés à la production¹⁴.

L'excédent brut d'exploitation est une mesure de performance économique, du fait qu'il mesure la performance industrielle et commerciale de l'entreprise avant tout élément financier ou exceptionnel.

L'EBE se calcule comme suit :

$$\text{Excédent Brut d'Exploitation} = \text{Valeur Ajoutée} \\ (\text{Ou insuffisance brute} \quad + \text{Subventions d'exploitation} \\ \text{d'exploitation}) \quad - \text{Frais personnel} \\ - \text{Impôts et taxes}$$

1.4.6. Résultat brut d'exploitation

Ce solde permet à la fois de mesurer l'enrichissement brut de l'entreprise et de comparer des entreprises appartenant au même secteur. Il est calculé indépendamment de la politique financière et fiscale de l'entreprise.

Il se calcule comme suit :

$$\text{Résultat Brut d'exploitation} = \text{Excédent Brut d'exploitation} \\ + \text{Produit divers (hormis subvention d'exploitation)} \\ + \text{Transfert des charges d'exploitation} \\ - \text{Frais divers} \\ - \text{Dotations aux amortissements et provisions}$$

¹² La somme des valeurs ajoutées de tous les agents économiques forme « Le produit intérieur brut » (PIB).

¹³ Roland GILLET, Jean-Pierre JOBARD, Patrick NAVATTE, Philippe RAIMBOURG « Finance : Finance d'entreprise, Finance de marché, Diagnostic financier » 2ème édition, Edition Dalloz, Paris, 2003, p.437.

¹⁴ Bernard COLASSE, *op.cit.*, p.28.

1.4.7. Résultat courant avant impôt

Le résultat avant impôts récapitule tous les mouvements de l'entreprise durant un exercice, hormis les opérations exceptionnelles. Il est calculé de la manière suivante :

$$\begin{aligned} \text{Résultat courant de l'exercice} &= \text{Résultat d'exploitation} \\ &+ \text{Produits financiers} \\ &- \text{Charges financières} \end{aligned}$$

Sachant que : Les produits financiers – les charges financières = le résultat financier

1.4.8. Résultat hors exploitation (RHE)

Appelé encore Résultat exceptionnel, il résulte de la confrontation des produits hors exploitation et des charges hors exploitation, il représente donc le solde des opérations qui n'ont de relation directe avec l'exploitation de l'entreprise.

Le RHE est calculé comme suit :

$$\text{Résultat hors exploitation} = \text{Produits exceptionnels} - \text{Charges exceptionnelles}$$

1.4.9. Résultat net d'exploitation

C'est le résultat final de l'exercice, il tient en compte de l'ensemble des charges et produits. Il permet d'apprécier la rentabilité finale de l'affaire et la performance de l'entreprise. Il se calcule comme suit :

$$\begin{aligned} \text{Résultat net d'exploitation} &= \text{Résultat courant avant impôt} \\ &+ \text{Résultat exceptionnel} \\ &- \text{Impôt sur bénéfice de la société} \\ &- \text{Participations des salariés} \end{aligned}$$

Remarque : La participation des salariés est le salaire que propose l'employeur à ses employés s'ils arrivent à un résultat meilleur.

1.4.10. La capacité d'autofinancement

La capacité d'autofinancement (CAF) est la ressource interne dégagée par l'entreprise à l'occasion de ses opérations de gestion et qui restera à sa disposition une fois l'ensemble de ses partenaires auront été rémunérés.

La CAF peut être définie comme étant le solde des produits et des charges qui ont une contrepartie immédiate ou différée en caisse. Elle matérialise la capacité de l'entreprise à produire des liquidités, ce qui constitue un indicateur de sa solvabilité.

Deux méthodes de calcul de la CAF sont possibles :

- La méthode soustractive, en partant du haut du TCR, à savoir de l'EBE ;
- La méthode additive, en partant du bas du TCR, à savoir du résultat net.

La méthode additive reste la plus simple, elle se calcule comme suit :

$$\begin{aligned}
 \text{Capacité d'Autofinancement} &= \text{Résultat net avant répartition} \\
 &+ \text{Dotations aux amortissements et provisions} \\
 &+ \text{Dotations exceptionnelles} \\
 &+ \text{Valeur résiduelle des actifs cédés} \\
 &- \text{Reprise sur charges} \\
 &- \text{Quote-part de la subvention} \\
 &- \text{Produit sur cession d'investissement}
 \end{aligned}$$

1.4.11. L'Autofinancement

L'Autofinancement est le surplus monétaire conservé par l'entreprise après distribution des dividendes. Il représente la partie de la capacité d'autofinancement non distribuée qui reste à la disposition de l'entreprise.

$$\text{Autofinancement} = \text{Capacité d'Autofinancement} - \text{Dividendes de l'exercice}$$

1.5. Analyse de la structure financière de l'entreprise

L'analyse de la structure financière de l'entreprise par la méthode des grandes masses du bilan et celle des ratios.

1.5.1. Méthode des grandes masses du bilan

L'équilibre financier de l'entreprise peut résulter de la confrontation permanente entre la liquidité des actifs et l'exigibilité du passif. Pour apprécier cet équilibre, trois agrégats sont mis à la disposition du banquier.

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

Avant d'entamer l'étude de l'équilibre financier de l'entreprise, il n'en demeure pas moins que l'analyse de la solvabilité ne doit pas être négligée.

La solvabilité exprime l'aptitude de l'entreprise à faire face à l'ensemble de ses engagements. Pour déterminer la solvabilité d'une entreprise, il existe une grandeur significative qui est la Situation Nette Comptable (SNC) ou l'Actif Net. Cet indicateur est défini comme étant la perte maximale que pourrait supporter une entreprise, dans l'hypothèse d'une liquidation de son actif, sans que le remboursement intégral de ses dettes ne soit compromis.

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

1.5.1.1. Le fonds de roulement

Le fonds de roulement de l'entreprise représente l'excédent des capitaux permanents sur l'actif immobilisé, en d'autres termes le FR représente la part des ressources permanentes affectée au financement de l'actif circulant.

C'est aussi un solde, dont l'importance permet d'apprécier dans quelle mesure les besoins nés du cycle d'exploitation sont financés.

Il peut être calculé selon deux méthodes :

- Par le haut du bilan: $FR = \text{Capitaux permanents} - \text{actif immobilisé}$
- Par le bas du bilan : $FR = \text{Actif circulant} - \text{dettes à court terme}$

Ce calcul nous permet de connaître la destination du FR, c'est-à-dire là où il est utilisé, c'est un financement permanent qui va financer le cycle d'exploitation d'une entreprise.

Bien évidemment, l'augmentation du fonds de roulement pour une entreprise est une bonne chose, cela va permettre d'avoir une marge de sécurité meilleure, ce qui va engendrer une augmentation du niveau de liquidité, mais cela va créer un manque à gagner pour l'entreprise (c'est de l'argent qui n'est pas utilisé). Un FR en augmentation est souvent la résultante d'un renforcement des capitaux permanents et d'une diminution des actifs immobilisés pour une entreprise.

A. Appréciation du fonds de roulement¹⁵

- **FR = 0** : Dans ce cas de figure, la solvabilité à court terme semble assurée. Mais dans la pratique, cela est loin d'être évident, car l'entreprise devra rendre disponible la totalité de l'actif circulant pour payer ses créanciers, or ; elle n'est pas à l'abri du risque de mévente de stocks ou de défaillance d'un client ;

¹⁵ Claude-Annie DUPLAT, « Analyser et maîtriser la situation financière de son entreprise. », Vuibert, Paris, 2004, p.82.

- **FR > 0** : Cette situation démontre un excédent de liquidités. L'entreprise peut donc payer ses créanciers, et dispose d'une marge de sécurité pouvant faire face aux éventuels problèmes de réalisation de l'actif circulant ;
- **FR < 0** : Dans ce cas, l'entreprise ne peut faire face au paiement de ses créanciers à court terme, ce qui laisse présager des difficultés en matière de solvabilité.

1.5.1.2. Besoin en fonds de roulement

Nous parlons de besoin en fonds de roulement lorsque le financement des emplois cycliques n'est pas couvert par des ressources de même nature. Il représente ainsi l'excédent des emplois variables sur les ressources variables. Le BFR est un besoin financier qui ressort du décalage entre encaissements et décaissements lié à l'exploitation de l'entreprise.

Le BFR peut être décomposé en deux parties :

- **BFR d'exploitation (BFRE)** : C'est le solde qui résulte des ressources à court terme et les emplois circulants liés directement à l'exploitation.

Il est obtenu suivant la formule suivante :

$$BFRE = \text{Actif circulant d'exploitation} - \text{dettes d'exploitation}$$

- **BFR hors exploitation (BFRHE)** : Contrairement au BFRE, le BFRHE représente l'écart existant entre les ressources et les emplois non liés directement à l'exploitation.

Il est obtenu suivant la formule suivante :

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

La somme de ces deux agrégats représente le besoin en fonds de roulement global (BFRG),

$$BFRG = BFRE + BFRHE$$

Ce dernier peut être aussi calculé de la manière suivante :

$$BFRG = [\text{Valeurs d'exploitation} + \text{valeurs réalisables}] - [\text{dettes à court terme} + \text{concours bancaires courants}]$$

A. Appréciation du BFR

- **Un BFR positif** : il montre que les besoins d'exploitation de l'entreprise ne sont pas totalement couverts par les ressources non bancaires à court terme de l'entreprise, pour y remédier, l'entreprise doit financer cela par l'excédent de ressources à long terme constitué,

c'est-à-dire le fonds de roulement ou alors faire appel à la banque par l'intermédiaire des concours bancaires courants.

- **Un BFR négatif** : il est synonyme d'un excédent de financement à court terme. Dans ce cas, les dettes à court terme non bancaires en plus de couvrir la totalité des besoins cycliques, génèrent un excédent qui servira soit à financer l'actif immobilisé, soit à constituer une trésorerie positive. Cette forme de valeur structurelle est généralement propre aux entreprises ayant un cycle de production assez rapide.

1.5.1.3. Trésorerie

La trésorerie exprime le surplus ou l'influence de marge de sécurité financière après le financement du BFR.¹⁶

Il s'agit donc des liquidités immédiates constituées par des disponibilités (compte bancaire et caisse) appelées Trésorerie positive, ainsi que d'autres disponibilités d'ordre financier (découverts, facilités de caisse, crédits de campagne) appelées généralement Trésorerie négative. La différence entre la trésorerie positive et la trésorerie négative nous donne le solde de la trésorerie. Ce dernier peut être aussi calculé par la différence entre le montant du FR et celui du BFR.¹⁷

Le solde de trésorerie est donc donné par les formules suivantes :

$$\text{Trésorerie (TR)} = \text{FR} - \text{BFR}$$

Ou

$$\text{Trésorerie (TR)} = \text{Disponibilités} - \text{Dettes bancaires à court terme}$$

A. Appréciation de la trésorerie (relation entre le FR et le BFR)¹⁸

- **T > 0 ⇒ FR > BFR** : L'entreprise, en plus, de financer l'ensemble de ses immobilisations, arrive à générer un excédent de ressources. L'entreprise, dans ce cas, est *a priori* très solvable. Néanmoins, nous signalerons que la présence d'une trésorerie pléthorique peut traduire une mauvaise gestion des liquidités.
- **T < 0 ⇒ FR < BFR** : Dans ce cas, l'entreprise ne dispose pas de suffisamment de ressources financières pour combler ses besoins. Elle doit donc recourir à des financements bancaires à court terme pour faire face à ses besoins de financement d'exploitation.

¹⁶ Béatrice et Francis GRANDGUILLOT. « *Analyse financière* » 7ème édition, Gualino éditeur, Paris, 2003, p109-111.

¹⁷ Luc BERNET-ROLLANDE, « *Pratique de l'analyse financière.* » 2ème édition, Dunod, Paris, 2015, p.107.

¹⁸ Hubert de LA BRUSLERIE, « *Analyse financière : Information financière, évaluation, diagnostic.* » 5ème édition, Dunod, Paris, 2014, p.262-264.

- $T = 0 \Rightarrow FR = BFR$: L'entreprise, dans ce cas, associe à chaque emploi la ressource qui lui est équivalente temporellement. La Trésorerie n'égale pas zéro, mais elle tend vers ce dernier. Cette situation, est théoriquement la plus souhaitée, mais en pratique l'entreprise arrive rarement à l'atteindre, car c'est une situation qui dénote une gestion optimale des ressources de l'entreprise ; à savoir une indépendance vis-à-vis des concours bancaires et une inexistence des liquidités inemployées.

1.5.2. La méthode des ratios

La méthode des ratios contribue à évaluer la situation économique et financière de l'entreprise en rapprochant sa capacité bénéficiaire à des grandeurs provenant principalement du bilan, du TCR et du tableau des SIG¹⁹.

Cette méthode est la technique la plus répandue de l'analyse financière. Le ratio est un rapport entre deux grandeurs caractérisant la situation financière, le potentiel et l'activité de l'entreprise. L'exploitation du résultat ainsi obtenu permet de faciliter la tâche au banquier.

Le rapport entre les différentes masses servira de base à l'étude critique, et de mettre en lumière un certain nombre de grandeurs significatives et d'en proposer une interprétation. Le ratio peut être examiné au travers de son évolution sur plusieurs années afin de déterminer la tendance et le choix fait par l'entreprise.

Les principales batteries de ratios sont :

- Ratios de structure financière ;
- Ratios de liquidité ;
- Ratios de gestion ;
- Ratios de rentabilité.

Il existe d'autres batteries de ratios qui peuvent être utilisées dans le cadre d'une analyse financière poussée (voir Annexe 1).

¹⁹ Gérard MELYON, *op.cit.*, p.166.

1.5.2.1. Ratios de structure financière

Tableau II.2 : Les ratios de structure financière

Ratios	Formule	Commentaires
Ratio du risque liquidatif	$R = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total bilan}} \times 100$	<p>C'est un des ratios les plus importants pour le banquier ; il mesure l'importance des fonds propres mis par rapport au total des capitaux engagés dans l'entreprise et cela par l'ensemble des partenaires sociaux et/ou économiques.</p> <p>Un taux allant de 25 à 30% est acceptable, par conséquent le risque liquidatif est important si le taux est inférieur à 25%. Ce ratio est d'autant plus satisfaisant lorsqu'il dépasse les 45%.</p>
Capacité d'endettement	$R = \frac{\text{DLMT}}{\text{Fonds propres}}$	<p>Ce ratio nous renseigne sur le degré d'endettement à terme de l'entreprise, il mesure donc la capacité de l'entreprise à s'endetter à terme. Il ne doit pas être supérieur à 1.</p> <p>Plus se ratio est faible (entre 0 et 1), plus les possibilités d'endettement supplémentaires seraient larges.</p>
La capacité de remboursement	$R = \frac{\text{DLMT}}{\text{CAF}}$	<p>Ce ratio mesure si l'entreprise a des flux de trésorerie suffisant pour assurer à bonne date le remboursement des emprunts durables dont elle a bénéficié. L'endettement ne doit pas excéder trois (voire quatre) années de capacité d'autofinancement, et ce, afin de laisser à l'entreprise une certaine flexibilité pour faire face à d'autres emplois.</p>
Évolution du fonds de roulement	$R = \frac{\text{Fonds de roulement}}{\text{Chiffre d'affaires hors taxes}} \times 360$	<p>Ce ratio mesure la marge de sécurité financière dont dispose l'entreprise en nombre de jours de chiffre d'affaires.</p>
Évolution du besoin en fonds de roulement	$R = \frac{\text{Besoin en fonds de roulement}}{\text{Chiffre d'affaires hors taxes}} \times 360$	<p>Ce ratio exprime le BFR en nombre de jours de chiffre d'affaires, en d'autres termes, il mesure la part de chiffre d'affaires « gelée » en stocks et créances en nombre de jours. Nous pouvons également mesurer l'importance du BFRE en nombre de jours de chiffre d'affaires.</p>

Source : Elaboré par nous-même sur la base de : BERNET-ROLLANDE, Luc. *Pratique de l'analyse financière*. 2^{ème}. Paris, Dunod, 2015, p.187-200.

1.5.2.2. Ratios de liquidité

Tableau II.3 : Les ratios de liquidité

Ratios	formule	Commentaires
Ratio de liquidité générale	$R = \frac{\text{Actif circulant}}{\text{DCT}}$	Le ratio de liquidité générale permet de savoir si l'entreprise a un fonds de roulement suffisant (l'excédent de l'actif à court terme sur le passif à court terme) pour payer ses dettes à court terme. Ce ratio doit être supérieur à 1.
Ratio de liquidité réduite	$R = \frac{\text{Valeurs réalisables} + \text{valeurs disponibles}}{\text{Dettes à court terme}}$	Ce rapport indique la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à court terme sans faire appel à la vente de ses stocks. Une augmentation de ce ratio dans le temps laisse présager une amélioration de la situation. Il indique la capacité de l'entreprise à payer ses DCT par les disponibilités et les créances qu'elle attend de ses débiteurs.
Ratio de liquidité immédiate	$R = \frac{\text{Valeurs disponibles}}{\text{Dettes à court terme}}$	Ce ratio exprime le degré de couverture des DCT par les valeurs immédiatement liquides. Il est généralement inférieur à 1. Si c'est l'inverse qui se produit, cela signifie qu'il y a un gel d'argent, signe de mauvaise gestion de trésorerie.

Source : Elaboré par nous-même sur la base de : BERNET-ROLLANDE, Luc. *Pratique de l'analyse financière*. 2^{ème}. Paris, Dunod, 2015, p.187-200.

1.5.2.3. Ratios de gestion

Tableau II.4 : Les ratios de gestion

Ratios	Formules	Commentaires
Les délais clients	$R = \frac{\text{Clients} + \text{Effets à recouvrir} + \text{EENE}}{\text{Chiffre d'affaires (TTC)}} \times 360 \text{ J}$	Ce ratio mesure le crédit commercial moyen accordé par l'entreprise à l'ensemble de ses clients. Plus ce ratio est faible, plus la qualité de gestion de l'entreprise en matière de crédit client est jugée favorable.
Les délais fournisseurs	$R = \frac{\text{Fournisseurs} + \text{effets à payer}}{\text{Achats (TTC)}} \times 360 \text{ J}$	Ce ratio mesure le crédit moyen obtenu par l'entreprise pour régler ses fournisseurs. Son augmentation est favorable, car elle réduit les besoins de fonds de roulement.

