

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
et des Sciences de Gestion

Département des Sciences financières et comptabilité

Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences financière et comptabilité

Spécialité : Finance d'Entreprise

Thème

**La gestion et le recouvrement des créances
constatées : modalités, contraintes et
perspectives :**

Cas de l'EPE NAFTAL Spa

Présenté par

M^{elle} BENREJDAL Zohra

M^{elle} CHAOUCHE Inès

Devant le Jury composé de :

Dr. MADOUCHE Yacine ,

MCA, UMMTO,

Président

Dr. MAMERI Nardjessa ,

MCB, UMMTO,

Examinatrice

Dr. GUENDOUI Mohammed ,

MCB, UMMTO,

Rapporteur

Promotion 2023

Sommaire

Liste des abréviations

Liste des tableaux, graphes, schémas et des figures

Remerciements.....	V
Dédicace 1.....	VI
Dédicace 2.....	VII
Introduction générale.....	1
Premier chapitre : Les aspects fondamentaux de l'équilibre financier.....	7
Section 01 : L'analyse des états financiers.....	8
Section 02 : Les aspects fondamentaux de l'équilibre financier	26
Section 03 : Le rôle des valeurs réalisables en matière de contribution à l'équilibre financier de l'entreprise.....	45
Deuxième chapitre : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise.....	55
Section 01 : Introduction aux créances.....	56
Section 02 : L'importance de la gestion des créances sur la santé financière de l'entreprise	61
Section 03 : L'impact d'une bonne gestion des créances sur l'équilibre financier.....	76
Troisième chapitre : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa.....	90
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	90
Section 02 : L'analyse de l'équilibre financier au sein du district commercial NAFTAL à Alger.....	101
Section 03 : Le recouvrement des créances constatées au sein de NAFTAL.....	119
Conclusion générale	136

Bibliographie

Liste des tableaux et des figures

Annexes

Table des matières

Liste des abréviations

AC	Actif circulant
ACE	Actif circulant d'exploitation
AI	Actif immobilisé
BE	Besoins d'exploitation
BFR	Besoins en fonds de roulement
BFRE	Besoins en fonds de roulement d'exploitation
BFRG	Besoins en fonds de roulement global
BFRHE	Besoins en fonds de roulement hors
BHE	Besoins hors exploitation
CBT	Concours bancaires de trésorerie
CP	Capitaux permanents
DCT	Dettes à court terme
DE	Dettes d'exploitation
DF	Dettes financière
DHE	Dettes hors exploitation
DLMT	Dettes à long terme
DRC	Délai moyen de règlement des clients
E à R	Effets à recevoir
EENE	Effets escomptés non échus
ES	Emplois stables
FR	Fonds propres
FR	Fonds de roulement
FRE	Fonds de roulement étranger
FRN	Fonds de roulement net
FRNG	Fonds de roulement net global
FRP	Fonds de roulement propre
IAS	International accounting standards (normes comptables international)
ICI	Importance des créances irrécouvrables
PCCA	Le poids des créances clients dans le total actif
PCCVR	Le poids des créances clients dans le Total des valeurs réalisables
PVRA	Le poids des valeurs réalisables dans le total actif
RAF	Ratio d'autonomie financière

RD	Ressources durables
RE	Ressources d'exploitation
RE	Ratio d'endettement
RFP	Ratio de financement permanent
RHE	Ressources hors exploitation
RLG	Ratio de liquidité générale
RLR	Ratio de liquidité réduite
RR	Ratio de rentabilité
RRE	Ratio de rentabilité économique
RRF	Ratio de rentabilité financière
RSG	Ratio de Solvabilité Générale
RS	Ressources stables
TA	Trésorerie active
TCR	Tableau de compte de résultat
TFT	Tableau des flux de trésorerie
TN	Trésorerie nette
TP	Trésorerie passive
VD	Valeurs disponibles
VE	Valeurs d'exploitation
VI	Valeurs immobilisées
VMP	Valeurs mobilières de placement
VR	Valeurs réalisables

Liste des tableaux, graphes, schémas et des figures

➤ Les tableaux :

Tableau N°01 : Le bilan comptable.

Tableau N°02 : Le bilan financier.

Tableau N°03 : Le bilan financier en grandes masses.

Tableau N°04 : Tableau des Flux de Trésorerie.

Tableau N°05 : Tableau des Flux de Trésorerie.

Tableau N°06 : Le bilan financier de l'exercice 2020 du district NAFTAL (en DA).

Tableau N°07 : Le bilan financier de l'exercice 2021 du district NAFTAL (en DA).

Tableau N°08 : Le bilan financier de l'exercice 2022 du district NAFTAL (en DA).

Tableau N°09 : Le fond de roulement net par le haut du bilan.

Tableau N°10 : Le fond de roulement net par le bas du bilan.

Tableau N°11 : Le besoin en fond de roulement pour les exercices 2020 2021 et 2022.

Tableau N°12 : Présentation de la trésorerie nette des exercices 2020 2021 et 2022.

Tableau N°13 : Partie emploi des bilans en grandes masses 2020 2021 2022.

Tableau N°14 : Partie ressources des bilans en grandes masses 2020 2021 2022.

Tableau N°15 : Les ratios de liquidité pour les exercices 2020 2021 et 2022.

Tableau N°16 : Les ratios de liquidité réduite pour les exercices 2020 2021 et 2022.

Tableau N°17 : Les ratios de délai de règlement des créances clients pour les exercices 2020 2021 et 2022.

Tableau N°18 : Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables pour les exercices 2020 2021 et 2022.**Tableau N°19** : Le poids des valeurs réalisables dans le total actif pour les exercices 2020 2021 et 2022.

Tableau N°20 : Le poids des créances clients dans le total actif pour les exercices 2020 2021 et 2022.

Tableau N°21 : Les points forts et faibles du district de l'exercice 2020.

Tableau N°22 : Les points forts et faibles du district de l'exercice 2021.

Tableau N°23 : Les points forts et faibles du district de l'exercice 2022.

➤ **Les graphes :**

Graphe N°01 : Présentation du FRN et le BFR et la TN au cours des années 2020, 2021, 2022.

Graphe N°02 : Représentation des masses des emplois des bilans financiers condensés 2020/2021/2022.

Graphe N°03 : Représentation des masses des ressources des bilans financiers condensés 2020/2021/2022.

Graphe N°04 : Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables pour les exercices 2020 2021 et 2022.

Graphe N°05 : Le poids des valeurs réalisables dans le total actif pour les exercices 2020 2021 et 2022.

Graphe N°06 : Le poids des créances clients dans le total actif pour les exercices 2020 2021 et 2022.

➤ **Les schémas :**

Schéma N°01 : Image de passage du bilan comptable au bilan financier.

Schéma N°02 : Les éléments caractéristiques de l'équilibre financier de l'entreprise : les indicateurs d'équilibre financier (FR, BFR, T) et les ratios d'équilibre.

Schéma N°03 : Organisation générale de NAFTAL SPA.

Schéma N°04 : Organisation du district commercialisation de NAFTAL SPA.

➤ **Les figures :**

Figure N°01 : Le FR par le haut du bilan.

Figure N°02 : Le FR par le bas du bilan.

Remerciements

Nous remercions d'abord ALLAH, le tout puissant de nous avoir guidés à ce jour et de nous avoir dotés de la santé, de la détermination et de la force nécessaires pour accomplir ce travail. Un travail qui dépasse le cadre d'une simple réalisation individuelle car il résulte du soutien, de l'assistance et de l'aide généreuse de nombreuses personnes que nous ne saurons jamais remercier assez.

Avant tout, nous volons exprimer principalement nos plus authentiques remerciements à nos très chers parents qui nous ont constamment apporté leur soutien tout au long de nos études. Leur reconnaissance est incommensurable.

De plus c'est avec honneur et plaisir que nous souhaitons exprimer notre profonde appréciation et nos remerciements à notre promoteur Mr GUENDOZI Mohamed pour son aide précieuse, ses orientations, ses conseils et le temps qu'il a dédié à notre encadrement. Nous exprimons une gratitude sincère envers tous les professeurs qui nous ont encouragé et soutenu durant notre cursus, incluant bien évidemment les évaluateurs de la commission de jury chargés de juger notre travail.

Nos remerciements s'adressent particulièrement à Mme FODIL Nihelle, notre encadrante au niveau du district commercial NAFTAL unité d'Alger pour son entière disponibilité et sa coopération lors de la réalisation de ce travail ainsi que tout le personnel de cette entreprise. Nos remerciements sont adressés également à ceux qui nous sont très proches et qui nous ont vraiment apporté de l'aide, ainsi qu'à nos ami(e)s pour leur soutien et leurs encouragements tout au long de la réalisation de ce mémoire.

Un énorme merci à chacun d'entre vous.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

A mon Dieu, qui m'a apporté le soutien et la guidance tout au long de ce parcours académique. C'est grâce à sa bienveillance que j'ai pu surmonter les obstacles et atteindre mes objectifs.

À mes précieux parents, **Kamel** et **Farida**, dont le soutien inchangeable et l'amour inconditionnel ont joué un rôle essentiel dans la réalisation de ce mémoire. Leur encouragement constant et leur compréhension ont été d'une importance capitale. Leurs valeurs, leur éducation et leur exemple m'ont inspiré tout au long de ce parcours académique. Sans leur soutien non évaluable, cette réalisation n'aurait pas été possible. Mes parents sont mon pilier et ma source de motivation, et je leur suis éternellement reconnaissante pour leur présence inestimable dans ma vie.

A mon cher frère, **Amies**, ta bienveillance, tes encouragements sans faille et ton invariable confiance en moi m'ont constamment poussé à donner le meilleur de moi-même. Merci de m'avoir soutenu et encouragé à progresser.

Aux parents de ma binôme, ainsi qu'à son frère et ses sœurs, en reconnaissance de leur bienveillance et de leur confiance en nous. Leur encouragement constant a été un moteur essentiel de notre réussite, et je tiens à vous remercier chaleureusement pour votre contribution inestimable à nos parcours.

A mon **promoteur** Mr **GUENDOZI Mohamed** merci pour votre précieux temps et vos conseils.

À ma chère amie **Zohra**, dont la collaboration a été une source d'inspiration et de soutien tout au long de ce projet. Sa détermination, sa créativité et son engagement ont été des atouts précieux qui ont enrichi notre travail en équipe. À travers cette dédicace, je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers elle pour son amitié. Merci pour cette précieuse expérience que nous avons partagée.

A mes meilleures amies Zahia, Melissa, Dalia, Nina, Nounou, Sarah, Maissa, Sonia, Hanane, Romeyssa, Karima, Samia, Dady, Sarah, Dihia, Sabrina, Kipous, Michichti.

A toute ma famille et toutes les personnes qui m'ont soutenue et ont contribué à ma
Joie que ce soit de près ou de loin.

Je vous remercie de faire partie de ma vie, que Dieu vous protège.

Inès

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

A mon Dieu, qui m'a apporté le soutien et la guidance tout au long de ce parcours académique. C'est grâce à sa bienveillance que j'ai pu surmonter les obstacles et atteindre mes objectifs.

A mes chers parents, mon père **Abdennour** et ma mère **Fatima**, pour leur amour, leur soutien inconditionnel et leur encouragement constant tout au long de mon cursus et dans ma vie quotidienne, ils ont toujours été présents à mes côtés et ont tout fait pour moi et grâce à qui j'en suis là aujourd'hui. Qu'Allah le tout puissant leurs accorde une longue vie en bonne santé.

À mon frère **Yacine** et à mes deux sœurs **Sonia** et **Imane**, pour leur soutien moral et leurs encouragements tout au long de cette expérience. Vos encouragements et vos mots de motivation ont été une source d'inspiration constante pour moi. Merci d'avoir cru en moi et de m'avoir poussé à aller de l'avant.

A monsieur **CHAUCHE kamel** et sa femme **LOUNIS Farida** et leurs fils **Amies**
J'aimerais profiter de ce mémoire de fin d'études pour vous adresser mes plus sincères remerciements, pour votre présence constante dans ma vie et pour tout ce que vous avez fait pour moi, Dès le début de ma relation avec votre fille, vous m'avez ouvert vos bras et votre foyer. Vous m'avez accueilli chaleureusement, comme si j'étais déjà membre de votre famille. Vous êtes des personnes exceptionnelles, et je suis profondément honoré d'avoir pu bénéficier de votre amour et de votre soutien tout au long de mon parcours.

A monsieur **AZZOUZ Boualem** (l'ami de mon père) qui a été parmi les personnes que j'ai trouvées à mes côtés tout au long de mon cursus, merci pour tout ce que vous avez fait pour moi.

A mon **promoteur** Mr **GUENDOZI Mohamed** merci pour votre précieux temps et conseils

A ma chère binôme et adorable amie **Inès** merci pour ta compréhension et ta patience, je te souhaite que de la réussite dans ta vie, que dieu te protège.

A mes meilleures amies Hanane, Lamia, Kenza et Maissa

A toute ma famille et toutes les personnes qui m'ont soutenue et ont contribué à ma

Joie que ce soit de près ou de loin.

Je vous remercie de faire partie de ma vie, que Dieu vous protège.

Zohra

***INTRODUCTION
GENERALE***

Le développement économique est favorisé par plusieurs facteurs tels que l'investissement, l'innovation, l'exportation, l'amélioration de la productivité, l'infrastructure, la stabilité politique, etc. Cela implique que le développement économique est fortement favorisé par l'activité des entreprises, qui jouent un rôle important dans la création de la richesse et de l'emploi. Ces entreprises, qu'elles soient publiques, semi-publiques ou privées, évoluent dans un environnement économique en constante mutation. Afin de faire face à ces changements souvent imprévisibles, il est essentiel pour elles de mettre en place une politique efficace de gestion des ressources, qu'il s'agisse des ressources humaines, financières ou matérielles. Toute activité économique a pour objet la satisfaction des besoins humains par la production de biens et de services en combinant des facteurs de production (ressources naturelles, travail, capital technique, capital financier, progrès technique, savoir-faire, etc.)

Selon **Monique Picard** : « l'entreprise est une unité économique qui en utilisant différents moyens produit des biens et de services pour les vendre. de la vente elle retire un bénéfice qui lui permet de continuer à vivre et à se développer »¹

Par ailleurs, la production donne également naissance en contrepartie à un flux de revenus sous formes de profit, salaires, intérêt, etc., partagés entre les actionnaires, les travailleurs, les prêteurs. Ainsi, les entreprises assument pareillement une fonction de distribution de revenus entre agents économiques. Par conséquent, elle constitue le moteur du développement économique et social d'un pays, dans la mesure où elle contribue à la création de la richesse dans un pays. Par ailleurs, les investissements des entreprises permettent la création d'emploi et contribuant ainsi à la diminution de la pauvreté et donc à l'augmentation du pouvoir d'achat.

Durant leurs cycles d'exploitation, certaines entreprises, en raison de plusieurs paramètres, peuvent faire face à des difficultés financières, une des raisons possibles étant le non-respect de l'engagement de ses clients vis-à-vis d'une facturation dûment établie.

La somme des factures émises par l'entreprise et non encore réglées par les clients va constituer des impayés, ce qui peut affecter la trésorerie de l'entreprise et entraîner de graves problèmes de manque de liquidité, empêchant l'entreprise de faire face à ces engagements

¹ M .Picard, Economie d'entreprise, édition Nathan, paris, 1992

immédiats et va donc constituer l'une des principales causes de défaillance de l'entreprise qui sera alors engagée dans une spirale d'endettement si des mesures ne sont pas prises.

La diminution ou la suppression totale des impayés permettra de disposer d'une meilleure rentabilité financière dans le long et moyen terme. Cette quête de performance conduit à la mobilisation et à l'adhésion de l'ensemble des services de l'organisation vers un objectif commun qui est la maximisation du profit²

C'est pourquoi toute entreprise vise à accomplir ses objectifs et à améliorer sa performance pour assurer sa rentabilité, sa liquidité et sa solvabilité, ainsi que pour permettre aux dirigeants de prendre des décisions opportunes et d'évaluer ses performances. L'entreprise doit régulièrement contrôler sa situation financière sur une période donnée. Cela implique la coordination et la consolidation des ressources et des moyens de l'entreprise, ainsi que la mise en place d'un système de gestion efficace.

L'objectif principal de toute entreprise est de maintenir son équilibre financier à long terme et pour y parvenir, l'analyse financière s'impose comme est un outil essentiel pour évaluer la santé financière de l'entreprise.

L'analyse financière est, selon E. Cohen (2004), un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative :

- A la situation financière de l'entreprise ;
- Aux risques qui affectent l'entreprise ;
- A la qualité des performances de l'entreprise³

L'analyse financière a pour l'objectif d'informer les différents partenaires de l'entreprise sur sa santé actuelle et ses perspectives de pérennité. Identifier les causes des difficultés actuelles ou futures de l'entreprise.

La gestion des créances revêt une importance capitale pour une entreprise, car elle lui permet de collecter les paiements de manière opportune, améliorant ainsi sa trésorerie. En suivant attentivement les délais de paiement et en instaurant des politiques de recouvrement efficaces, une entreprise peut réduire les retards de paiement et les créances douteuses. Cela

² DICKSTEIN.M, « Guide pratique des recouvrements des créances », 5ème édition 2016, P 77.

³ E. COHEN, « Analyse financière », 5ème édition Economica, paris, 2004, P 200.

garantit un flux de trésorerie régulier et prévisible, élément essentiel pour le bon fonctionnement de l'entreprise. De plus, elle aide à réduire les risques de défaut de paiement en évaluant la solvabilité des clients potentiels avant de leur accorder du crédit. En surveillant régulièrement les comptes clients et en prenant des mesures rapides en cas de non-paiement, une entreprise peut minimiser les pertes liées aux créances irrécouvrables. Elle contribue également à renforcer les relations avec les clients en établissant des politiques de crédit claires et en communiquant de manière transparente avec eux concernant les conditions de paiement. Cela peut mener à des relations commerciales durables et à une fidélité accrue des clients.

Une gestion efficace des créances permet à une entreprise d'optimiser l'utilisation de ses ressources financières en évitant les retards de paiement et les créances douteuses. Cela lui permet d'allouer ses ressources de manière plus efficace et de se concentrer sur d'autres investissements et opportunités de croissance. Cela peut mener à des relations commerciales durables et à une fidélité accumulée des clients.

Objet de la recherche

Les créances de l'entreprise et les modalités de leur recouvrement sont l'un des sujets les plus sensibles dans la gestion courante de l'entreprise. Les créances sont indispensables pour maintenir l'équilibre financier et garantir la continuité et la pérennité de l'entreprise.

L'objet de notre travail de recherche porte plus exactement sur l'impact de la gestion des créances sur la trésorerie et l'équilibre financier de l'entreprise dans ce cadre, nous avons exploré le cas d'une entreprise publique l'EPE Naftal Spa (District commercial Alger). Cette entreprise a pour mission principale, la distribution et la commercialisation des produits pétroliers sur le marché national.

Le choix de de l'EPE Naftal Spa comme cas pratique est motivé par le fait qu'elle est une entreprise importante et leader dans le domaine des énergies en Algérie et dispose d'une excellente réputation en matière d'innovation. De plus, Naftal offre un environnement de travail dynamique avec des équipes hautement qualifiées et passionnées. Naftal étant une grande entreprise, effectue beaucoup de transactions et d'opérations commerciales et dispose donc de responsabilités considérables en matière de gestion des créances. Dans ce cadre, elle doit gérer efficacement les créances de ses clients pour maximiser les recouvrements, tout en maintenant de bonnes relations avec les clients.

Ainsi, ce travail consiste à examiner le rôle des valeurs réalisables figurant au bilan de l'entreprise qui représentent des ressources financières potentielles et donc des entrées de trésorerie pour l'entreprise. Cette partie du bilan concerne les crédits accordés aux clients, également appelés créances.

Problématique de recherche

Les créances sont des droits que détient une entreprise sur une autre personne ou entité, qui lui permettent d'exiger le paiement d'une somme d'argent. En d'autres termes, une créance est la somme d'argent que quelqu'un doit à une entreprise.

Les créances jouent un rôle essentiel dans l'entreprise. Elles représentent les montants dus à l'entreprise par ses clients ou partenaires commerciaux. Les créances sont donc une source de financement pour l'entreprise, car elles représentent des flux de trésorerie entrants. Cependant, leur gestion est importante pour éviter d'éventuels problèmes de non-paiement, car elle a un impact majeur sur l'équilibre financier d'une entreprise, et qui pourraient impacter négativement la trésorerie et la rentabilité de l'entreprise.

C'est dans ce sens que notre choix est porté sur le thème « la gestion et le recouvrement des créances constatées. En prenant le cas de l'EPE Naftal Spa (District commercial Alger), Cette étude empirique vise à analyser les créances de cette entité pour déterminer leur rôle dans l'équilibre financier de l'entreprise. Partant de ces éléments, nous tenterons de répondre à la problématique suivante :

« Quel est l'impact de la gestion des créances sur la trésorerie et l'équilibre financier de l'entreprise ? »

Pour répondre à cette problématique nous sommes également amenés à cerner et répondre aux questions secondaires suivantes

- Quels sont les indicateurs clés utilisés pour évaluer l'équilibre financier d'une entreprise ?
- Comment l'efficacité de la gestion des créances peut-elle être mesurer et évaluer en terme d'équilibre financier ?
- Quelles sont les techniques et procédures de recouvrement des créances utilisées par l'entreprise NAFTAL unité d'Alger pour recouvrer ses créances ?

Pour pouvoir répondre efficacement à toutes les questions de recherche posées précédemment, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

Hypothèse 01 : Une gestion inefficace des créances peut entraîner un flux de trésorerie insuffisant, ce qui peut affecter négativement l'équilibre financier de l'entreprise.

Hypothèse 02 : Le cumul de créances impayées à un effet négatif sur les résultats financiers de l'entreprise.

Hypothèse 03 : Une amélioration de la gestion des créances de l'entreprise peut avoir un impact positif sur la gestion de trésorerie et ainsi contribuer à renforcer l'équilibre financier de l'entreprise.

Démarche méthodologique

Pour répondre à la problématique, nous nous sommes fondés sur la démarche méthodologique suivante

La recherche documentaire nous a permis de comprendre les différents concepts liés au contrôle de gestion et plus précisément au tableau de bord à travers une démarche déductive. Ceci a été permis par la consultation des ouvrages, articles scientifiques, des mémoires et des thèses doctorales en finance et en contrôle de gestion, qui nous ont permis d'extraire et d'analyser le corpus théorique qui a trait à notre problématique.

Une étude de cas au sein de l'EPE Naftal Spa (district commercial Alger), à ce titre, nous nous sommes intéressé d'une part, au traitement des créances et d'autre part à l'étude de l'impact de ces créances sur la situation financière de l'entreprise.

Structure du mémoire

Afin de bien présenter notre travail, nous avons opté pour un plan de travail qui se compose de trois chapitres, Les deux premiers chapitres sont théoriques, tandis que le troisième est consacré à l'étude de cas.

Le premier chapitre intitulé : Les aspects fondamentaux de l'équilibre financier, dans lequel seront présentés les différents états financiers et les indicateurs financiers de l'entreprise.

Dans le deuxième chapitre relatif à la gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise seront abordés sur l'introduction aux créances (dans lequel seront

présentés les créances clients et leurs types, leurs caractéristique et leur classement ...etc.). Ainsi que les techniques et procédures de recouvrement des créances et leur impact sur l'équilibre financier.

Le troisième chapitre intitulé : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE Naftal Spa, portera sur la présentation de l'EPE Naftal Spa, une analyse de son l'équilibre financier, présentation de sa procédure de recouvrement des créances et une analyse de ces dernières.

Chapitre 01
Les aspects
fondamentaux de
l'équilibre financier

Chapitre 01 : Les aspects fondamentaux de l'équilibre financier

Le point de départ d'une analyse financière de l'entreprise est l'étude de la structure des états financiers et d'établir la relation qui existe entre les différents postes de ces documents. Dans ce cadre, L'analyse financière permet de repérer les forces et les faiblesses d'une entreprise et les exploiter au mieux afin de maintenir sa stabilité, d'apprécier sa performance et sa solidité financière.

Les utilisateurs et les destinataires de l'information financière, qui sont principalement les propriétaires, les créanciers et les investisseurs actuels et futurs, prennent des décisions majeures basées sur l'interprétation des données et les indications contenues dans les états financiers périodiques.

La production annuelle des états financiers répond à deux objectifs. D'une part, il s'agit d'une obligation légale. D'un autre côté, ces documents abstraits permettent de comprendre la situation financière de l'organisation et pour mesurer l'évolution des activités par comparaison avec les années précédentes. Ces documents peuvent être transmis à certains utilisateurs externes sous forme d'informations. Les états financiers sont un véritable outil de gestion.

L'entreprise est un agent économique créateur de richesse qui évolue dans un environnement incertain. A ce titre, elle est exposée à divers risques. Pour résoudre ce problème, il faut utiliser toutes les méthodes et techniques d'analyse financière qui permettent de suivre l'évolution de la situation financière de l'entreprise, et ce notamment, par une confrontation entre la liquidité des actifs et l'exigibilité du passif.

L'évolution, la comparaison et la combinaison des masses et des rubriques du bilan financier, permettent d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise à un moment donné. Ces éléments constituent l'objet de notre travail de recherche Pour mieux comprendre l'objectif de l'équilibre financier le présent chapitre sera basé sur trois principaux points qui peuvent être identifiés comme suit :

- L'analyse des états financiers ;
- Les aspects fondamentaux de l'équilibre financier ;
- Le rôle des valeurs réalisables en matière de contribution à l'équilibre financier de l'entreprise.

Section 01 : l'analyse des états financiers

Les états financiers sont d'une importance majeure pour les investisseurs, les dirigeants de l'entreprise, l'administration fiscale et tous les utilisateurs de ces états qu'ils soient internes ou externes. En effet, les états financiers sont une représentation financière structurée des événements affectant une entreprise (ou une organisation), et des transactions réalisées par celle-ci. Leur objectif c'est de fournir des informations sur la situation financière et les flux de trésorerie de l'entité qui soient utiles à un large éventail d'utilisateurs pour la prise de décisions économiques.

Cette première section a pour objectif de présenter le modèle des états financiers et modalités de leur tenue ainsi que l'étude de la structure du bilan.

1-la définition des états financiers

D'après le système comptable et financier Algérien, les états financiers représentent ; « un ensemble complet de documents comptables et financiers permettant de donner une image fidèle de la situation financière, de la performance et de la trésorerie de l'entreprise à la fin de l'exercice »⁴.

Un état financier est un document écrit traitant au moins un aspect de la situation comptable de l'entreprise. Il est donc susceptible de traiter de la formation du résultat, de la situation de trésorerie, de la situation des immobilisations, des amortissements, de la situation des créances ou encore des financements de l'entreprise qui l'établit.

La notion d'état financier est le plus souvent utilisée de manière plus précise pour désigner les documents essentiels établis pour juger la situation d'une société (bilans, compte de résultats, tableau de flux de trésorerie, tableau de variation des fonds propres, et annexes).

Autrement dit, un état financier est un document de synthèse établi de manière périodique et dans lequel figurent les informations sur la performance, la situation comptable et financière, ainsi que sur l'évolution de l'entreprise d'un exercice comptable à un autre. Ces états financiers sont des sources d'information pour l'analyse financière.

⁴ E. DUMALANEDE « Comptabilité générale conforme au système SCF et aux normes comptables Internationales IAS/IFRS », Edition Berti, Alger, 2009, p.61

1-1- l'analyse financière

En se penchant sur le domaine de la gestion d'entreprise, il devient nécessaire d'explorer en détail ce que l'on entend par l'analyse financière ;

1-1-1- la définition générale de l'analyse financière

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

L'analyse financière est considérée comme un outil de gestion financière, elle peut être définie comme étant un ensemble de méthodes et de techniques qui permettent de savoir si l'entreprise est en équilibre financier à court, moyen et long terme, et d'apprécier sa situation financière grâce à des critères et à des normes.

L'analyse financière a pour but de fournir une vision synthétique qui fait ressortir la réalité de la situation financière de l'entreprise et qui doit aider les dirigeants dans leur prise de décisions.

L'analyse financière fournit ainsi toutes les informations nécessaires pour préserver l'équilibre financier tant à long qu'à court terme et prendre les décisions qui influencent les valeurs de l'actif, du passif, la valeur nette de l'entreprise pour un meilleur résultat.

1-1-2- Les objectifs et le rôle de l'analyse financière⁶

Objectifs de l'analyse financière

Les objectifs de l'analyse financière touchent les différents composants de la politique financière de l'entreprise :

- Déterminer la situation financière de l'entreprise afin d'y porter un jugement et évaluer son patrimoine.

⁵ E, COHEN. « Analyse financière », 5ème Edition, ECONOMICA, paris 2004, p 8.

⁶ Mémoire : Analyse de la situation financière d'une entreprise, DJEBARI Linda, DEHOUCHE Narimane, Master en sciences de gestion, Cas d'ALCOST Bejaïa, 2019-2020

- Evaluer la structure et l'équilibre financier, structure des capitaux, besoin de financement, flux de trésorerie.
- Mesurer les performances économiques, activité, et rentabilité
- Fournir une appréciation sur la qualité de gestion de l'entreprise et servir d'instrument de contrôle de gestion
- Analyser l'aptitude de l'entreprise à assurer la solvabilité

Le rôle de l'analyse financière

- La gestion de l'entreprise à partir d'un diagnostic précis
- Etudier ses relations avec les tiers (les concurrents, clients ou fournisseurs)
- La recherche de nouvelles ressources
- Veiller à garder un équilibre financier entre les emplois et les ressources

2-Présentation des états financiers

Une entreprise présentant des états financiers est une entreprise pour laquelle il existe des utilisateurs qui s'appuient sur ces états financiers comme source principale d'information sur l'entreprise. Les états financiers font donc partie du processus d'information financière et la responsabilité de la préparation incombe à la direction de l'entreprise.

Selon les normes IAS et IFRS, les états financiers sont en nombre de cinq, à savoir :

- Le bilan ;
- Le tableau de compte de résultat (TCR)
- Le tableau des flux de trésorerie (TFT)
- Le tableau de variation des capitaux propres
- L'annexe.

Notre travail portant sur les créances, qui sont une composante des valeurs réalisables, on va s'intéresser aux états financiers qui comprennent particulièrement cette masse afin de comprendre leurs évolutions et détecter ainsi leur impact sur l'équilibre financier de l'entreprise. On trouve : Le bilan ; Le tableau des flux de trésorerie ; L'annexe.

2-1- Bilan comptable

Pour mieux comprendre le bilan comptable, nous commençons par donner sa définition puis sa constitution.

2-1-1- définition

« Le bilan comptable est un document qui donne à une date donnée la photographie ou l'image de la situation financière de l'entreprise en répertoriant l'ensemble de ce qu'elle possède et de tout ce qu'elle doit aux autres agents économiques »⁷.

2-1-2-La structure du bilan comptable

En commençant d'abord par l'explication de l'actif du bilan puis son passif ;

2-1-2-1 L'actif du bilan

Un actif est un élément qui représente les ressources économiques possédées par une entreprise ou une entité à une date donnée. Les actifs sont généralement classés en deux catégories :

 Actif non courant

Ce sont des éléments qui ne sont pas destinés à être convertis en liquidités à court terme. Il regroupe principalement les immobilisations incorporelles, corporelles et financières.

Les immobilisations incorporelles : ce sont des actifs ni physiques ni financières qui représentent des droits et des avantages économiques à long terme. Les immobilisations incorporelles sont généralement des éléments immatériels qui ont une valeur économique, mais qui ne peuvent pas être touchés ou vus physiquement. On distingue :

- Les frais de recherche et de développement
- Les concessions, brevets, licences, marques et autres droits
- Les fonds de commerce
- Les avances et acomptes qui correspondent à des opérations en cours sur les postes précédents.

⁷ M. BELLALAH « Gestion Financière » 2^{ème} édition. Paris. Édition ÉCONOMICA, 2004, p 21.

Les immobilisations corporelles : ce sont des actifs physiques détenus par une entreprise pour une utilisation à long terme dans ses opérations commerciales. On distingue dans cette catégorie :

- Les constructions.
- Les matériels industriels.
- Les agencements set les installations techniques.
- Le matériel de transport.
- Les équipements de bureau.

Les immobilisations financières : ce sont des investissements à long terme détenus par une entreprise, elles sont considérées comme des actifs non courants car elles ne sont pas destinées à être converties en liquidités à court terme. On distingue :

- Les participations ;
- Les titre immobilises de l'activité de portefeuille ;
- Les autres titres immobilisent ;
- Les prêts.

Actif courant

C'est un élément d'actif qui est détenu par une entreprise et qui est susceptible d'être converti en liquidités dans un délai d'un an ou durant le cycle d'exploitation normal de l'entreprise, selon ce qui est le plus long. Les actifs courants sont donc des actifs à court terme qui sont rapidement réalisables ou liquides.

Les stocks : représentent les biens détenus par une entreprise en vue de la vente ou de la transformation ultérieure en produits finis. Ils peuvent inclure des matières premières, des produits en cours de production et des produits finis qui n'ont pas encore été vendus.

Les créances : Elles comprennent les droits acquis par l'entreprise, suite à ses relations avec les tiers. On distingue : (Les créances d'exploitations, Les créances diverses...etc.)

Actif de trésorerie : Il représente les liquidités détenues par une entreprise, il est enregistré à sa valeur nominale, il comprend les espèces, les chèques encaissables, les dépôts à vue...

2-1-2-2 Le passif du bilan

« Représente l'ensemble des financements, appelés ressources, quelle que soit leur nature juridique, mis à la disposition de l'entreprise et n'ont pas encore été restitués à la date du bilan»⁸

 **Les capitaux propres**

Ce sont des ressources financières à caractère stable que possède l'entreprise (à l'exception de ses dettes) et dont elle n'a pas l'obligation de restituer. Ces capitaux comprennent :

- Le capital : relatif aux apports effectués à la société par les actionnaires ou les associés, les apports réalisés par l'entrepreneur individuel au début ou en cours d'activité
- Les réserves : constituées par les bénéfices affectés durablement à l'entreprise
- Le report à nouveau : qui est le reliquat du résultat des exercices passés. Ce report à nouveau peut être positif ou bien négatif.
- Le résultat de l'exercice (Bénéfice si c'est positif ou Perte si c'est négatif).
- Les provisions réglementées : ce sont des provisions qui ne répondent pas à la définition d'une provision au sens comptable (c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas des provisions constatées en l'application des principes comptables) mais qui sont constatées en application des dispositions fiscales particulières instituées par le code général des impôts (CGI)

 **Le passif non courant**

Il concerne les emprunts et les provisions. Il est relatif à remboursements qui ne doivent pas se faire dans les douze prochains mois. Ainsi, les dettes à long terme contractées auprès des banques sont incluses dans le passif non courant. Le passif non courant est composé principalement :

- D'emprunts et de dettes auprès des établissements de crédits comme les emprunts obtenus par l'entité et remboursables à terme e comme les crédits bancaires ;
- D'autres dettes à long ou moyen termes et dettes assimilées ;
- De dépôts et de cautionnements reçus comme les fonds versés par des tiers à l'entreprise pour une durée à moyen et long terme ;

⁸ F. BONNET, « du bilan comptable au bilan financier », ECONOMICA, 2000, P 4.

- D'autres emprunts obligataires convertibles ;
- Les provisions pour risques et charges : est une expression comptable consistant à enregistrer par avance une charge qui devra être supportée ultérieurement par l'entreprise. La charge en question n'est pas encore définie à la date de la clôture de l'exercice, mais elle doit tout de même faire l'objet d'une anticipation.

Le passif courant

Aussi appelé « passif à court terme », il inclut les dettes qu'une entreprise doit payer durant le cycle d'exploitation habituellement moins de douze mois (par opposition au passif à long terme, payable pendant une période supérieure à douze mois). Le passif courant est composé principalement :

- D'avances et acomptes reçus sur commandes comme les encaissements de fonds par l'entreprise en provenance des clients ;
- De dettes fournisseurs et comptes rattachés comme les dettes auprès de tiers à l'occasion d'achats de biens, de services et les effets de commerce à payer ;
- De dettes fiscales et sociales relatives à la TVA à payer au trésor public, aux cotisations et contributions sociales à verser aux organismes sociaux (Sécurité Sociale ou Union de Recouvrement des Cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales, de Caisse de retraites des salariés ou des cadres, de Caisse de chômage ou Association pour l'Emploi dans l'Industrie et le Commerce) et aux impôts sur les bénéfices ;
- De produits constatés d'avances (ou PCA) : qui sont des produits comptabilisés par anticipation dans l'exercice comptable d'une entreprise. Ils peuvent également inclure des loyers et des intérêts concernant ce même exercice ;
- Concours bancaires courants.

2-1-3-La représentation du bilan

De tout ce qui précède, le bilan comptable de l'entreprise est présenté comme suit :

Tableau N°01 : Le bilan comptable

Actifs	Montants	Passifs	Montants
<p>Actifs non courants</p> <p>-Immobilisations incorporelles</p> <p>-Immobilisations corporelles</p> <p>-Immobilisations financières</p> <p>-Immobilisations encours</p> <p>Actifs courants</p> <p>-Stocks et encours</p> <p>-Créances clients et autres Créances</p> <p>-Disponibilité et assimilés</p>		<p>Capitaux propres</p> <p>-Capital émis</p> <p>-Réserves et résultat</p> <p>Passifs non courants</p> <p>-Emprunts</p> <p>-Provisions</p> <p>Passifs courants</p> <p>-Dettes fournisseurs</p> <p>-Provisions</p> <p>-Emprunts et découvert</p>	
Total actif		Total passif	

Source : HUBERT. B, « analyse financière », 4^{ème} édition DUNOD, paris 2010, p 24.

2-1-4-Etude de la structure du bilan

Pour réaliser une analyse et émettre un jugement sur la situation financière de l'entreprise, l'analyste financier doit disposer d'un ensemble d'informations. Ces informations sont obtenues après l'établissement du bilan financier, et c'est dans ce contexte que nous abordons ce deuxième point. Nous présenterons ainsi :

- L'élaboration du bilan financier
- Les objectifs du bilan financier
- La structure du bilan financier

A- L'élaboration du bilan financier

Le bilan comptable est un élément essentiel pour l'analyse financière et une pièce importante de la gestion, car il fournit une vue détaillée du patrimoine d'une entreprise et il

permet aux actionnaires et aux tiers d'obtenir des informations sur la solvabilité et la liquidité de l'entreprise. L'établissement d'un bilan financier vise à mieux comprendre les utilisations des fonds de l'entreprise ainsi que ses engagements. C'est un outil fondamental permettant de comprendre le contenu précis de ses actifs et passifs.

Cependant, il est indispensable d'avoir une connaissance précise du contenu des postes qui le constituent. Le bilan comptable, tel qu'il est établi par la comptabilité générale, ne permet pas une analyse financière complète. C'est pourquoi il est nécessaire d'effectuer des retraitements et des reclassements des différents postes du bilan comptable afin de créer un bilan financier visant à mieux comprendre les emplois et les ressources de l'entreprise.

B- Présentation du bilan financier

Le bilan financier est un document permettant de connaître ce que possède une entreprise (son actif) et ce qu'elle doit (son passif). Il reprend les informations fournies par le bilan comptable en les ré-ajustant de manière à déterminer la solvabilité de l'entreprise sur le court terme⁹.

Donc le bilan financier est un état financier qui représente la situation financière de l'entreprise en termes de liquidité, de solvabilité et de rentabilité. Il permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices, à rembourser ses dettes à court et à long terme et aussi à financer ses projets d'investissement. Il prend en compte les flux de trésorerie et les événements économiques qui ont une incidence sur la situation financière de l'entreprise.

C- Les objectifs du bilan financier

Le bilan financier permet de :

- _Faire apparaître le patrimoine réel de l'entreprise et d'évaluer le risque de non....;
- _Renseigner les actionnaires, les banquiers et les tiers sur la solvabilité réelle de l'entreprise, son degré de liquidité, la couverture de ses investissements et de son autonomie financière ;
- _Porter une appréciation sur la situation financière et les performances de l'entreprise ;
- _Mettre en évidence le degré d'exigibilité des éléments du passif.

⁹ R, Lavaud, « comment mener une analyse financière », édition DUNOD, Paris, 1982, P 154.

D- La structure du bilan financier

Le bilan financier, comme le bilan comptable, est réparti en deux parties :

- La première contient l'ensemble de l'actif de l'entreprise, elle est dénommée emplois ;
- La seconde est réservée pour l'ensemble du passif de l'entreprise, elle est dénommée ressources.

- **Les emplois du bilan financier**

Les éléments de la partie emplois du bilan financier sont classés par ordre de liquidité. Les emplois sont composés de quatre éléments qui sont :

L'actif immobilisé : il s'appelle aussi les valeurs immobilisées, il fait référence à l'ensemble des biens durables détenus par l'entreprise et destinés à être utilisés de manière récurrente dans le cadre de son activité pendant une longue période

Nous retrouvant dans cette catégorie :

- Les immobilisations corporelles et incorporelles ;
- Les immobilisations financières (plus d'un an)
- Les parties à plus d'un an des autres catégories du bilan financier.

En effet, les immobilisations constituent des actifs peu liquides. L'entreprise les a acquises dans le but de les conserver longtemps.

L'actif circulant : il fait référence à l'ensemble des biens et droits détenus par une entreprise qui sont destinés à être convertis en espèces dans un délai relativement court, généralement moins d'un an, il est composé des éléments cycliques, liés directement au cycle de production et d'exploitation de l'entreprise. Nous retrouvons dans cette catégorie :

- Les valeurs d'exploitations : ils sont constitués de la valeur de l'ensemble des matières premières, fournitures, produits en cours et produits finis. C'est-à-dire l'ensemble des stocks sauf le stock outil ;
- Les valeurs réalisables désignent les créances qui ne sont pas incluses dans les valeurs immobilisées ni immédiatement transformables en liquidité. Cette catégorie inclut également les immobilisations dont la durée est inférieure à un an.
- Les valeurs disponibles : ce sont des valeurs qui se caractérisent par la liquidité et qui se transforment rapidement en argent liquide. On y trouve les disponibilités, les

valeurs mobilières de placement facilement négociables, les créances mobilisables matérialisées par des effets escomptables.

- **Les ressources du bilan financier**

Les éléments de la partie ressources du bilan financier sont classés par ordre d'exigibilité croissante. On distingue :

Les capitaux propres : il s'agit de ressources internes détenues par l'entreprise principalement sous forme d'apports. Nous retrouvons dans cette catégorie : le fond personnel ou le fond social, le résultat en instance d'affectation, les réserves, les subventions, les provisions pour pertes et charges ;

Les dettes à moyen et à long terme : Les dettes à moyen et long terme sont des emprunts contractés par une entreprise pour financer ses activités et qui ont une durée de remboursement supérieure à un an. Les dettes à moyen et long terme comprennent notamment les emprunts obligataires, les prêts bancaires à moyen et long terme, les dettes contractées auprès d'organismes financiers, ainsi que les dettes fiscales et sociales à moyen et long terme.

Les dettes à court terme : Les dettes à court terme sont des dettes qui doivent être remboursées dans un délai relativement court, généralement moins d'un an. Ces dettes sont contractées par les entreprises pour financer des besoins de trésorerie temporaires tels que les achats de matières premières, le paiement de factures, le financement des stocks, ou encore pour couvrir des dépenses imprévues. Les dettes à court terme incluent notamment les crédits de trésorerie, les découverts bancaires, les dettes fiscales et sociales à court terme, les dettes fournisseurs, les avances reçues des clients, ou encore les billets à ordre.

Les emplois et les ressources du bilan financier donnent la représentation suivante du bilan :

Tableau N°02 : Le bilan financier

Emplois	Montants Net	Ressources	Montants net
<p>L'Actif immobilisé</p> <ul style="list-style-type: none"> -Immobilisations corporelles -Immobilisations incorporelles -Immobilisations en cours -Immobilisations financières -Autres immobilisations Financières Autres valeurs immobilisées : -Les stocks outils -Les titres de participation -Les cautionnements versés <p>Les valeurs d'exploitation</p> <ul style="list-style-type: none"> -Les stocks et encours <p>Les valeurs réalisables</p> <ul style="list-style-type: none"> -Les clients -Les effets à recevoir -Autres créances -Débiteurs divers <p>Les valeurs disponibles</p> <ul style="list-style-type: none"> -La caisse -La banque -Le compte courant postal 		<p>Les capitaux propres</p> <ul style="list-style-type: none"> -Le capital social -Les réserves -L'écart de réévaluation -Autres capitaux propres <p>Report à nouveau</p> <p>D.L.M.T</p> <ul style="list-style-type: none"> -Emprunts et dettes financières -Les dettes d'investissements -Les autres dettes à plus d'un an -Les provisions justifiées à long Terme <p>DCT</p> <ul style="list-style-type: none"> -Dettes de stocks -Effets à payer -Impôt sur le bénéfice des sociétés -Le résultat distribué pour les associés -Autres dettes 	

Total emplois		Total ressources	
----------------------	--	-------------------------	--

Source : Réalisé par nous-mêmes sur la base des recherches effectuées.

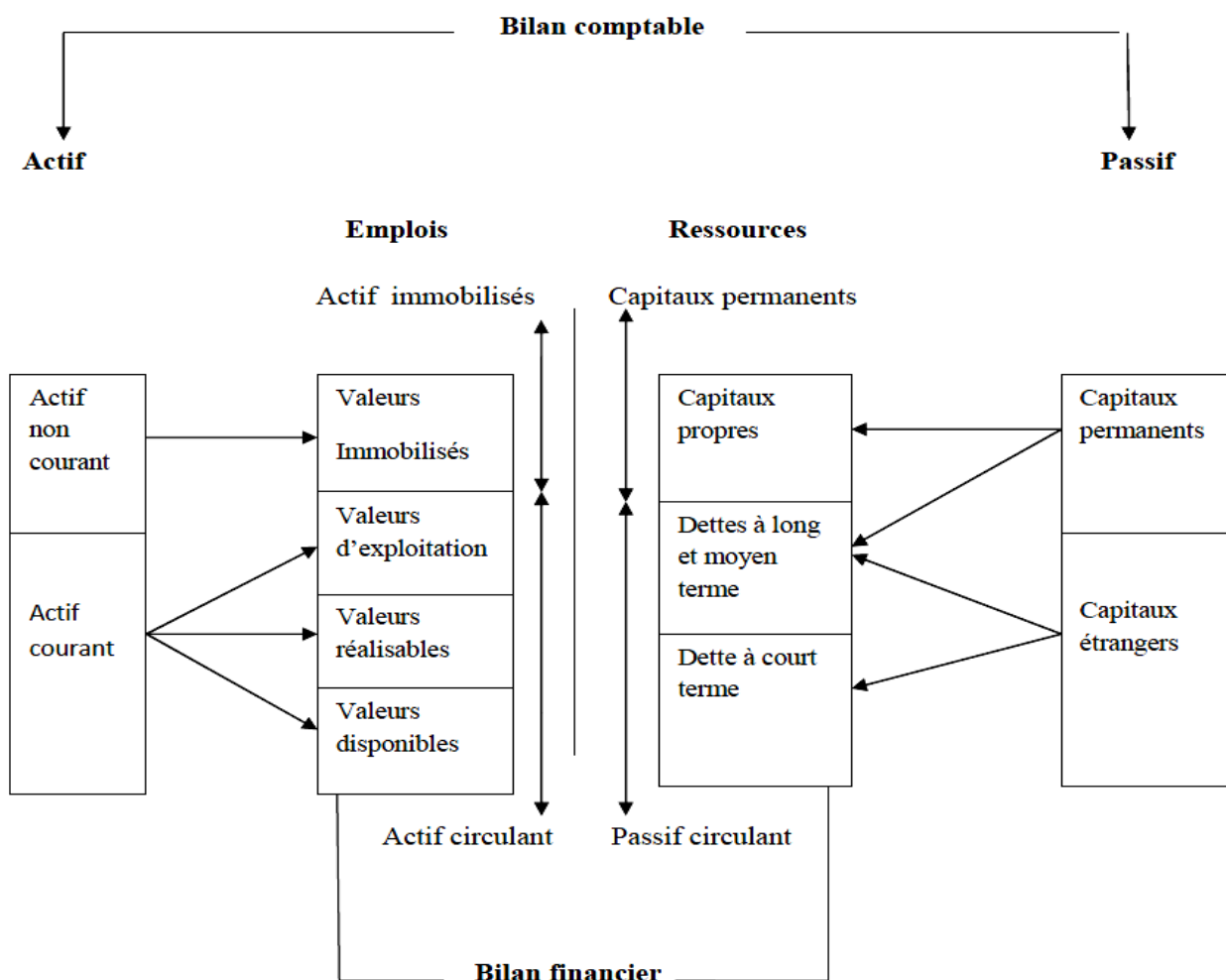
Ainsi, la présentation du bilan financier faisant ressortir les grandes masses du bilan est comme suit :

Tableau N°03 : Le bilan financier en grandes masses :

Emplois	Ressources
Valeurs immobilisées Valeurs d'exploitation Valeurs réalisables Valeurs disponibles	Capitaux propres Dettes à long et moyen termes Dettes à court terme

Source : Réalisé par nous-mêmes sur la base des recherches effectuées.

Schéma N°01 : image de passage du bilan comptable au bilan financier :



Source : Gérard MELYON op.CIT, p 51.

2-2 Le tableau des flux de trésorerie (TFT)

Le tableau des flux de trésorerie, est un état financier à part entière, qui doit être établi également pour les comptes individuels selon les IFRS. Ce tableau a pour but d'apporter aux utilisateurs des états financiers une base d'évaluation de la capacité de l'entité à générer de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, ainsi que des informations sur l'utilisation de ces flux de trésorerie ; et cela en faisant apparaître la variation de la trésorerie entre le début et la fin de l'exercice. Il constitue donc un moyen de vérifier la cohérence des comptes¹⁰.