Rotation des stocks de matières premières	$R = \frac{\text{Stock final de matières premières}}{\text{Achats (HT)}} \times 360 \text{ J}$	Ce ratio mesure la durée de stationnement de la matière première chez l'entreprise. Il doit rester stable ou même le voir diminuer. Toute augmentation entraîne une dépréciation supplémentaire des ressources de financement.
La vitesse de rotation des stocks	$R = \frac{\text{Stock moyen}}{\text{Chiffre d'affaires}} \times 360 \text{ J}$	La vitesse de rotation des stocks est particulièrement importante, un alourdissement des stocks se répercute aussitôt au niveau de la trésorerie.

Source : Elaboré par nous-même sur la base de : BERNET-ROLLANDE, Luc. *Pratique de l'analyse financière*. 2^{ème}. Paris, Dunod, 2015, p.187-200.

1.5.2.4. Ratios de rentabilité

Tableau II.5 : Les ratios de rentabilité

Ratios	Formules	Commentaires
La rentabilité commerciale	$R = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaires (HT)}}$	Appelé encore taux de marge nette, il exprime le résultat net apporté par un (01) DA de chiffre d'affaires. Il permet de mesurer la capacité de l'entreprise à générer un bénéfice net à partir du chiffre d'affaires.
La rentabilité économique	$R = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Total bilan}}$	Cet indicateur mesure la rentabilité de l'actif utilisé par l'entreprise pour produire. Ce ratio est pertinent pour une rentabilité mesurée en termes d'efficacité du processus productif. À cet effet, nous considérons que l'augmentation de ce ratio est un bon signe pour l'entreprise.
La rentabilité financière	$R = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Fonds propres}}$	Ce ratio détermine l'aptitude de l'entreprise à rentabiliser les capitaux engagés par les associés. Il permet aussi de savoir si les actionnaires ou associés ont fait un bon choix en plaçant leur argent dans l'entreprise.
Effet de levier	Rentabilité financière - rentabilité économique	Il nous permet de mesurer l'efficacité des capitaux propres engagés par l'entreprise.

Source : Elaboré par nous-même sur la base de : BERNET-ROLLANDE, Luc. *Pratique de l'analyse financière*. 2^{ème}. Paris, Dunod, 2015, p.187-200.

Remarque : Contrairement aux crédits d'investissement, les crédits d'exploitation ne nécessitent pas une analyse prévisionnelle, vu qu'ils sont consentis sur le court terme. Ce n'est que dans le cas où les informations fournies par le client présentent des incohérences (exemple : baisse de l'activité avec une hausse de la situation comptable). Dans ce cas de figure, le banquier

peut exiger des informations supplémentaires (situation comptable intermédiaire ; prévisions d'atterrissage) qui pourraient l'aider à mieux comprendre la situation de la firme.²⁰

Section 04 : Les risques du crédit et les moyens de prévention

La notion de risque est indissociable du crédit. Le banquier, lorsqu'il apporte son soutien financier à l'entreprise, partage avec elle les risques qu'elle pourrait rencontrer et viendraient se répercuter sur la banque en compromettant le remboursement du crédit.

1. Les risques liés au crédit

Le banquier, dès lors qu'il répond favorablement à une demande de crédit, supporte le risque inhérent à celle-ci.

Cette menace, que représente le risque de crédit, peut revêtir plusieurs formes. Pour l'identifier et la mesurer, le banquier évalue son intervention de financement en appréciant : le risque d'insolvabilité, le risque d'immobilisation, le risque de taux et le risque de change.²¹

1.1. Le risque d'insolvabilité

Appelé, également « risque de non-remboursement ». Il représente le risque de subir une perte dans le cas où le client se révélerait dans l'incapacité de faire face à ses engagements, en raison de la dégradation de sa situation financière ou par mauvaise foi.

Ce risque est apprécié par rapport à la capacité commerciale de l'entreprise et aussi par rapport à la moralité des dirigeants. Le risque de non-remboursement est aussi lié au secteur d'activité dans lequel exerce l'entreprise, car il a un impact sur la santé financière de cette dernière. Il peut être aussi lié à un ensemble de données macro-économiques défavorables.

1.2. Le risque d'immobilisation

La notion du risque d'immobilisation est liée à l'équilibre qui doit exister entre les ressources et les emplois de la banque en matière de durée. Ce risque prend effet dans le cas de non-respect du débiteur de l'échéancier de remboursement, ce risque peut provenir aussi d'une politique inadéquate menée par le banquier lors de l'allocation des ressources à vue pour des emplois à terme.

Le banquier doit toujours rechercher des ressources stables et surtout compatibles avec les crédits à accorder, pour ne pas se trouver pris au dépourvu lors des retraits massifs, éventuellement, des dépôts.

1.3. Le risque de taux

Le risque de taux se produit lorsque le rendement des emplois de la banque et le coût de ses ressources ont une évolution différente²², mais aussi par la mauvaise détermination des taux

²⁰ Conversation téléphonique avec H.SAB, chargée d'affaires à la Natixis Algérie, 08/10/2017.

²¹ Michel DIETSCH et Joël PETEY, « *Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières.* », RB édition, Paris, 2003, p.18.

²² Pierre-Charles PUPION, « *Économie et gestion bancaires* », Dunod, Paris, 1999, p.72.

débiteurs par rapport aux coûts des ressources. Ceci peut compromettre la rentabilité de la banque. Pour cela les banques ont recours aux crédits à taux variables. Les variations dépendent de celles du taux de référence fixé par la Banque d'Algérie (BA).

1.4. Le risque de change

Comme pour le risque de taux, le risque de change est aussi lié à l'incertitude, il apparaît lors des opérations libellées en devises.²³

Ce risque consiste en l'évolution du cours de la devise par rapport à la monnaie nationale. Il traduit le fait qu'une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoir libellé en devise étrangère. De même, la hausse des taux de change peut entraîner une hausse de valeur en monnaie nationale d'engagement libellé en devise étrangère.²⁴

Pour se prémunir contre ce risque, le banquier peut faire signer à son client un engagement de prise en charge du risque de change.

2. Les moyens de prévention du risque de crédit

Le banquier dispose d'un ensemble de moyens afin de faire face aux risques bancaires et lui permettre une meilleure gestion du risque. Toute opération de crédit est examinée et couverte à travers :

- Les règles prudentielles édictées par la Banque d'Algérie ;
- Le recueil des garanties.

2.1. Les règles prudentielles

Dans le but de bien surveiller l'évolution du risque bancaire et d'assurer la protection des déposants, la Banque d'Algérie exige aux banques et aux établissements financiers des règles prudentielles. Elles consistent en un système de normes obligatoires, harmonisées et adoptées universellement.

Les règles prudentielles auxquelles les banques algériennes sont soumises ont été définies et arrêtées par la Banque d'Algérie à travers l'instruction n° 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

2.1.1. La division des risques

Afin de diminuer le risque lié à la défaillance des emprunteurs sur lequel s'est concentré l'ensemble des engagements, la Banque d'Algérie, à travers l'article 02 de l'instruction n° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers, s'appuie sur une limite individuelle : la banque doit veiller à ce que le montant des risques encourus sur :

²³ Sylvie DE COUSSERGUES, « *Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie* », 4ème édition, Dunod, Paris, 2005, p.109.

²⁴ Jacqueline DUCRET, « *Gestion du risque de change.* », E-Theque, Valenciennes, 2003, p.19.

- Un seul client : n'excède pas 25 % des fonds propres nets de la banque.
- Sur un groupe de clients : le montant global des risques encourus, dont les risques pour chacun d'entre eux dépassent 15%, ne doit en aucun cas excéder dix (10) fois le montant des ressources propres de la banque.

2.1.2. La couverture des risques

Conformément à l'article 04 du règlement n°90-10 du 04/07/1990 relatif au capital minimum des banques et établissements financiers, les banques doivent avoir un capital social supérieur ou égal à 500 millions DA.

De plus, les autorités monétaires ont instauré une norme de gestion que les banques sont tenues de respecter en permanence, c'est le ratio de solvabilité ou *ratio Cooke*.

Ce dernier met en rapport le montant des fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques crédits qu'ils encourent, il doit être à un minimum de 8%

Il est calculé comme suit :

$$\text{Ratio Cook} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Risques encourus pondérés}} \geq 8 \%$$

Les risques encourus pondérés sont les risques encourus sur la clientèle, auxquels nous appliquons un taux de pondération en fonction du risque lié à l'engagement.

Les risques encourus et le taux de pondération attribué à chacun sont déterminés par l'article 09 et 11 de l'instruction 74-94 du 29/11/1994 fixant les règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

Nous tenons à signaler qu'en 2006, les banques et les établissements financiers ont adopté, au niveau mondial, un nouveau ratio de solvabilité baptisé *ratio de Mc Donough*, selon les recommandations du Comité de Bâle II.

Ce dernier remplacera le ratio Cooke entré en vigueur en 1988. Cela dit, la logique du calcul du ratio reste la même, c'est-à-dire, un rapport entre les fonds propres et les différents risques bancaires toujours supérieur ou égal à 8%.

2.2. Le recueil des garanties

Un bon crédit, n'est pas un crédit qui est adossé à de bonnes garanties, loin de là. Le banquier s'entoure de garanties que dans une optique de conforter la banque dans un avenir proche de récupérer les fonds prêtés.

Il est donc naturel qu'une banque prenne des garanties, même si elle espère, à la date de remboursement, ne pas avoir à les mettre en jeu. Donc, La banque doit constituer des garanties pour se prémunir contre les risques de crédit, mais il faut rappeler que la meilleure garantie reste l'étude parfaite de la situation économique et financière de l'entreprise.

Nous pouvons distinguer entre deux catégories de garanties, à savoir : garanties personnelles et garanties réelles.

2.2.1. Les garanties personnelles

Une garantie personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales, au profit d'un créancier, de se substituer à un débiteur principal si celui-ci faillit à ses obligations à échéance. Ces garanties personnelles se réalisent, généralement, sous la forme juridique du cautionnement ou de l'aval.

2.2.1.1. Le cautionnement

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

C'est donc une obligation par laquelle une personne appelée « caution » promet de payer si le débiteur n'exécute pas et faillit à ses engagements. C'est également un engagement qui doit obligatoirement se concrétiser par un écrit sur lequel doivent être définis avec soin et précision les caractères de l'obligation.²⁵

Nous pouvons distinguer entre deux types de cautionnement :

A. Le cautionnement simple

C'est le cautionnement par lequel la ou les cautions ne sont pas solidaires dans leurs engagements et ne peuvent être poursuivies que dans la limite de leur part proportionnelle dans l'obligation cautionnée.

Le cautionnement simple bénéficie de deux avantages :

- Le bénéfice de la discussion : dans ce cas la caution peut exiger du créancier la poursuite du débiteur avant de mettre en jeu le cautionnement.
- Le bénéfice de division : qui offre à la caution la possibilité dans le cas d'une pluralité, de demander à la banque la division des poursuites entre elles.

B. Le cautionnement solidaire

« *La caution solidaire ne peut requérir le bénéfice de discussion.* »²⁶

Le créancier est en droit de réclamer à la caution le paiement de la totalité de la créance garantie, sans avoir préalablement à mettre en cause le débiteur principal. Le débiteur et la caution se trouvent pour ainsi dire au même rang.

²⁵ Françoise DEKEUWER-DEFOSSEZ et Sophie MORELL, « *Droit bancaire* » 11^{ème} édition, Dalloz, Paris, 2016, p.188.

²⁶ Article 665 du Code Civil algérien.

2.2.1.2. L'aval

C'est une garantie donnée sur un effet de commerce par une personne, physique ou morale, qui s'engage à en payer le montant à échéance, si le ou les signataires du document pour lesquels l'aval a été donné ne le font pas.²⁷

Tout comme le cautionnement, l'aval doit obligatoirement faire l'objet d'un écrit. Mais à la différence de la caution, l'avaliste est toujours solidaire, il ne bénéficie donc pas des droits de division et de discussion.

2.2.2. Les garanties réelles

Il s'agit d'une affectation d'un bien mobilier ou immobilier appartenant à un débiteur ou à un tiers intervenant au profit d'un créancier en cas de défaillance.

Les garanties réelles peuvent être subdivisées en deux grands points, à savoir :

- L'hypothèque : dans le cas où le bien affecté en garantie est immeuble ;
- Le nantissement : si le bien affecté en garantie est meuble.

2.2.2.1. L'hypothèque :

« Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe. »²⁸

À partir de cet article, nous pouvons donc définir l'hypothèque comme étant un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation. Néanmoins, il n'y a pas dessaisissement du propriétaire du bien, et conserve le droit d'user, et de jouir et de disposer du bien.

L'efficacité de l'hypothèque réside dans le fait que le banquier hypothécaire a le droit de saisir et de vendre le bien hypothéqué, s'il n'est pas payé à échéance, et d'exercer un droit de suite et de préférence sur le prix si le débiteur vend par anticipation l'immeuble en question.²⁹

Ainsi, selon le mode constitution, il existe trois (03) sortes d'hypothèques :

- L'hypothèque légale ;
- L'hypothèque conventionnelle ;
- L'hypothèque judiciaire.

²⁷ Alain CERLES, *op.cit.*, p.30.

²⁸ Article 882 du Code Civil algérien.

²⁹ Dominique LEGEAIS, « *Sûretés et garanties du crédit.* », Gualino, Paris, 2013, p.368.

2.2.2.2. Le nantissement

« Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de la créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang. »³⁰

Le nantissement est constitué par un contrat. Il est, sauf disposition légale contraire, inséparable de la créance qu'il garantit faute de quoi il serait nul et non avenu. En effet, le nantissement ne peut porter que sur les biens meubles qui relèvent de la propriété du débiteur, et contrairement à l'hypothèque, il est exploité sous plusieurs formes par les banques : nantissement avec, ou sans dépossession du débiteur du bien, remis en gage entre les mains de la banque.

Il existe ainsi diverses formules de nantissement, nous citerons les formes les plus usitées :

- Nantissement du fonds de commerce ;
- Nantissement de l'outillage et du matériel d'équipement ;
- Nantissement ou gage sur véhicules ;
- Nantissement des actifs financiers ;
- Nantissement des marchés publics.

Conclusion du chapitre

À travers ce chapitre, nous avons illustré les différentes étapes d'étude pour un dossier de crédit d'exploitation ; en passant par l'identification du client ; de son environnement ; l'appréciation de sa relation avec la banque ; le diagnostic économique et financier ; et enfin l'analyse des risques et les différents moyens de prévention.

Cette étude complète et rigoureuse permettra au banquier de connaître parfaitement son client sur tous les plans. Elle lui permet, en outre, d'évaluer ses performances, de déceler ses forces et faiblesses et aussi les risques qui peuvent survenir. À l'issue de cette étude, le chargé du dossier pourra cerner les besoins de l'entreprise, sa capacité de remboursement ainsi que le niveau du risque encouru, puis prendre sa décision en conséquence.

La finalité de toute étude de dossiers de crédit consiste en la prise d'une décision rationnelle qui se traduira par un accord ou un refus notifié au demandeur de crédit. Après examination de tous les paramètres relatifs au dossier de crédit, le banquier aura à décider sur l'octroi, ou le non-octroi du crédit à son client.

Dans le cas d'un avis favorable, l'organe dont relève la décision finale fixera les conditions de la mise en place du crédit, elle comprend plusieurs étapes, à savoir : la notification de l'autorisation ; ensuite, la banque procédera au recueil des garanties ; pour enfin aboutir au déblocage des fonds.

³⁰ Article 948 du Code Civil algérien.

Comme nous l'avons cité dans l'introduction, les méthodes présentées dans ce chapitre sont des méthodes standardisées par la profession. À travers le dernier chapitre, nous allons essayer d'établir une concordance de ces dernières, par les banques qui nous intéressent dans notre présent mémoire.

Chapitre III :

Etude de cas
pratique

Introduction du chapitre

L'ordonnance 03-11 du 26 août 2003, modifiant et complétant la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, qui a permis la création de banques à capitaux privés nationaux et étrangers, représente un tournant décisif dans l'évolution du système bancaire algérien.

Cette ordonnance vise une multitude d'objectifs, tels que : la solidité et la modernisation du système bancaire algérien, la mise en place d'une structure d'intermédiation bancaire saine et concurrentielle, une meilleure protection de l'épargnant, la construction d'un cadre juridique et économique favorable au développement et l'ouverture du secteur bancaire à la concurrence avec l'installation des banques étrangères en Algérie.

Avec l'octroi d'agrément pour l'ouverture de bureaux de représentation et/ou d'installation des banques et établissements financiers étrangers par la Banque d'Algérie, les banques françaises sont parmi les premières banques étrangères à avoir montré leur intérêt pour l'intégration du système bancaire algérien. Trois banques françaises se sont implantées : Natixis, la première à avoir obtenu l'agrément de la Banque d'Algérie en 2000, suivie par Société Générale et BNP Paribas en 2002.

L'ouverture du système bancaire algérien pour les banques privées étrangères a créé un environnement concurrentiel, induit par le passage de l'Algérie d'une économie administrative à une économie de marché. C'est cette concurrence nouvelle, entre banques publiques et banques privées étrangères, qui légitime cette étude comparative entre ces dernières.

Dans le but de compléter et d'illustrer ce qui a été traité dans les deux précédents chapitres, et dans l'objectif de mettre en exergue les différentes méthodes d'étude et d'analyse des dossiers de crédit, notamment dans le domaine de l'analyse financière, nous avons jugé qu'une étude de cas pratique s'avère nécessaire pour clore ce présent mémoire.

Celle-ci portera sur un seul et même dossier de crédit, celui d'un client du CPA, qui compte entrer en relation avec la BNP Paribas El Djazaïr, en leur soumettant le même dossier de crédit avec des demandes de financement identiques.

En l'absence de certaines informations, quelques aspects ne seront pas développés dans ce cas pratique. En effet, nous avons travaillé uniquement sur la base des documents versés sous dossiers.