2-2-1-Définition du tableau des flux de trésorerie

Selon **POCHE Maxi** (2010), le tableau des flux de trésorerie a pour but « d'apporter aux utilisateurs des états financiers une base d'évaluation de la capacité de l'entité à générer de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Ainsi que des informations sur l'utilisation de ces flux de trésorerie ». ¹¹

Le but de ce tableau est

- D'apprécier la situation financière de la firme et sa solvabilité ;
- Déterminer la variation de trésorerie générée par les différents cycles (opérationnels, investissements et financements) ;
- De suivre le chemin de l'argent, d'où il vient et où il va (comprendre comment l'entreprise génère du cash) ;
- D'identifier la stratégie de l'entreprise (croissance interne, externe...) ;
- D'apprécier les conséquences des choix stratégiques ;

2-2-2- Présentation du tableau des flux de trésorerie

Le tableau de flux de trésorerie se présente suivant la méthode, comme suit :

A-La méthode directe

¹⁰ Barreau J. et Delahaye J., « gestion financière », 4ème édition DUNOD, Paris, P 4.

¹¹ M. POCHE « Système comptable financier », édition page bleu.2010. P 167.

Tableau N°04 : Tableau des Flux de Trésorerie :

Libelle	Note	Exercice N	Exercice N-1
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles Encaissements reçus des clients Sommes versées aux Frs et au personnel Intérêts et autres frais financiers payés Impôt sur les résultats payés			
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires			
Flux de trésorerie lié à des éléments extraordinaire			
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles(A)			
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements			
Décaissements et acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles			
Encaissements sur cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles			
Décaissements sur acquisition d'immobilisations financières			
Encaissements sur cessions d'immobilisations financières			
Intérêts encaissés sur placements financiers			
Dividendes et quote-part de résultat reçus			
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)			
Flux de trésorerie provenant d'activités de financement			
Encaissements suite à l'émission d'actions			
Dividendes et autres distributions effectuées			
Encaissements provenant d'emprunts			
Remboursement d'emprunts ou d'autres dettes assimilées			

Flux de trésorerie net provenant des activités de financements (c)			
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasi-liquidités			
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)			
Trésorerie équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice			
Trésorerie équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice			
Variation de trésorerie de la période			
Rapprochement avec le résultat comptable			

Source : POCHE Maxi « système comptable financier »2010

B- La méthode indirecte : La méthode indirecte consiste à ajuster le résultat net de l'exercice en tenant compte :

- Des effets des transactions n'ayant pas d'impact direct sur la trésorerie (tels que les amortissements, les variations des comptes clients, les variations des stocks, les variations des comptes fournisseurs, etc.).
- Les décalages ou régularisations (comme les impôts différés, les plus ou moins-values de cession) qui sont déduits pour les plus-values ou ajoutés pour les moins-values.

Il se présente comme suit :

Tableau N°05 : Tableau des Flux de Trésorerie

Libelle	Note	Exercice N	Exercice N-1
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles Résultat de l'exercice Ajustement pour : - Amortissements et provisions - Variation des stocks - Variation des impôts et autres créances - Variation des fournisseurs et autres dettes - Plus ou moins-values de cession, nettes d'impôts			
Flux de trésorerie générés par l'activité(A)			
Flux de trésorerie provenant des opérations d'investissements Décaissements sur acquisition d'immobilisations Encaissements sur cessions d'immobilisations Incidence des variations de périmètre de Consolidation			
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissements(B)			
Flux de trésorerie provenant des opérations de financement Dividendes versés aux actionnaires Augmentation de capital en numéraire Emission d'emprunts Remboursement d'emprunt			
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement (c)			
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)			
Trésorerie d'ouverture Trésorerie de clôture Incidence de variation de cours des devises			
Variation de trésorerie			

Source : POCHE Maxi « système comptable financier »2010

2-3 L'annexe

Dans les normes internationales d'information financière, la norme IAS 1 oblige les entreprises à élaborer une annexe aux comptes, comprenant notamment l'énoncé des évaluations choisies. Des évaluations qui doivent être explicites.

L'annexe comprendra également des informations concernant les coûts d'emprunts, les contrats à long terme, les contrats de location, les dépenses liées à la recherche et au développement. En outre, elle doit fournir un état des créances et des dettes, des impôts différés, ainsi que des engagements non enregistrés au bilan.

2-3-1 Définition de l'annexe

Selon **Béatrice et Francis GRANDGUILLOT** (2014/2015), l'annexe est « un état comptable qui fournit des informations nécessaires à la compréhension du compte de résultat et du bilan »¹²

Elle est à la fois :

- Un document comptable obligatoire, sauf pour la catégorie comptable des micro entreprises ;
- Un outil précieux pour l'analyse financière de l'entreprise. L'annexe comptable est donc un document très utile surtout quand il s'agit d'expliquer, de convaincre ou de communiquer l'information.

2-3-2 Les objectifs de l'annexe

L'annexe fournit des informations complémentaires pour faciliter la compréhension du bilan comptable et du compte de résultat. Elle propose également un ensemble significatif d'informations relatives à la comptabilité de l'entreprise. L'annexe contient également des informations comptables telles que les règles et les méthodes comptables exploitées par l'entreprise, les engagements ainsi que les diverses explications sur les charges et les produits.

¹² B. et F. GRANDGUILLOT, « L'essentiel de l'analyse financière », 12ème Edition. Paris. 2014/2015. P 37.

Section 02 : les aspects fondamentaux de l'équilibre financier

La situation financière d'une entreprise se définit par sa capacité à maintenir un degré de liquidité suffisant pour pouvoir assurer en permanence sa solvabilité.

Donc l'évolution, la comparaison et la combinaison des masses et des rubriques du bilan financier, permettent d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise à un moment donné. L'équilibre financier est analysé à partir des indicateurs de gestion fondamentaux, le fonds de roulement net global, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette, mis en relation. Chaque indicateur est calculé par différence entre un montant de ressources et un montant d'emplois correspondant au même cycle¹³.

Les indicateurs étant des outils d'appréciation et d'aide à la décision, peuvent avoir des fonctions assez diverses dans l'entreprise tels que l'aide au pilotage de l'entreprise en permettant de surveiller son activité et son fonctionnement, d'évaluer certaines situations et de mesurer sa performance (Taux de rentabilité, BFR...). Ils évaluent l'avancement de la mise en œuvre d'une stratégie, ou l'efficacité d'une démarche précise. Toutefois, leur nature synthétique facilite la communication interne et externe, aidant à concilier des intérêts divergents. En économie, les indicateurs sont des statistiques construites afin de mesurer certaines dimensions de l'activité économique et leur évolution.

Cette première section a pour objectif de définir l'équilibre financier et de présenter ses différents indicateurs.

1-la définition de la notion de l'équilibre financier

Toute entreprise cherche à atteindre au moins un équilibre financier minimum. L'équilibre financier est défini par la capacité de l'entreprise à financer ses différents besoins (besoins d'investissements et besoins d'exploitation) par ses différentes ressources (capitaux propres et dette)¹⁴, autrement dit, il s'agit d'un état dans lequel les ressources de l'entreprise sont suffisantes pour couvrir ses engagements financiers à court et à long terme.

¹³ Eglem J-Y., Phillips A. et Raulet C., « analyse comptable et financière », 8ème édition DUNOD, Paris, 2000, P 176.

¹⁴ Barreau J. et Delahaye J., « gestion financière », 4ème édition DUNOD, Paris, P 174.

L'objectif principal de l'équilibre financier pour une entreprise c'est d'assurer sa stabilité et sa durabilité à long terme en s'assurant que les flux de trésorerie entrants couvrent les coûts et les dépenses courantes, tout en finançant ses activités d'investissement et de croissance donc il fait référence à l'obligation de coordonner la décision de financement et celle d'investissement. Par conséquent, l'équilibre financier doit faire l'objet d'une surveillance à court et à long terme.

Cet équilibre est assuré par deux actions principales, à savoir :

- La disponibilité des ressources de financement.
- La maîtrise des besoins de financement.

L'appréciation de cet équilibre financier permet d'étudier la liquidité et la solvabilité de l'entreprise, cette liquidité est synonyme de la capacité de l'entreprise à poursuivre le financement de son activité d'exploitation et à faire face à tous ses engagements.

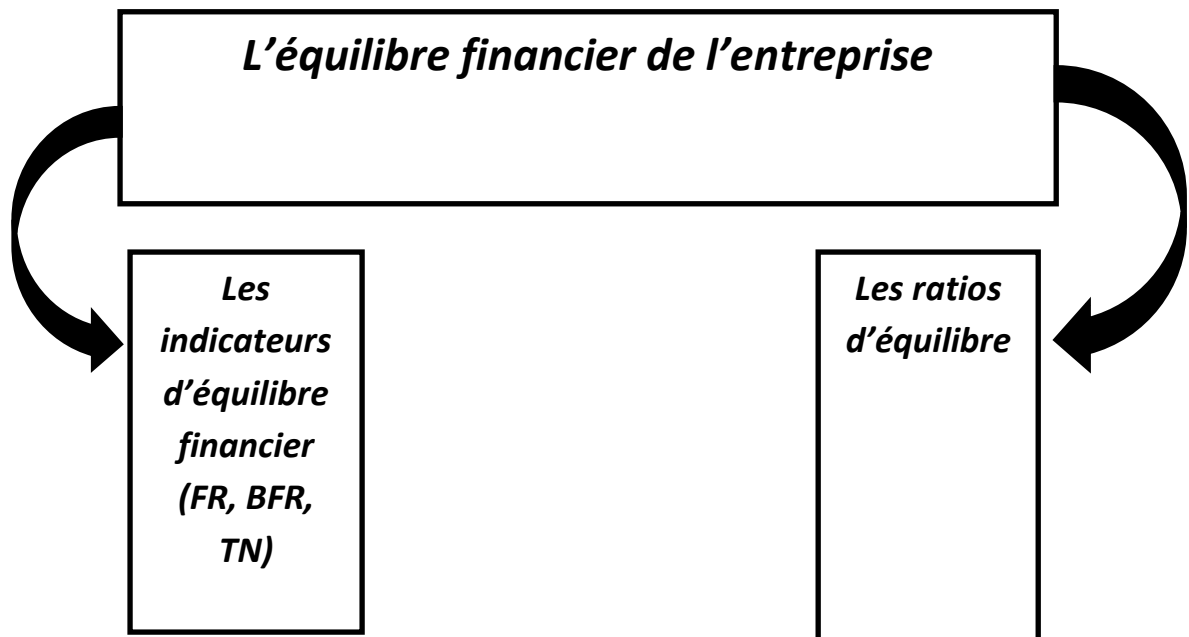
Ainsi, l'analyse de cet équilibre financier se fait par le calcul des trois principaux indicateurs de gestion de l'entreprise qui le définissent, à savoir :

- Le fonds de roulement (FR) ;
- Le besoin en fonds de roulement (BFR) ;
- La trésorerie nette (TN)

On peut distinguer trois niveaux de situation qu'une entreprise peut observer :

- **Équilibre parfait** : Le FR couvre non seulement la totalité du BFR mais dégages-en plus une trésorerie excédentaire.
- **Équilibre normal** : Le FR couvre presque totalement le BFR, le reste est couvert par le découvert bancaire ou le crédit de trésorerie comme l'escompte et l'effet de commerce...
- **Déséquilibre** : Risque important de cessation de paiement en cas de suppression de découvert par les banques. En règle générale cette situation ne pourra pas durer longtemps car elle conduit directement à la cessation de paiement, il faut donc trouver des fonds nécessaires pour combler le déficit : apport en espèces, crédit à long ou moyen terme afin de renforcer les capitaux propres...

Schéma N°02 : Les éléments caractéristiques de l'équilibre financier de l'entreprise : les indicateurs d'équilibre financier (FR, BFR, T) et les ratios d'équilibre.



Source : Réalisé par nous-mêmes sur la base des recherches effectuées

2-les indicateurs de l'équilibre financier

Les indicateurs financiers sont des données financières (chiffres, ratios financiers...) utilisées pour mesurer les performances d'une entreprise.

Ce sont des outils de gestion très utiles au dirigeant d'entreprise, car ils lui permettent d'évaluer la santé de son entreprise, de déterminer ses coûts et ses marges, d'identifier les difficultés avant qu'il ne soit trop tard et de réduire les risques de cessation de paiement.

En premier lieu nous allons présenter la définition, mode de calcul et l'interprétation du fonds de roulement : FR

2-1-le fonds de roulement (FR)

2-1-1- Définition

Selon **Beatrice et Grand Guillot. F** « Le fonds de roulement financier permet d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise ; il est un indicateur de sa solvabilité et de son risque de

cessation de paiement. Le fonds de roulement financier représente une marge de sécurité financière pour l'entreprise et une garantie de remboursement des dettes à moins d'un an pour les créanciers »¹⁵.

Le FR est donc un indicateur important de la santé financière d'une entreprise, et il est souvent utilisé pour évaluer sa capacité à gérer ses flux de trésorerie à court terme.

2-1-2 : calcul du fonds de roulement

La notion de FR peut être définie grâce à deux formulations équivalentes qui traduisent respectivement une approche « par le haut du bilan » et une approche « par le bas du bilan ».

➡ Le Fonds de Roulement par le haut du bilan

En prenant en considération les éléments du « haut du bilan », le Fonds de Roulement représente la part des capitaux permanents qui peuvent être affectées au financement d'une partie des actifs circulant.

La formule de calcul

$$\text{FRN} = \text{Capitaux Permanents} - \text{Actifs immobilisés nets}$$

Avec :

$$\text{Capitaux Permanents} = \text{Fonds Propres} + \text{Dettes à Long et Moyen}$$

Source : E. Cohen, « Analyse financière », 5ème édition Economica, Paris, 2004, P 267.

E. Cohen présente une représentation illustrant le calcul du FR en schématisant à partir des éléments du haut du bilan comme suit :

¹⁵ Beatrice et Grand guillot. F, « l'analyse financière », 21ème Edition, 2017-2018, Paris, p 143.

FigureN°1 : Le FR par le haut du bilan

Actifs immobilisés nets	Capitaux permanents
Actifs circulants	FR
	Dettes à court terme

Source : E. Cohen, « Analyse financière », 5ème édition Economica, Paris, 2004, P 267

Cette approche permet de mesurer la part de ressources durables consacrées au financement de l'actif immobilisé en insistant sur l'origine du fonds de roulement. Il permet de comprendre les causes des variations de fonds de roulement.

➔ Le Fonds de roulement par le bas du bilan

En prenant en considération les éléments du « bas du bilan », le FR représente l'excédent des actifs circulants, liquidités à moins d'un an sur les dettes à court terme exigibles à moins d'un an, ce qui nous donne la formule de calcul suivante :

FR = Actif Circulant – Dettes à Court Terme

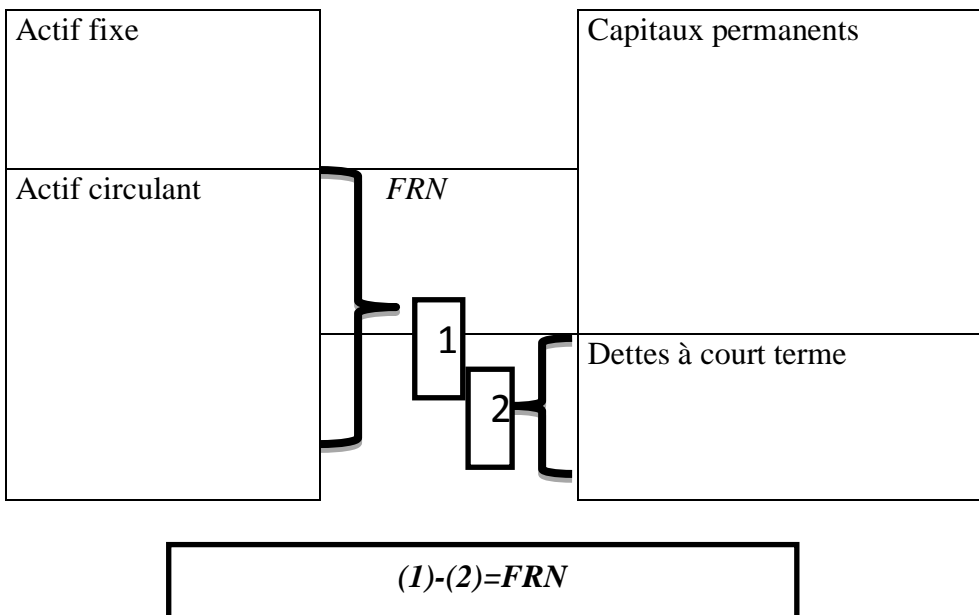
Avec :

Dettes à Court Terme = Dettes d'Exploitation + Dettes Hors Exploitation

Source : KNEIPE Philippe, « Trésorerie et finance d'entreprise », Edition Baek université, 1997, P23

De façon graphique, le FR par le bas du bilan est comme suit :

Figure N° 02 : le FR par le bas de bilan



Source : G. Charreaux, « Analyse de la gestion financière », Edition Litec, 1993, P 35.

Cette approche dite par le bas du bilan permet de calculer la part de l'actif circulant qui n'est pas financée par le passif circulant.

Nous observons que les deux formulations proposées sont strictement équivalentes et conduisent au même résultat chiffré.

2-1-3-les types de fonds de roulement

Il y a deux types de fond de roulement :

- **Le fond de roulement propre(FRP)**

Selon **E. Cohen** (1997), le Fonds de Roulement Propre « mesure l'excédent des capitaux propres sur les actifs durables. Il permet donc d'apprécier l'autonomie dont l'entreprise fait preuve en matière de financement de ses investissements »¹⁶. Son calcul est basé sur cette formule :

$$\text{Fonds de roulement propre} = \text{Capitaux propres} - \text{Actif immobilisé net}$$

Source : E. Cohen, « Analyse financière », édition Economica, 1997, P269.

Selon **Lotmani N.** (2007), il y a la notion de Fonds de Roulement Propre qui résulte de la différence entre l'actif circulant et les dettes. Sa méthode de calcul repose sur cette formule :

$$\text{Fonds de roulement propre} = \text{Actif circulant} - \text{Dettes}$$

Source : Lotmani N., « Introduction à l'analyse financière », Edition pages bleues, 2007, P65.

- **Le fonds de roulement étranger(FRE)**

Il représente l'ensemble des dettes de l'entreprise, c'est les capitaux étrangers permanents et à court terme.

Selon **Lotmani N.** (2007), le fonds de roulement étranger représente « la partie du fonds de roulement financé par les capitaux étrangers permanents ».

2-1-4- Interprétation du Fonds de Roulement

Le Fonds de Roulement peut mettre en évidence trois situations :

- Un FR > 0

- Un FR = 0

- Un FR < 0

-FR > 0 (Capitaux permanents > actifs immobilisés)

¹⁶ E. COHEN, « Analyse financière », 4^{ème} édition Economica, Paris, 1997, P 269.

Dans ce cas, les capitaux permanents sont supérieurs à l'actif immobilisé, cela signifie que les capitaux permanents couvrent la totalité des immobilisations, qui veut dire que l'entreprise est en bonne santé financière. Elle couvre ses investissements sur le long terme et l'excédent obtenu couvre l'intégralité de son cycle d'exploitation. Un fonds de roulement net positif est interprété comme une mesure de la solvabilité courante de l'entreprise.

-FR = 0 FR nul (actifs immobilisés = capitaux permanents)

Dans ce cas, l'entreprise dispose de suffisamment de ressources pour financer ses besoins d'investissements à long terme. En revanche, elle ne peut pas couvrir son cycle d'exploitation. Dans ce cas, les capitaux permanents de l'entreprise couvrent exclusivement la totalité de ses immobilisations.

- FR < 0 (Capitaux permanents < actifs immobilisés)

Dans ce cas, le FRN est négatif ce qui implique que les capitaux permanents ne sont pas suffisants pour financer l'intégralité de l'actif immobilisé, l'entreprise ne dispose pas donc suffisamment de ressources financières pour supporter l'intégralité de ses investissements, on dit alors que l'entreprise est sous-capitalisée : elle finance ses immobilisations (ce qu'elle possède) par des dettes à court terme. A l'inverse, un fonds de roulement négatif est un indice défavorable en matière de solvabilité et peut traduire des difficultés financières pour l'entreprise.

Ces normes d'appréciations de l'équilibre financier ne peuvent être généralisées à l'ensemble des entreprises. Ainsi, lorsque la rotation des actifs à court terme est plus rapide que celle des dettes à court terme, comme c'est le cas pour le secteur de la grande distribution, l'équilibre financier courant de l'entreprise peut être assuré malgré un fonds de roulement nul ou négatif.

Dans cette hypothèse, l'appréciation de l'équilibre financier à l'aide du fonds de roulement doit être complétée par les délais de rotation des encours du « bas de bilan ».

2-2- Le besoin en fond de roulement (BFR)

Pour bien comprendre le BFR il est important de le définir d'abord ;

2-2-1- Définition

Selon **Ch. Thibierge** (2005), le Besoin en Fonds de Roulement « représente la différence entre les actifs d'exploitation (stocks et créances clients) et les dettes d'exploitation. Il

s'exprime alors par la différence entre les besoins nés du cycle d'exploitation (financement des stocks et des créances) et les ressources d'exploitation (dettes à court terme) »¹⁷.

Le besoin en fonds de roulement (BFR) est un indicateur essentiel pour tout créateur d'entreprise. Il correspond à l'argent dont l'entreprise a besoin en permanence pour financer son exploitation. L'entrepreneur doit connaître et maîtriser le décalage de trésorerie entre les dépenses et les recettes de son activité, afin de lui éviter des difficultés à court terme.

2-2-2- calcul du BFR

Le Besoin en Fond de Roulement se détermine comme suit :

<p>BFR = Emplois cycliques – Ressources cycliques</p> <p>Avec :</p> <p>Emplois cycliques = VE + VR.</p> <p>Ressources cycliques = total DCT</p>

Source : E. Cohen, « Analyse financière », 5^{ème} édition Economica, paris, 2004, P281.

2-2-3-La typologie du Besoin en Fonds de Roulement

Le BFR comprend deux types de besoins :

- Le Besoin en Fonds de Roulement d'exploitation (BFRE) ;
- Le Besoin en Fonds de Roulement hors exploitation (BFRHE)

- **Le Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation**

Le besoin en Fonds de Roulement d'exploitation (BFRE) correspond à la partie du besoin de financement d'exploitation ou cyclique qui n'est pas financée par des ressources nées du cycle d'exploitation ou cyclique. Son évaluation est effectuée en utilisant la formule qui suit :

BFRE = Besoins d'Exploitation - Ressources d'Exploitation
--

Source : B. Colasse, « Gestion financière de l'entreprise », 3^{ème} édition, Paris, 1993, P76

Sachant que :

¹⁷ C. THIBIBIERGE, « Analyse financière », Paris, Décembre 2005, P 46.

Les Besoins d'exploitation sont composés des :

- Stocks ;
- Créances client
- Avances et acomptes versés ;
- Effets à recevoir

Les Ressources d'exploitation sont composées :

- De Dettes fournisseurs ;
- D'Avances et acomptes reçus ;
- De Dettes sociales

- **Le Besoin en Fond de Roulement Hors Exploitation**

Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation (BFRHE) explique que les besoins hors exploitation sont supérieurs aux ressources hors exploitation. IL s'obtient par la différence entre l'actif circulant hors exploitation et le passif circulant hors exploitation.

Il se calcule comme suit :

$$\text{BFRHE} = \text{Besoins Hors Exploitation} - \text{Ressources Hors Exploitations}$$

Source : B. Colasse, « Gestion financière de l'entreprise », 3ème édition, paris, 1993, P76.

Sachant que :

Les Besoins hors exploitation qui sont composés de :

- Créances sur cession d'immobilisations
- Charges hors exploitation constatées d'avance.

Les ressources hors exploitation qui sont composées de dettes sur immobilisations.

Le Besoin en Fonds de Roulement Global (BFRG) est défini donc comme la somme du Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation (BFRE) et le Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation (BFRHE) ce qui signifie :

$$\text{BFRG} = \text{BFRE} + \text{BFRHE}$$

Les valeurs réalisables constituent une partie importante qui influe sur la situation de l'équilibre financier de l'entreprise principalement, sur l'indicateur du BFR.

2-2-4 : Interprétation du Besoin en Fonds de Roulement

Le Besoin en Fonds de Roulement fait ressortir trois situations :

Un BFR > 0 :

Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont supérieurs aux ressources d'exploitation, ce qui exprime l'équilibre financier à court terme qui veut dire que l'entreprise peut rembourser ses exigibilités à court terme par la vente de ses stocks et le recouvrement de ses créances.

Un BFR = 0 :

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

Un BFR < 0 :

Dans ce troisième cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont inférieurs aux ressources d'exploitation. Ceci indique que l'entreprise n'a pas de besoins d'exploitation à financer. Ce qui signifie que l'entreprise est en bonne santé financière et dispose de suffisamment de l'argent pour être capable d'honorer ses dettes de court terme. Il montre une ressource de financement, et également signifie que l'entreprise n'a pas besoin de trésorerie pour financer son décalage entre les décaissements et les encaissements.