Nous tenons à signaler que dans le cadre du secret professionnel, certaines informations liées au nom de l'associé et de la raison sociale de l'entreprise concernée par notre étude seront volontairement modifiées.

Avant de détailler les cas pratiques, nous allons d'abord présenter les banques d'accueil (CPA et BNP Paribas) qui feront l'objet de la première section. Puis, l'étude de dossier au niveau du CPA, ainsi que celle de la BNP Paribas, qui reprendront respectivement : la seconde et troisième section du chapitre. Pour enfin aboutir à la dernière section, qui sera une synthèse de l'étude comparative.

Section 01 : Présentation des banques d'accueil

Avant d'entamer l'étude des cas pratiques, nous avons jugé nécessaire de présenter d'abord les banques d'accueil.

1. Présentation du Crédit Populaire d'Algérie

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) a été créé en 1966 par l'ordonnance N°66/366 du 26/12/1966 avec un capital initial de 15 millions de DA. Le CPA a hérité des activités gérées

auparavant par les banques populaires (Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Alger, d'Oran, d'Annaba et de Constantine) ; ainsi que d'autres banques étrangères : Banque Alger-MISR, Société Marseillaise du Crédit et de la Compagnie Française de Crédit et de Banque (CFCB).

Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions de DA lors de sa création, a atteint aujourd'hui (en 2017) 48 milliards de DA. Son réseau d'exploitation compte 141 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation.

1.1. Missions et opérations du CPA

Défini par ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour mission de promouvoir le développement du Bâtiment des Travaux Publics et de l'Hydraulique (BTPH), les secteurs de la santé et du médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias, les PME/PMI et l'artisanat.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations courantes de banque, il reçoit des dépôts et accorde des crédits sous toutes formes.

À la faveur de la mise en œuvre du processus de réformes économiques en 1988, le CPA est devenu une entreprise publique économique (EPE), sous la forme juridique de Société par Actions (SPA) dont le capital est propriété exclusive de l'État.

La loi 88/01 du 13/01/1988, a fait obligation aux banques d'accorder des crédits qu'aux entreprises dont la solvabilité est certaine. Cependant, ce principe a été rangé à l'oubli par des injonctions gouvernementales traduites par le financement systématique des entreprises publiques. Ce n'est qu'avec l'arrivée de la loi 19/10 du 14/04/1990 que le système bancaire fut révolutionné et a donné une certaine autonomie aux banques.

Depuis 1996, et en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'État, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des Finances. Après avoir répondu aux conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit (19/10 Avril 1990), le CPA a obtenu le 7 Avril 1997 son agrément du conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée.

1.2. Objectifs du CPA

Le CPA a pour mission de promouvoir les différents secteurs d'activité, en assurant donc quatre (04) types de fonctions principales :

- La collecte des fonds sous diverses formes ;
- Le financement de l'économie ;
- L'intermédiation entre les clients et les fournisseurs étrangers ;
- Financement des projets gouvernementaux.

1.3. Structure du CPA

Le CPA, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière. À ce titre, il traite toutes les opérations bancaires et financières, notamment la réception des dépôts du public, l'octroi du crédit sous toutes ses formes, la mobilisation des crédits extérieurs et la souscription à des prises de participation dans des filiales et des sociétés nationales et internationales. Dans un contexte économique marqué par la concurrence, le CPA émerge dans une dynamique de changement induite par la nécessité de s'adapter aux nouvelles exigences de gestion, fondées sur la rentabilité et la compétitivité.

Cette exigence d'adaptation requiert l'amélioration continue et harmonieuse des performances globales de la banque. Cette volonté d'amélioration est véhiculée par un processus de modernisation

de la banque qui est appuyée par la réorganisation de ses structures centrales et de son réseau d'exploitation. Ainsi, ce processus a donné un nouvel organigramme qui comporte :

- Une division centrale : à sa tête le Président-directeur général (PDG) du CPA ;
- Quatre (04) Directions Générales Adjointes (DGA affaires internationales ; DGA chargée d'exploitation ; DGA chargée de l'administration et DGA chargée des engagements et des affaires juridiques.)

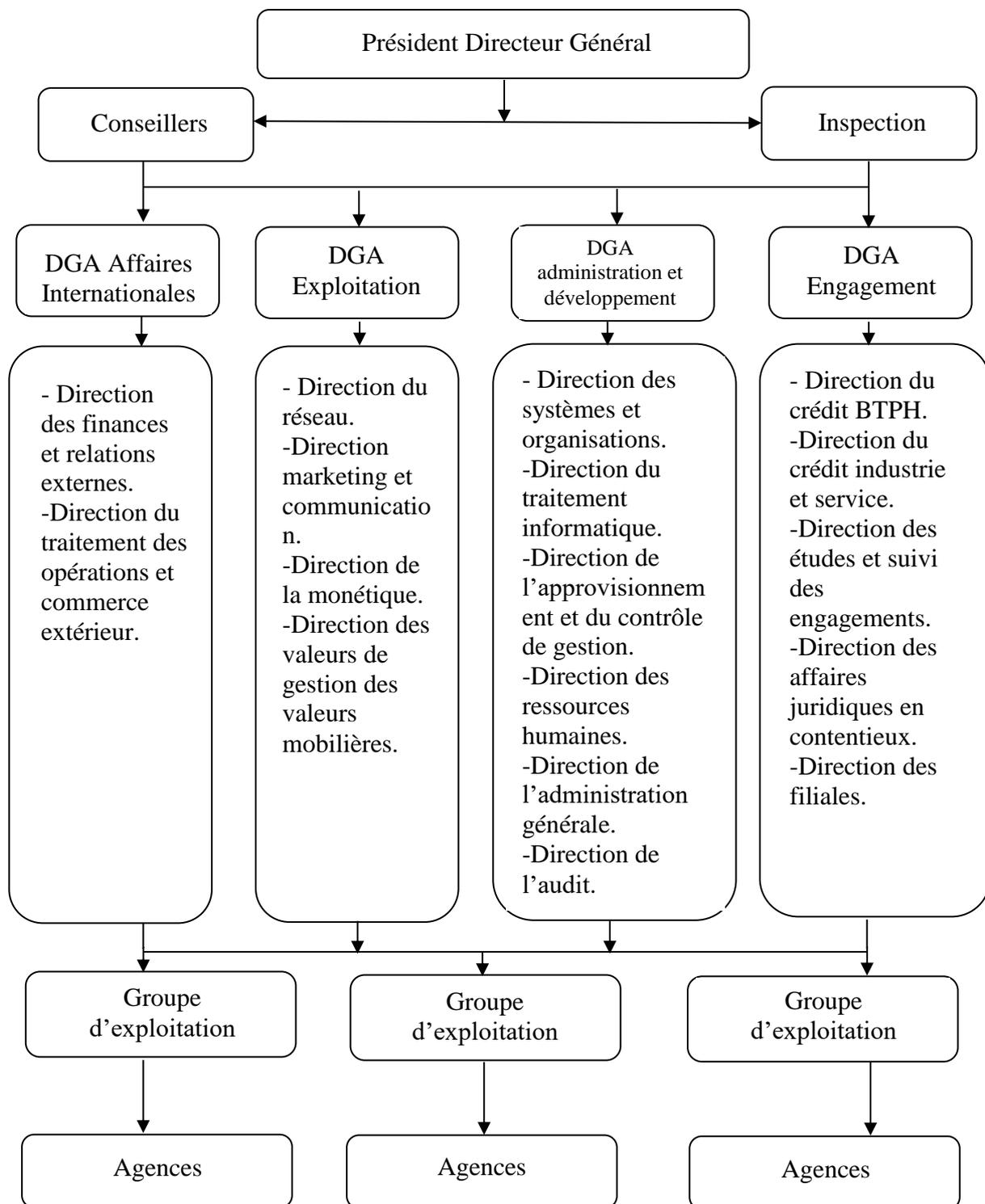
Toutes ces structures centrales sont sous l'égide du président directeur général, qui est assisté par un cabinet de conseillers.

Le type de structure adopté par le CPA, comme nous pouvons le voir à travers l'organigramme ci-dessous, est fonctionnel. Effectivement, nous distinguons des fonctions séparées, chaque directeur adjoint est spécialisé dans son domaine. C'est l'avantage des relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques.

En adoptant ce type de structure, le CPA vise trois (03) objectifs, à savoir :

- Cerner les principales fonctions de la banque ;
- Redistribuer rationnellement les tâches et les responsabilités ;
- Assurer une meilleure efficacité d'intervention de la banque dans la sphère économique et le développement progressif des nouvelles activités liées aux mouvements des capitaux.

Figure N°4 : Organigramme du CPA



Source : Elaboré par nous-même sur la base des documents internes du CPA

1.4. Activités du CPA

Le développement, nécessaire, des ressources dans un contexte de sous bancarisation, a conduit le CPA à mobiliser de grandes capacités commerciales et à rechercher des méthodes plus efficaces d'attraction de l'épargne.

1.4.1. La collecte des ressources

C'est sur la base des ressources et des emplois que s'est fondée l'activité de la banque. Celle-ci consiste donc à faire l'intermédiation entre les épargnants et les emprunteurs. Cette collecte de ressources se fait par l'ouverture de comptes sous les différentes formes : Ressources à vue (chèque, comptes courants) ou à terme (dépôts à terme, bon de caisse...).

1.4.2. La distribution du crédit

L'octroi de crédit s'effectue sur la base d'une étude du dossier présenté par le client qui doit être domicilié à la banque où il sollicite ce crédit. Le client doit exercer une activité commerciale, industrielle ou profession libérale. En parallèle, la banque propose également des crédits à la consommation pour les particuliers.

1.4.3. L'activité commerciale

Le CPA a engagé un programme de renforcement de son réseau au plan physique et organisationnel, car il a procédé à de nouvelles implantations commerciales, aussi bien dans les centres urbains que dans les centres à faible couverture bancaire. Une réflexion approfondie a été engagée autour de la politique commerciale de l'établissement, confronté depuis la mise en œuvre de la réforme économique à une concurrence stimulante.

1.5. Présentation de l'agence CPA Tizi-Ouzou « 120 »

L'agence CPA 120 est une agence principale, située au Boulevard Colonel Amirouche, dans le chef-lieu de la commune de Tizi-ouzou. Elle a été créée en 1966, elle est chargée d'accomplir toutes les opérations couramment traitées par une banque commerciale.

Cette agence est dotée d'un comité de crédit présidé par le directeur d'agence et regroupant le sous-directeur, les chargés d'études et éventuellement le chef du service d'exploitation. Ce comité est chargé de se prononcer sur les demandes de crédits introduites par la clientèle. Le directeur est doté d'un certain pouvoir de décision en matière de financement qui lui est attribué par la direction générale de la banque sous forme de délégation.

1.5.1. Organisation et attributions du service crédit

Le service crédit a pour principale mission l'étude des dossiers et l'analyse des risques inhérents aux concours sollicités, la mise en place et le suivi des crédits autorisés, ainsi que le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses. Pour accomplir les tâches qui lui sont assignées, le service crédit est subdivisé en deux (02) cellules :

- Une cellule d'étude et d'analyse ;
- Une cellule d'administration du crédit et des affaires juridiques.

1.5.1.1. La cellule d'étude et d'analyse

C'est un organe qui prend en charge l'analyse des dossiers de crédit, en particulier :

- Recevoir, étudier et analyser les demandes de crédit, en vue de proposer les concours éventuels à mettre en place, et la transmission des demandes ne relevant pas de ses prérogatives ;

- Tenir et mettre à jour les dossiers de crédits ;
- Suivre régulièrement l'évolution des entreprises financées (mouvements confiés, visites sur sites...)

1.5.1.2. La cellule d'administration du crédit et des affaires juridiques

En matière d'engagement et d'administration du crédit, cette cellule est appelée à :

- Établir les autorisations de crédit relevant de sa délégation ;
- Procéder au recueil des garanties exigées à la mise en place des crédits ;
- Faire signer par le client, la convention de crédit et la chaîne de billets à ordre ;
- Établir et délivrer les actes de cautions et d'aval ;
- Mettre en place les crédits autorisés et veiller à leur remboursement à échéance ;
- Suivre l'utilisation des crédits autorisés, et s'assurer de leur destination, conformément à l'objet financé ;
- Assurer la confection et/ou la transmission des dossiers concernés par le contrôle *a posteriori* à la Banque d'Algérie ;
- Élaborer et adresser, à bonne date, les statistiques destinées aux groupes d'exploitation, et aux structures centrales d'étude et d'analyse concernées ;
- Suivre la réalisation physique des projets d'investissement ;
- Procéder au classement des créances ;
- Vérifier la conformité des garanties recueillies, et les transmettre aux groupes d'exploitation pour validation et conservation ;
- Assurer un suivi rigoureux des impayés, et des dossiers litigieux et contentieux ;
- Engager toutes les démarches et procédures nécessaires pour le recouvrement des créances.

1.5.2. Relations du service crédit

Le service crédit est le compartiment le plus important dans l'organisation d'une agence. Il entretient des relations plus ou moins étroites avec les autres services de l'agence, les structures de la banque et les confrères. Ces relations sont, soit d'ordre relationnel ou hiérarchique.

1.5.2.1. Les relations d'ordre fonctionnel

Le service crédit entretient des relations fonctionnelles avec les autres compartiments de l'agence et avec l'ensemble des structures de la banque, qui sont les suivantes :

- Le service des opérations de commerce extérieur, en vue d'assister la clientèle dans ses opérations avec ses partenaires étrangers ;
- La direction de crédit, pour l'assistance et le conseil dans l'étude, l'évaluation des risques et la mise en place des crédits ;
- La direction financière, pour les besoins financiers (accréditif permanent, appels de fonds...) et pour la mobilisation des crédits ;
- La direction des affaires juridiques et du contentieux, pour recommandations et orientations juridiques, ainsi que pour la prise en charge des affaires précontentieuses et contentieuses ;
- La direction de la comptabilité, pour les aspects comptables liés aux opérations traitées.

1.5.2.2. Les relations hiérarchiques

Le service crédit dépend hiérarchiquement du directeur d'agence, qui coordonne les opérations entre les différents compartiments de l'agence et représente celle-ci auprès :

- Des structures centrales : la direction du réseau, la direction des crédits ;
- De l'administration fiscale ;
- Des autorités locales.

2. Présentation de la BNP Paribas El Djazaïr

BNP Paribas est une banque française, née le 23 mai 2000 de la fusion de la Banque National de PARIS (BNP) et de la Banque de Paris et des Pays-bas (Paribas). Elle est cotée au premier marché d'Euronext Paris et fait partie de l'indice CAC 40. C'est la première banque de la zone Euro par capitalisation boursière.

2.1. Historique de la BNP Paribas

La BNP est née en 1966 de la fusion de la Banque Nationale du Commerce et de l'Industrie (BNCI), et du Comptoir National d'Escompte de Paris (CNEP). Par la suite, elle a été privatisée en 1993.

1999 : Elle représente une année historique pour le groupe, et ce, à l'issue d'une double offre publique d'échange sans précédent, ainsi qu'une bataille boursière qui a duré six (06) mois. La BNP et Paribas réalisent un rapprochement d'idées, pour chacun des deux groupes, cet évènement est le plus important depuis leur privatisation. Ils créent un nouveau groupe bénéficiant de larges perspectives. À l'ère de la globalisation, la BNP Paribas devient un des leaders européen et mondial de l'industrie bancaire.

2000 : 23 mai 2000, date de la concrétisation de la fusion de BNP et Paribas. Ce groupe, puissant de par ses deux grandes lignées bancaires et financières, il se fixe un double objectif : se développer au service de ses actionnaires, de ses clients et de ses salariés et construire « La banque de demain » en devenant un acteur de référence à l'échelle mondiale.

2002 : Avec une filiale ouverte en Algérie, en février 2002. Le groupe BNP Paribas, en s'implantant en Algérie, se renforce au Maghreb en créant BNP Paribas El Djazaïr.

2006 : Le groupe acquiert la banque italienne Banca Nazionale del Lavoro (BNL), cette acquisition lui permet de s'imposer, en tant que leader en matière de banque d'investissement en Italie.

2008 : BNP Paribas a confirmé sa solidité dans l'industrie des services financiers, lors d'une crise financière sans précédent (crise des Subprimes) avec un bénéfice de 3 milliards d'euros, ce qui l'avait située parmi les dix premières banques mondiales, elle a été nommée de ce fait « Meilleure banque de l'année 2008 » par le magazine *The Banker* (du groupe Financial Times).

2009 : Le groupe acquiert 75% de Fortis Banque ; 25% de Fortis Insurance Belgium ; ainsi que 66% de la Banque Générale du Luxembourg (BGL). Ce qui donne naissance à un groupe bancaire

européen de premier plan, avec le statut de leader dans la zone Euro avec des dépôts de plus de 540 milliards d'euros, ainsi que plus de 660 milliards d'euros d'actifs sous gestion.

2012-Aujourd'hui : Le groupe BNP Paribas est présent dans 74 pays, avec un nombre de collaborateurs qui dépasse les 192 000 (en 2017). Le groupe détient des positions importantes dans ces grands domaines d'activité, à savoir : Retail Banking, Investment Solutions et Corporate & Investment Banking.

BNP Paribas développe également son modèle intégré de banque de détail dans les pays du bassin méditerranéen, en Turquie, en Europe de l'Est et un réseau important dans l'ouest des États-Unis. Dans les activités de Corporate & Investment Banking et Investment Solutions, BNP Paribas bénéficie d'un leadership en Europe, en Amérique, et d'un solide dispositif croissant en Asie-Pacifique.

En 2016, le groupe a enregistré un bénéfice net en hausse de 15%, soit 7,7 milliards d'euros. BNP Paribas compte faire augmenter ce résultat net d'au moins 6,5% par an jusqu'en 2020.

2.2. BNP Paribas El Djazaïr

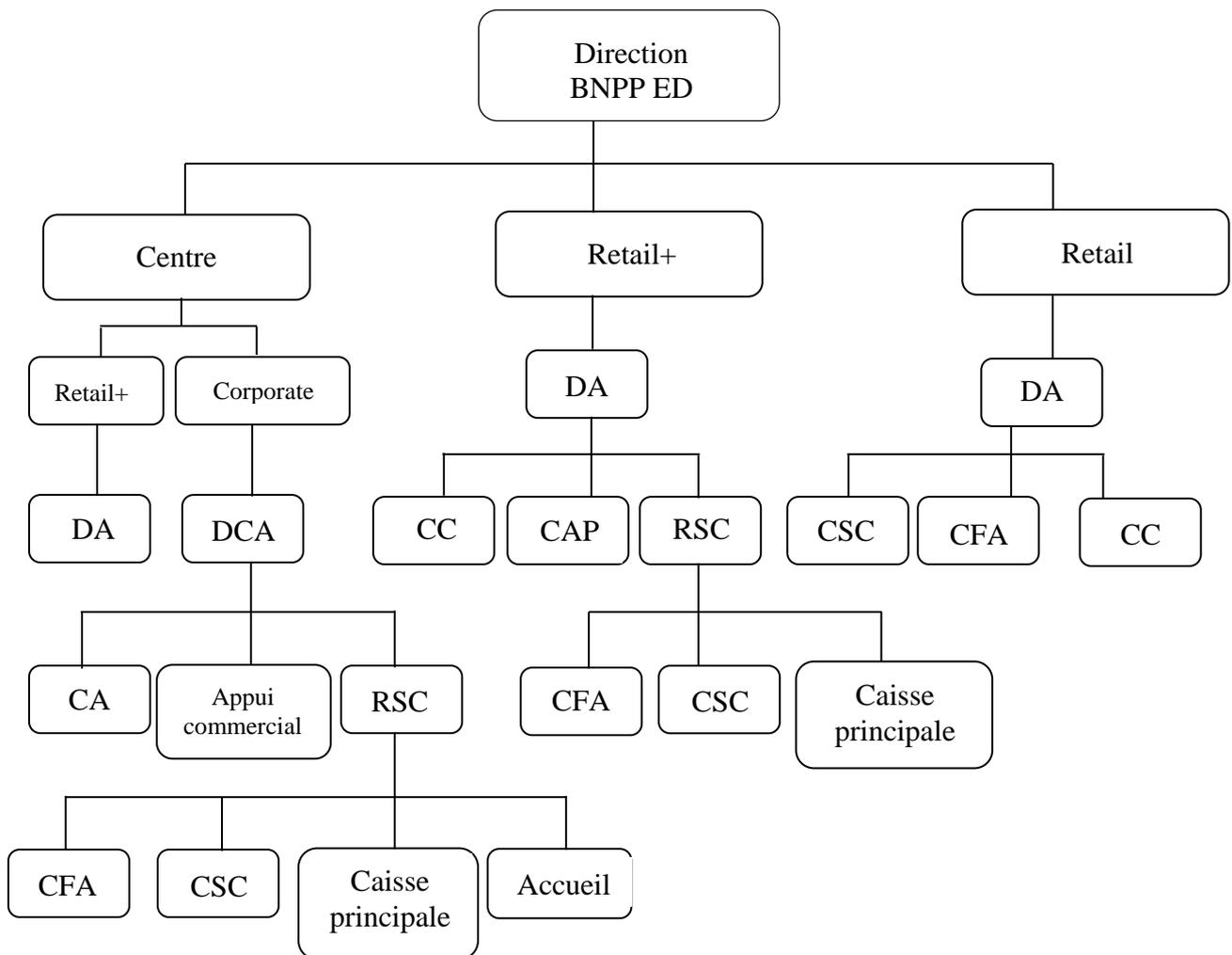
BNP Paribas El Djazaïr est une banque de droit algérien avec un capital 100% étranger (détenu par le groupe BNP Paribas), elle s'est installée en Algérie en 2002. Au bout de quelques années, elle est devenue l'une des banques du secteur privé les plus importantes sur le territoire national.

Aujourd'hui, BNP Paribas El Djazaïr compte au total un nombre de 71 agences et 14 centres d'affaires, et continue de se déployer sur le territoire algérien. Ce déploiement reflète l'ambition de la banque à devenir une banque citoyenne au service du développement économique en Algérie. Elle s'applique à proposer des services de qualité à tous ses clients : particuliers, professionnels et entreprises.

2.2.1. Organisation de la BNP Paribas El Djazaïr

BNP Paribas ED est organisée sur le modèle de la maison-mère, sous la direction de Pascal FEVRE. Cette organisation fait apparaître trois (03) catégories d'agences, à savoir : Centres d'affaires, agences Retail, ainsi que les agences Retail+. Notre stage pratique a été effectué au sein du centre d'affaires de Tizi-ouzou.

Figure N°5 : Organigramme de la BNP Paribas El Djazair



Source : Elaboré par nous-même sur la base des documents internes de la BNP Paribas El Djazair.

Liste des abréviations du schéma :

- CAP :** Chargé des affaires professionnelles ;
- CC :** Conseiller clientèle ;
- CFA :** Chargé des fonctions administratives ;
- CSC :** Chargé du service clients ;
- DA :** Directeur d'agence ;
- DCA :** Directeur du centre d'affaires ;
- RSC :** Responsable du service clientèle.

2.2.2. Les domaines d'intervention de la BNPP ED

La banque intervient dans deux principaux marchés, qui sont :

2.2.2.1. Le marché des particuliers et professionnels (Retail)

La BNP Paribas El Djazaïr propose une large panoplie de services à ses clients particuliers et professionnels, à savoir :

- **Pack « Tout en un »** : Une présentation simplifiée et souple de plusieurs produits et services, regroupés dans un seul forfait ;
- **Crédit immobilier** : Une formule de crédit à moyen/long terme, à taux fixe et révisable, destinée au financement de tous les projets immobiliers ;
- **Flexeo** : C'est un crédit destiné à financer tous les types d'investissement, de renouvellement ou de développement, liés à l'activité professionnelle. *Flexeo*, représente une ouverture de crédit sous forme de réserve, utilisable pendant 24 mois et remboursable sur 36 mois ;
- **Leasing** : Il représente une opération de location d'un bien à usage professionnel, assorti d'une promesse de vente à échéance ;
- **Protection optimale** : Une assurance qui garantit un versement d'un capital en cas de : décès, d'invalidité à la suite d'un accident ou d'une maladie ;
- **Valorisation de l'épargne** : La banque propose des comptes épargnes rémunérateurs aux alentours de 3,5% d'intérêt, ainsi que des dépôts à terme et des bons de caisse.

2.2.2.2. Le marché des entreprises (Corporate)

BNP Paribas El Djazaïr occupe une place importante et de référence pour de grandes entreprises algériennes (PME-PMI), ainsi que pour les multinationales.

La banque propose des conseils et une expertise reconnue mondialement, qui lui permet de prêter main-forte à ses clients. Les produits et services proposés aux entreprises sont les suivants :

- **La centralisation automatisée de trésorerie** : C'est un traitement automatique de l'information comptable et financière en toute sécurité et fiabilité ;
- **Le relevé de compte MT 940** : Un mode de transmission par le canal *SWIFT* du relevé de compte des entreprises, afin de leur permettre un rapprochement comptable et bancaire en automatique, dans un bref délai ;
- **Le virement Plus** : Une automatisation du traitement des virements de toute nature via internet ;
- **Leasing** : Ce produit est offert pour les besoins des deux catégories (Professionnel et Corporate) ;
- **Connexis Trade** : C'est un outil qui permet aux entreprises de suivre en temps réel via internet, l'état d'avancement de leurs opérations de commerce extérieur, dans le but d'accélérer les transactions dans des conditions sécurisées ;
- **Trade Center** : C'est un service qui offre des conseils adaptés à chaque entreprise, dans le but d'une meilleure adaptation des pratiques internationales (crédit documentaire, remise documentaire...)

- **Les moyens de financement** : Pour accompagner les entreprises dans le financement de leurs besoins à court terme (crédits d'exploitation), et à moyen terme (crédits d'investissement).

Section 02 : Cas pratique CPA

La présente étude de cas porte sur une demande de financement d'exploitation de l'entreprise « FIBRE ALGERIE », qui est une EURL spécialisée dans l'importation, distribution et revente en l'état de produits chimiques à usage agricole.

Les concours sollicités au début de l'année 2017 sont :

- Une ligne globale d'importation et refinancement des stocks de 180 MDA ;
- Un découvert de 30 MDA.

1. Constitution du dossier

En plus du dossier juridique de la société dont la banque dispose, la relation a présenté le dossier suivant :

- Demande de crédit ;
- Bilans comptables des exercices 2014, 2015 et 2016 ;
- T.C.R des exercices 2014, 2015 et 2016 ;
- Planning prévisionnel des importations ;
- Rapports du commissaire aux comptes pour les exercices 2014, 2015 et 2016 ;
- Extrait de rôle apuré ;
- Attestations de mise à jour CNAS et CASNOS.

2. Identification du demandeur de crédit et de son environnement

L'objectif de cette identification est de situer l'entreprise dans son environnement et saisir sa réalité physique, économique et juridique.

Remarque : Cette identification du demandeur de crédit et de son environnement sera la même pour le cas BNP Paribas El Djazaïr.

2.1. Présentation de l'historique de l'entreprise

L'entreprise « FIBRE ALGERIE » est une personne morale, Mr Aïmene Younes est le seul gérant de cette affaire. La relation est implantée à Azazga, dans la wilaya de Tizi-ouzou. Elle exploite des hangars en toute propriété.

Nous tenons à préciser que la famille du propriétaire de cette affaire est une famille très connue dans le monde des affaires.

2.2. Présentation de l'activité

L'activité de l'affaire « FIBRE ALGERIE » entre dans le secteur de distribution de produits chimiques à usage agricole. En 2017, elle envisage d'élargir son activité à la production locale de ces intrants.

Avec un capital expérience non négligeable de plus de neuf ans, le promoteur possède une large clientèle à travers le territoire national, notamment la région centre du pays. Avec un réseau de 60 distributeurs, l'entreprise a pu capter 40% de parts de marché et jusqu'à 70% sur certains produits. Sa date d'entrée en exploitation remonte au : 24/05/2008, avec un capital initial de 100 KDA, augmenté en 2015 à 20 MDA par incorporation des bénéfices antérieurs.

2.3. Présentation de l'environnement interne de l'entreprise

Compte tenu du manque d'informations lié à l'environnement interne de l'entreprise, nous allons présenter uniquement le patrimoine immobilier et le capital humain de l'entreprise.

2.3.1. Le patrimoine immobilier

Le patrimoine immobilier de l'entreprise est principalement constitué de biens familiaux (terrains abritant les hangars).

2.3.2. Le capital humain

Le personnel de l'entreprise s'élève à une cinquantaine d'éléments à temps plein, toutes catégories confondues : gestionnaires, administratifs, magasiniers en plus des employés à durée déterminée recrutés occasionnellement pour des tâches circonscrites (cas des manutentionnaires).

L'effectif est appelé à se développer compte tenu de l'extension rapide de l'activité de la relation.

2.4. Présentation de l'environnement externe de l'entreprise

Cette présentation vise à analyser l'environnement externe dans lequel évolue l'entreprise.

2.4.1. Les partenaires

Les approvisionnements de l'entreprise en marchandises liées à son activité sont opérés auprès d'une dizaine de fournisseurs européens en produits finis.

Il est à noter que les importations sont réalisées en crédit documentaire à raison de 80% et en remises documentaires à hauteur de 20% du volume global des achats à l'international.

Pour ce qui est des clients, l'entreprise doit répondre à une demande de plus en plus importante, provenant principalement : de grossistes et revendeurs détaillants d'intrants agricoles.

2.4.2. L'analyse du marché

Devenue l'une des priorités du gouvernement algérien, le secteur de l'agriculture enregistre des résultats probants durant ces dernières années, surtout depuis le lancement en l'an 2000 du Plan National pour le Développement Agricole et Rural (PNDAR), la production agricole ne cesse d'augmenter. Ainsi, le secteur agricole algérien représente 12% du PIB. Avec une demande qui reste croissante et très importante, le marché des produits chimiques à usage agricole (intrants) est considéré comme étant attractif et porteur.

D'une part, l'importation et la distribution de ces produits chimiques nécessitent des ressources importantes, favorisant ainsi l'affaire qui dispose d'une bonne santé financière. D'autre part, la connaissance du métier est un atout pour Mr Y.Aïmene qui est entré dans le marché au moment où les conditions étaient favorables, qui pour rappel, est entré dans ce secteur en 2008. Le client a bien su gérer également les évolutions à travers des investissements dans le système d'information ainsi

que le recrutement de cadres pour mieux suivre l'activité. Ceci a d'ailleurs fortement contribué à la réalisation du CA de 2016 qui dépasse les 874 MDA ainsi que le RN de plus de 70 MDA.

Ces atouts font que l'entreprise peut faire face à la concurrence, et peut parvenir à augmenter ses parts de marché face à FERTIAL ALGERIE, qui est considéré comme son principal concurrent.

3. Relation entre la banque et le demandeur de crédit

L'analyse de la relation entre la banque et le demandeur de crédit se fait à travers l'historique de la relation et des mouvements confiés à la banque.

3.1. L'historique de la relation

Domicilié depuis 2008, Mr Y.Aïmene est un ancien client de l'agence. Aucun incident de paiement n'est enregistré sur l'affaire depuis son entrée en relation. Il est connu pour le respect de ses engagements.

3.2. Les mouvements confiés

Les mouvements d'affaires confiés aux guichets de l'agence rapportés aux chiffres d'affaires se présentent comme suit :

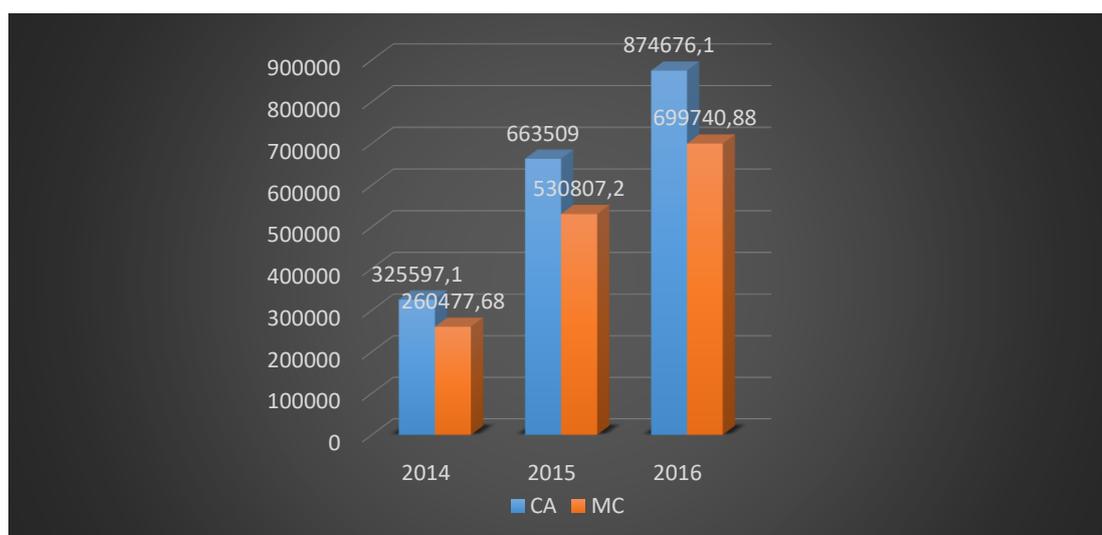
Tableau III.1 : Les mouvements confiés rapportés aux chiffres d'affaires de l'entreprise

Unité : KDA

	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires	325 597,1	663 509	874 676,1
Mouvements confiés (MC)	260 477,68	530 807,2	699 740,88
MC/CA	80%	80%	80%

Nous pouvons donc remarquer que le client confie 80% de son chiffre d'affaires aux guichets de la banque. Le reste de l'activité est domicilié à la BADR.

Figure N°6 : L'histogramme reprenant le chiffre d'affaires par rapport aux mouvements confiés de l'entreprise



3.3. La situation des concours antérieurs

Un aperçu des anciens dossiers de crédit nous a permis de constater que la relation a bénéficié d'un certain nombre de concours bancaires de la part de l'établissement pour financer essentiellement les besoins en fonds de roulement. Les utilisations et les remboursements de ces crédits se sont faits sans aucun incident.

- Il a bénéficié d'un découvert plafonné à 30 MDA.
- D'une ligne globale : Avance sur stocks, lettre de crédit (crédit documentaire) de 150 MDA.

3.4. Diagnostic économique et financier

Nous allons nous pencher sur la santé financière de la relation, en prenant pour référence les bilans comptables des années 2014, 2015, 2016, ainsi que les TCR pour les mêmes exercices (voir annexes 2 et 3).