2-3- la trésorerie nette

2-3-1- Définition

Selon **J. Eglem, A. Phillipps et C. Raulet** (2000), la trésorerie de l'entreprise se définit comme étant « l'ensemble des actifs rapidement transformable en liquidité pour le règlement des dettes à court terme »¹⁸.

« La trésorerie a un rôle primordial dans le fonctionnement de l'entreprise. Toutes les opérations de l'entreprise se matérialisent par des flux d'entrée ou des flux de sortie de la

¹⁸ J. EGLEM, A. PHILLIPS, et C. RAULET, « Analyse comptable et financier », 8ème Edition Dunod, Paris, 2000, P 102.

trésorerie. Elle permet d'établir l'équilibre financier entre le fond de roulement net global et le besoins en fond de roulement »¹⁹

La trésorerie nette est obtenue par différence entre la trésorerie positive (caisse, placements de trésorerie, comptes bancaires positifs) et la trésorerie négative (découverts bancaires). Cela étant, la trésorerie d'une entreprise correspond à la différence entre ses besoins et ses ressources de financement. Le BFR permet de mesurer ce dont l'entreprise a besoin, tandis que les fonds de roulement (FR) représentent l'argent que l'entreprise peut utiliser pour répondre à ces besoins.

2-3-2- calcul de la trésorerie nette

La trésorerie peut se calculer selon deux méthodes :

- **La première méthode :** la trésorerie est la différence entre le fonds de roulements et le besoin en fonds de roulement²⁰

$$\text{Trésorerie nette} = \text{FRNG} - \text{BFR}$$

Avec²¹ :

Trésorerie active = valeur mobilière de placement + disponibilité + créances sur groupe.
Trésorerie passive = concours bancaires courants y compris les effets escomptés non échus + les billets de trésorerie + dettes de groupes à moins d'un an.

- **La deuxième méthode :** la trésorerie est la différence entre les valeurs disponibles et les dettes financières à court terme²².

$$\text{Trésorerie nette} = \text{valeur disponible} - \text{dettes financières à court terme}$$

2-3-3- Interprétation de la trésorerie nette

On distingue trois situations de la TN

¹⁹ P, RAMA, OP-cit, page 74.

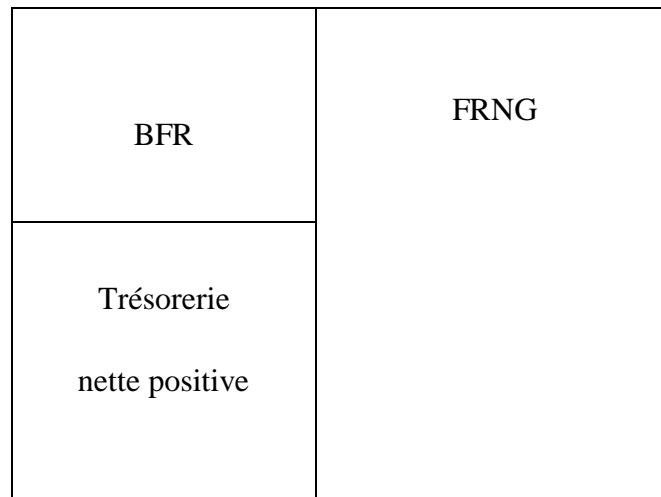
²⁰ B, COLASSE : « gestion financière de l'entreprise », 3ème édition, paris 1993, page 78.

²¹ P, RAMA, OP-cit, page 74.

²² N, LOTMANI. OP-cit, page 67.

La $TN > 0$ ($FR > BFR$)

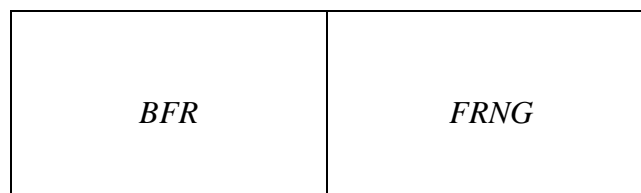
Lorsque le montant de la trésorerie nette est supérieur à 0, ce qui signifie que les ressources financières de l'entreprise sont suffisantes pour couvrir les besoins (soit $FR > BFR$), la situation financière de l'entreprise semble saine et qu'elle est en mesure de financer un surcroît de dépenses sans recourir à un emprunt.



Source : Réalisé par nous-mêmes sur la base de nos différentes lectures

La $TN=0$ ($FRNG=BFR$)

Dans ce cas, les ressources financières de l'entreprise suffisent juste à satisfaire ses besoins ($FR=BFR$). La situation financière de l'entreprise est équilibrée mais celle-ci ne dispose d'aucune réserve pour financer un surplus de dépenses que ça soit en termes d'investissement ou d'exploitation, le fonds de roulement finance le BFR et toute augmentation de ce dernier conduira l'entreprise à rencontrer des difficultés en trésorerie



Source : réalisé par nous-même sur la base de nos différentes recherches

La $TN < 0$, ($FRNG < BFR$)

Lorsque le montant de la trésorerie nette est inférieur à 0, l'entreprise ne dispose pas suffisamment des ressources financières pour combler ses besoins, sa situation financière est déficitaire elle doit donc recourir à des financements supplémentaires à court terme (découvert bancaire) pour faire face à ses besoins de financement d'exploitation. Cette

situation ne peut être que temporaire et représente un réel danger pour l'entreprise si elle devient structurelle

BFR	FRNG
	La trésorerie négative

Source : Réaliser par nous-même sur la base de nos recherches.

2-3-4- Rôle de la trésorerie

La trésorerie permet de :

- Contrôler les entrées et les sorties de fonds.
- Optimiser la gestion de trésorerie dans un sens de sécurité et des rentabilités.
- S'assurer de la bonne application des conditions bancaires.

3-Les ratios de l'équilibre financier

Pour une meilleure analyse du bilan, il est important de calculer les ratios de structure (le ratio étant un rapport entre deux grandeurs caractéristiques, financières ou économiques, destinés à apprécier les différents aspects de la vie de l'entreprise)²³, ces derniers informent l'entreprise sur la composition de ses emplois et de ses ressources lui permettant d'étudier la solvabilité et la liquidité du bilan financier.

Seuls les plus significatifs ont été retenus :

- Ratios de la structure financière (situation) ;
- Ratios de solvabilité ;
- Ratios de liquidité ;
- Ratios de rentabilité ;
- Ratios de gestion (Rotation).

²³ S, BRUNO. « Nouvelle trésorerie d'entreprise », 5eme Edition DUNOD, 1977, page 38.

3-1- Les ratios de structure financière

Les ratios de structure financière sont des outils d'analyse financière qui permettent de mesurer la proportion des différentes sources de financement utilisées par une entreprise, ainsi que la manière dont ces sources sont utilisées pour financer les actifs de l'entreprise. Ces ratios peuvent être utilisés pour évaluer la santé financière d'une entreprise et sa capacité à répondre à ses obligations financières :

3-1-1- Le ratio de financement des immobilisations par les capitaux permanents (ratio de l'équilibre financier à long terme)

Il exprime le taux de couverture des emplois stables par les ressources stables, il exprime également le niveau de fond de roulement.

Il se calcule par la formule suivante²⁴ :

$$\text{Ratio de financement permanent} = \frac{\text{ressources stables}}{\text{emplois stables}}$$

- Si : $R > 1$, les ressources stables financent les immobilisations nettes et une partie de l'actif circulant. C'est-à-dire que l'entreprise dispose un fonds de roulement positif.
- Si : $R < 1$, le fonds de roulement net est négatif, c'est-à-dire l'entreprise n'arrive pas à couvrir l'actif immobilisé par les fonds permanents.
- Si : $R = 1$, dans ce cas, le fonds de roulement net est nul. C'est une situation d'équilibre financier minimum.

3-1-2 Le ratio de financements des immobilisations par les fonds propres

Ce ratio représente la part des fonds propres dans le financement des immobilisations nettes. Il nous renseigne sur l'existence d'un fonds de roulement propre. Ce ratio doit être supérieur à « 1 ».

Il se calcule selon la formule suivante²⁵ :

$$\text{Ratio de financement permanent} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{emplois stables}}$$

²⁴ P. RAMAGE OP-cit, page 149.

²⁵ P. RAMAGE OP-cit, page 149.

3-2- Les ratios de solvabilité

Ils permettent d'apprécier le degré du risque financier et servent également de base à l'analyse financière pour estimer le financement qui sera nécessaire et les conditions dont il faudra l'assortir. Le plus utilisé de ces ratios est sans doute le rapport des propres aux dettes totales de l'entreprise.²⁶

3-2-1- Le Ratio d'autonomie financière (R.A.F)

Il mesure la capacité de l'entreprise à s'endetter, il indique le degré de l'Indépendance de l'entreprise vis -a vis ces créanciers. Ce ratio doit être supérieur ou égale à « 1 ».

Il se calcule par la formule suivante :

$$\text{Ratio d'autonomie financière} = \text{capitaux propres} / \text{dettes à long et moyen terme}$$

3-2-2- Le ratio de solvabilité générale (R.S.G)

Il mesure la capacité de l'entreprise à faire face à ces dettes à court et long terme. Il doit être supérieur ou égale à « 1 », car en cas de faillite ou liquidation, l'entreprise peut payer ces dettes par la vente de ces actifs comme dernière solution.

Il se calcule comme suite :

$$\text{Ratio de Solvabilité Générale} = \text{Somme des Actifs} / \text{Somme des Dettes}$$

3-2-3- Ratio d'endettement

Le ratio d'endettement « est un indicateur qui permet d'analyser de façon précise la structure des capitaux permanents grâce à la comparaison entre le montant des capitaux permanents et celui des capitaux empruntés »²⁷

Il se calcule comme suite :

²⁶ R. NECIB, Méthodes d'analyse financière. Annaba, Algérie : Dar El-Ouloum. 2005. P 93.

²⁷ E. Cohen, Op-cit, P 304.

$$\text{Ratio d'endettement} = \text{total des dettes} / \text{total d'actif}$$

3-3- Ratios de liquidité

Les ratios de structure financière sont des outils d'analyse financière qui permettent de mesurer la proportion des différentes sources de financement utilisées par une entreprise, ainsi que la manière dont ces sources sont utilisées pour financer les actifs de l'entreprise. Ces ratios peuvent être utilisés pour évaluer la santé financière d'une entreprise et sa capacité à répondre à ses obligations financières. On distingue les ratios suivants :

3-3-1- Ratio de liquidité générale (R.L.G)

Ce ratio traduit la capacité de remboursement global à court terme de l'entreprise. En effet, il confronte l'ensemble des liquidités potentielles (actifs transformables en monnaie à court terme) à l'ensemble des exigibilités potentielles (dettes remboursable à court terme). Ce ratio doit être supérieur à « 1 ».

$$\text{Ratio de liquidité générale} = \text{actif circulant} / \text{dettes à court terme}$$

3-3-2- Ratio de liquidité réduite (RLR)

Ce ratio traduit également la capacité de remboursement à court terme de l'entreprise en comparant les éléments les plus liquides de l'actif circulant aux dettes à court terme. Ce ratio doit être compris entre 0,3 et 0,5.

$$\text{Ratio de liquidité réduite} = \frac{\text{valeurs réalisables} + \text{valeurs disponibles}}{\text{dettes à court terme}}$$

3-4- Ratios de rentabilité (RR)

Les ratios de rentabilité mesurent l'efficacité générale de la gestion d'après les revenus des ventes et des investissements ; en effet à l'aide de ces ratios, l'analyse pourra porter un jugement sur les résultats obtenus par l'entreprise qui sont le fruit d'une politique de gestion. On distingue les ratios suivants :

3-4-1- Ratio de rentabilité économique (RRE)

Le ratio de rentabilité économique est une mesure qui permet d'évaluer la rentabilité globale d'une entreprise, en comparant les bénéfices générés avec les capitaux investis.

Elle rapporte le capital économique aux flux de résultat général par l'exploitation. Elle permet d'apprécier si une opération dégagera un coût pour l'entreprise ou au contraire permettra de réaliser un excédent. La rentabilité économique mesure donc l'efficacité des moyens de production mis en œuvre dans le cadre de son activité.

Elle est mesurée par le rapport suivant :

$$\text{Ratio de rentabilité économique} = \frac{\text{résultat net} + \text{IBS} + \text{impôts et taxes} + \text{charges financières}}{\text{capitaux permanents}}$$

3-4-2- Ratio de rentabilité financière (RRF)

Ce ratio permet de mesurer la rentabilité des capitaux propres c'est-à-dire, qu'il permet d'apprécier le bénéfice qui revient aux associés, par rapport au fonds qu'ils ont engagé au cours des années précédentes. Elle est appelée aussi la rentabilité des capitaux investis.

Elle est mesurée par le rapport suivant :

$$\text{Ratio de rentabilité financière} = \text{résultat net} / \text{capitaux propres.}$$

3-5- Ratios de gestion (Rotation)

Le ratio de gestion est une mesure financière qui évalue l'efficacité avec laquelle une entreprise utilise ses actifs pour générer des revenus. Plus précisément, le ratio de gestion (rotation) compare le chiffre d'affaires d'une entreprise à la valeur de ses actifs pour déterminer le nombre de fois où les actifs sont tournés ou utilisés pour générer des revenus. Nous retrouverons :

3-5-1- Le ratio de rotation des stocks

Il est important de surveiller la vitesse de rotation des stocks, une faible rotation répercute défavorablement sur la trésorerie de l'entreprise. Ces ratios sont différenciés selon la nature de ceux-ci :

-Pour les marchandises

$$\text{Délai de Rotation des Stocks des Marchandises} = [(\text{stocks initiaux} + \text{stocks finaux de M/dises})/2] / [(\text{achats de M/dises hors taxes} + \text{stocks finaux})] / \text{nombre de jours}$$

-Pour les matières premières et de consommation intermédiaire

$$\text{Délai de Rotation des Stocks} = [(\text{stocks initiaux} + \text{stocks finaux des matières 1er}) / 2] / [(\text{Achats des matières 1ères} + \text{stocks initiaux} - \text{stocks finaux})] * \text{nombre de jours}$$

-Pour les produits finis

$$\text{Délai de Rotation des Stocks} = [(\text{stocks initiaux} + \text{stocks finaux des produits finis})/2] / [\text{Vente des produits finis hors taxes} - \text{stocks initiaux} - \text{stocks final}] * \text{nombre de jours}$$

2-5-2- Les ratios relatifs aux créances clients

Ce ratio mesure la durée moyenne des crédits accordés par l'entreprise à ces clients, et par définition, le délai moyen de paiement de ces derniers. Il se calcule en rapportant l'encours clients au chiffre d'affaires²⁸.

$$\text{Ratio de Rotation} = (\text{Créance Clients} / \text{Chiffre d'Affaires TTC}) * 360$$

2-5-3- Le ratio relatif aux dettes fournisseurs

Ce ratio mesure la durée moyenne du crédit accordé par les fournisseurs à l'entreprise. Il se calcule en rapportant le montant de l'encours fournisseurs au montant des achats de l'entreprise multiplié par 360.

$$\text{Ratio de Rotation} = (\text{Créance Fournisseurs} / \text{Achats Annuels TTC}) * 360$$

Section 03 : Le rôle des valeurs réalisables en matière de contribution à l'équilibre financier de l'entreprise**1. Présentation du concept des valeurs réalisables**

Les valeurs réalisables sont définies comme l'ensemble des créances de l'entreprise ayant une échéance à moins d'un an pour leurs transformations en liquidités. Elles constituent une des composantes des emplois de l'entreprise.²⁹

Ces créances sont composées de l'ensemble de biens qui ne sont pas encore disponibles (liquidités non disponibles) et dont l'entreprise est tenue de recouvrer d'où leur désignation de valeurs réalisables. Les valeurs réalisables font référence à la valeur qu'une entreprise ou un

²⁸ J. CABY, KOEHL, Jacky. Analyse financière. France, Paris : Dares et Pearson Education. 2003/2006, p 158.

²⁹ Mémoire : Essai d'analyse de l'impact des valeurs réalisables sur la situation financière de l'entreprise, LEKADIR Kenz, MAMMERI Amina, master en sciences de gestion : Cas de l'Entreprise ENIEM de Tizi-Ouzou, Promotion 2019.

actif pourrait réaliser dans des conditions de marché normales et stables, en supposant que la vente soit effectuée dans un délai raisonnable. Il est important de comprendre la valeur réalisable d'un actif, car cela peut avoir une incidence sur les décisions de l'entreprise concernant la façon dont elle gère ses actifs, ses investissements et sa stratégie financière globale.

Ce poste regroupe toutes la classe (04), tel que la créance client, créance d'exploitation, avances pour compte, et créances de stocks qui peuvent transformer en monnaie en moins d'un an.

La masse des valeurs réalisables fait partie des emplois de l'entreprise et signifie toutes les ressources financières qu'elle détient mais qu'elle n'a pas encore recouvré et par conséquent, ne sont pas encore dans sa trésorerie. Laisser ces ressources longtemps chez les tiers peut induire un manque de liquidité pour l'entreprise, c'est pour cela que leur gestion s'avère nécessaire.

2. Les composantes des VR

Les VR sont composées des éléments suivants :

- De créances clients et comptes rattachés
- D'avances et acomptes versés sur commandes ;
- De capital souscrit et appelé non versé ;
- Personnel et comptes rattachés ;
- Des comptes groupe et associés ;
- De charges constatées d'avance ;
- Des débiteurs divers et les créiteurs divers ;
- Etat, et les collectivités publiques, les organismes internationaux et comptes rattachés.

2-1- Les créances clients et comptes rattachés

Ce poste est utilisé pour enregistrer les montants dus par les clients pour des ventes à crédit (qui n'ont pas payé au comptant), des services rendus ou des prêts accordés. Les créances clients comprennent les montants qui sont dus à l'entreprise à court terme, c'est-à-dire dans un délai d'un an ou moins. Ces effets sont classés en portefeuille dans l'entreprise et doivent faire l'objet d'un contrôle par le commissaire aux comptes. Les créances clients font l'objet de

provisions pour dépréciation en cas de pertes prévisibles. *Ces provisions donnent lieu à un transfert comptable de créances vers un compte de « clients douteux ou litigieux ».*

Le compte "Créances clients et comptes rattachés" permet à l'entreprise de suivre de manière précise les montants qui lui sont dus par ses clients. Cela inclut les ventes à crédit, les services rendus ou les prêts accordés. En ayant une visibilité claire sur les créances clients, l'entreprise peut gérer sa trésorerie de manière plus efficace et prévoir ses encaissements futurs. En enregistrant les paiements reçus des clients dans le compte "Créances clients et comptes rattachés", l'entreprise peut suivre les encaissements et détecter les retards de paiement. Cela permet d'identifier les clients qui ne respectent pas les délais de paiement convenus et de prendre des mesures appropriées, ce compte permet de calculer des ratios tels que le ratio de rotation des créances clients, qui indique le nombre de fois où les créances clients sont collectées au cours d'une période donnée.

Ces analyses aident à évaluer l'efficacité de la gestion des créances clients et à prendre des décisions stratégiques pour améliorer la trésorerie et la rentabilité de l'entreprise. Le compte "Créances clients et comptes rattachés" permet à l'entreprise de suivre, contrôler et gérer efficacement les montants dus par ses clients. Une fois le paiement reçu, le compte clients diminue par l'augmentation de l'un des comptes de la trésorerie (banque, caisse, etc.).

2-2- Les avances et acomptes versés sur commandes

Le compte "Avances et acomptes versés sur commandes" est un compte qui regroupe les montants versés par les clients ou les acheteurs à l'avance pour des commandes futures. Ce compte est utilisé pour enregistrer les montants reçus par l'entreprise en anticipation de commandes futures, pour lesquelles la livraison n'a pas encore eu lieu. Les avances et acomptes versés sur commandes peuvent être enregistrés de manière distincte selon qu'ils ont été versés par des clients, dans le cas de commandes fermes, ou par des acheteurs, dans le cas de commandes d'achats. Les montants enregistrés dans le compte "Avances et acomptes versés sur commandes" peuvent être utilisés pour couvrir les coûts liés à la production ou à l'acquisition des biens ou services commandés, et pour réduire les risques financiers associés à la non-livraison des commandes.

2-3- Le capital souscrit et appelé non versé

Le capital souscrit et appelé non versé représente la partie du capital social d'une société par actions qui a été souscrite par les actionnaires mais qui n'a pas encore été entièrement versée à

la société. Ces montants sont en attente de versement et restent une obligation envers la société jusqu'à ce qu'ils soient libérés par les actionnaires.

2-4- Le personnel et comptes rattachés

Cette rubrique recouvre notamment les avances et les acomptes versées au personnel de l'entreprise, ainsi que les rémunérations dues. Il est donc utilisé pour regrouper les informations financières liées aux coûts du personnel au sein d'une entreprise. Il permet de suivre et de contrôler les dépenses relatives aux salaires, aux avantages sociaux, à la formation et au développement du personnel, ainsi qu'aux autres charges liées au personnel.

2-5- Les comptes groupe et associés

Ces comptes sont utilisés dans les états financiers consolidés lorsque plusieurs entités sont regroupées pour présenter les résultats et la situation financière d'un groupe d'entreprises. Lorsqu'une entreprise possède le contrôle ou une influence significative sur une autre entreprise, ces entités sont généralement considérées comme étant associées ou affiliées. Le compte "Les comptes groupe et associés" est utilisé pour consolider les informations financières de ces entreprises associées dans les états financiers consolidés du groupe.

2-6 Les charges constatées d'avance

Le compte "Les charges constatées d'avance" est utilisé pour enregistrer les dépenses payées à l'avance par une entreprise, mais qui ne sont pas encore utilisées ou consommées pendant la période comptable en cours. Ces dépenses anticipées sont considérées comme des actifs et sont reportées dans les périodes ultérieures où les avantages économiques associés seront réalisés. Il peut s'agir par exemple, de contrats d'assurance, de régularisation de charges qui ont des échéances différentes de l'année civile, etc. Ces charges sont inscrites en bas de l'actif du bilan.

2-7 Les débiteurs divers et les créditeurs divers

Le compte « Les débiteurs divers et les créditeurs divers » est un compte comptable utilisé pour enregistrer les transactions et les soldes liés à des créances et des dettes qui ne sont pas liés aux activités commerciales principales de l'entreprise, ils peuvent être :

- Des créances sur cession d'immobilisations ;

- Des créances sur cession de valeurs mobilières de placement, et instruments financiers ;
- D'autres comptes débiteurs ;
- De diverses charges à payer.

2-8 Etat, les collectivités publiques, les organismes internationaux et comptes rattachés

Le compte "Etat, les collectivités publiques, les organismes internationaux et comptes rattachés" est un compte comptable utilisé pour enregistrer les transactions et les soldes liés aux relations financières d'une entreprise avec l'État, les collectivités publiques, les organismes internationaux et d'autres entités similaires.

Ce compte regroupe les opérations financières spécifiques à ces entités, qu'elles soient liées à des impôts, des subventions, des contributions ou des transactions spécifiques avec ces organismes.

3- L'impact des VR sur l'équilibre financier de l'entreprise

Il existe différents types de ratios qui peuvent être calculés au sein de l'entreprise, mais au cours du point suivant, on va s'intéresser aux ratios qui se rapportent à la masse des valeurs réalisables, objet de notre recherche. Parmi ces ratios, on peut citer les suivants :

- Le délai moyen de règlement clients ;
- Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables ;
- Le poids des valeurs réalisables dans le total actif ;
- Le poids des créances clients dans le total actif ;
- L'importance des créances irrécouvrables ;
- La liquidité générale ;
- La liquidité réduite.

3-1- Le délai moyen de règlement des clients (DRC)

Le délai de règlement des clients, dit aussi de durée moyenne de crédit accordée, il est une mesure utilisée pour évaluer le temps moyen nécessaire pour collecter les paiements des clients après la vente de biens ou de services. Il permet aux entreprises de surveiller et de gérer leurs flux de trésorerie et leur cycle de recouvrement des créances. Il est utilisé pour évaluer la performance de l'entreprise en matière de recouvrement des créances et pour gérer efficacement les flux de trésorerie.

Il se calcule par le rapport entre les créances clients augmentées des effets à recevoir et des effets escomptés non échus diminuées des avances clients, et au dénominateur figure les ventes de l'entreprise en toutes taxes comprises en matière de produits et de services. Ce rapport est multiplié par le nombre de jours de l'année.

Plus la durée est longue, plus le besoin en fonds de roulement (BFR) augmente, et cela engendre des difficultés de trésorerie. L'entreprise est tenue donc de bien maîtriser cette durée et suivre une bonne politique de négociation qui lui permet de prolonger les délais fournisseurs et réduire les délais clients.

H. de la Bruslerie (2010), traduit ce ratio de la manière suivante :

$$DRC = \frac{\text{Clients} + E \text{ à } R + EENE - \text{avances clients}}{\text{Ventes (TTC)}}$$

Source : Hubert de la Bruslerie, « Analyse financière, information financière, évaluation, diagnostic », 4^{ème} Edition Dunod, Paris, 2010, P 227.

Avec :

DRC : le délai moyen de règlement des clients

E à R : les effets à recevoir

EENE : les effets escomptés non échus

3-2- Le poids des créances clients dans le Total des valeurs réalisables

Ce ratio est un indicateur financier qui mesure la proportion des créances clients par rapport à l'ensemble des valeurs réalisables d'une entreprise. Il permet d'évaluer l'importance relative des créances clients dans l'actif circulant de l'entreprise. Son calcul s'effectue de la façon suivante :

$$PCCVR = \frac{\text{Créances clients}}{\text{Total des valeurs réalisables}}$$

Source : Réalisé par nous-mêmes sur la base des différentes recherches effectuées.

Avec :

PCCVR : le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables

3-3- Le poids des valeurs réalisables dans le total actif

Ce ratio est un indicateur financier qui mesure la proportion des valeurs réalisables par rapport à l'ensemble de l'actif d'une entreprise. Il permet d'évaluer l'importance relative des actifs courants et de liquidité dans la structure globale de l'actif de l'entreprise dans une période donnée. Il se calcule de la manière suivante :

$$PVRA = \frac{\text{Valeurs réalisables}}{\text{Total actif}}$$

Source : Réalisé par nous-mêmes sur la base des différentes recherches effectuées.

Avec :

PVRA : le poids des valeurs réalisables dans le total actif

3-4- Le poids des créances clients dans le total actif

Le ratio du poids des créances clients dans le total de l'actif est un indicateur financier qui mesure la proportion des créances clients par rapport à l'ensemble de l'actif d'une entreprise. Il permet d'évaluer l'importance relative des créances clients dans la structure globale de l'actif et de comprendre leur impact sur la situation financière de l'entreprise. E. Cohen traduit le ratio de poids des créances clients comme suit :

$$PCCA = \frac{\text{Créances clients}}{\text{Actif total}}$$

Source : E. Cohen, « Analyse financière », 6ème Edition Economica, Paris, 2006, P280.

Avec :

PCCA : le poids des créances clients dans le total actif

3-5- L'importance des créances irrécouvrables

Ce ratio est un indicateur financier qui mesure la proportion des créances clients considérées comme irrécouvrables par rapport au total des créances clients d'une entreprise. Il permet d'évaluer l'ampleur des pertes potentielles dues à des créances clients non recouvrables. Le calcul de ce ratio est donné par **J. Peyrard, J-D. Avenel et M. Peyrard** (2006) comme suit :

$$ICI = \frac{\text{Créances irrécouvrables}}{\text{Total créances}}$$

Source : J. PEYRARD, J-D. AVENEL et M. PEYRARD, « Analyse financière, normes françaises internationales. IAS, IFRS », 9ème Edition Vuibert, France, Novembre 2006, P 160.

Avec :

ICI : importance des créances irrécouvrables

3-6- La liquidité générale

Le ratio de liquidité générale appelé ratio de Fonds de Roulement montre dans quelle mesure les actifs circulants couvrent les dettes à court terme Ce ratio permet d'évaluer la solvabilité et la capacité de l'entreprise à répondre à ses engagements financiers à court terme.

Ce qui donne la formule de calcul suivante :

$$LG = \frac{\text{Actifs circulants}}{\text{Dettes à court terme}}$$

Source : E.COHEN, « Analyse financière », 6ème Edition Economica, Paris, 2006, P 285.

Avec :

LG : liquidité générale

Actifs circulants : VE + VR + VD.

3-7 La liquidité réduite

Le ratio de liquidité réduite mesure la capacité d'une entreprise à faire face à ses obligations à court terme en excluant les stocks de ses actifs courants. Il fournit une mesure plus restrictive de la liquidité en se concentrant sur les actifs les plus liquides. Un ratio supérieur à 1 indique une meilleure capacité de remboursement des dettes à court terme sans avoir à compter sur la vente de stocks.

B.et F. Grand Guillot traduisent le ratio de la manière suivante :

$$LR = \frac{\text{Créances à moins d'un an} + \text{disponibilités}}{\text{Passif à moins d'un an}}$$

Source : Béatrice et Francis GRANDGUILLOT, « Analyse financière », Edition Gualino, Paris, 2007, P127.

Avec :

LR : liquidité réduite

Ce premier chapitre met en évidence l'importance cruciale de la gestion financière efficace pour le bon fonctionnement d'une entreprise. L'équilibre financier est essentiel pour assurer la stabilité et la pérennité d'une organisation, d'une institution ou même d'un individu.

Les valeurs réalisables en général et les créances en particulier ont une influence sur la situation financière de l'entreprise, d'où elles doivent être bien gérées. Cet impact peut être analysé par :

- L'équilibre financier à court terme (BFR) ;
- Certains ratios financiers. Pérennité d'une organisation, d'une institution ou même d'un individu.

La bonne gestion des valeurs réalisables et du poste clients apporte à l'entreprise des avantages tels qu'une meilleure disponibilité de la trésorerie, une réduction des risques de non-paiement, une amélioration de la rentabilité, des relations clients solides et des prises de décisions éclairées, et Améliorer la qualité d'une relation durable avec ses clients. Le recouvrement des créances clients est une fonction essentielle pour l'entreprise. La maîtrise de ce processus de recouvrement occupe une place importante dans la gestion efficace de l'entreprise.

Chapitre 02

La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

La réussite d'une entreprise dépend en grande partie de sa capacité à gérer efficacement ses ressources. La gestion englobe l'organisation, la coordination et la planification des activités pour atteindre les objectifs fixés. Elle peut être divisée en plusieurs domaines, tels que la gestion des opérations, la gestion des ressources humaines et la gestion du marketing. En outre, la gestion financière est un élément clé de la gestion d'une entreprise. Elle concerne la gestion des ressources financières de l'entreprise, englobant la planification, le contrôle et la surveillance des flux de trésorerie.

La gestion des créances consiste à gérer les montants d'argent que les clients, débiteurs ou emprunteurs doivent à une entreprise. Elle comprend la mise en place de politiques de crédit efficaces pour accorder des prêts et des achats à crédit, ainsi que la mise en place de processus de facturation, de suivi des paiements et de relance en cas de retard ou de non-paiement. Elle englobe également la gestion des créances impayées.

Le recouvrement³⁰ est un service important permettant à la fois de conserver les clients et de libérer des fonds pour le décaissement des nouveaux prêts. C'est un processus stratégique clé permettant de générer de bonnes habitudes et une culture de remboursement auprès des clients. Le recouvrement peut être considéré aussi comme une activité commerciale dont l'objectif principal est de générer des revenus pour l'institution par la conversion des pertes en revenu. Le processus de recouvrement est à considérer comme étant une partie essentielle du cycle de crédit et non pas seulement comme la dernière étape. Au cours de la procédure de recouvrement, les institutions reçoivent des retours d'information sur les politiques générales et les activités spécifiques de chaque sous-processus : promotion, évaluation, approbation et décaissement.

Il est essentiel pour les entreprises qui font face à des clients qui ne paient pas leurs factures à temps de mettre en place un processus de recouvrement des créances efficace. Les retards de paiement sont l'une des principales raisons pour lesquelles les entreprises peuvent rencontrer

³⁰ Le terme "recouvrement" se rapporte à la fois aux activités consistant à recouvrer les prêts en retard de paiement (prêts en retard d'un ou plusieurs jours) et aux activités permettant de prévenir des défauts de paiement dans les institutions.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

des problèmes de trésorerie, il est donc important de mettre en place une stratégie claire pour minimiser les pertes et maintenir une bonne relation avec les clients.

Notre intérêt dans le chapitre suivant se concentre sur les divers aspects de la gestion des créances et son impact sur l'équilibre financier global de l'entreprise.

Section 01 : Introduction aux créances

Lorsqu'une entreprise fournit un service ou vend un produit, il est crucial pour sa santé financière de s'assurer que les factures sont payées à temps payées afin de maintenir sa stabilité financière. Si elle ne parvient pas à récupérer les sommes qui lui sont dues dans les délais impartis, cela peut entraîner des problèmes de trésorerie qui auront un impact sur ses opérations quotidiennes et même sa survie. Les impayés ou les retards de paiement peuvent poser problème, même si la réglementation est très claire et vise à les réduire.

Cette première section a pour objectif de comprendre les créances et leurs caractéristiques.

1-Définition de la créance

« Il est entendu par créances au sens du présent règlement l'ensemble des crédits accordés aux personnes physiques ou morales inscrits au bilan des banques et établissements financier »³¹

Une créance est une somme d'argent que doit recevoir une entreprise de la part d'un de ses clients, lorsque celui-ci a reçu un produit ou un service mais que le paiement est prévu à une date ultérieure³².

Cela veut dire qu'une créance est une somme d'argent que doit recevoir une entreprise de la part d'un de ses clients, lorsque celui-ci a reçu un produit ou un service mais que le paiement est prévu à une date ultérieure.

2-Définition de la créance client

Le poste créances clients « représente toutes les créances que détient l'entreprise sur sa clientèle, c'est-à-dire tout ce que ses clients lui doivent »³³

³¹ Règlements de la Banque d'Algérie : N°14-03 du 16 février 2014 relatif aux classements et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.

³² La date ultérieure fait référence à une date qui est plus tard que la date actuelle.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

Pour **B. Bachy et M. Sion** (2015), la créance client « représente un élément central dans le déroulement du cycle d'exploitation de toute entreprise. Elle regroupe les comptes débiteurs de tous les clients qui n'ont pas payé au comptant »³⁴

La créance client est le montant d'argent que les clients doivent à une entreprise pour des biens ou des services fournis, mais qui n'ont pas encore été payés. En d'autres termes, il s'agit du montant d'argent qui est indiqué sur les factures émises par l'entreprise, mais qui n'a pas encore été récupéré. Lorsqu'une entreprise fournit un bien ou un service et envoie une facture, mais que le paiement du client (personne physique ou morale) n'a pas encore été reçu, la somme due devient donc une créance client..

³³ P. JOSETTE « Gestion financière » Edition PUF, 1990, P 14.

³⁴ B. BACHY, Michel SION, « Analyse financière des comptes consolidés, Normes IFRS », édition Dunod, 2015, France, 3ème édition, P 6.

Chapitre 01 : Les aspects fondamentaux de l'équilibre financier

La créance devient un impayé dès qu'elle n'a pas été payée à l'échéance, dès la constatation de l'impayé, le créancier peut procéder au recouvrement mais l'accumulation des créances clients peut avoir des conséquences graves sur la santé financière d'une entreprise car l'impayé est l'une des principales raisons pour lesquelles les entreprises connaissent aujourd'hui des difficultés de trésorerie. Donc La gestion des créances clients est essentielle pour assurer la santé financière de l'entreprise, Cela implique de suivre les paiements, d'effectuer des relances, de mettre en place des politiques de crédit appropriées, de gérer les créances douteuses et de prendre des mesures de recouvrement si nécessaire.

3-Les caractéristiques des créances

Lorsque le délai de paiement de la créance est dépassé, le créancier peut procéder à un recouvrement. Mais pour pouvoir être recouvré sa créance impayée, le créancier doit obligatoirement remplir ces trois critères cumulatifs : il doit s'agir d'une créance certaine, liquide, et exigible et l'absence d'un seul de ces trois critères suffit à empêcher le recouvrement de la créance. Donc la créance doit être

- **Certaine** : Pour engager un recouvrement c'est-à-dire pour procéder à une demande de paiement, le créancier doit s'assurer qu'il dispose d'une créance certaine, c'est-à-dire une dette ayant une existence actuelle et incontestable. Une créance est considérée comme certaine si elle est prouvée par la remise de documents tels qu'une facture ou un bon de commande validement rempli par le débiteur et le créancier. La seule existence d'un devis n'est pas suffisante pour pouvoir que la créance soit certaine, l'existence de la créance ne doit pas être établie par le débiteur.

Ce point est déterminant en matière de créance contractuelle En effet, un contrat est la rencontre de deux volontés. Or deux volontés ne sont pas toujours d'égale puissance, et les personnes qui contracteraient parce qu'elles y ont été contraintes ou parce qu'elles n'ont pas mesuré l'étendue de leurs engagements, ont le droit de demander l'annulation de leur engagement.

-**Liquide** : La notion de liquidité d'une créance implique que son montant doit être déterminé avec exactitude. Dans le cas d'une facture, par exemple, le prix doit être exact et fixé au préalable. Ce prix ne peut pas faire l'objet d'une estimation : il doit impérativement être précisément déterminé. Néanmoins, une créance peut ne pas être chiffrée : si le créancier

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

précise les éléments permettant l'évaluation précise de la créance, elle est considérée comme liquide.

Lorsqu'une créance n'est pas liquidée, comme dans le cas où des dommages-intérêts sont réclamés pour un préjudice qui n'a pas encore été évalué, le créancier n'est pas autorisé à exiger un paiement avant d'avoir établi le montant exact de la créance (par exemple, par une évaluation professionnelle).

- Exigible : Pour recouvrer une créance, il est nécessaire que cette dernière soit exigible, c'est-à-dire que les délais de paiement accordés au débiteur soient intégralement remis. Si le paiement est soumis à une condition et que celle-ci n'est pas effectuée, le créancier ne peut pas encore recouvrer la créance car elle n'est pas exigible.

La créance est considérée comme exigible lorsque le paiement peut en être exigé par le créancier. En effet, Toute créance a une date d'exigibilité, qui est la date à laquelle le remboursement doit être effectué. En principe, dès lors que cette date est dépassée, la créance devient exigible.

4- Les différents types de créances

Il existe plusieurs types de créances, notamment les créances totalement récupérables, les créances douteuses, les créances litigieuses et les créances irrécouvrables. Dans ce qui suit, nous allons explorer les différences entre ces différents types de créances.

-Les créances non échues : Les créances non échues désignent les montants dus dont la date d'échéance n'est pas encore arrivée. Autrement dit, ces montants sont dus, mais le paiement n'a pas encore été effectué. Les créances non échues comprennent généralement des factures ou des paiements à effectuer à l'avenir, avec des échéances allant de quelques jours à quelques semaines voire plusieurs mois. Pour une entreprise, il est essentiel de bien gérer les créances non échues afin d'optimiser sa trésorerie et d'éviter tout retard de paiement. Pour cela, il convient d'envoyer les factures à temps et de surveiller les prochaines échéances.

-Les créances échues : Les créances échues sont des montants dus dont la date d'échéance est déjà dépassée. En d'autres termes, ces montants n'ont pas été payés dans les délais convenus entre les parties. Lorsqu'une créance est échue, le créancier est en droit d'action pour récupérer les montants dus, telles que l'envoi de relances, la mise en demeure, le recours à des huissiers de justice ou à un avocat. Pour une entreprise, la gestion des créances échues est essentielle

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

car elle permet de récupérer les montants dus, d'optimiser sa trésorerie et de préserver sa rentabilité.

-Les créances irrécouvrables : Les créances irrécouvrables font référence aux montants dus par des débiteurs qui ne peuvent pas être récupérés par le créancier. Ces montants incluent les dettes qui ne peuvent plus être récupérées en raison de l'insolvabilité ou de la faillite du débiteur, la fermeture de l'entreprise, l'absence de réponse ou de coopération du débiteur, ou simplement lorsque la dette est trop ancienne pour être récupérée de manière pratique. En d'autres termes, même si une entreprise a tenté toutes les actions possibles pour récupérer ces montants, il est peu probable qu'elle puisse récupérer une créance irrécouvrable. La preuve de l'irrécouvrabilité ne peut pas être définie de manière générale et peut résulter du constat de l'échec des poursuites intentionnées par un créancier contre son débiteur.

-Les créances douteuses : Elles font référence aux montants dus par des débiteurs dont le recouvrement est incertain ou risqué pour le créancier. Elles se situent entre les créances considérées comme totalement recouvrables et celles considérées comme irrécouvrables. Les créances douteuses peuvent présenter des signes de non-paiement ou de difficultés financières de la part du débiteur, mais il n'y a pas encore de certitude absolue quant à la capacité de recouvrement.

-Les créances litigieuses : Les créances litigieuses sont des créances pour lesquelles un différend, un litige ou un conflit juridique oppose le créancier et le débiteur. Dans ces cas, le débiteur conteste la validité de la créance, le montant réclamé ou refuse de la payer pour d'autres raisons. Ainsi, pour récupérer une créance litigieuse, une intervention judiciaire est généralement nécessaire afin de résoudre le litige. Les clients litigieux et douteux sont enregistrés dans le compte 416 du plan comptable général, qui enregistre les créances dont le recouvrement est incertain ou nécessite une action en justice.

Les clients douteux et litigieux sont portés au compte 416 du plan comptable général qui enregistre les créances dont le recouvrement est incertain ou il nécessite un litige³⁵.

5-Le classement des créances

Les créances sont classées en créances courantes et en créances classées³⁶ :

³⁵ A, MOUCHAL. J, BORD et G, SOLLE 1994, « comptabilité et gestion » ,jouve,maxeville, p. 187.

-Les créances courantes

Les créances courantes en comptabilité désignent les montants qui doivent être encaissés par une entreprise dans un délai d'un maximum après la date de clôture de l'exercice. Elles comprennent les factures impayées (factures émises mais non encore émises), les comptes clients ainsi que toutes les sommes dues à l'entreprise par ses clients pour des biens ou des services fournis. Ces créances constituant un actif à court terme dans le bilan de l'entreprise car elles doivent être encaissées en espèces ou équivalents de trésorerie dans un délai relativement court. En outre, elles peuvent être utilisées pour calculer le ratio de liquidité courante, qui mesure la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes à court terme.

-Les créances classées

Les créances classées, également appelées créances douteuses ou créances en souffrance, sont des créances qui présentent un risque plus élevé de non-recouvrement. Elles peuvent être partiellement ou totalement irrécouvrables et font l'objet de procédures spécifiques de recouvrement, telles que des dispositions pour dépréciation ou des actions de recouvrement légales. Selon le niveau de risque qu'elles représentent, ces créances sont réparties en trois catégories : les créances à problèmes potentiels, les créances très risquées et les créances compromises.

- a- Créances à problèmes potentiels :** les créances à problèmes potentiels désignent des créances qui présentent des signes précurseurs de difficultés ou de risques accumulés de non-recouvrement, mais qui ne sont pas encore classées comme des créances douteuses ou irrécouvrables. On peut considérer ces créances comme étant à un stade intermédiaire entre les créances courantes et les créances classées.
- b- Créances très risquées :** Les créances très risquées désignent les créances présentant un risque élevé de non-recouvrement et susceptibles comme étant hautement risquées pour le créancier.
- c- Créances compromises :** Les créances compromises sont caractérisées par une incertitude quant à leur recouvrement total. Elles occupent généralement une position intermédiaire entre les créances courantes et les créances irrécouvrables et représentent un niveau de risque supérieur aux créances courantes, sans pour autant être encore susceptibles comme irrécupérables.

³⁶ Mémoire : L'équilibre financier de l'entreprise et l'enjeu du recouvrement des créances, BELAIDI Rezika, BABADJI Sonia, Master en Finance d'Entreprises Cas de « SONELGAZ », Promotion 2021.

Section 02 : L'importance de la gestion des créances sur la santé financière de l'entreprise

L'objectif ultime d'une opération commerciale est de générer des profits pour l'entreprise. Pour y parvenir, il est essentiel de mettre en place des méthodes de recouvrement de créances fiables et adaptées, qui permettent d'obtenir rapidement des liquidités pour renflouer la trésorerie de l'entreprise. Cela contribue à maintenir un équilibre financier sain. Dans cette deuxième section, nous allons examiner les différentes techniques de gestion des créances et les procédures à suivre pour les recouvrer.

1-Les techniques de gestion des créances

Les systèmes de paiement et de règlement sont essentiels pour permettre le traitement efficace des paiements, ce qui contribue au bon fonctionnement de l'entreprise en améliorant la relation entre l'entreprise et le client. Cette relation est souvent matérialisée par la facture. Ainsi, la gestion des créances commence par un classement des clients en fonction de leur situation. En général, ce classement est basé sur trois (03) catégories de clients³⁷.

- ✚ **Les gros clients** : sont des clients qui assurent une part importante du chiffre d'affaires de l'entreprise sont souvent peu louables en raison de leur pouvoir de négociation, mais ils représentent un enjeu majeur. En effet, la perte d'un ou plusieurs de ces clients pourrait réduire le chiffre d'affaires et avoir un impact négatif sur l'équilibre financier de l'entreprise.
- ✚ **Les clients moyens** ; sont une catégorie intermédiaire qui se situe entre les clients petits et gros. Cette classification est basée sur la méthode ABC utilisée en gestion des stocks. Selon cette méthode :
 - Les clients de la catégorie A sont les gros clients qui représentent généralement 10 % de la clientèle, mais contribuent à environ 50 % du chiffre d'affaires.
 - Les clients de la catégorie B regroupent les clients de taille moyenne qui ne peuvent être classés ni comme petits clients ni comme gros clients. Ils sont responsables d'environ 30 % à 40 % du chiffre d'affaires.

³⁷ M. LEZIN et Richard, TOULLEC « Outils de gestion pour les commerciaux », 2ème édition Dunod, 2001, Paris, P 92.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

- Enfin, la catégorie C comprend un grand nombre de clients mais ne représente qu'un faible pourcentage du chiffre d'affaires.

✚ **Les petits clients** ; sont généralement plus nombreux, mais ils apportent chacun un chiffre d'affaires relativement faible, réparti sur un grand nombre de factures. En général, ils sont souvent plus louables, mais leur contribution globale au chiffre d'affaires est moins importante que celle des gros clients.

Cette gestion est assurée par

A- La facture

L'établissement d'une facture est une obligation qui découle de tout acte d'achat de produit ou de prestation de service. Ainsi, ces achats sont soumis à une facturation qui sert de justificatif pour chaque opération réalisée.

La facture est un document détaillé qui récapitule les biens ou services fournis lors d'une transaction commerciale. Elle contient des informations essentielles sur les parties impliquées, telles que les détails de la vente et d'autres informations liées à l'opération d'achat-vente. En cas de litige, la facture est considérée comme une pièce comptable à valeur probante. Elle peut être une facture simple ou une facture d'avoir et doit comporter certaines indications obligatoires, telles que :

- L'identification du client (nom, adresse)
- La date d'établissement de la facture
- Le libellé des marchandises vendues ou des prestations exécutées
- Le prix unitaire, le montant total hors taxe, le taux et le montant de la TVA, le montant toutes taxes comprend
- Le taux d'escompte et le taux de pénalité de retard.

Les factures sont distribuées aux clients selon deux méthodes distinctes : directe et indirecte. La méthode de distribution directe implique la remise des factures directement aux clients sur place, bien que cela soit assez rare. En revanche, la méthode de distribution indirecte est la plus couramment utilisée. Elle consiste à remettre les factures aux agents de recouvrement, qui se chargent de les déposer et de suivre la procédure de recouvrement. Il est important de

noter que la facture constitue la base de l'existence d'une créance client et du processus de recouvrement, en fonction des différents modes de paiement.³⁸

B- Les modes de paiement

H. De Boislandelle (1998), définit le terme paiement de la manière suivante : «ce qu'on donne pour exécuter une obligation, et qui éteint cette obligation »³⁹. Payer consiste donc à mettre un terme à une tension, plus précisément, à apaiser son producteur et le satisfaisant. Les moyens de paiement sont donc des instruments qui permettent à un débiteur de régler sa dette envers un créancier.

La gestion du poste client prend en compte la nature du mode de paiement, un paramètre essentiel. On peut identifier différents modes de paiement, dont l'importance relative varie selon la nature du client. Ces instruments ou modes de paiement se résument aux options suivantes :

- Le paiement en espèces ;
 - Le paiement par chèque ;
 - Le paiement par virement ;
 - Le paiement par prélèvement ;
 - Le paiement par carte de paiement ou de crédit ;
 - Le paiement par effets de commerce.
- **Le paiement en espèces** : est une méthode de paiement considérée comme spécialisée et généralement acceptée par les parties impliquées dans une transaction, telle qu'un achat, une prestation ou une dette. Bien que ce mode de paiement soit toujours présent dans les activités de vente en détail, voire même dans les hypermarchés, il tend à devenir moins courant en raison des risques qu'il présente⁴⁰
 - **Le paiement par chèque** : Le chèque est un titre de paiement bancaire négociable permettant au bénéficiaire de recevoir la somme inscrite lors de sa présentation à la banque du payeur. Cependant, ce mode de paiement présente certains risques et inconvénients pour le bénéficiaire, tels que les jours de valeurs, la possibilité de non-respect de l'échéance, les

³⁸ D. Sidibé, OUSSENI « Traitement des factures clients à règlement à l'échéance : cas éditions le pays».

³⁹ Henri, DE BOISLANDELLE « Dictionnaire de gestion », édition Economica, 1998, P 125.