3.4.1. Le reclassement rationnel du bilan

Tableau III.2 : Les bilans financiers de l'entreprise

Unité : KDA

<i>ACTIF</i>	2014	2015	2016
Actifs non courants	6 298,939	10 943,771	24 606,818
Immobilisations corporelles	6 298,939	9 643,771	18 306,818
Bâtiments	2 184	2 074,8	1 983,8
Autres immobilisations corporelles	4 114,939	6 378,971	16 323,018
Immobilisations en cours	0	1 190	0
Immobilisations financières	0	1 300	6 300
Prêts et autres actifs financiers non courants	0	1 300	6 300
Actifs courants	99 042,741	198 920,933	32 5367,493
Valeurs d'exploitation	49 153,248	91 589,744	25 136,188
Stock et encours	49 153,248	91 589,744	25 136,188
Valeurs réalisables	25 077,031	11 828,694	127 998,828
Clients	22 711,579	7 287,762	99 794,174
Autres débiteurs	516,884	1 494,783	25 940,822
Impôts et assimilés	1 848,568	3 046,149	2 263,832
Valeurs disponibles	24 812,463	95 502,495	172 232,477
Trésorerie	24 812,463	95 502,495	172 232,477
TOTAL ACTIF	105 341,68	209 864,704	349 974,311
<i>PASSIF</i>			
Capitaux permanents	23 323,694	54 488,576	136 988,957
Fonds propres	23 323,694	54 488,576	124 964,342
Capital émis	100	20 000	20 000
Résultat net	16 731,033	31 164,882	70 475,767
Autres capitaux propres - report à nouveau	6 492,66	3 323,694	34 488,575
DLMT	0	0	12 024,615
DCT	82 017,986	155 376,128	212 985,354
Fournisseurs et comptes rattachés	62 365,049	124 501,566	141 899,838
Impôts	5 915,886	13 699,996	52 639,041
Autres dettes	13 737,052	17 174,566	18 446,475
TOTAL PASSIF	105 341,68	209 864,704	349 974,311

Le bilan condensé de l'entreprise « FIBRE ALGERIE » se présente ainsi :

Tableau III.3 : Les bilans condensés de l'entreprise

Unité : KDA

	2014	2015	2016	2014 (%)	2015 (%)	2016 (%)
Valeurs Immobilisées	6 298,939	10 943,8	24 606,8	6	5	7
Valeurs d'exploitation	49153,248	91 589,74	25 136,2	46	44	7
Valeurs réalisables	25077,031	11 828,69	127 998,8	24	6	37
Valeurs disponibles	24812,463	95 502,5	172 232,5	24	45	49
TOTAL ACTIF	105341,7	209 864,7	349 974,3	100	100	100
PASSIF						
Capitaux permanents	23323,694	54 488,6	136 988,96	22	26	39
Dettes	82017,986	155 376,1	212 985,35	78	74	61
TOTAL PASSIF	105341,7	209 864,7	349 974,3	100	100	100

Après une analyse approfondie des bilans financiers de l'entreprise « FIBRE ALGERIE » pour les exercices 2014, 2015 et 2016, nous avons relevé les différents points suivants :

3.4.1.1. Structure de l'actif

L'actif du bilan est structuré comme suit :

A. Les immobilisations

Le montant des immobilisations n'est pas très important ; cette faiblesse dans le niveau de l'immobilisation se justifie par la nature commerciale de l'activité de l'entreprise, qui ne nécessite pas d'équipements lourds. La grande partie du montant des immobilisations représente le matériel roulant de l'entreprise.

B. L'actif circulant

À première vue des trois (03) bilans, nous remarquons que l'actif circulant représente près de 55% du total bilan, en liaison avec la nature d'activité de l'entreprise qui est l'importation et la revente en l'état.

- **Les valeurs d'exploitation** : Elles représentent près de 50 % de l'actif circulant, constituées principalement de stocks de marchandises liés à l'activité de l'entreprise pour l'année 2014. Pour l'année 2015, mais surtout l'année 2016, nous constaterons une baisse importante des stocks, liée à l'augmentation du chiffre d'affaires pour cette année.
- **Les valeurs réalisables** : La politique de crédit qu'accorde l'entreprise à sa clientèle est assez rigoureuse et la majorité des clients règlent au comptant, comme l'attestent les taux des VR qui sont passées de 24% à 6% entre 2014 et 2015. Toutefois, des délais de règlement supplémentaires sont accordés à certains clients importants, dans une politique de fidélisation en 2016 (37%).

- **La valeur disponible** : L'augmentation des valeurs disponibles est justifiée par les encaissements des clients.

3.4.1.2. Structure du passif

Le passif du bilan est structuré comme suit :

A. Les capitaux permanents

Constitués principalement de fonds propres en 2014 et 2015, ils ont progressé, en passant de 22% à 26% du total bilan. Cette progression de fonds propres est liée à l'augmentation du résultat bénéficiaire des exercices antérieurs et à leur maintien. En 2016, la société a contracté un CMT auprès de la BADR. Ces dettes sont justifiées par la volonté du client d'investir dans un système d'information.

B. Le passif courant

- **Les dettes d'exploitation/financières** : Nous constaterons d'une part, une augmentation importante des dettes à court terme de l'entreprise, cela est dû à l'expansion de l'activité qui nécessite davantage de ressources financières, et à la capacité de négociation de l'entreprise avec les fournisseurs.

Globalement, l'évolution de la situation financière à travers l'analyse des différents postes des bilans financiers pendant les trois années, est jugée positive et en faveur de l'entreprise.

3.4.2. L'évolution des soldes intermédiaires de gestion

L'ensemble des soldes intermédiaires de gestion (en KDA) présentés ci- après sont déterminés à partir des TCR de l'entreprise « *FIBRE ALGERIE* ».

Tableau III.4 : Évolution des soldes intermédiaires de gestion de l'entreprise

Unité : KDA

COMPTE DE RESULTAT	12/2014	12/2015	12/2016
Chiffre d'affaires	325 597,126	663 508,978	874 676,079
+ Product° stockée et immobilisée	0	0	0
+ Autres produits	0	0	0
= Production	325 597,126	663 508,978	874 676,079
- Achats et sous-traitance	288 198,849	586 806,532	740 040,049
+ Variat° des stocks de march.	0,0	0,0	0,0
= Marge commerciale	37 398,277	76 702,446	134 636,03
- Charges de personnel	8673,763	12 077,583	13 303,174
- Autres charges	5077,005	11 899,260	16 502,468
= EBE	23 647,509	52 725,603	104 830,388
- Dotation aux amortissements	1053,575	1626,353	3806,500
- Dotat° nette aux provis° d'exploitat°	0	0	0
-Autres charges opérationnelles	127,618	39,307	0
+Autres produits opérationnels	0	29,5	0
= Résultat économique	22 466,316	51 089,443	101 023,888
- Frais financiers bruts	2337,846	14 228,628	7945,883
- Annuités de crédit-bail	0,0	0,0	0,0
+ Produits financiers	1648,187	5202,944	2159,521
= Résultat courant	21 776,657	42 063,759	95 237,526
+ Exceptionnel et autres (y. c. transferts de charges)	0,0	0,0	0,0
- Impôt sur les sociétés	5045,624	10 898,877	24 761,759
= Résultat net publié	16 731,033	31 164,882	70 475,767
CAF	15 677,458	29 538,529	66 669,267

Nous remarquons à travers ce tableau que les soldes intermédiaires de gestion affichent des résultats très satisfaisants pour la période allant de 2014 à 2016.

L'évolution positive des résultats pour les exercices considérés est le fruit de la croissance du chiffre d'affaires, mais aussi à l'augmentation du taux de marge commerciale en 2016 et d'une bonne maîtrise des charges.

3.4.3. L'analyse de la structure financière de l'entreprise

L'analyse de la structure financière de l'entreprise se fera par deux méthodes : la méthode des grandes masses, et la méthode des ratios.

3.4.3.1. L'analyse par la méthode des grandes masses

Les masses financières reprennent la solvabilité de l'entreprise ainsi que son équilibre financier.

A. La solvabilité

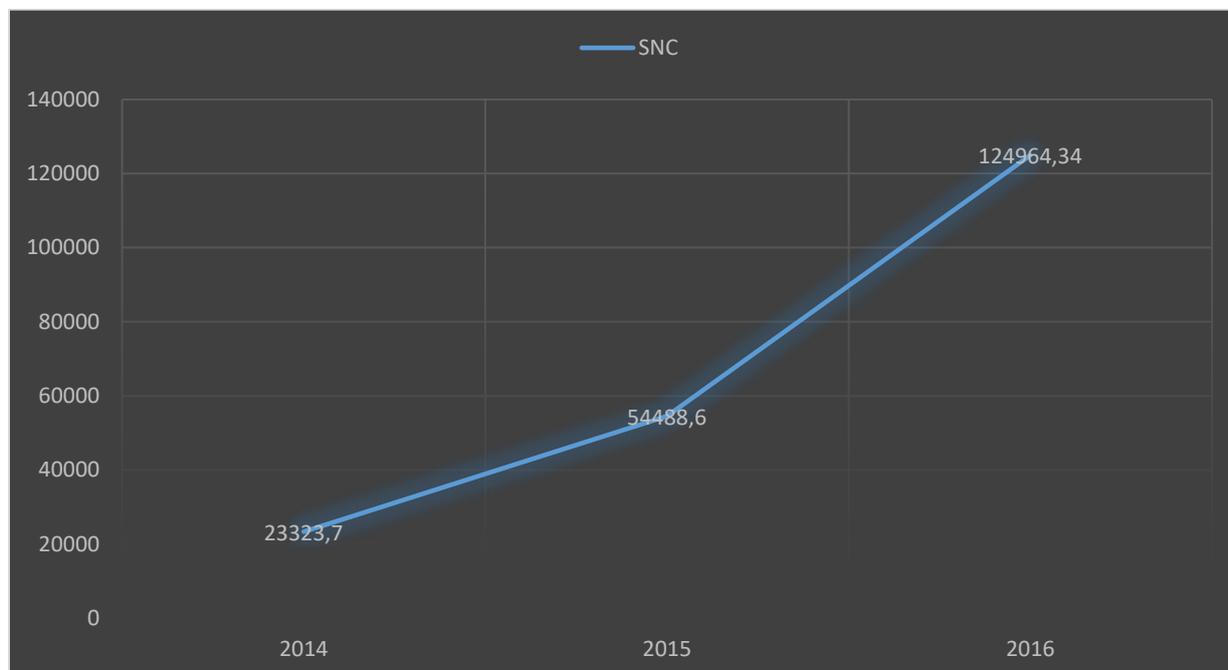
La solvabilité de l'entreprise peut être appréciée à partir de la situation nette comptable (SNC), appelée aussi l'**Actif Net**.

Le tableau et schéma suivants montrent l'évolution de l'actif net (en KDA) pendant les années d'étude.

Tableau III.5 : Évolution de la situation nette comptable de l'entreprise

Unité : KDA

ANNEES	2014	2015	2016
SNC (KDA)	23 323,7	54 488,6	124 964,34

Figure N°7 : Évolution de la situation nette comptable de l'entreprise

La situation nette comptable est en croissance appréciable.

B. L'étude de l'équilibre financier

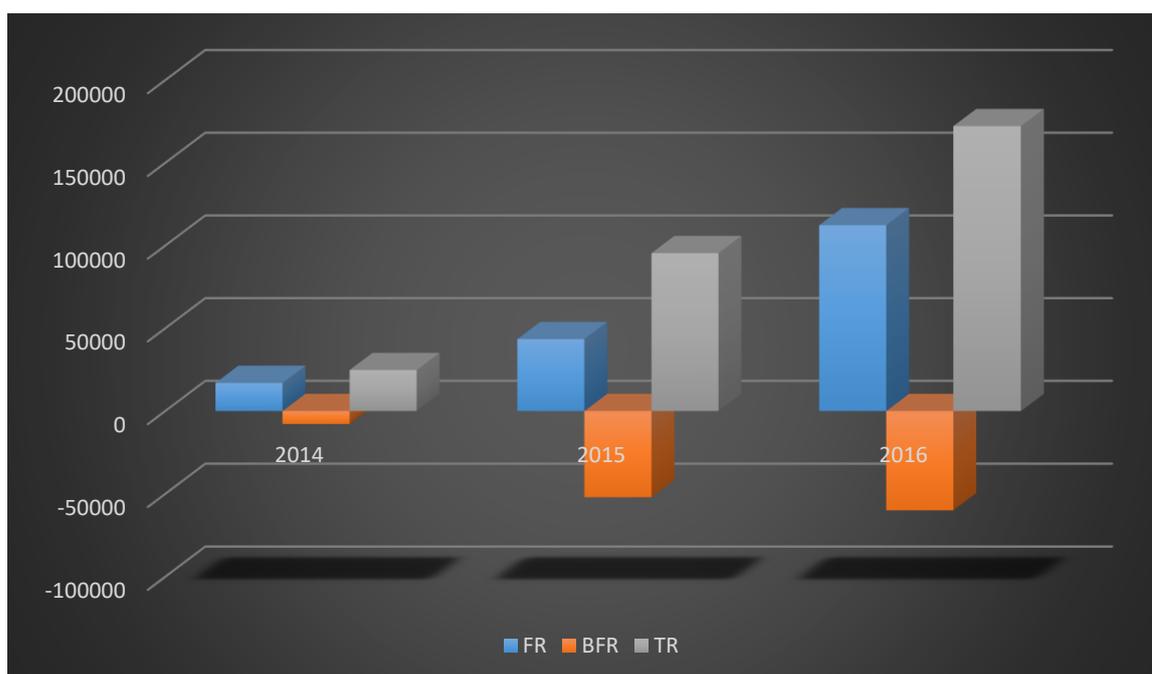
Le tableau suivant reprend, avec évolution, les valeurs des fonds de roulement (FR), des besoins en fonds de roulement (BFR) et des trésoreries (T) de l'entreprise sur les années étudiées :

Tableau III.6 : Évolution des équilibres financiers de l'entreprise

Unité : KDA

	2014	2015	2016
Fonds de roulement	17 024,755	43 544,8	112 382,16
Besoin en fonds de roulement (net)	-7787,707	-51 957,67	-59 850,35
BFR (en Jours de C.A.)	-9	-28	-25
Trésorerie	24 812,462	95 502,47	172 232,51

Figure N°8 : Évolution des valeurs structurelles de l'entreprise



Le fonds de roulement est positif au cours des trois années, donc l'entreprise réalise et maintient un équilibre financier : les capitaux permanents couvrent en totalité les valeurs immobilisées et dégagent un fonds de roulement lui permettant de financer une partie de son actif circulant.

Le besoin en fonds de roulement est négatif, car comme précédemment cité, la politique de crédit qu'applique l'entreprise à sa clientèle est assez rigoureuse et la majorité des clients règlent au comptant et l'excédent de ressources dégagé va permettre d'alimenter la **trésorerie nette** de l'entreprise.

3.4.3.2. L'analyse par les ratios

Cette analyse passera par plusieurs ratios, qui sont :

A. Les ratios de la structure financière

Tableau III.7 : Ratios de la structure financière de l'entreprise

APPELATIONS	MODE DE CALCUL	2014	2015	2016
Financement de l'actif circulant	(FR/actif circulant)	17%	22%	35%
Risque liquidatif	(Fonds propres/total bilan)	22%	35%	36%
Évolution du FR en jours	$FR \times 360 \text{ jrs} / CA$	19 jrs	24 jrs	46 jrs
Évolution du BFR en jours	$BFR \times 360 \text{ jrs} / CA$	-9 jrs	-28 jrs	-25 jrs

- La part de l'actif circulant financée par le FR est appréciable, elle représente en moyenne 25% pour les trois années.
- Le risque liquidatif est minime pour les trois années (31% en moyenne).
- Le besoin en fonds de roulement en nombre de jours du chiffre d'affaires ne dépasse pas celui du fonds de roulement.

B. Les ratios de liquidité**Tableau III.8 : Ratios de liquidité de l'entreprise**

APPELATION	MODE DE CALCUL	2014	2015	2016
Liquidité générale	Actif circulant/DCT	121%	128%	153%
Liquidité réduite	(Actif circulant- stocks)/DCT	61%	69%	141%
Liquidité immédiate	Valeur disponible/DCT	30%	61%	81%

- Une liquidité générale très satisfaisante, en effet, l'entreprise a une capacité de rembourser ses dettes à court terme par son actif circulant puisque celui-ci couvre la totalité des dettes à court terme.
- Nous constatons une liquidité réduite de 61% pour l'année 2014, mais qui a connu une nette augmentation en 2016 qui a atteint les 141%. En effet, l'entreprise peut honorer, grâce à ses créances, la totalité de ses dettes à court terme, sans recourir à la vente des stocks.
- Une liquidité immédiate très satisfaisante, qui passe de 30% en 2014 à 81% en 2016.

C. Les ratios de gestion et d'activité**Tableau III.9 : Ratios de gestion et d'activité de l'entreprise**

APPELATION	MODE DE CALCUL	2014	2015	2016
Les délais moyens				
Vitesse de rotation des stocks	Stock moyen*360 jours/CA	54 jours	50 jours	10 jours
Les délais clients	(Clients+EENE)*360 jrs/CA	28 jours	6 jours	53 jours
Les délais fournisseurs	Fournisseurs + EAP / Achats *360 jrs	78 jours	76 jours	69 jours

En confrontant : les délais d'écoulement des stocks, les délais fournisseurs et les délais clients, nous pouvons dire que les stocks peuvent être largement financés par les simples délais fournisseurs, et ce, sans tenir compte des délais clients qui sont courts comparés aux délais fournisseurs.

D. Les ratios de rentabilité**Tableau III.10 : Ratios de rentabilité de l'entreprise**

Appellation	Mode de calcul	2014	2015	2016
Rentabilité économique	Résultat net/total bilan	16%	15%	20%
Rentabilité financière	Résultat net/ Fonds propres	72%	57%	56%
Rentabilité commerciale	Résultat net / CA	5%	5%	8%
L'effet de levier	rentabilité financière- rentabilité économique.	56%	42%	36%

- La rentabilité économique de l'entreprise est stable et représente 17% en moyenne.
- La rentabilité commerciale est également stable (6% en moyenne).
- La rentabilité financière est intéressante et stable, avec une moyenne de 62%.

3.5. L'étude des risques

Les différents risques inhérents à l'activité sont maîtrisables.

- Le risque technique est maîtrisé en raison de l'expérience acquise dans le domaine (depuis 2008).
- Pour sa part, le risque fiscal et parafiscal est à écarter, étant donné que l'entreprise a justifié sa position vis à vis des administrations concernées, par la remise des attestations de mise à jour délivrées par la CNAS, CASNOS et l'extrait de rôle délivré par le fisc.

Nous notons également que notre client est réputé pour sa moralité et le respect de ses engagements.

3.6. Conclusion de l'étude

Après une étude de quinze (15) jours au niveau de l'agence, de dix (10) jours au niveau de la direction régionale et une dernière de dix (10) jours également au niveau de la direction centrale du crédit, soit un total de **trente-cinq (35) jours**, le CPA est arrivé à la décision, aux conditions et garanties suivantes :

3.6.1. Décision de la banque

Vu les éléments positifs développés dans l'étude du dossier, le CPA a décidé d'accompagner financièrement l'entreprise « *FIBRE ALGERIE* » comme suit :

- Lettre de crédit/Refinancement des stocks de : 125 MDA
- Découvert plafonné à : 20 MDA

Avec un délai de mise à disposition d'une semaine.

3.6.2. Conditions

- Centralisation de la totalité du chiffre d'affaires aux caisses de la banque ;
- Faire signer au client une convention de crédit ;

3.6.3. Garanties

- Hypothèque couvrant 100% du montant du crédit alloué ;
- Nantissement du fonds de commerce ;
- Délégation d'assurance à hauteur des engagements ;
- Caution solidaire de l'associé unique.