⁴⁰ G. CHARREAUX, « Gestion financière, Principes, Etude de cas et Solutions », 4ème édition Litic, 1993, P 599.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

délais postaux, les grèves, les pertes de courrier ou les erreurs d'adresses. Malgré cela, le règlement par chèque peut être avantageux pour le débiteur car il a le choix du jour d'envoi et de la banque utilisée.⁴¹

- **Le paiement par virement :** Le virement bancaire est un mode de transfert de fonds consistant à débiter le compte du donneur d'ordre et à créditer celui du bénéficiaire. L'ordre de virement représente un mandat donné par le débiteur à sa banque pour effectuer cette opération. Il existe plusieurs types de virements, tels que le virement de compensation utilisé pour régler les créanciers ayant un compte dans une banque différente de celle du débiteur, ou encore le virement de compte à compte au sein d'une même banque. Toutefois, le principal inconvénient de ce mode de paiement est lié au délai de traitement qui peut retarder la date à laquelle le bénéficiaire peut disposer des fonds.
- **Le paiement par prélèvement :** Le système de paiement par avis de prélèvement permet au créancier de prélever directement sur le compte bancaire du débiteur. Cependant, avant de pouvoir utiliser ce système, le débiteur doit avoir donné son accord à sa banque pour autoriser le paiement de ces avis. Bien que cela permette une gestion précise des dates d'encaissement et des coûts administratifs, ce système est souvent perçu comme rigide pour le débiteur.
- **Le paiement par carte de paiement et de crédit :** Les cartes de paiement et de crédit sont principalement destinées aux particuliers et permettent d'assurer la sécurité des transactions. Toutefois, leur utilisation entraîne des coûts relativement élevés pour les entreprises qui les acceptent. Dans la plupart des cas, ces cartes assurent la fonction de crédit pour les particuliers.⁴²
 - **Le paiement par effets de commerce :** L'effet de commerce, qui est également appelé lettre de change, est un moyen financier fréquemment utilisé dans le monde des affaires pour faciliter les transactions commerciales. Il s'agit d'un document écrit qui permet à une personne (le tireur) d'ordre à une autre personne (le tiré) de verser une somme d'argent spécifiée à un tiers (le bénéficiaire) à une date ultérieure précisée. Les entreprises ont souvent recours à cet outil pour financer des achats ou des ventes, gérer leur trésorerie de manière plus optimale et minimiser les risques d'impayé.

⁴¹ G. CHARREAUX Op.cit, P 600.

⁴² B. KAROUBI « Les déterminant du choix des instruments de paiement », Thèse de doctorat en Economie à l'université Paris, Décembre 2013, P 36.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

C- Le suivi du compte client par logiciel : La gestion des créances par logiciel est un processus qui comprend plusieurs étapes clés ;

1- Identification des créances : La première étape consiste à identifier toutes les créances de l'entreprise, c'est-à-dire les montants dus par les clients ou les débiteurs. Cela peut inclure les factures impayées, les prêts accordés, les loyers en attente, etc.

2- Collecte des informations : Une fois les créances sont identifiées, il est important de recueillir toutes les informations pertinentes relatives à chaque créance. Cela peut englober les dates d'échéance, les montants dus, les clients impliqués, ainsi que les détails des produits ou services fournis, et bien d'autres éléments encore.

3- Enregistrement des créances : Une fois que les créances ont été identifiées, il est nécessaire de les enregistrer dans le logiciel de gestion comptable de l'entreprise. Cette étape permet de suivre et de gérer de manière simple les montants dus par chaque client ou débiteur.

4- Suivi des paiements : Le logiciel de gestion des créances permet de suivre les paiements reçus des clients en enregistrant les montants payés, les dates de paiement et les modes de paiement utilisés. Cette solution assure un suivi précis des paiements et garantit que les créances sont réglées de manière adéquate.

5- Relance des débiteurs : Lorsque les paiements ne sont pas effectués dans les délais convenus, le logiciel de gestion des créances peut automatiquement générer des rappels ou des lettres de relance pour rappeler aux débiteurs leurs obligations de paiement. Cette fonctionnalité contribue à accélérer le processus de recouvrement des créances.

6- Gestion des litiges : En cas de litige avec un client ou un débiteur, le logiciel de gestion des créances peut être utilisé pour enregistrer les détails du différend, les échanges avec le client et les mesures prises pour le résoudre. Cette fonctionnalité permet de suivre et de gérer de manière efficace les litiges liés aux créances.

7- Rapports et analyse : Le logiciel de gestion des créances propose souvent des fonctionnalités de rapports et d'analyse. Il permet de générer des rapports sur les créances en cours, les paiements reçus, les retards de paiement, etc. Ces rapports fournissent aux gestionnaires les informations nécessaires pour prendre des décisions éclairées et améliorer la gestion des créances.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

Le fonctionnement des logiciels repose sur les documents que l'entreprise utilise. Voici les principaux documents utilisés :

-Le grand livre des clients : est un livre auxiliaire qui enregistre toutes les opérations réalisées avec les clients. Il permet de calculer les ventes pour chaque client, reflétant ainsi la créance que l'entreprise a envers ses clients. Ces soldes sont récapitulées dans la balance client.

-La balance client : est une balance auxiliaire qui rassemble tous les montants et ventes du grand livre client. Le solde total de la balance correspond au montant inscrit dans le compte client et apparaît dans les états financiers. Le grand livre client et la balance client permettent à l'utilisateur du logiciel Ciel d'automatiser le lettrage du compte client et de suivre la situation de chaque client de manière précise.

-Le lettrage d'un compte : est une pratique permettant de détecter d'éventuelles anomalies telles que des oublis ou des erreurs de paiement, des paiements effectués en double ou des erreurs de comptabilisation. Il permet ainsi de mettre en évidence d'éventuelles erreurs dans les comptes clients. Le lettrage d'un compte est essentiel pour garantir la fiabilité et l'exactitude des comptes clients.

-Le relevé des factures : est établi par l'entreprise (les fournisseurs) pour réclamer le paiement total des factures impayées, en déduisant les avoirs éventuels. Ce relevé est établi lorsque les conditions de vente le produisent ou lorsque l'entreprise constate qu'un acheteur a oublié de payer une ou plusieurs factures. Pour établir un relevé des factures, l'entreprise doit effectuer le lettrage du compte client afin d'identifier les documents non réglés, et consulter la fiche client pour obtenir ses coordonnées ainsi que ses conditions et mode de règlement. Le relevé des factures permet à l'entreprise de réclamer les paiements dus en précisant les factures impayées et en vérifiant les conditions de paiement de chaque client.

2- La procédure de recouvrement des créances

2-1- Définition du recouvrement de la créance client

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

Pour P. Lassegue (2002), le recouvrement des créances clients est défini comme, « le fait pour une créance d'obtenir le paiement de la somme d'argent ou de la prestation en nature qui lui est due à l'arrivée du terme convenu »⁴³

Le recouvrement de créances correspond donc à un ensemble de techniques et d'actions coordonnées et appliquées de manière opportune et adéquate, visant à aider les entreprises à récupérer les sommes qui leur sont dues par leurs clients. Cette démarche est mise en place lorsque la date d'échéance est dépassée et que le client n'a pas réglé la somme due malgré plusieurs relances et échanges.

Le recouvrement de créances a pour but d'inciter le débiteur à régler son compte en trouvant des solutions efficaces et adaptées pour recouvrer la somme impayée. Il est légalement stipulé que chaque client est tenu de régler les créances à la date d'échéance mentionnée sur la facture. Toutefois, si la somme reste impayée malgré les relances, il est possible de recourir à un processus complet de recouvrement. En clair, le recouvrement de créances est une démarche permettant de récupérer les sommes dues et de respecter les obligations de paiement, en trouvant des solutions adaptées pour recouvrer les créances impayées.

2-2 Les différents acteurs de la procédure de recouvrement

Généralement, il en existe trois acteurs de recouvrement des créances à savoir :

- Le service de recouvrement : Lorsque le recouvrement des créances clients est effectué en interne, soit le service de recouvrement, soit le contentieux se charge de suivre le dossier jusqu'à sa résolution. Le service contentieux se base généralement sur un logiciel de gestion du poste clients afin de faciliter la gestion des litiges et d'automatiser une grande partie du processus de recouvrement auprès des clients. Le rôle du service de recouvrement consiste à relancer les clients pour qu'ils règlent les montants impayés et, le plus souvent, des accords amiables sont trouvés pour résoudre les litiges. En bref, lorsque le recouvrement est géré en interne, le service de recouvrement ou le contentieux est chargé de suivre le dossier jusqu'à sa résolution, en utilisant des outils de gestion du poste clients pour faciliter la gestion des litiges et récupérer les montants impayés auprès des clients.

-Le cabinet de recouvrement : Le cabinet de recouvrement est en mesure de prendre en charge, entièrement ou partiellement, le processus de recouvrement. En outre, il peut

⁴³ P. LASSEGUE, « Lexique de comptabilité », 5ème édition, Dalloz, Paris, 2002, P 20.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

accompagner les services internes de contentieux en offrant des services d'audit, de coaching ou de mise à disposition de modèles de documents. Dans certaines situations, le cabinet de recouvrement peut agir en tant que « mandataire » pour poursuivre le processus de recouvrement initié par le « mandant » (la société faisant appel au cabinet), et résoudre le litige en passant par la voie judiciaire si c'est nécessaire. En somme, le cabinet de recouvrement peut donc jouer un rôle clé dans le processus de recouvrement, en offrant à la fois des services d'audit et d'accompagnement ainsi que des solutions alternatives pour résoudre les impayés de manière rapide et efficace.

-La banque : L'affacturage, pratique courante dans les institutions bancaires, consiste à racheter les créances clients avant l'échéance de la créance. Il est important de noter que cette opération doit être effectuée avant l'échéance de la créance. Le but de tous les acteurs impliqués dans le processus de recouvrement est de réduire le délai de paiement, résoudre les litiges et récupérer les montants impayés auprès des clients. En contrôlant leurs encours et en ayant une certaine visibilité sur leurs créances, les entreprises peuvent accélérer le processus de recouvrement et réduire leur besoin en fonds de roulement. En somme, l'objectif commun est d'optimiser le processus de recouvrement et de maîtriser les encours de l'entreprise pour accélérer la récupération des montants impayés.

2.3. Les étapes et outils de suivi et de la gestion des créances

Les entreprises sont confrontées systématiquement à des impayés, c'est pourquoi il est primordial d'adopter une procédure de recouvrement des créances. Les procédures de recouvrement de créances entrent en jeu lorsque les débiteurs ne paient pas leurs créanciers. La procédure vise à recouvrer les sommes impayées de manière efficace et équitable. Deux étapes principales sont généralement suivies :

- ✓ Le recouvrement amiable
- ✓ Le recouvrement judiciaire

Pour recouvrer une créance, le créancier peut initialement engager des actions amiables. Cependant, si ces dernières sont infructueuses, le créancier peut être contraint de recourir à une procédure de recouvrement judiciaire.

Le recouvrement amiable

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

Le recouvrement amiable fait référence à toutes les actions que l'entreprise peut mettre en place par elle-même pour récupérer les sommes qui lui sont dues, en dehors de toute procédure judiciaire. Cela peut inclure des relances écrites, des appels téléphoniques, ou des visites à domicile. Si ces actions amiables ne parviennent pas à récupérer les sommes dues, le créancier peut alors avoir recours à une procédure de recouvrement judiciaire.

Le recouvrement amiable prend ainsi plusieurs formes :

- La lettre de relance (la lettre de rappel) ;
- La relance par appels téléphoniques ;
- La relance par courriers (la correspondance) ;
- La relance par visite (face à face) ;
- La relance mixte (appels téléphoniques et courriers) ;

- La lettre de relance (la lettre de rappel)

Une lettre de relance est un courrier envoyé par une entreprise à un client en situation d'impayé, dans le but de lui rappeler son obligation de payer une facture donc L'envoi d'une lettre de relance est l'une des méthodes amiables pour récupérer une facture impayée, qui permet d'attirer l'attention du client sur le montant de la créance sans inclure les frais et les pénalités de retard. Bien que l'envoi de cette lettre ne soit pas obligatoire avant d'entreprendre d'autres actions de recouvrement, il peut être utile de proposer une solution alternative telle qu'un nouveau délai de paiement.

En cas de factures impayées, une lettre de relance peut inciter le client à régler la somme due sans qu'il soit nécessaire de faire appel à la justice. Une gestion efficace des factures impayées peut aider une entreprise à améliorer sa trésorerie. Idéalement, la lettre de relance devrait être envoyée dès que le délai de paiement est dépassé. Cependant, si cela ne suffit pas à récupérer le paiement, il faudra envisager d'autres actions pour récupérer les sommes dues. La lettre de relance est ainsi la première étape d'un processus de recouvrement.

- La relance par appels téléphoniques

La relance par appel téléphonique consiste à contacter directement un client ayant une facture impayée pour le rappeler à son obligation de paiement, discuter des raisons du non-paiement et essayer de parvenir à un accord amiable. Toutefois, il faut noter que la relance téléphonique peut être coûteuse en temps et en argent et ne peut pas être appliquée à l'intégralité de la

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

clientèle. Il est donc conseillé pour une entreprise d'établir une liste prioritaire de clients à contacter en fonction du niveau de risque et du montant de la dette, en intervenant quelques jours après la date d'échéance du paiement. Pour réussir l'appel, il est important que le vendeur ayant conclu l'affaire prépare chaque appel en établissant une fiche client avec son nom, ses coordonnées et les informations relatives à la facture impayée. Enfin, il est important de suivre certaines règles importantes lors de l'appel pour maximiser les chances de réussite.

-La préparation de l'appel : préparer préalablement sur une feuille de papier les points à aborder et garder ce plan sous les yeux lors de la discussion

Faire attention aux bruits de fond : être attentif à l'arrière-plan sonore, car c'est à partir de lui que l'interlocuteur imaginera l'environnement de celui avec qui, il parle et chercher à s'isoler autant que possible

-Se sourire au téléphone : Un sourire au téléphone peut transmettre une impression positive et donner l'impression que l'esprit est calme et tranquille

-Etre bref et court : la qualité de l'échange n'est pas proportionnelle à sa durée, au contraire. D'où l'intérêt de noter à l'avance ce qu'on veut dire et s'éviter aussi de se perdre. Ainsi, l'image à donnera ne sera que meilleure.

-S'exprimer simplement : éviter les phrases complexes et longues et utiliser le présent que le conditionnel. Donc dire « je souhaite vous rencontrer » plutôt que « je souhaiterais vous rencontrer » ;

-Etre patient : car les personnes à joindre ne seront pas toujours disponibles et joignables. De ce fait, il va falloir insister à les contacter et à les rejoindre à plusieurs reprises. Cela fait partie de la forme de recouvrement des créances, donc il faudra l'accepter et tenir la parole.

-Commencer à le rassurer : avant de vouloir convaincre l'interlocuteur, l'entreprise doit le rassurer et pour y parvenir, elle doit être attentive au calme de la voix, à clarté des propos et à la logique de cet appel

-La relance par courriers (par correspondance)

La relance par courrier est l'envoi d'une lettre simple par un créancier pour rappeler au destinataire sa dette. Si le demandeur envoie un document ou une lettre recommandée avec demande d'avis de réception, il peut conserver la preuve de l'envoi, même sans retour de l'avis

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

de réception, ou établir juridiquement l'envoi de la lettre. Dans ce cas, c'est au destinataire d'apporter la preuve de non réception.

La rédaction d'une lettre de relance ne nécessite pas de formalisme particulier. Cependant, il est important d'y inclure certaines informations telles que :

- L'identité du créateur ;
- L'adresse exacte du débiteur ;
- Un bref rappel de l'origine de la relance ;
- Le montant exact de la dette ;
- Rester courtois pour préserver la relation d'affaires.

Il est important d'utiliser les lettres de relance progressives pour les mauvais payeurs répétitifs. De plus, il est recommandé de rédiger des lettres personnalisées pour confirmer des accords complexes et échelonnés dans le temps.

- La relance par visite (face à face)

Le défaut de paiement des clients est l'une des principales causes de la faillite des entreprises. La visite à domicile ou la relance en face à face vise à établir une communication directe avec le débiteur afin de réduire les défaillances de ces entreprises. Avant la rencontre, il est important de bien se préparer en élaborant des questions à poser à l'interlocuteur afin de l'inciter à s'engager à rembourser ce qu'il doit dans les meilleurs délais. Il est également essentiel d'être réalisé et de prendre des décisions astucieuses pour le persuader.

- La relance mixte (appels téléphoniques et courriers)

Pour optimiser la relance amiable et encaisser plus rapidement tout en gardant intacte la relation commerciale, on pourrait opter pour des relances mixtes. La relance varie suivant les différents profils de payeurs. Lorsqu'on se retrouve face à un impayé, il importe d'essayer de catégoriser le client afin de sélectionner les relances appropriées à son cas. A ce niveau-là, on pourra trouver :

- **Le payeur négligent** : qui prend toujours ou parfois quelques jours, attend d'être relancé, a égaré la facture, répond que le chèque est « à la signature ». Donc, il faut le relancer très commercialement mais rapidement avec un suivi plutôt serré sur la transmission et la réception de la facture, et sur les délais de paiement

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

- **Le mauvais payeur** : qui a les moyens de payer, connaît la valeur de l'argent et sait l'employer à son profit. Il veut payer le plus tard possible voire jamais si l'entreprise lui laisse l'occasion. Usez d'au moins deux types de relances (relance mixte) à l'instar des rappels téléphoniques et correspondances fermes pour qu'il ressente la pression d'honorer ses engagements. Et recourir sans tarder au recouvrement judiciaire (contentieux) s'il refuse toujours de payer ce que l'entreprise lui doit
- **L'insolvable** : il ne peut pas payer, du moins pour le moment si ses difficultés de trésorerie ne sont que passagères. Faire monter la pression s'il s'agit d'une petite somme, mixer les relances pour obtenir rapidement un paiement partiel et tenter de mettre en place un échelonnement ;
- **Payeur administratif** : il paie toujours très lentement, en raison de la complexité de ses circuits ou d'une hypertrophie de paperasse. L'entreprise est donc tenue de comprendre ses circuits et nouer de bonnes relations avec les personnes chargées de l'ordonnancement pour parvenir de manière astucieuse à mieux arranger et avancer le paiement de la créance.

Pour être efficace, les relances doivent obéir à quelques règles comme :

- Être différenciées suivant le type de client ;
- Le montant et l'ancienneté du retard ;
- Être graduelles et brièvement cadencées ;
- Être crédibles (les menaces mises à exécution).

-La mise en demeure de payer

En cas de silence de la part du débiteur, ou à défaut de réaction litigieuse sérieuse, la procédure amiable doit être interrompue. C'est le rôle de la mise en demeure ou de sommation de payer. Si les simples courriers envoyés au client sont sans effet, il ne reste plus à l'entreprise qu'à utiliser des moyens plus convaincants. Deux solutions s'offrent à l'entreprise :

- Envoyer une mise en demeure de payer par lettre recommandée avec accusé de réception signée par le dirigeant ;
- Faire parvenir une sommation de payer par voie d'huissier de justice.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

En pratique, ces deux actes ont souvent les mêmes effets. Toutefois, une sommation de payer peut avoir plus d'impact par son côté « officiel ». Elle présente également l'avantage d'être signifiée directement entre les mains du client, alors que le courrier recommandé à la mise en demeure peut ne pas être réclamé. Il est possible de préférer la sommation de payer par huissier de justice à la simple mise en demeure, lorsque les sommes en jeu sont importantes ou bien lors du doute de la bonne foi ou de la solvabilité du débiteur. Dans le cas d'une mise en demeure, précisez dans la lettre recommandée le montant de la facture mais également les intérêts de retard. En théorie, le montant des intérêts de retard exigible est celui stipulé sur les factures et les conditions générales de vente⁴⁴

Le recouvrement judiciaire

Cette procédure intervient dans un second temps, quand il y'a un échec de la phase de recouvrement amiable, le recouvrement judiciaire va se dérouler dans le cadre ou en parallèle des voies d'exécution, il a pour but de forcer le débiteur à régler ses dettes.

Une procédure de recouvrement judiciaire consiste à saisir le tribunal de commerce compétent afin d'obtenir un titre exécutoire. Dès lors qu'un titre exécutoire est délivré par un juge, le créancier est habilité à forcer son débiteur à lui rembourser ses impayés.

Il existe quatre procédures différentes de recouvrement judiciaire : La négociation d'un accord transactionnel avec le client, l'injonction de payer, l'assignation au fond, le référé provision ;

Ces procédures peuvent être mises en place si :

- La créance existe réellement,
- Le montant est déterminé,
- La créance est échue.

▪ La négociation d'un accord transactionnel avec le client

La transaction est un mode de règlement amiable à l'initiative des deux parties au litige. Les parties ne vont pas devant les juridictions mais elles vont tenter de mettre fin à leur conflit en trouvant un accord négocié entre elles. La transaction s'impose comme une solution très

⁴⁴ Jean-Luc Putz, Pierrot Schiltz, « Le recouvrement des créances », édition Promoculture, 2011. P 55.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

rapide et qui ne coûte pratiquement rien aux parties, c'est donc une technique efficace de gestion des impayés.

A cet effet, la transaction peut être définie comme un contrat par lequel les parties terminent une contestation à naître en se consentant des concessions réciproques. Trois éléments la caractérisent à savoir :

- Un litige né ou à naître ;
- Une contestation portant sur le fond du droit ou l'objet de ce droit ;
- Une volonté de mettre fin au litige⁴⁵

▪ L'injonction de payer

La procédure d'injonction de payer est la demande la plus simple et la moins coûteuse. C'est une procédure spéciale qui permet de recouvrer une somme due sans passer devant le tribunal, elle est une décision de justice qui autorise le créancier à faire appel à un huissier pour qu'il procède à la saisie des biens ou d'une somme d'argent sur le compte du débiteur.

Pour obtenir une injonction de payer, le créancier doit introduire une demande devant le tribunal compétent en fournissant les preuves de l'existence de la dette, telles que des factures impayées, des contrats ou des reconnaissances de dette. La procédure varie selon la juridiction, mais généralement, le créancier doit remplir un formulaire de demande et le déposer au greffe du tribunal, accompagné des documents justificatifs.

Une fois que la demande est déposée, le tribunal examine les éléments présentés par le créancier. Si le tribunal est convaincu que la dette est valable et que le débiteur n'a pas contesté la demande dans les délais impartis, il peut émettre une ordonnance d'injonction de payer.

▪ L'assignation au fond

L'assignation au fond la plus couramment utilisée dans le cas d'un contentieux lié à un impayé client mais elle est plus longue et plus coûteuse.

⁴⁵ N. PIROTTE « Le code du recouvrement amiable et force des créances fiscales et non fiscales », édition C.G.F, 2010. P 68.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

L'assignation au fond est une étape importante dans la procédure judiciaire, où les parties ont l'occasion de présenter leurs arguments et de défendre leurs intérêts. Elle vise à garantir le respect du droit à un procès équitable en permettant aux deux parties d'exprimer leurs points de vue et de présenter leurs preuves devant le tribunal.

▪ Le référé provision

Le référé-provision est une procédure qui permet aussi comme l'injonction de payer de réclamer le paiement rapide et à bas coût d'une créance. C'est une procédure judiciaire permettant d'obtenir rapidement une mesure provisoire de protection ou de garantie en attendant le jugement final d'un litige. Cela permet d'éviter un préjudice grave et irréparable en accordant une mesure provisoire en attendant la décision définitive du tribunal.

3- les pertes de valeur et la constitution des provisions

La gestion des créances sur les pertes de valeurs consiste à évaluer régulièrement la valeur marchande des créances détenues par une entreprise et à prendre des mesures pour minimiser les pertes potentielles dues aux impayés ou aux défaillances financières des clients. Pour ce faire, l'entreprise peut mettre en place des politiques de crédit strictes pour se protéger des clients à risque et peut surveiller de près les comptes débiteurs pour identifier toute tendance à l'inactivité ou à l'insolvabilité. En outre, l'entreprise peut utiliser des indicateurs financiers clés, tels que le ratio de recouvrement des créances et le ratio de provision pour créances douteuses, pour suivre l'évolution de la gestion des créances au fil du temps.

La gestion des créances sur les pertes de valeurs est essentielle pour maintenir la santé financière d'une entreprise et assurer sa croissance à long terme.

La constitution de provisions pour créances est une pratique courante dans la gestion des finances d'une entreprise pour assurer une bonne estimation de la valeur des créances détenues dans ses livres comptables. Les provisions pour créances sont des sommes d'argent mises de côté pour couvrir le risque de défaut de paiement ou la perte de valeur des créances détenues par l'entreprise. Cette provision doit être suffisante pour couvrir les pertes probables liées aux créances impayées ou douteuses.

La constitution des provisions pour créances se fait généralement selon une méthode de calcul basée sur le taux de risque associé à chaque créance et sur la durée de son échéance. Cette méthode de calcul est basée sur l'historique des paiements du débiteur, la qualité de sa

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

signature, le type de relation commerciale entre le créancier et le débiteur, le type de créance ou de service fourni, entre autres facteurs.