Section 03 : Cas pratique BNP Paribas El Djazaïr

L'objet de la présente étude porte sur une entrée en relation afin de répondre aux besoins d'exploitation de la société « *FIBRE ALGERIE* ». Il est à souligner que BNP Paribas El Djazaïr est en concurrence directe avec le CPA, cette banque a d'ailleurs notifié l'accord pour ces lignes.

En plus de l'établissement des bilans financiers de l'entreprise, du calcul des équilibres financiers et des différents ratios, l'étude du dossier de crédit portera sur les points ci-dessous :

1. Analyse des variations de la structure financière de l'entreprise

Cette analyse passera par deux étapes :

1.1. Analyse des variations des postes du bilan

Tableau III.11 : Variations des postes du bilan de l'entreprise

Unité : KDA

	Valeur N	Valeur N-1
Fonds propres	124 964,342	54 488,576
Dettes financières (MLT)	12 012,615	0
Dettes financières (CT)	212 985,354	155 376,128
Immobilisation	24 606,818	10 943,771
Stocks	25 136,188	91 589,744
Clients	127 998,828	11 828, 694
Fournisseurs	141 899,838	124 501,566

Tableau III.12 : Analyse des variations des postes du bilan de l'entreprise

Postes	Δ	Explications
Δ (en %) Fonds propres	129,34	Bonne capitalisation par rapport à la taille de l'entreprise, il est constaté un accroissement important des fonds propres en 2016 (+129%). Cette augmentation est due pour sa majorité au RN qui maintient sa cadence (comparativement au RN de 2015), conférant ainsi un FR positif et en augmentation couvrant la totalité du BFR. Situation qui se traduit par un très bon équilibre financier : TR positive qui anticipe sur les besoins d'exploitation. Ce qui exclut le risque liquidatif.
Δ (en %) DLMT	+100	Absence totale de financement à long terme en 2015. Le montant de 12 013 KDA, représente les frais d'investissement dans un système d'information.
Δ (en %) DCT	37,1	L'augmentation des DCT est due essentiellement à l'augmentation des dettes fournisseurs compte tenu de l'accroissement du niveau d'activité de l'entreprise.

Δ (en %) Immobilisations	125,03	D'une part, l'augmentation des immobilisations est due au renouvellement d'une partie du parc roulant de l'entreprise, afin de lui permettre d'assurer une meilleure distribution de ses produits. D'autre part, cette augmentation est justifiée par l'acquisition d'un système d'information.
Δ (en jours) Stocks	-40	En corrélation avec l'augmentation du niveau d'activité, les stocks ont baissé considérablement par rapport à la même période de 2015. Ce qui signifie, un meilleur écoulement des stocks.
Δ (en jours) Clients	47	L'augmentation de ce poste est expliquée par l'allongement des délais de règlement de certains clients afin de les fidéliser. Les créances sont toutefois saines, aucune provision n'a été constituée.
Δ (en jours) Fournisseurs	-7	Bien que l'entreprise bénéficie de certains délais fournisseurs, un recul a été enregistré en 2016 en raison du remboursement d'une partie d'une dette fournisseur qui date de 2015.

Le niveau des FP est confortable pour une activité de négoce avec 26% du total bilan de l'année 2015. Il a atteint les 39% en 2016 grâce à la politique de maintien des bénéfices antérieurs. Les immobilisations de 25,8 MDA en 2016 représentent principalement du matériel roulant. Quant aux immobilisations financières de 6,3 MDA, elles représentent des dépôts et cautionnements versés (PREG constituées lors des ouvertures de LC).

Il est noté que le cycle d'exploitation est maîtrisé par l'entreprise avec un BFR négatif et aussi une trésorerie positive caractérisée également par un FR positif.

Grâce à la politique commerciale de l'entreprise axée sur une forte présence sur le territoire national ainsi que la diversification des produits commercialisés, la société connaît une forte évolution annuelle de son activité depuis 2014, et par conséquent le gain de nouvelles parts de marchés. Cette politique commerciale a permis à la société de réaliser un CA en 2016 de plus de 1 100 MDA avec un RN de plus 70 MDA.

1.2. Analyse des variations des soldes intermédiaires de gestion

Tableau III.13 : Variations des soldes intermédiaires de gestion de l'entreprise

	Valeur N	Valeur N-1
CA	874 676,079	663 508,987
Marge	134 636,03	76 702,446
EBE	104 830,388	52 725,603
Résultat	70 475,767	31 164,882
CAF	66 669,267	29 538,529

Tableau III.14 : Analyse des variations des soldes intermédiaires de gestion de l'entreprise

Postes	Δ	Explications
Δ (en %) CA	31,82	Évolution positive du CA en 2016 de 32% par rapport à l'année 2015, ce qui met en exergue la capacité de l'entreprise à s'introduire sur le marché dans lequel elle opère, un marché qui est très porteur.
Δ (en points de base) Marge brute	3,83	La marge brute est en hausse en valeur absolue et valeur relative, ce qui met en exergue, en plus de l'augmentation des volumes des ventes citée supra, la parfaite maîtrise des coûts d'achat par le client.
Δ (en points de base) EBE	4,04	Suite à une bonne maîtrise des charges fixes, l'EBE a gagné 4,04 points.
Δ (en points de base) Résultat	3,36	Idem pour le résultat net qui gagne 3,36 points, ce qui nous donne une rentabilité appréciable de 8% en 2016.
Δ (en points de base) CAF	3,17	Suite à l'augmentation du RN, l'entreprise dispose d'une excellente capacité d'autofinancement.

Après l'analyse de la structure financière de l'entreprise, les indicateurs d'activité et de rentabilité sont au vert et en amélioration en 2016 par rapport à 2015. Nous retiendrons principalement une évolution de 3,83 points pour la MC/CA, ainsi qu'une évolution de 4,04 points pour l'EBE/CA.

2. Justification des lignes de crédit

Cette justification passe par celle du découvert, puis celle de la ligne globale.

2.1. Le découvert

Le client ayant demandé un découvert de 30 MDA. Le banquier de BNP Paribas El Djazaïr, propose plutôt une mise place d'une facilité de caisse de 10 MDA à la place du découvert, qui représente 4 jours du chiffre d'affaires de 2016, et qui sera utilisée en cas de besoin en trésorerie pour le paiement des charges liées à l'activité courante de l'entreprise. Ceci est justifié par :

- Un BFR négatif qui fait que l'entreprise n'exprime pas un besoin réel en trésorerie, les 10 MDA seront mis à titre préventif, et qui seront vite couverts par les recettes de l'entreprise.
- L'optique de partage des risques, au lieu d'accorder 36 MDA qui représentent 15 jours du CA, la banque se limite à ne proposer que 10 MDA.
- Compte tenu de l'instruction N° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissement financiers, article 23¹.

2.2. La ligne globale commerce extérieur

Une ligne globale d'importation et de refinancement des stocks d'un montant de 180 MDA étant demandée par le client. Ce concours sera utilisé en sous limite de 100 MDA, soit, le cumul des deux crédits ne doit pas dépasser le seuil des 100 MDA.

La banque est prête à mettre cette ligne globale répartie comme suit :

- **Sous limite Lettre de crédit de 100 MDA (LC)**

Cette ligne de Lettre de crédit sera mise sans provisions reçues en garanties à l'ouverture (soit, PREG 0%), vu que la société possède une bonne santé financière qui lui permettra de faire face à ses engagements. Sachant que les remises documentaires représentent 20% des importations, il aura un volume d'importation en LC de 770 MDA, soit un besoin trimestriel de 192 MDA, que la banque souhaite financer à hauteur de 50%.

Pour une raison de division du risque, la banque se limite à 50% des besoins de l'entreprise. Par conséquent, l'entreprise doit chercher une seconde banque pour financer les besoins restants. Cette ligne sera utilisée pour les besoins d'achats des produits, pour faire face à un stock de trois (03) mois nécessaire pour le fonctionnement normal de l'activité. Par ailleurs, les importations en masse permettront à la société de négocier les prix d'achat.

- **Sous limite Refinancement des importations 90 MDA**

Une ligne de refinancement des importations sera aussi mise en place et ces dernières représentent 90% des importations, avec une durée de 90 jours. Cette ligne servira de relais aux paiements des crédits documentaires et des remises documentaires en cas de besoin. Malgré un BFR négatif, la banque propose la mise en place de cette ligne pour laisser le temps nécessaire à l'entreprise de procéder au : dédouanement, stockage, commercialisation et encaissements des recettes de la vente de ses marchandises.

¹ « [...] Les découverts en comptes courants doivent diminuer afin de ne plus dépasser l'équivalent de 15 jours de chiffre d'affaires du bénéficiaire. [...] ».

3. Les conditions

Après une étude du dossier de crédit qui a duré **vingt (20) jours**, la BNP Paribas El Djazaïr est prête à mettre en place ces crédits à la disposition du client en 48 heures, mais ce dernier devra :

- Confier 50% du CA aux guichets de la banque ;
- Faire rentrer un second banquier actif pour financer les 50% restants dans un délai de six (06) mois.

4. Les garanties

La banque exigera qu'une caution solidaire de l'associé unique avec descriptif de patrimoine à hauteur de 110 MDA comme seule garantie.

Section 04 : Synthèse de la comparaison entre les deux banques

Après l'étude du dossier de crédit par les deux banques, et pour répondre à ses besoins, le promoteur préférera l'offre de la banque BNP Paribas El Djazaïr pour solliciter ses crédits, car les avantages offerts par celle-ci sont plus compétitifs par rapport à ceux proposés par le CPA, pour les raisons qu'on peut résumer dans le tableau suivant :

Remarque : Le montant des commissions est à écarter des critères dans le choix du client, car les commissions sur les opérations de commerce extérieur sont alignées par le règlement N°13-01 du 08 avril 2013, fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque (article 11).

	Crédit Populaire d'Algérie	BNP Paribas El Djazaïr	Différences	Commentaires
Montants accordés au bénéficiaire	<p>-Lettre de crédit/Refinancement des stocks : 125 MDA.</p> <p>-Découvert : 20 MDA.</p>	<p>-Lettre de crédit/Refinancement des stocks : 100 MDA.</p> <p>-Facilité de caisse : 10 MDA.</p>	<p>-LC : 25 MDA</p> <p>-BNPP ED : Pas de découvert, facilité de caisse, avec une différence de 10 MDA.</p>	<p>-BNPP ED propose 25 MDA de moins que le CPA et ce afin de répondre à la notion de partage de risques suivie par BNPP ED. Ainsi, la BNPP ED s'engage à financer un peu plus de 50% du montant demandé par le client. De ce fait, nous noterons que le CPA prend davantage de risques avec les concours qu'elle accorde.</p> <p>-A la place du découvert demandé par le client, la BNPP ED propose de mettre en place une facilité de caisse à titre préventif plutôt qu'un découvert. Selon elle, un découvert n'est pas nécessaire, du fait que l'entreprise n'exprime pas de besoin en trésorerie à travers son BFR négatif. De cette alternative, nous pouvons dire que la BNPP ED est plus dans une optique objective et de personnalisation de conseils, en proposant des offres personnalisées et plus adaptées aux besoins réels du client, grâce à une analyse minutieuse de chaque élément de la santé financière de l'entreprise (Il est question du BFR dans notre cas). Tandis que le CPA est dans une optique de standardisation et administrative, en répondant de façon plus large aux demandes du client, sans conseils et sans justifications pour les crédits accordés.</p>

	Crédit Populaire d'Algérie	BNP Paribas El Djazaïr	Différences	Commentaires
Durée de traitement du dossier	35 jours	20 jours	15 jours en faveur de la BNPP ED	Les 15 jours de différence qui handicape le CPA par rapport à la BNPP ED dans la durée de traitement du dossier, sont dus à la transmission du dossier de crédit aux niveaux hiérarchiques supérieurs et à la lenteur du processus de prises de décisions. Cette différence non négligeable, qui représente un avantage pour le client, fera pencher son choix sur les offres de BNPP ED.
Délai de mise en place des lignes	Une semaine	48 heures	5 jours en faveur de la BNPP ED	Nous constatons également une différence de 5 jours pour le délai de mise en place des lignes. Dans un souci de gain de temps dans la réalisation des opérations d'importations, le client préférera obtenir les crédits plus rapidement.
Conditions proposées	-Centralisation de la totalité du Chiffre d'affaires aux guichets de la banque. - Faire signer au client une convention de crédit.	-Confier 50% du Chiffre d'affaires aux guichets de la banque. - Faire entrer un second banquier actif pour financer les 50% restant.	La BNPP ED exige une centralisation de 50% du Chiffre d'affaires de l'entreprise, le CPA exige une centralisation totale du Chiffre d'affaires avec la signature du client d'une convention de crédit.	Les conditions proposées par le CPA sont plus contraignantes que celles de la BNPP ED. La centralisation totale du chiffre d'affaires demandée par le CPA, ne convient pas au client, compte tenu de son souhait de multi bancarisation. Alors que la BNPP ED accorde davantage de liberté au client, en exigeant que la moitié du chiffre d'affaires, ce qui est en cohésion avec le montant de la LC, qui est de 50% du crédit demandé par le client, tel que mentionné plus haut.

	Crédit Populaire d'Algérie	BNP Paribas El Djazaïr	Différences	Commentaires
Garanties exigées	<p>-Hypothèque couvrant 100% du montant des crédits alloués.</p> <p>-Nantissement du fonds de commerce.</p> <p>-Délégation d'assurance à hauteur des engagements.</p> <p>-Caution solidaire de l'associé unique.</p>	<p>Caution solidaire de l'associé unique avec descriptif de patrimoine.</p>	<p>En plus de la caution solidaire (avec descriptif de patrimoine), le CPA impose au client une hypothèque couvrant 100% du montant des crédits alloués, le nantissement du fonds de commerce, ainsi qu'une délégation d'assurance à hauteur des engagements.</p>	<p>Les garanties exigées par le CPA sont plus importantes et plus contraignantes pour le promoteur. Cela est dû à l'importance considérable accordée aux garanties par le CPA. Nous notons que pour la BNPP ED, le suivi de ses mesures prudentielles et la personnalisation de l'offre, ne nécessite pas forcément des garanties contraignantes, et que la caution solidaire de l'associé est largement suffisante.</p>
Autres éléments de comparaison				<p>- L'étude de nos cas pratiques, nous a permis de constater l'application par BNPP ED d'une méthode d'analyse de variations des postes du bilan et des soldes intermédiaires de gestion plus poussée qui permet de mieux cerner l'activité de l'entreprise, la santé financière de l'entreprise et d'affiner l'analyse financière menée par la banque.</p> <p>- Vu que le client active dans le commerce extérieur, le réseau étoffé à l'international proposé par le groupe BNP Paribas, conforte le client et ses fournisseurs étrangers.</p>

Tableau III.15 : Résultats de la comparaison entre les deux banques

Cette comparaison des deux banques nous a permis d'observer que les offres proposées par la BNP Paribas El Djazaïr sont plus avantageuses et compétitives par rapport à celles proposées par le CPA.

L'entreprise « FIBRE ALGERIE » choisira la BNP Paribas El Djazaïr pour l'accompagner financièrement. Ainsi, si le CPA accorde un montant supplémentaire de 20% quant au financement du crédit, il n'en reste pas moins que les garanties et les conditions qu'il impose soient très contraignantes. Le rapport avantages/contraintes balance ainsi en faveur de la BNPP ED.

Nous relevons par ailleurs que, dans les deux cas de figure, l'entreprise devra trouver une autre banque pour financer les 30 ou les 50% restants du montant du crédit.

En outre, l'activité crédit, telle qu'elle pratiquée au niveau de l'agence 120 du CPA, revêt un caractère plus ou moins administratif, qui rend le banquier dénué de tout esprit d'initiative. Avec l'installation en Algérie des banques privées étrangères, les banques algériennes se doivent, pour garder leurs parts de marchés, d'être plus efficaces et plus compétitives. Dans ce but précisément, nous avons estimé utile et nécessaire d'apporter les suggestions subséquentes :

- Mise en place d'offres personnalisées pour les clients ;
- Application des notions des risques moins larges ;
- Réduction des durées de traitement des dossiers de crédits ;
- Réduction des délais de mise en place des lignes ;
- Amélioration du traitement de l'information, à travers des études et analyses plus poussées ;
- Revoir à la baisse les conditions et garanties bancaires exigées, car elles représentent une contrainte majeure pour le client.

Mais pour espérer à une évolution des banques algériennes et la prospérité du système bancaire algérien, il faut avant tout une expression réelle de volonté, de changement, de développement et la mise en place des moyens nécessaires de la part des autorités concernées.

Conclusion du chapitre

Ce troisième chapitre a été consacré à l'étude du cas pratique. Nous avons présenté le processus et les méthodes suivies par chacune de ces deux banques dans l'étude d'un dossier de demande de crédit formulé par l'entreprise « FIBRE ALGERIE ». L'analyse nous a permis de comprendre quelles sont les motivations qui ont conduit l'entreprise « FIBRE ALGERIE » à choisir son partenaire financier.

Nous concluons ce chapitre en insistant sur l'intérêt que doit porter le banquier aux systèmes de traitement d'informations, à leurs applications sur le terrain ; et également, sur l'importance d'une étude approfondie des dossiers présentés par les clients.

En effet, une étude succincte et non approfondie conduit inévitablement à l'omission de certains éléments plus ou moins importants, selon le cas. Ces omissions pourraient conduire à des conclusions erronées et par conséquent à des décisions inadéquates. Il demeure donc, indispensable de recourir à des techniques d'analyse et d'évaluation assez exhaustives et assez approfondies, et dont l'efficacité est avérée.

Conclusion générale

L'accès au financement des PME algériennes est une condition à leur développement et à celui du pays. Dans la plupart des pays développés, la croissance économique repose sur les PME et il en va de même pour les pays émergents où le secteur privé a un rôle primordial à jouer. Dans le contexte concurrentiel du secteur bancaire algérien, pour assurer la croissance et la pérennité de son entreprise, le dirigeant de cette dernière est appelé lui aussi à faire un choix sur la banque qui l'accompagnera.

Dans le présent mémoire et dans un premier temps, nous avons présenté les différents produits et services proposés par les deux banques en matière de crédit, ainsi que les paramètres conditionnant leur octroi, et de ce fait d'approcher le banquier en tant que : bailleur de fonds, analyste et preneur de risques.

La notion de crédit est ainsi indissociable de la notion du risque, et nous ne répéterons jamais assez « qu'il n'y a pas de crédit totalement exempt de risques ». La protection de la banque est assurée par la prise de garanties, quoique celles-ci sont accessoires et ne la mettent pas à l'abri d'évènements imprévisibles. De ce fait, le banquier ne doit pas perdre de vue qu'une bonne garantie n'est qu'une précaution « *supplémentaire* » et ne doit, en aucun cas, être considérée comme facteur motivant le banquier dans ses décisions. Ces décisions doivent reposer sur la qualité du dossier et non seulement sur l'existence de garanties.

Dans un second temps, nous avons analysé et tenté de connaître les différences existantes entre les deux banques (banque publique et banque à capitaux étrangers) en matière d'octroi de crédit.

Nous arrivons au terme de notre étude et nous pouvons maintenant donner une réponse globale à notre **problématique**. Pour mémoire, elle s'intitulait : Entre banque publique et banque à capitaux étrangers, quelle est celle qui offre le plus d'avantages et le moins de contraintes pour le financement des entreprises ? Comme réponse « réductrice », nous concluons que les offres de la banque à capitaux étrangers sont plus avantageuses et moins contraignantes pour le financement des entreprises.

Les conclusions qui suivent sont issues des résultats principaux qui ont un rapport direct aux prédictions spécifiques (hypothèses) et qui aident à répondre à la question principale de notre travail. Le troisième chapitre a eu pour but de vérifier les hypothèses de ce mémoire. Cette vérification a été principalement faite à travers la synthèse de l'étude comparative.

L'hypothèse 1 : Confirmée

Les méthodes d'étude et d'analyse d'un dossier de crédit diffèrent d'une banque publique à une banque privée étrangère. Comme nous l'avons pu constater tout au long du troisième chapitre, les principales différences en matière d'octroi de crédit, résident principalement dans : les étapes suivies pour l'étude d'un dossier de crédit, la vision analytique du dossier une fois les informations collectées et traitées, et par conséquent les décisions finales qui découlent directement des études de dossiers.

L'hypothèse 2 : Rejetée

Une entreprise ne choisira pas la banque auprès de laquelle elle sollicitera un crédit, en fonction des avantages financiers offerts par cette banque. Les résultats obtenus à l'issue de la comparaison des décisions des deux banques démontrent le choix en faveur de la BNP Paribas El Djazaïr. En effet, il y ressort que le choix du client dépend certes des critères financiers, mais nous avons également constaté qu'il y accorde une importance toute aussi grande pour les garanties et conditions imposées par chacune des deux banques.

Par ailleurs, le choix du client est motivé par un certain autre nombre d'éléments non négligeable, tels que : le réseau étendu et la proximité du Groupe BNP Paribas rassure le client, du fait que Fibre Algérie active dans le commerce international ; les conseils administrés par la banque quant à l'utilisation des lignes de crédit prouvent l'expertise de l'encadrement envers le client et le souhait de la banque de maintenir la relation avec elle.

Dans le cadre de cette comparaison que nous avons effectuée auprès de ces deux banques, nous avons voulu faire apparaître les différences existantes entre elles en matière d'octroi de crédits d'exploitation. Après les stages pratiques accomplis auprès des deux banques, nous affirmons que ces différences existent réellement. Ce mémoire nous a permis donc d'acquérir une meilleure compréhension de l'activité crédit d'une banque. Plus particulièrement, nous avons acquis des connaissances plus détaillées sur le processus lié à l'aboutissement d'une décision d'octroi de crédit, et comme à l'avenir nous envisageons travailler dans le domaine bancaire, nous considérons ces connaissances comme étant très enrichissantes.

Par ailleurs, la réalisation de ce mémoire a nécessité un grand dévouement, ainsi, nous avons pu développer des capacités méthodologiques de recherche. Ce travail nous a permis de mettre en pratique nos connaissances théoriques, mais aussi d'apprendre à réaliser une étude comparative.

Cependant, notre recherche a rencontré certaines limites. L'indisponibilité des acteurs a été un problème majeur pour la réalisation du travail, l'encadrement et l'orientation nécessaire pour répondre à nos interrogations durant nos stages n'ont pas toujours étaient au rendez-vous, faute de temps et d'effectifs. La difficulté de l'obtention d'informations complètes est aussi l'une des limites de notre étude. En effet, nous nous sommes heurtés à une réticence dans la divulgation de certaines informations, qui de notre point de vue, nous auraient aidés à mieux développer certains aspects de notre travail. Une réticence justifiée principalement par le secret professionnel.

Au constat des limites de l'étude, principalement celle de la difficulté de l'obtention d'informations complètes, nous espérons que d'autres études se feront sur un plus grand nombre de banques et permettront de mieux faire ressortir les points faibles de nos banques pour que celles-ci puissent proposer, dans le futur, des offres plus adaptées.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

1. BERNET-ROLLANDE, Luc. *Principes de technique bancaire*. Paris, Dunod, 2006.
2. BERNET-ROLLANDE, Luc. *Pratique de l'analyse financière*. 2^{ème}. Paris, Dunod, 2015.
3. BOUYACOUB, Farouk. *L'entreprise et le financement bancaire*. Alger, Casbah, 2000.
4. CERLES, Alain. *Le cautionnement et la banque*. Paris, RB, 2004.
5. CERRADA, Karine; DE RONGE, Yves; DE WOLF, Michel. *Comptabilité et analyse des états financiers*. 2^{ème}. Bruxelles, De Boeck Supérieur, 2016.
6. COHEN, Elie. *Analyse financière*. 5^{ème}. Paris, Economica, 2004.
7. COLASSE, Bernard. *L'analyse financière de l'entreprise*. Paris, La découverte, 2008.
8. CONSO, Pierre ; HEMECI Farouk. *Gestion financière de l'entreprise*. 11^{ème}. Paris, Dunod, 2005.
9. DE COUSSERGUES, Sylvie. *Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie*. 4^{ème}. Paris, Dunod, 2005.
10. DE LA BRUSLERIE, Hubert. *Analyse financière : Information financière, évaluation, diagnostic*. 5^{ème}. Paris, Dunod, 2014.
11. DEKEUWER-DEFOSSEZ, Françoise ; MORELL, Sophie. *Droit bancaire*. 11^{ème}. Paris, Dalloz, 2016.
12. DIETSCH, Michel ; PETEY, Joël. *Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières*. Paris, RB, 2003.
13. DUCLOS, Thierry. *Dictionnaire de la banque*. 6^{ème}. Paris, Arnaud Franel, 2013.
14. DUCRET, Jacqueline. *Gestion du risque de change*. Valenciennes, E-Theque, 2003.
15. DUPLAT, Claude-Annie. *Analyser et maîtriser la situation financière de son entreprise*. Paris, Vuibert, 2004.
16. GARSUAULT, Philippe ; PRIAMI, Stéphane. *Les opérations bancaires à l'international*. Paris, CFPB, 1999.
17. GENAIVRE, Elisabeth. *Initiation à l'analyse financière en entreprise : principes et applications*. Paris, Publibook, 2011.
18. GHANNAD, Hervé. *Les modes de financement de l'entreprise*. Paris, Devecchi, 2002.
19. GILLET, Roland; JOBARD, Jean-Pierre; NAVATTE, Patrick; RAIMBOURG, Philippe. *Finance : Finance d'entreprise, Finance de marché, Diagnostic financier*. 2^{ème}. Paris, Dalloz, 2003.
20. GRANDGUILLOT, Béatrice et Francis. *Analyse financière*. 7^{ème}. Paris, Gualino, 2003.
21. KRAIEM, Habib. *Le financement des transactions internationales*. s.l. : éditeur inconnu, 2010.
22. LEGEAIS, Dominique. *Sûretés et garanties du crédit*. Paris, Gualino, 2013.
23. MELYON, Gérard. *Gestion financière*. 4^{ème}. Paris, Bréal, 2007.
24. NAAS, Abdelkrim. *Le système bancaire algérien : De la décolonisation à l'économie de marché*. Paris, Maisonneuve & La rose, 2003.
25. PIEDELIEVRE, Stéphane. *Instruments de crédit et de paiement*. 8^{ème}. Paris, Dalloz, 2014.

26. POULAIN, Élisabeth. *Lexique du commerce international*. Paris, Bréal, 2002.
27. PUPION, Pierre-Charles. *Economie et gestion bancaires*. Paris, Dunod, 1999.
28. ZÜGER, Rita-Maria. *Gestion d'entreprise – Compétences de base en gestion*. 2^{ème}. Zürich, Compendio Bildungsmedien, 2011.

Mémoires et travaux universitaires

1. Hakim ANANI. « *Le crédit bancaire en Algérie* ». Mémoire de fin d'études, Ecole Supérieure de Banque, Alger, 2007.
2. Djamel BELLAL, « *Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires* », Mémoire de fin d'études, Ecole Supérieure de Banque, Alger, 2006.
3. Djamilia BOUKROUS, « *Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : Etude d'un crédit bancaire* ». Thèse de Magister en sciences économiques, Université d'Oran 2, 2007.
4. Hanane SAB. « *Montage d'un dossier de crédit : Département PME d'AGB* » mémoire de fin d'études, Ecole Supérieure de Banque, Alger, 2013.

Textes et lois

1. Décret présidentiel N°15-247 du 16 septembre 2015 portant réglementation des marchés publics et des délégations de service public.
2. Loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
3. Ordonnance 03/11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.
4. Ordonnance 66/366 du 26/12/1966. (CPA)
5. Instruction 74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.
6. Article 976 du Code civil algérien.
7. Article 543 bis.14/18 du code du commerce algérien.
8. Article 409 du code de commerce.
9. Articles 644 à 673 du Code civil algérien.
10. Article 04 du règlement 90/10 du 04/07/1990 relatif au capital minimum des banques et établissements financiers.
11. Article 644 du Code civil algérien.
12. Article 665 du Code civil algérien.
13. Article 882 du Code civil algérien.
14. Article 948 du Code civil algérien.

Sites Internet

1. [Http://www.actufinance.fr/guide-banque/avances-sur-marchandises.html](http://www.actufinance.fr/guide-banque/avances-sur-marchandises.html)
2. [Http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist1.htm](http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist1.htm)
3. [Http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-de-marche/](http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-de-marche/)

4. [Http://www.mf.gov.dz/article_pdf/upl-df258dfa5c45db3d016213e40c3c48c7.pdf](http://www.mf.gov.dz/article_pdf/upl-df258dfa5c45db3d016213e40c3c48c7.pdf)
5. [Http://www.univ-oran2.dz/images/these_memoires/FSC/Magister/TH2680.pdf](http://www.univ-oran2.dz/images/these_memoires/FSC/Magister/TH2680.pdf)

Autres documents :

1. Documents interne du CPA.
2. Documents interne de la BNP Paribas El Djazair.

Annexes

ANNEXE 1
AUTRES BATTERIES DE RATIOS DE L'ANALYSE
FINANCIERE

Les ratios relatifs à l'actif :

Les ratios de structure relatifs à l'actif permettent d'apprécier la composition du patrimoine de l'entreprise et de son outil de production. Nous citerons dans le tableau suivant quelques ratios significatifs :

Ratios	Commentaires
$R = \frac{\text{Total actifs immobilisés}}{\text{Total bilan}}$	Ce ratio permet de mesurer la part des immobilisations dans le total actif.
$R = \frac{\text{Total actifs circulants}}{\text{Total bilan}}$	Ce ratio permet de mesurer la part de l'actif circulant dans le total actif. Toute diminution de ce ratio est perçue positivement car cela traduirait une accélération du processus de production et/ou de commercialisation des produits.
$R = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Actifs immobilisés}}$	Ce ratio mesure la part des capitaux propres attribuée au financement de l'actif immobilisé.
$R = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Actifs immobilisés}}$ Ou : $R = \frac{\text{Actif circulant}}{\text{Dettes à court terme}}$	Ce ratio mesure le taux de couverture des immobilisations par les capitaux permanents et la part des DCT attribuée au financement de l'actif circulant.
$R = \frac{\text{DLMT}}{\text{Actifs immobilisés}}$	Ce ratio mesure la part des dettes à long et moyen terme allouée à des emplois longs.

Les ratios relatifs à la stabilité du financement :

La stabilité du financement est appréciée par le degré de maturité des ressources, elle peut être abordée à partir des deux (02) ratios suivant :

Ratios	Commentaires
$R = \frac{\text{Fonds permanents}}{\text{Total bilan}}$	Ce ratio permet de mesurer la part des fonds permanents dans le total passif.
$R = \frac{\text{Dettes à court terme}}{\text{Total bilan}}$	Ce ratio permet de mesurer la part des dettes à court terme dans le total passif.

Ratios d'activité :

Ces ratios nous renseignent sur l'activité de l'entreprise, nous aborderons quelque uns de ces ratios dans le tableau suivant :

Ratios	Commentaires
$R = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaire hors taxes}}$	Ce ratio apprécie la part de résultat net secrétée par le chiffre d'affaires.
$R = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Chiffre d'affaires HT}}$	Ce ratio nous permet de connaître l'importance de la valeur ajoutée par rapport à l'intégralité du chiffre d'affaires.
$R = \frac{\text{CAF}}{\text{Chiffre d'affaire HT}}$	Ce ratio nous fait connaître la part de rémunération interne de l'entreprise par rapport au chiffre d'affaires.
$\text{La productivité du personnel} = \frac{\text{Valeurs ajoutée}}{\text{Nombre de salariés}}$	Ce ratio mesure la richesse économique créée ou le chiffre d'affaire par personne employée. Il permet d'apprécier l'efficacité des moyens humains utilisés.

La répartition de la valeur ajoutée :

L'étude de la répartition de la valeur ajoutée permet d'apprécier le poids économique de l'entreprise en tant que créatrice de revenus destinés à rémunérer tous ceux qui ont contribué, directement ou indirectement, à la réalisation de cette VA.

Ratios	Formules	Commentaires
Rémunération du facteur travail	$R = \frac{\text{Charges du personnel}}{\text{Valeur ajoutée}}$	Pour ce ratio, la norme est entre 50% et 60%. Ainsi la diminution de ce ratio au fil des années est un élément favorable pour l'entreprise.
Rémunération des banques	$R = \frac{\text{Charges financières}}{\text{Valeur ajoutée}}$	La norme de ce ratio est de 5% à 6%. Notons que sa diminution n'est pas forcément due à une diminution des emprunts.
Rémunération de l'Etat	$R = \frac{\text{Impôts et taxes + I.B.S}}{\text{Valeur ajoutée}}$	Ce trio mesure la part de VA qui revient à l'Etat et son apport à la collectivité sous forme d'impôts et taxes.
Rémunération de l'entreprise	$R = \frac{\text{CAF}}{\text{Valeur ajoutée}}$	Il va de soi que l'entreprise ait d'abord à régler ces créanciers qui sont : les salariés, l'Etat ainsi que les prêteurs. La partie propre constituant la rémunération brute de l'entreprise, n'est que le reliquat s'il existe. Pour cet effet, ce ratio exprime le montant de ce reliquat par rapport à la VA, et par conséquent toute augmentation de ce ratio est un élément encourageant pour la firme.