L'objectif de la constitution de provisions pour créances est de garantir la solvabilité de l'entreprise et de protéger ses finances à long terme. Les provisions pour créances aident à maintenir une estimation réaliste de la valeur des créances détenues dans les livres comptables. Cela permet également à l'entreprise de mieux évaluer son risque de crédit global et de prendre des décisions de crédit plus informées à l'avenir.

Section 03 : L'impact d'une bonne gestion des créances sur l'équilibre financier de l'entreprise

La gestion des créances est un élément clé de la gestion financière d'une entreprise. Elle consiste à gérer les dettes qu'elle a envers ses clients et fournisseurs. Une bonne gestion des créances est cruciale pour maintenir un équilibre financier solide et durable. En effet, une mauvaise gestion des créances peut mettre en péril la santé financière de l'entreprise en affectant sa trésorerie, sa rentabilité et son image de marque. Il est donc crucial pour les entreprises de mettre en place des stratégies efficaces de gestion des créances afin d'assurer une stabilité financière à long terme.

Dans cette section, nous explorerons les enjeux majeurs auxquels les entreprises sont confrontées lorsqu'elles gèrent leurs créances, depuis l'émission des factures jusqu'au recouvrement des sommes impayées.

1-Les enjeux majeurs de la gestion des créances

1-1 La facturation précise et opportune

La précision et la ponctualité de la facturation sont des enjeux majeurs dans la gestion des créances d'une entreprise. Une facturation correcte garantit que les clients reçoivent des informations claires et précises les montants dus, les conditions de paiement et les frais supplémentaires éventuels. Des erreurs ou des retards dans ce processus peuvent entraîner des retards de paiement et affecter la trésorerie de l'entreprise. Cependant, même avec une facturation précise, les entreprises doivent faire face à des défis tels que les délais de paiement. Les clients peuvent demander des délais supplémentaires, ce qui peut affecter la stabilité financière de l'entreprise. En effet, une facturation précise et opportune contribue à

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

maintenir un flux de trésorerie sain, à réduire les retards de paiement et à établir une relation de confiance avec les clients. En accordant une attention particulière à ces aspects, une entreprise peut améliorer sa gestion des créances et garantir une stabilité financière plus solide.

Voici quelques caractéristiques qui doivent être incluses dans la facture :

-Clarté et exhaustivité : Les factures doivent être claires, et fournir toutes les informations nécessaires, telles que les coordonnées du client, la description des produits ou services fournis, les quantités, les prix unitaires, les remises éventuelles et les taxes applicables. Une facturation complète évite les questions ou les litiges ultérieurs.

-Respect des délais : Il est important d'envoyer les factures dès que les biens ou services ont été livrés ou fournis les retards dans la facturation peuvent entraîner des retards de paiement de la part des clients. Mettez en place un processus efficace pour générer et envoyer rapidement les factures afin de maintenir un flux de trésorerie régulier.

-Automatisation et systèmes de facturation : L'utilisation de systèmes de facturation automatisés peut simplifier le processus de facturation. Ces systèmes permettent de générer des factures précisément rapidement, de suivre les paiements et de rappeler automatiquement les clients en cas de retard.

-Suivi et gestion des factures : Il est important de surveiller près les factures émises et de veiller à ce que les paiements soient effectués dans les délais convenus. Mettez en place des procédures de suivi régulières afin de repérer les factures en attente de paiement et de prendre les mesures conformément en cas de retard.

-Communication proactive : Il est essentiel d'établir une communication claire avec les clients concernant les modalités de paiement, les échéances et les rappels éventuels de paiement, alerte à ce que les clients acceptent les conditions de paiement dès le début et offrent-leur toute l'assistance nécessaire pour faciliter le règlement des factures.

1-2 Le suivi des paiements

Le suivi des paiements est un aspect essentiel de la gestion des créances d'une entreprise. Il implique une surveillance étroite des paiements effectués par les clients. Les retards de paiement et les défauts de paiement peuvent avoir des conséquences néfastes sur la trésorerie de l'entreprise et entraîner des pertes financières. Une gestion proactive des paiements, avec

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

une surveillance et une analyse régulières, permet à l'entreprise de réagir rapidement pour résoudre les problèmes de paiement et réduire les risques.

Les points importants concernant le suivi des paiements

-Surveillance régulière : Il est primordial de surveiller régulièrement les paiements des clients afin de garantir qu'ils sont effectués en accord avec les conditions convenues. Établissez des procédures de suivi systématiques pour vérifier l'état des paiements et détecter rapidement tout retard éventuel.

-Analyse des retards de paiement : Lorsque des retards de paiement acceptés, il est important de comprendre les raisons sous-jacentes. Effectuez une analyse approfondie des retards de paiement afin d'identifier les tendances, les clients récurrents en retard, ainsi que les éventuels problèmes financiers ou opérationnels chez les clients.

-Mise en place de politiques de recouvrement : Il est essentiel de mettre en place des politiques de recouvrement claires pour faire face aux retards de paiement. Cela peut impliquer des étapes progressives, telles que des rappels amicaux, des lettres de relance formelles, des frais de retard, voire l'implication d'une agence de recouvrement ou d'un service juridique si nécessaire.

-Utilisation de technologies de suivi des paiements : Les outils de gestion des créances et les logiciels de suivi des paiements peuvent apporter une aide précieuse pour automatiser et simplifier le processus de suivi. Ces outils permettent de surveiller les paiements, de générer des rapports, d'envoyer des rappels automatiques et de gérer efficacement les retards de paiement.

1-3 La prévention des créances douteuses

Il est crucial d'évaluer les risques potentiels liés à chaque client avant d'accorder des crédits. Cela implique d'identifier et de gérer les clients susceptibles de présenter un risque de non-paiement ou de difficultés financières. Une évaluation approfondie des antécédents financiers, de la solvabilité et de la réputation du client peut contribuer à réduire les créances douteuses et les pertes associées.

La prévention des créances douteuses aide à réduire les risques de pertes financières et à maintenir une santé financière solide. En mettant en place des processus et des politiques rigoureux, en effectuant des évaluations approfondies et en maintenant une communication

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

proactive, une entreprise peut minimiser les créances douteuses et favoriser des relations commerciales plus sécurisées.

Les points importants concernant la prévention des créances douteuses

-Évaluation rigoureuse des antécédents financiers : Avant d'accorder du crédit à un client, il faut faire une évaluation approfondie de ses antécédents financiers. Cela peut inclure la vérification de sa solvabilité, de ses historiques de paiement, de ses antécédents de crédit et de sa réputation en matière de paiement.

-Politiques de crédit claires : Établir des politiques de crédit claires et documentées qui définissent les critères pour accorder du crédit à un client. Cela peut inclure des limites de crédit, des conditions de paiement spécifiques, des garanties ou des cautions, en fonction des risques associés à chaque client. Ces politiques doivent être cohérentes et appliquées de manière équitable à tous les clients.

-Suivi régulier des clients : Une fois que le crédit est accordé, il faut maintenir un suivi régulier des paiements et de la situation financière du client, surveiller les retards de paiement, les changements dans les habitudes de paiement et les signaux d'alerte potentiels.

-Utilisation d'outils de gestion des risques : Les outils de gestion des risques, tels que les rapports de crédit commerciaux et les services de surveillance de crédit, peuvent fournir des informations précieuses sur les clients potentiels ou existants. Ces outils aident à évaluer les risques de crédit et à prendre des décisions éclairées sur l'octroi ou le maintien du crédit.

2- Les perspectives d'amélioration de la gestion des créances constatées

Les perspectives d'amélioration de la gestion des créances constatées offrent des opportunités pour les entreprises d'optimiser leurs processus et d'améliorer leur équilibre financier.

2-1 Modernisation des opérations de gestion des créances grâce à l'automatisation

L'automatisation joue un rôle clé dans la modernisation des opérations de gestion des créances. En utilisant des technologies telles que l'intelligence artificielle (IA) et la robotique, les entreprises peuvent optimiser et améliorer l'efficacité de leurs processus de gestion des créances, tout en réduisant les erreurs et les coûts opérationnels.

Quelques façons dont l'automatisation peut être appliquée

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

-Collecte automatisée des données : L'automatisation facilite la collecte automatique des données applicables sur les débiteurs à partir de diverses sources telles que les systèmes de comptabilité, les bases de données clients et les plateformes en ligne. Cela permet d'économiser du temps et de réduire les erreurs liées à la saisie manuelle des informations.

-Processus de recouvrement automatisé : Les chatbots et les systèmes de messagerie automatisée peuvent être utilisés pour interagir avec les débiteurs, en leur envoyant des messages de recouvrement personnalisés et en répondant à leurs questions fréquentes. Cela permet de libérer du temps pour le personnel chargé du recouvrement et d'accélérer le processus de recouvrement.

-Reporting et analyse automatisée : Les outils d'automatisation ont la capacité de produire des rapports et des analyses détaillées sur les créances, les tendances de paiement, les performances des agents de recouvrement, et bien plus encore. Cela permet aux gestionnaires d'obtenir une vision claire de la situation et de prendre des décisions éclairées afin d'optimiser les opérations de gestion des créances.

L'automatisation offre de nombreux avantages aux opérations de gestion des créances, tels que l'amélioration de l'efficacité, la réduction des erreurs, une gestion plus des risques et une meilleure expérience client efficace. Cependant, il est important de souligner que l'automatisation ne peut pas remplacer complètement l'interaction humaine, notamment dans les situations complexes ou lors des négociations avec les débiteurs. Dans la plupart des cas, une approche équilibrée qui combine l'automatisation avec l'expertise humaine est la meilleure solution.

2-2 Formation du personnel

La formation du personnel est essentielle pour réussir la modernisation des opérations de gestion des créances grâce à l'automatisation. Il faut d'assurer que le personnel chargé de la gestion des créances constatées dispose des compétences et des connaissances appropriées. Voici quelques points clés à prendre en compte lors de la formation du personnel :

-Sensibilisation à l'automatisation : Il est important de sensibiliser les employés à l'importance de l'automatisation et à ses avantages pour les opérations de gestion des créances.

-Formation technique : il faut fournir aux employés la formation technique nécessaire pour utiliser les outils d'automatisation spécifiques mis en place pour la gestion des créances.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

-Développement des compétences en communication : Même avec l'automatisation, la communication humaine reste importante dans la gestion des créances. Il faut s'assurer que le personnel de l'entreprise développe des compétences en communication efficace, tant pour interagir avec les débiteurs que pour collaborer avec d'autres membres de l'équipe. Cela inclut la gestion des conflits, la négociation et la résolution de problèmes.

-Compétences en gestion des données : L'automatisation repose sur la collecte, le traitement et l'analyse des données. Il faut s'assurer que le personnel de l'entreprise comprend les bases de la gestion des données, y compris la saisie précise des informations.

2-3 Analyse des données

Une analyse approfondie des données peut révéler des opportunités d'optimisation, des zones à risque élevé et des mesures préventives à prendre pour réduire les créances constatées, l'utilisation des outils d'analyse de données pour identifier les tendances, les motifs de paiement et les problèmes potentiels liés aux créances constatées.

Les aspects importants de l'analyse des données

-Segmentation des débiteurs : L'analyse des données permet de classer les débiteurs en différents groupes, en fonction de critères tels que leur historique de paiement, leur solvabilité ou leur comportement de paiement. Cette segmentation facilite la personnalisation des stratégies de gestion des créances et des approches de recouvrement, en adaptant les actions en fonction des caractéristiques spécifiques de chaque groupe. Par exemple, les débiteurs présentant un risque élevé peuvent nécessiter un suivi plus fréquent et plus rigoureux, tandis que les débiteurs à risque faible peuvent bénéficier de conditions de paiement plus souples.

-Analyse de rentabilité : L'analyse des données permet d'évaluer la rentabilité des différentes stratégies et actions de gestion des créances. En examinant les coûts associés au recouvrement, les pertes évitées grâce à des mesures préventives, les remises accordées et d'autres facteurs, les entreprises peuvent déterminer quelles approches sont les plus rentables. Cela permet d'optimiser les ressources et de prendre des décisions fondées sur des données pour améliorer la performance financière.

-Détection de fraudes : L'analyse des données peut contribuer à détecter les éventuelles fraudes liées aux créances. En étudiant les schémas de paiement, les comportements atypiques ou les modèles de fraude connus, les algorithmes d'analyse peuvent repérer les transactions

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

suspectes et signaler les cas nécessitant une enquête approfondie. Cette approche permet de limiter les pertes financières liées à la fraude et de protéger l'entreprise contre les activités frauduleuses.

2-4 Collaboration avec les clients

Il est important pour l'entreprise de développer une relation de partenariat avec ses clients en matière de gestion des créances grâce à une communication régulière. Une communication ouverte permet de résoudre rapidement les problèmes et de maintenir des relations commerciales solides.

Pour une collaboration efficace avec les clients :

-Communication transparente : Établir des moyens de communication clairs et efficaces avec les clients est essentiel. Cela peut impliquer l'utilisation de plateformes en ligne, de systèmes de messagerie automatisés ou d'outils de gestion des relations clients (CRM).

-Self-service : Offrir des fonctionnalités d'auto-assistance aux clients implique de leur permettre d'accéder en ligne à leurs comptes, de consulter l'historique des paiements, de réaliser des paiements en ligne ou de demander des renseignements. Les portails libre-service donnent aux clients un contrôle plus direct sur leurs créances et leur permettent de résoudre rapidement les problèmes courants sans avoir besoin d'une intervention humaine.

-Collecte de commentaires : Encourager les clients à partager leurs commentaires sur leur expérience de gestion des créances et sur les processus automatisés mis en place est essentiel. Cela peut se faire en utilisant des enquêtes en ligne, en laissant des commentaires sur les plateformes dédiées, ou même en ayant des interactions directes avec les agents de recouvrement.

-Gestion des litiges : Les litiges peuvent surgir lors du processus de gestion des créances. Il est essentiel de disposer d'un système efficace pour gérer ces litiges avec les clients, en leur offrant un processus transparent et une résolution rapide.

*La collaboration avec les clients dans le cadre de la gestion des créances automatisée renforce la satisfaction des clients, améliore leur engagement et facilite le processus de recouvrement. Cela permet également de développer des relations durables avec les clients, en favorisant la confiance.

3- Les effets clés de la bonne gestion des créances sur la santé financière

La bonne gestion des créances a un impact significatif sur la santé financière globale d'une entreprise. Parmi les effets clés de la bonne gestion des créances sur la santé financière :

3-1 Amélioration de la liquidité : L'amélioration de la liquidité est l'un des effets les plus importants d'une bonne gestion des créances sur la santé financière de l'entreprise. L'impact de cette amélioration peut être résumé en :

-Flux de trésorerie positif : Une bonne gestion des créances permet d'accélérer le recouvrement des paiements des clients, ce qui réduit le délai nécessaire pour convertir les créances en espèces. Cela se traduit par une augmentation du flux de trésorerie entrant, ce qui renforce la capacité de l'entreprise à financer ses opérations quotidiennes, à investir dans de nouvelles opportunités ou à faire face à des besoins imprévus.

-Réduction des retards de paiement : Une gestion proactive des créances consiste à mettre en place des politiques et des procédures visant à prévenir et à gérer les retards de paiement. Cela comprend l'établissement de conditions de paiement claires, l'envoi régulier de rappels de paiement et l'application de politiques de recouvrement efficaces. En utilisant les retards de paiement, l'entreprise a une meilleure maîtrise de sa trésorerie, ce qui lui permet d'éviter les problèmes de liquidité.

-Optimisation du fonds de roulement : Le fonds de roulement représente la quantité de liquidités dont une entreprise dispose pour répondre à ses obligations courantes. En gérant efficacement les créances, il est possible de réduire le besoin de fonds de roulement en accélérant les encaissements et en minimisant les créances en souffrance. Cela peut permettre de libérer des ressources financières qui peuvent être réinvesties dans l'entreprise ou utilisées pour d'autres besoins.

-Accès facilité au financement externe : Une gestion optimale des créances permet d'améliorer la santé financière de l'entreprise, ce qui peut faciliter l'accès aux sources de financement externes telles que des prêts bancaires, des lignes de crédit ou des investissements en capital. Les prêteurs et les investisseurs ont tendance à accorder davantage de confiance et de crédit à une entreprise qui démontre une gestion de ses créances, ouvrant ainsi des opportunités de financement plus avantageuses.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

-Capacité d'investissement : Une gestion efficace des créances, qui se traduit par une amélioration de la liquidité, donne à l'entreprise les moyens d'investir dans son expansion, son développement ou la saisie de nouvelles opportunités commerciales. Elle peut ainsi financer des projets de croissance, acquérir de nouveaux actifs, développer de nouveaux produits ou services, voire se diversifier sur de nouveaux marchés. L'amélioration de la liquidité permet à l'entreprise d'être plus réactive et agile dans son environnement commercial.

3-2 Réduction des pertes par défaut : Cela peut inclure des actions de recouvrement, des négociations de remboursement ou même des mesures préventives telles que l'évaluation rigoureuse du crédit avant d'accorder des conditions de paiement. En réduisant les pertes par défaut, l'entreprise préserve sa rentabilité et sa stabilité financière. L'impact de cette réduction peut être résumé par :

-Minimisation des pertes financières : Une gestion efficace des créances permet d'identifier rapidement les clients présentant un risque de non-paiement et de prendre des mesures préventives pour réduire les pertes. Cela peut impliquer une évaluation du crédit avant d'accorder des conditions de paiement, l'établissement de limites de crédit appliquées et la surveillance régulière de la solvabilité des clients.

-Amélioration du recouvrement des créances : Cela implique la mise en place de politiques et de procédures de recouvrement efficaces afin de récupérer les créances en souffrance. Il s'agit d'utiliser des méthodes de recouvrement amiables, de rembourser des remboursements ou même de recourir à des mesures juridiques si nécessaires. En maximisant le recouvrement des créances, l'entreprise limite les pertes et améliore sa situation financière.

-Préservation de la rentabilité : Les pertes par défaut ont un effet direct sur la rentabilité de l'entreprise. En limitant ces pertes, l'entreprise protège ses marges bénéficiaires et bénéficie d'une rentabilité solide. Cela lui permet de disposer des ressources financières nécessaires pour investir dans la croissance, répondre aux besoins opérationnels et rémunérer les actionnaires.

-Réduction des risques opérationnels : Les pertes par défaut peuvent avoir des répercussions opérationnelles, telles que des problèmes de trésorerie, une diminution de la capacité à respecter les engagements financiers ou une augmentation des coûts de recouvrement. Une gestion efficace des créances permet de réduire ces risques fonctionnels et

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

permet à l'entreprise de se concentrer sur ses activités principales, plutôt que de dispenser du temps et des ressources à la récupération des créances en souffrance.

-Renforcement de la confiance des partenaires commerciaux : Une entreprise qui fait la preuve d'une gestion de ses créances suscite la confiance de ses partenaires commerciaux, tels que les fournisseurs et les prêteurs. Cela peut entraîner l'amélioration des relations commerciales, des conditions d'approvisionnement plus favorables, des accords de crédit plus avantageux et une collaboration plus étroite. La diminution des pertes par défaut renforce la réputation de l'entreprise en tant que partenaire fiable et vraisemblable sur le marché.

3-3 Diminution des coûts de recouvrement :

La diminution des coûts de recouvrement est un avantage important découlant d'une bonne gestion des créances sur la santé financière de l'entreprise. L'impact de cette diminution peut être résumé dans :

-Utilisation de canaux de communication moins coûteux : Une gestion efficace des créances permet de bénéficier des canaux de communication moins qualifiés tels que l'e-mail, les messages texte ou les plateformes en ligne pour contacter les clients concernant les paiements. Par rapport aux méthodes traditionnelles telles que les appels téléphoniques ou les courriers postaux, ces canaux de communication sont souvent plus rapides, plus économiques et plus efficaces pour recouvrer les créances tout en conservant le même sens.

-Optimisation des processus de recouvrement : Une gestion efficace des créances nécessite également l'optimisation des processus de recouvrement. Cela peut impliquer l'analyse des données relatives aux clients en retard de paiement afin d'identifier les schémas de comportement, l'évaluation de l'efficacité des différentes approches de recouvrement et l'adaptation des stratégies en conséquence. En optimisant les processus de recouvrement, l'entreprise peut réduire les coûts associés aux actions de recouvrement inefficaces ou redondantes, tout en préservant le sens initial du paragraphe.

-Libération des ressources pour des tâches à plus forte valeur ajoutée : En réduisant les tâches manuelles et les coûts de recouvrement, une entreprise peut libérer ses ressources (humaines et financières) pour se concentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée. Le personnel peut se consacrer à des tâches stratégiques telles que l'analyse des données, l'amélioration des processus, le renforcement des relations clients ou le développement de nouvelles initiatives commerciales.

3-4 Renforcement de la relation client

La bonne gestion des créances a un impact significatif sur le renforcement de la relation client, ce qui contribue à la santé financière de l'entreprise. Voici quelques points clés qui illustrent l'importance de cette relation :

-Communication transparente : En communiquant de manière claire et régulière, l'entreprise établit un climat de confiance avec ses clients, ce qui favorise une relation client solide et durable.

-Approche personnalisée : Cela peut inclure la prise en compte des besoins et des contraintes spécifiques de chaque client, l'offre de solutions de paiement flexibles ou l'adaptation des politiques de recouvrement en fonction de la situation individuelle de chaque client. Cette approche personnalisée renforce la relation client en démontrant l'engagement de l'entreprise à travailler de manière collaborative et à trouver des solutions mutuellement bénéfiques.

-Gestion des litiges : Une gestion efficace des créances permet de gérer rapidement et efficacement les litiges ou les problèmes de paiement. L'entreprise peut mettre en place des processus clairs et transparents pour résoudre les différends avec les clients, évitant ainsi les conflits prolongés qui pourraient nuire à la relation.

-Service client amélioré : La gestion des créances peut également être liée à l'amélioration globale du service client. En traitant les questions de paiement de manière efficace et professionnelle, l'entreprise montre son engagement à fournir un excellent service client à toutes les étapes de la relation. Cela renforce la satisfaction des clients, fidélise leur clientèle et favorise les recommandations positives.

-Réputation et recommandations : En traitant les clients équitablement et en gérant efficacement les créances, l'entreprise se positionne comme un partenaire commercial fiable et digne de confiance. Les clients satisfaits sont plus enclins à recommander l'entreprise à d'autres, ce qui peut conduire à de nouvelles opportunités commerciales et à une croissance continue.

3-5 Amélioration de la réputation : L'amélioration de la réputation est un autre effet important d'une bonne gestion des créances sur la santé financière de l'entreprise. Voici quelques points clés qui illustrent l'importance de cette amélioration :

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

-Fiabilité et crédibilité : En communiquant de manière transparente et en gérant les créances de manière professionnelle, l'entreprise témoigne de son engagement envers ses obligations financières. Cela renforce la confiance des clients, des partenaires commerciaux et des investisseurs dans la réputation de l'entreprise, tout en conservant le même sens.

-Relation de confiance avec les clients : En proposant des options de paiement flexibles et en traitant les litiges de manière équitable, l'entreprise démontre son engagement envers la satisfaction de ses clients. Cette confiance favorise la fidélité des clients, les recommandations positives et la durabilité des relations commerciales à long terme, tout en conservant le même sens.

-Attractivité pour les partenaires commerciaux : Une gestion efficace des créances rend l'entreprise plus attrayante pour ses partenaires commerciaux tels que les fournisseurs, les prestataires de services et les partenaires d'affaires. Ces partenaires commerciaux recherchent des partenaires fiables et financièrement solides. Une réputation positive en matière de gestion des créances peut ouvrir de nouvelles opportunités de collaboration, offrir de meilleures conditions commerciales et renforcer les relations avec les partenaires, tout en conservant le même sens.

-Image de responsabilité sociale : En respectant les droits des clients, en traitant équitablement les problèmes de paiement et en évitant les pratiques de recouvrement agressives, l'entreprise démontre son engagement envers des pratiques commerciales éthiques et responsables. Cela renforce sa réputation en tant qu'entreprise socialement responsable, ce qui peut constituer un avantage concurrentiel et susciter une attention positive de la part des parties prenantes, tout en conservant le même sens.

3-6 Prise de décisions éclairées

Une bonne gestion des créances permet à l'entreprise de prendre des décisions éclairées. Voici quelques points clés qui soulignent l'importance de cette prise de décisions éclairées :

-Accès à des informations précises : Une gestion efficace des créances implique la collecte, l'organisation et l'analyse d'informations financières pertinentes. Cela permet à l'entreprise d'avoir une vision claire de la situation financière de ses clients, y compris leur historique de paiement, leur solvabilité et leur capacité à honorer leurs obligations. Ces informations précises fournissent une base solide pour prendre des décisions éclairées.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

-Planification financière stratégique : En comprenant les délais de paiement des clients, les prévisions de rentrées d'argent et les échéances de paiement des fournisseurs, l'entreprise peut établir des prévisions financières réalistes et prendre des décisions éclairées sur l'allocation des ressources et les investissements.