ANNEXE 2

**Bilans comptables de l'entreprise « FIBRE ALGERIE » pour les
exercices 2014, 2015 et 2016**

BILAN (ACTIF)

LIBELLE	NOTE	BRUT	AMO/PROV	NET
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Terrains				0
Bâtiments		2 184		2 184
Autres immobilisations corporelles		6 215,910	2 100,971	4 114,939
Immobilisations en concession				
Immobilisations encours				
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants				
Impôts différés actif				
TOTAL ACTIF NON COURANT		8 399,910	2 100,971	6 298,939
ACTIF COURANT				
Stocks et encours				
		49 153,248		49 153,248
Créances et emplois assimilés				
Clients		22 711,579		22 711,579
Autres débiteurs		516,884		516,884
Impôts et assimilés		1 848,568		1 848,568
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie		24 812,463		24 812,463
TOTAL ACTIF COURANT		99 042,742	0	99 042,742
TOTAL GENERAL ACTIF		107 442,652	2 100,971	105 341,681

BILAN (PASSIF)

LIBELLE	NOTE	2014
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis		100
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)		
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)		16 731,033
Autres capitaux propres - Report à nouveau		6 492,660
	Part de la société consolidante (1)	
	Part des minoritaires (1)	
TOTAL I		23 323,693
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières		
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance		
TOTAL II		0
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés		62 365,049
Impôts		5 915,886
Autres dettes		13 737,052
Trésorerie passif		
TOTAL III		82 017,987
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)		105 341,680

BILAN (ACTIF)

LIBELLE	NOTE	BRUT	AMO/PROV	NET
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				0
Immobilisations corporelles				0
Terrains				0
Bâtiments		2 184,000	109,200	2 074,800
Autres immobilisations corporelles		9 997,095	3 618,124	6 378,971
Immobilisations en concession				
Immobilisations encours		1 190		1 190
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants		1 300		1 300
Impôts différés actif				
TOTAL ACTIF NON COURANT		14 671,095	3 727,324	10 943,771
ACTIF COURANT				
Stocks et encours		91 589,744		91 589,744
Créances et emplois assimilés				
Clients		7 287,762		7 287,762
Autres débiteurs		1 494,783		1 494,783
Impôts et assimilés		3 046,149		3 046,149
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie		95 502,495		95 502,495
TOTAL ACTIF COURANT		198 920,933	0	198 920,933
TOTAL GENERAL ACTIF		213 592,028	3 727,324	209 864,704

BILAN (PASSIF)

LIBELLE	NOTE	2015
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis		20 000
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)		
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)		31 164,882
Autres capitaux propres - Report à nouveau		3 323,694
	Part de la société consolidante (1)	
	Part des minoritaires (1)	
TOTAL I		54 488,576
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières		
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance		
TOTAL II		0
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés		124 501,566
Impôts		13 699,996
Autres dettes		17 174,566
Trésorerie passif		
TOTAL III		155 376,128
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)		209 864,704

BILAN (ACTIF)

LIBELLE	NOTE	BRUT	AMO/PROV	NET
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				0
Immobilisations corporelles				0
Terrains				0
Bâtiments		2 184	200,2	1 983,8
Autres immobilisations corporelles		23 656,642	7 333,624	16 323,018
Immobilisations en concession				0
Immobilisations encours				0
Immobilisations financières				0
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants		6 300		6 300
Impôts différés actif				
TOTAL ACTIF NON COURANT		32 140,642	7 533,824	24 606,818
ACTIF COURANT				
Stocks et encours		25 136,188		25 136,188
Créances et emplois assimilés				
Clients		99 794,174		99 794,174
Autres débiteurs		25 940,822		25 940,822
Impôts et assimilés		2 263,832		2 263,832
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie		172 232,477		172 232
TOTAL ACTIF COURANT		325 367,493	0	325 367,493
TOTAL GENERAL ACTIF		357 508,135	7 533,824	349 974,311

BILAN (PASSIF)

LIBELLE	NOTE	2016
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis		20 000
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)		
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)		70 475,767
Autres capitaux propres - Report à nouveau		34 488,575
	Part de la société consolidante (1)	
	Part des minoritaires (1)	
TOTAL I		124 964,342
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières		12 024,615
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance		
TOTAL II		12 024,615
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés		141 899,838
Impôts		52 639,041
Autres dettes		18 446,475
Trésorerie passif		
TOTAL III		212 985,354
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)		349 974,311

ANNEXE 3

**Tableaux de comptes de résultats de l'entreprise « FIBRE
ALGERIE » pour les exercices 2014, 2015 et 2016**

Client FIBRE ALGERIE

N° D'IDENTIFICATION:

EXERCICE: 01/01/1
PERIODE DU: 01/01/1

COMPTE DE RESULTAT/NATURE

LIBELLE	NOTE	2014
Ventes et produits annexes		325 597,126
Variation stocks produits finis et en cours		
Production immobilisée		
Subventions d'exploitation		
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE		325 597,126
Achats consommés		284 802,696
Services extérieurs et autres consommations		3 396,154
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE		288 198,850
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)		37 398,276
Charges de personnel		8 673,763
Impôts, taxes et versements assimilés		5 077,005
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		23 647,508
Autres produits opérationnels		
Autres charges opérationnelles		127,618
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs		1 053,575
Reprise sur pertes de valeur et provisions		
V- RESULTAT OPERATIONNEL		22 466,315
Produits financiers		1 648,187
Charges financières		2 337,846
VI-RESULTAT FINANCIER		
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)		21 776,656
Impôts exigibles sur résultats ordinaires		4 962,608
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires		83,016
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES		327 245,313
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES		310 431,265
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES		16 814,048
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)		
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)		
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE		
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE		16 814,048

Client FIBRE ALGERIE

N° D'IDENTIFICATION:

EXERCICE: 01/01/1
PERIODE DU: 01/01/1

COMPTE DE RESULTAT/NATURE

LIBELLE

NOTE 2015

Ventes et produits annexes	663 508,978
Variation stocks produits finis et en cours	
Production immobilisée	
Subventions d'exploitation	
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	663 508,978
Achats consommés	576 901,479
Services extérieurs et autres consommations	9 905,053
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	586 806,532
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	76 702,446
Charges de personnel	12 077,583
Impôts, taxes et versements assimilés	11 899,260
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	52 725,603
Autres produits opérationnels	29,500
Autres charges opérationnelles	39,307
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	1 626,353
Reprise sur pertes de valeur et provisions	
V- RESULTAT OPERATIONNEL	51 089,443
Produits financiers	5 202,944
Charges financières	14 228,628
VI-RESULTAT FINANCIER	
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	42 063,759
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	10 898,877
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires	
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	668 741,422
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	637 576,540
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	31 164,882
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE	
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	31 164,882

Client FIBRE ALGERIE

N° D'IDENTIFICATION:

EXERCICE: 01/01/1
PERIODE DU: 01/01/1

COMPTE DE RESULTAT/NATURE

LIBELLE	NOTE	2016
Ventes et produits annexes		874 676,079
Variation stocks produits finis et en cours		
Production immobilisée		
Subventions d'exploitation		
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE		874 676,079
Achats consommés		737 032,120
Services extérieurs et autres consommations		3 007,929
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE		740 040,049
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)		134 636,030
Charges de personnel		13 303,174
Impôts, taxes et versements assimilés		16 502,468
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		104 830,388
Autres produits opérationnels		
Autres charges opérationnelles		
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs		3 806,5
Reprise sur pertes de valeur et provisions		
V- RESULTAT OPERATIONNEL		101 023,888
Produits financiers		2 159,521
Charges financières		7 945,883
VI-RESULTAT FINANCIER		
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)		95 237,526
Impôts exigibles sur résultats ordinaires		24 761,759
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires		
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES		876 835,6
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES		806 359,833
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES		70 475,767
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)		
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)		
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE		
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE		70 475,767

Table des matières

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Résumé	
Liste des abréviations	
Liste des figures et des tableaux	
Liste des annexes	
Sommaire	
Introduction générale	14
Chapitre I : Typologie des crédits d'exploitation	17
<i>Introduction du chapitre</i>	18
Section 01 : Un bref aperçu sur les autres crédits bancaires	19
1. Le financement des investissements.....	19
1.1. Les crédits à moyen terme.....	19
1.2. Les crédits à long terme	19
1.3. Le crédit-bail (Leasing).....	20
1.4. Les crédits spéciaux	20
2. Le financement du commerce extérieur	21
2.1. Le crédit documentaire.....	21
2.2. Le financement des exportations.....	21
2.2.1. Le crédit fournisseur.....	21
2.2.2. Le crédit acheteur	21
3. Les crédits aux particuliers	21
3.1. Le crédit à la consommation	22
3.2. Le crédit immobilier	22
Section 02 : Les crédits d'exploitation par caisse	22
1. Les crédits par caisse globaux	22
1.1. La facilité de caisse	22
1.2. Le découvert	24
1.2.1. Les formes de découvert.....	25
1.2.1.1. Le découvert mobilisable	25
1.2.1.2. Le découvert non mobilisable	25
1.3. Le crédit de campagne.....	25
1.4. Le crédit relais ou le crédit de soudure.....	27
2. Les crédits par caisse spécifiques.....	27
2.1. Les crédits de mobilisation de créances	28
2.1.1. L'escompte commercial	28
2.1.1.1. Aspects juridiques de l'escompte.....	28
2.1.1.2. Avantages de l'escompte.....	28
A. Pour la banque	29
B. Pour l'entreprise	29

2.1.1.3. Les risques de l'escompte	29
A. Le risque lié au tiré.....	29
B. Le risque lié au cédant.....	29
C. Le risque lié au papier	30
2.1.2. Avances sur factures administratives	31
2.1.3. Avances sur titres	31
2.1.4. Le financement des marchés publics.....	31
2.1.4.1. Modes de passation de marchés	32
A. L'adjudication générale.....	32
B. L'adjudication restreinte	32
C. Le marché de gré à gré	32
2.1.4.2. Procédures de nantissement du marché.....	32
A. Délivrance du titre unique	32
B. Etablissement de l'acte de nantissement	33
C. Signification au comptable assignataire	33
2.1.4.3. L'exécution du marché	33
2.1.4.4. Les formes de financement.....	33
A. Le crédit de préfinancement	33
B. Les avances sur délégation de marché.....	33
2.1.5. L'Affacturage ou le Factoring.....	34
2.1.5.1. Les avantages du factoring	34
2.2. Les crédits de financement des stocks.....	35
2.2.1. L'avance sur marchandises	35
2.2.2. Escompte du warrant.....	35
Section 03 : Les crédits d'exploitation par signature	36
1. L'aval	36
2. L'acceptation.....	37
3. Le cautionnement bancaire.....	37
3.1. Cautions en vue de différer des paiements	38
3.1.1. Obligations cautionnées	38
3.1.1.1. Obligations cautionnées pour paiement de la TVA	38
3.1.1.2. Obligations cautionnées pour paiement de droits de douane	38
3.1.2. Caution pour impôts contestés	38
3.1.3. Soumission du crédit à l'enlèvement	39
3.1.4. Caution à l'entrepôt fictif.....	39
3.1.5. Caution pour soumission contentieuse.....	39
3.2. Cautions en vue d'éviter des décaissements.....	39
3.2.1. Caution d'adjudication	39
3.2.2. Caution de bonne fin	40
3.2.3. Caution pour admission temporaire	40
3.3. Cautions en vue d'accélérer des encaissements	40
3.3.1. Caution de dispense de retenue de garantie.....	40
3.3.2. Caution de restitution d'acomptes.....	40
4. Le crédit documentaire.....	41

4.1. Les différents types de crédit documentaire	41
4.1.1. Le crédit documentaire révocable	41
4.1.2. Le crédit documentaire irrévocable	41
4.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	42
4.2. Modes de réalisation du crédit documentaire	42
4.2.1. Le crédit documentaire à vue	42
4.2.2. Le crédit documentaire contre acceptation.....	42
4.2.3. Le crédit documentaire à différé de paiement	42
4.3. Les formes particulières de crédit documentaire.....	42
4.3.1. Le crédit documentaire revolving	42
4.3.2. Le crédit documentaire « Red clause »	43
4.3.3. Crédit documentaire transférable	43
4.3.4. Crédit back-to-back (Credoc adossé)	43
4.3.5. La lettre de crédit « Stand-by »	43
5. Avantages et inconvénients des engagements par signature	43
<i>Conclusion du chapitre</i>	44

Chapitre II : Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation	45
<i>Introduction du chapitre</i>	46
Section 01 : Constitution d'un dossier de crédit d'exploitation	47
1. Une demande écrite	47
2. Les documents administratifs et juridiques	47
3. Les documents comptables et financiers	47
4. Autorisation de la consultation de la centrale des risques.....	47
5. Les documents fiscaux et parafiscaux	48
6. Les documents commerciaux	48
Section 02 : Identification du demandeur de crédit et de son environnement	48
1. La collecte d'informations	48
1.1. L'entretien avec le client.....	48
1.2. Consultation des fichiers de la Banque d'Algérie	48
1.2.1. La centrale des risques	49
1.2.2. La centrale des impayés	49
1.2.3. La centrale des bilans	49
1.3. Visite sur site.....	49
1.4. La consultation des renseignements juridiques	49
2. Identification du demandeur de crédit.....	50
2.1. L'environnement interne de l'entreprise	50
2.1.1. Historique de l'entreprise	50
2.1.2. Aspect juridique de l'entreprise	50
2.1.2.1. L'entreprise individuelle	50
2.1.2.2. Les entreprises collégiales (les sociétés).....	50
A. Les sociétés de personnes.....	50
B. Les sociétés de capitaux	51
C. Les sociétés hybrides.....	51

2.1.2. Les moyens mis en œuvre	51
2.1.3.1. Les moyens humains	51
2.1.3.2. Les moyens matériels	52
2.1.3.3. Les moyens financiers	52
2.2. L'environnement externe de l'entreprise	52
2.2.1. L'environnement économique de l'entreprise.....	52
2.2.2. L'environnement social.....	52
2.2.3. Analyse du secteur d'activité	53
2.2.3.1. Le marché.....	53
2.2.3.2. Les partenaires.....	53
2.2.3.3. Les concurrents	53
2.3. Relation entre la banque et l'entreprise.....	53
2.3.1. Les mouvements d'affaires confiés.....	53
2.3.2. Le niveau d'utilisation des concours bancaires.....	54
2.3.3. Les incidents de paiements.....	54
Section 03 : Diagnostic économique et financier de l'entreprise.....	55
1. Élaboration et appréciation du bilan financier	55
1.1. La réévaluation de certains postes du bilan.....	56
1.2. Le retraitement de certains postes du bilan	57
1.3. Le reclassements des postes du bilan	58
1.3.1. Reclassement de l'actif.....	58
1.3.1.1. L'actif immobilisé	58
1.3.1.2. L'actif circulant	59
1.3.2. Reclassement du passif.....	59
1.3.2.1. Les capitaux permanents	59
1.3.2.2. Les dettes à court terme (DCT)	60
1.4. Détermination et évaluation des soldes intermédiaires de gestion (SIG).....	61
1.4.1. Chiffre d'affaires	61
1.4.2. La marge commerciale	61
1.4.3. La production de l'exercice.....	61
1.4.4. Valeur ajoutée (VA).....	62
1.4.5. Excédent brut d'exploitation (EBE).....	62
1.4.6. Résultat brut d'exploitation.....	62
1.4.7. Résultat courant avant impôt.....	63
1.4.8. Résultat hors exploitation (RHE)	63
1.4.9. Résultat net d'exploitation	63
1.4.10. La capacité d'autofinancement.....	63
1.4.11. L'autofinancement	64
1.5. Analyse de la structure financière de l'entreprise	64
1.5.1. Méthodes des grandes masses du bilan	64
1.5.1.1. Le fond de roulement	65
A. Appréciation du fond de roulement.....	65
1.5.1.2. Besoin en fond de roulement.....	66
A. Appréciation du BFR.....	66

1.5.1.3. Trésorerie	67
A. Appréciation de la trésorerie (relation entre le FR et le BFR)	67
1.5.2. La méthode des ratios.....	68
1.5.2.1. Ratios de structure financière	69
1.5.2.2. Ratios de liquidité.....	70
1.5.2.3. Ratios de gestion	70
1.5.2.4. Ratios de rentabilité.....	71
Section 04 : Les risques du crédit et les moyens de prévention	71
1. Les risques liés au crédit	72
1.1. Le risque d'insolvabilité.....	72
1.2. Le risque d'immobilisation	72
1.3. Le risque de taux	72
1.4. Le risque de change.....	73
2. Les moyens de prévention du risque de crédit	73
2.1. Les règles prudentielles	73
2.1.1. La division des risques	73
2.1.2. La couverture des risques	74
2.2. Le recueil des garanties	74
2.2.1. Les garanties personnelles.....	75
2.2.1.1. Le cautionnement	75
A. Le cautionnement simple.....	75
B. Le cautionnement solidaire.....	75
2.2.1.2. L'aval	76
2.2.2. Les garanties réelles	76
2.2.2.1. L'hypothèque.....	76
2.2.2.2. Le nantissement	77
<i>Conclusion du chapitre</i>	77
Chapitre III : Etude de cas pratique	79
<i>Introduction du chapitre</i>	80
Section 01 : Présentation des banques d'accueil	80
1. Présentation du Crédit Populaire d'Algérie.....	80
1.1. Missions et opérations du CPA	81
1.2. Objectifs du CPA	81
1.3. Structure du CPA	81
1.4. Activités du CPA.....	84
1.4.1. La collecte des ressources	84
1.4.2. La distribution du crédit	84
1.4.3. L'activité commerciale.....	84
1.5. Présentation de l'agence CPA Tizi-Ouzou « 120 ».....	84
1.5.1. Organisation et attributions du service crédit.....	84
1.5.1.1. La cellule d'étude et d'analyse.....	84
1.5.1.2. La cellule d'administration du crédit et des affaires juridiques	85
1.5.2. Relations du service crédit	85

1.5.2.1. Les relations d'ordre fonctionnel	85
1.5.2.2. Les relations hiérarchiques	86
2. Présentation de la BNP Paribas El Djazaïr	86
2.1. Historique de la BNP Paribas	86
2.2. BNP Paribas El Djazaïr	87
2.2.1. Organisation de la BNP Paribas El Djazaïr	87
2.2.2. Les domaines d'intervention de la BNPP ED	89
2.2.2.1. Le marché des particuliers (Retail)	89
2.2.2.2. Le marché des entreprises (Corporate).....	89
Section 02 : Cas pratique CPA	90
1. Constitution du dossier.....	90
2. Identification du demandeur de crédit et de son environnement.....	90
2.1. Présentation de l'historique de l'entreprise	90
2.2. Présentation de l'activité	90
2.3. Présentation de l'environnement interne de l'entreprise.....	91
2.3.1. Le patrimoine immobilier.....	91
2.3.2. Le capital humain	91
2.4. Présentation de l'environnement externe de l'entreprise	91
2.4.1. Les partenaires	91
2.4.2. L'étude du marché.....	91
3. Relation entre la banque et le demandeur de crédit	92
3.1. L'historique de la relation	92
3.2. Les mouvements confiés	92
3.3. La situation des concours antérieurs	93
3.4. Diagnostic économique et financier	93
3.4.1. Le reclassement rationnel du bilan	94
3.4.1.1. Structure de l'actif	95
A. Les immobilisations	95
B. L'actif circulant	95
3.4.1.2. Structure du passif	96
A. Les capitaux permanents	96
B. Le passif courant.....	96
3.4.2. L'évolution des soldes intermédiaires de gestion	96
3.4.3. L'analyse de la structure financière de l'entreprise.....	97
3.4.3.1. L'analyse par la méthode des grandes masses	97
A. La solvabilité	97
B. L'étude de l'équilibre financier	98
3.4.3.2. L'analyse par les ratios.....	99
A. Les ratios de la structure financière.....	99
B. Les ratios de liquidité	100
C. Les ratios de gestion et d'activité	100
D. Les ratios de rentabilité	100
3.5. L'étude des risques.....	100
3.6. Conclusion de l'étude.....	101

3.6.1. Décision de la banque	101
3.6.2. Conditions	101
3.6.3. Garanties.....	101
Section 03 : Cas pratique BNP Paribas El Djazaïr.....	101
1. Analyse des variations de la structure financière de l'entreprise.....	101
1.1. Analyse des variations des postes du bilan	102
1.2. Analyse des variations des soldes intermédiaires de gestion	104
2. Justification des lignes de crédit.....	104
2.1. Le découvert.....	105
2.2. La ligne globale commerce extérieur	105
3. Les conditions	106
4. Les garanties.....	106
Section 04 : Synthèse de la comparaison entre les deux banques.....	106
<i>Conclusion du chapitre</i>	110
Conclusion générale	112
Bibliographie	115

Annexes