-Optimisation des politiques de crédit : Cela peut inclure l'identification des segments de clientèle les plus rentables, l'établissement de conditions de paiement adaptées à chaque segment et l'ajustement des politiques en fonction des performances de paiement. En optimisant les politiques de crédit, l'entreprise peut prendre des décisions éclairées sur la gestion des risques et la maximisation des revenus.

-Analyse des tendances et des performances : En suivant les indicateurs clés tels que le taux de recouvrement, le délai moyen de paiement ou le pourcentage de créances en souffrance, l'entreprise peut identifier les problèmes potentiels, les opportunités d'amélioration et prendre des décisions éclairées pour ajuster ses stratégies de recouvrement et de gestion des créances.

En somme, une bonne gestion des créances contribue à l'amélioration de la santé financière de l'entreprise en augmentant la liquidité, en réduisant les pertes, en optimisant les coûts, en renforçant les relations client, en améliorant la réputation et en permettant une prise de décision éclairée.

Chapitre 02 : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise

On peut conclure dans ce deuxième chapitre que les techniques de recouvrement des créances clients constituent l'une des solutions auxquelles les entreprises se réfèrent afin d'inciter les clients à régler leurs dettes. Le recouvrement des créances consiste alors à utiliser tous les moyens légaux, amiables pour commencer, puis judiciaires si nécessaire, pour obtenir de ce débiteur le paiement des sommes dues.

Toute entreprise est à la recherche des conditions de l'équilibre financier qui lui permettent d'assurer sa pérennité et de maintenir sa stabilité à long terme. Pour cela, ses ressources permanentes doivent couvrir ses emplois stables ainsi qu'une partie de son actif circulant. L'entreprise doit disposer de différents moyens de financement pour satisfaire simultanément ses divers besoins d'investissements, ainsi que les besoins de son cycle d'exploitation.

La gestion est d'une importance capitale pour maintenir l'équilibre financier d'une entreprise. Elle implique une planification précise, une surveillance des dépenses et des revenus, ainsi qu'une prise de décision stratégique. Les rôles clés de la gestion dans l'équilibre financier incluent l'identification des coûts et des sources de revenus, la gestion des risques financiers, la prévision budgétaire et la gestion de la trésorerie. Une bonne gestion permet d'optimiser les ressources financières de l'entreprise et de garantir une croissance durable. En somme, la gestion est un élément clé de la santé financière d'une entreprise.

Chapitre 03
L'incidence de la gestion
et le recouvrement des
créances sur l'équilibre
financier : cas de l'EPE
NAFTAL Spa

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Le recouvrement des créances revêt une importance particulière pour les organisations publiques et les entreprises nationales qui doivent faire face à des enjeux complexes liés à la récupération des créances. Dans ce chapitre, nous nous pencherons sur le recouvrement des créances au sein de NAFTAL, une entreprise nationale spécialisée dans le secteur de l'Energie.

Dans ce chapitre nous explorerons les techniques de gestion de créances chez l'entreprise et nous examinerons les perspectives et procédures mises en place pour prévenir les retards de paiement.

Section 01 : présentation générale de l'organisme d'accueil

1- Présentation de l'organisme d'accueil

1-1 Historique

Le secteur des hydrocarbures en Algérie a été pendant les premières années de l'indépendance détenu par les grandes sociétés multinationales étrangères telle que : ESSO, TOTAL, SHELL, BP, ...

La SONATRACH fut créée le 31.12.1963 par le décret N° 63-491, elle avait pour mission principale d'assurer le transport et la commercialisation des hydrocarbures, par la suite, elle s'est vue élargir ses compétences par le décret N° 66-296 du 22.09.1966 dans les domaines de la recherche, de production, de transport, de transformation et de commercialisation des hydrocarbures.

Après la nationalisation des hydrocarbures, le 24.02.1971 SONATRACH a connu une importante croissance de ses activités introduites par décret N° 80-101 du 06/04/1980, les pouvoirs publics ont regroupé les activités de raffinage et de distribution sur le marché national en une nouvelle entreprise (ERDP).

Par la suite, avec l'avènement du décret N° 87-189 du 25/08/1987 les activités de raffinage ont été séparées de celles de la distribution, et confiées à une entreprise NAFTEC.

L'appellation de NAFTAL provient de NAFT : Pétrole. AL : Algérien.

En 1981, mise en place d'une organisation décentralisée avec la création de 48 unités multi produits, unités NAFTAL de distribution. (UND)

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

- En 1989 : Décentralisation des œuvres sociales et culturelles de l'entreprise.
- En 1990 : Décentralisation et informatisation de l'activité stick, ventes et clients.
- En 1992 : Consolidation de certaines unités NAFTAL de distribution suivant les études du flux produit, par le rattachement de 09 unités.
- En 1996 : Décentralisation de l'activité couts (dans les directions opérationnelles).
- En 1997 : Création de la direction de la protection du patrimoine.
- En 1998 : NAFTAL change de statut et devient filiale de 100% de SONATRACH.
- En 1999, poursuite de la mise en place des nouvelles structures opérationnelles sur le terrain.
 - ✓ Dissolution des 39 UND multi produits ;
 - ✓ Création de 19 districts CLP ;
 - ✓ Création de 17 districts GPL ;
 - ✓ Création de la division BTM.
- En 2001, modification de l'organisation du siège de la société avec la mise en place de directions exécutives et de direction centrales.
 - ✓ Direction exécutive finances ;
 - ✓ Direction exécutive ressources humaines ;
 - ✓ Direction exécutive stratégie, planification, économie.
- En 2003, aménagement de l'organisation des structures opérationnelles par la dissolution des divisions et création des branches :
 - ✓ Branche CLPB ;
 - ✓ Branche GPL ;
 - ✓ Branche activités internationales.
- En 2004, réorganisation de la branche CLPB par la création de 3 branches distinctes.
 - ✓ Branche carburants ;

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

- ✓ Branche lubrifiants, pneumatiques et bitumes ;
- ✓ Branche commercialisation ;

1-2 Mission

NAFTAL Spa a pour principales missions, la distribution et la commercialisation des produits pétroliers sur le marché national. Elle intervient dans les domaines suivants :

- L'enfûtage GPL.
- La formulation de bitumes.
- La distribution, stockage et commercialisation des carburants, GPL lubrifiants, bitumes, pneumatiques, et produits spéciaux.
- La commercialisation et la distribution des produits pétroliers y compris ceux destinés à l'aviation et à la marine, Développement et modernisation les infrastructures des stockages et de distribution pour assurer une meilleure couverture des besoins du marché.
- L'application et le respect des mesures relatives à la sécurité industrielle, la sauvegarde et la protection de l'environnement, en relation avec les organismes concernés.
- La définition et le développement d'une politique en matière d'audit, ainsi que conception et mise en œuvre des systèmes intégrés d'informations
- L'application et le respect des mesures liées à la sûreté interne de l'entreprise conformément à la réglementation en vigueur.
- L'organisation de NAFTAL est articulée autour des directions centrales chargées de la définition de la politique du suivi, du contrôle et des branches opérationnelles.

L'entreprise « NAFTAL » assure une fonction économique prépondérante ainsi la satisfaction des besoins des citoyens en produits énergétiques (essences, avm, gas-oil) et des produits non énergétiques (pneumatiques, lubrifiants) et ce, à moindre coût.

1-3 L'Organigramme de l'entreprise

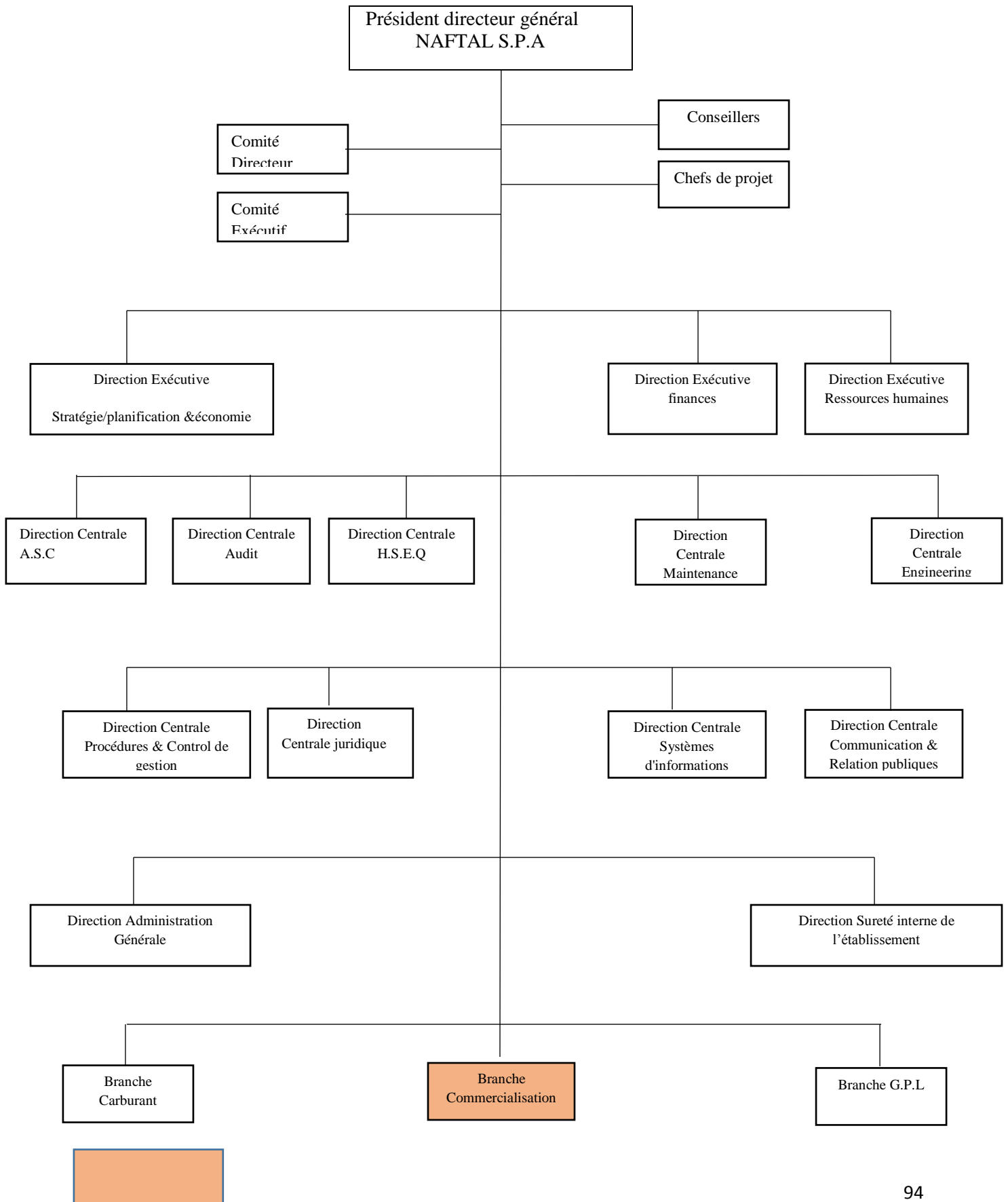
L'organigramme de la société « NAFTAL » se compose de trois parties

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

- La Direction Générale ;
- Les structures fonctionnelles ;
- Les structures opérationnelles ;

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Schéma N °03 : Organisation générale de NAFTAL SPA



Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Notre champ d'étude

Source : Documents internes de l'entreprise

1-3-1 La Direction Générale

La Direction Générale de la société est assurée par le Président Directeur Général. A ce titre, il est secondé par :

- Un Comité Exécutif,
- Un Comité Directeur,
- Des conseillers et des chefs de projet.

1-3-2 Les structures fonctionnelles

Les structures fonctionnelles de la société sont organisées en trois (03) Directions exécutives, Neuf (09) Directions Centrales et Deux (02) Directions de soutien.

1-3-2-1 Les Directions exécutives

La Direction exécutive stratégies Planification et Economie (SPE) : est chargée de l'activité stratégie et planification couvre les fonctions suivantes :

- Planification et prospective ;
- Etudes économiques, Veille stratégique ;
- Organisation ;
- Gestion et suivi des marchés, évaluation des projets ;
- L'information et le reporting de la société ;

La Direction Exécutive Finances (DEF) : Cette activité recouvre les fonctions suivantes :

- Comptabilité générale ;
- Comptabilité de gestion ;
- Trésorerie et financement ;
- Budget et contrôle budgétaire ;
- Fiscalité ;

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

- Juridique ;

La Direction Exécutive Ressources Humaines (DERH) : l'activité ressource humaine couvre les fonctions suivantes :

- Réglementation et relation de travail ;
- Emplois et gestion des carrières ;
- Système de rémunération et de stimulation ;
- Formation ;
- Communication interne ;

1-3-2-2 Les Directions Centrales

La Direction Centrale des Systèmes d'informations (DCSI) : L'activité système d'informations et procédures couvre les fonctions suivantes :

- Systèmes d'informations
- Informatique (Développement-Réseaux - Maintenance)
- Statistiques
- Procédures de gestion Contrôle de gestion
- L'information et le reporting de la société

La Direction Centrale Maintenance : Elle assure les activités de Recherche et de Développement sur le plan technologique, en rapport avec les activités de la société (transport, maintenance, distribution, ...).

La Direction Centrale de l'Audit (DCA) : Elle assure la conduite des missions d'audit à travers l'ensemble des structures de la société et contribue à l'amélioration des systèmes, des procédures et des normes.

La Direction Centrale Hygiène, Sécurité, Environnement et Qualité (DCHSEQ) :

La Direction centrale sécurité industrielle et environnement établie les règles et les consignes de sécurité industrielle et notamment en matière de stockage et de distribution des produits

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

pétroliers. Cette structure est chargée également d'adapter et de définir les normes et procédures relatives à la protection de l'environnement.

La Direction Centrale des affaires Sociales et culturelles (DASC)

La Direction centrale des affaires sociales et culturelles assure les activités relatives à la santé, au social, au sport et à la culture au profit des salariés et des ayants droits.

La Direction Centrale Engineering : elle est chargée de la stratégie marketing et de l'image de la société. Elle assure également les études de marchés et définit l'ensemble de coordonnées concourantes au développement des ventes des produits commercialisés par la société.

La Direction Centrale Communication & Relations Publiques : Cette Direction assure la fonction des relations publiques, de gestion et de communication, à caractère permanent grâce à laquelle, elle vise à établir, à maintenir ou à promouvoir des relations de confiance fondées sur la connaissance et la compréhension mutuelle de NAFTAL et ses publics, internes et externes, le tout dans l'intérêt du public.

La Direction Centrale Juridique :

La Direction Centrale juridique est responsable de la gestion et de la prestation de tous les services juridiques à l'intérieur de l'entreprise. Elle fournit des conseils juridiques et des services législatifs comme, la politique fiscale, les questions commerciales, la réglementation des valeurs mobilières et des marchés de capitaux. Elle procède à l'instruction et au suivi des affaires contentieuses pour le NAFTAL, notamment les dossiers qui peuvent avoir des répercussions financières substantielles.

La Direction Centrale Procédures & Contrôle de Gestion : elle assure la performance de l'entreprise dans le respect des obligations légales et des procédures internes.

La fonction contrôle de gestion, audit prend en charge le contrôle des procédures de gestion de l'entreprise et l'amélioration de l'organisation existante.

1-3-2-3 Les Directions de soutien

La Direction de la sûreté interne de l'établissement : elle assure la sécurité des biens et des personnes.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

La Direction de L'Administration Générale (DAG) : elle assure la question des moyens humains et matériels de l'unité siège, et les prestations de services.

1-3-3 Les Structures Opérationnelles

Les structures opérationnelles de la société sont organisées en trois (03) Branches :

- Branche Commercialisation
- Branche Carburants
- Branche G.P.L.

La Branche Carburant

La branche, carburant a pour mission :

- Définir et proposer une politique, des stratégies et des objectifs à atteindre en matière d'approvisionnement et de ravitaillement, de rénovation d'infrastructures de stockage, établir des plans et budgets conformément aux objectifs arrêtés et en suivre l'exécution.
- Veiller à l'élaboration des études et programmes de rénovation des infrastructures de stockage et de transport par canalisation.
- Assurer l'élaboration et la mise en œuvre d'un système de gestion et de maintenance des installations et du parc matériel.
- Veiller à l'élaboration et au suivi des plans d'approvisionnement et de ravitaillement.
- Développer le système actuel de contrôle de la qualité et préparer la mise en place d'un système certification.

La Branche GPL

La branche GPL a pour mission :

- Définir et proposer une politique, des stratégies et des objectifs en matière de développement et commercialisation des GPL, établir des plans de budget conformément aux objectifs fixés et en suivre l'exécution.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

- Moderniser les infrastructures pour améliorer la productivité, la sécurité et la gestion.
- Assurer l'élaboration et la mise en œuvre d'un système de gestion et de maintenance des installations et du parc matériel.
- Gérer, organiser, promouvoir et développer l'activité enfûtage et de distribution des GPL.

1-4 Présentation de La Branche Commercialisation

1.4.1 Missions

La Branche Commercialisation a pour mission :

- Définir et proposer une politique, des stratégies et des objectifs à atteindre en matière de commercialisation des produits pétroliers à travers le réseau, établir des plans et budgets conformément aux fixés et suivre l'exécution.
- Initier, étudier et mettre en œuvre toute action visant à renforcer sa position commerciale sur le marché et entreprendre toute étude permettant d'optimiser les parts de marché de l'entreprise.
- Participer à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie de marketing en vue de promouvoir les produits et l'image de marque de l'entreprise. Mettre en place un système de veille et de surveillance de la concurrence. Gérer et développer un réseau de points de ventes sur l'ensemble du territoire national.
- Veiller au suivi des plans et programmes de commercialisation des carburants, lubrifiants et pneumatiques et promouvoir les prestations de service qui leur sont attachées.
- Exploiter, réhabiliter, moderniser et développer les infrastructures de lubrifiants et pneumatique et le réseau de station-service.
- Elaborer et mettre en œuvre une politique de gestion, de développement et de promotion de l'usage du GPL/C.
- Mettre en place un système de procédures de gestion centralisé en vue de suivre et de s'assurer de l'exécution des activités conformément aux règles et procédures de la société.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

- Gérer, contrôler le réseau de stations-service GD, GL et autres et suivre les performances du réseau par station et mode de gestion et, le cas échéant, prendre les mesures correctives requises.

1-5 Présentation du district commercialisation Alger

1-5-1 Missions du district

La structure est commune pour tous les districts avec des missions similaires mais doivent s'adapter aux données du terrain, parmi les missions on trouve :

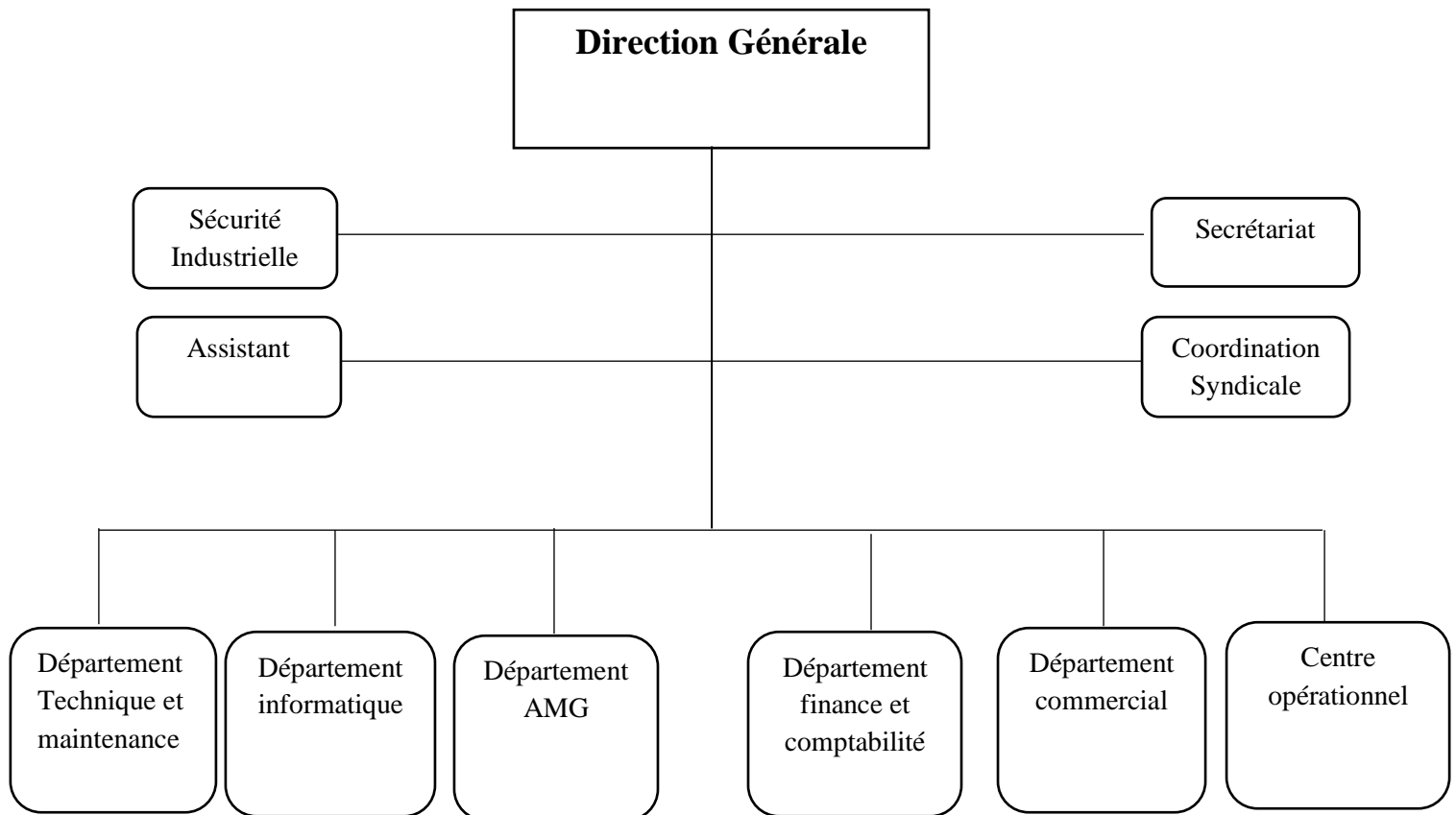
- La gestion, organisation, promotion et développement de l'activité de distribution des carburants terre, lubrifiants, produits spéciaux et pneumatiques ;
- Développement et modernisation du réseau de distribution du district ;
- Analyse du marché du district, position et mise en œuvre de toute action susceptible de renforcer les positions de la division et de l'entreprise par rapport aux concurrents.

1-5-2 Organisation du district commercialisation ALGER

Le district commercialisation d'ALGER est supervisé par un directeur, assisté d'un assistant de sûreté, d'un service informatique et de quatre départements auxquels sont rattachés des services. Notre étude s'effectue au niveau du service clientèle du département commercial.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Schéma N°04: Organisation du district commercialisation de NAFTAL SPA



Source : Documents internes de l'entreprise

Section 02 : l'analyse de l'équilibre financier au sein du district commercial NAFTAL à Alger

Pour obtenir une connaissance plus approfondie de la situation financière de l'entreprise NAFTAL, dans cette deuxième section nous allons étudier comment les valeurs réalisables et les créances en particulier affectent l'équilibre financier de l'entreprise.

Cette analyse est réalisée à partir des trois indicateurs de l'équilibre financier à savoir le FR, BFR, la TN, ainsi que les différents ratios correspondants au poste clients et à la masse des VR.

Par ailleurs, notre étude porte sur la période 2020 à 2022. Pour cela, nous allons présenter notre étude suivant les points ci-après :

- Présentation des bilans financiers de l'entreprise NAFTAL pour les trois dernières années 2020 2021 2022 ;

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

- Analyse de l'équilibre financier de NAFTAL pour les années 2020 2021 2022 ;
- Calcul de certains ratios en rapport avec les valeurs réalisables et le poste client.

1- Présentation des bilans financiers du district NAFTAL Alger pour les trois dernières années 2020 2021 2022

Toute étude de l'équilibre financier est précédée par la réalisation des retraitements dans le bilan comptable afin d'établir un bilan financier. Ce dernier ce constitue permet d'avoir un bilan corrigé plus proche de la réalité économique et financière de l'entreprise et qui permet une analyse fiable de la situation financière et par l'analyse de l'équilibre financier de l'entreprise.

Après avoir traité les bilans comptables de NAFTAL des trois derniers exercices liés à notre étude (2020 2021 et 2022), nous procéderons à l'établissement et l'interprétation des bilans financiers.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Tableau N°06 : le bilan financier de l'exercice 2020 du district NAFTAL (en DA)

Actif	Montants	Passif	Montants
Actif immobilisé	2 996 338 755,09	Capitaux propre	848 180 284,89
Immobilisations corporelles	2 849 504 924,09	Résultat net	848 180 284,89
Immobilisations encours	96 587 673,16		
Immobilisations financières	50 246 157,84		
Valeurs d'exploitation	854 925 910,57	DLMT	20 316 397,97
Stocks et encours	854 925 910,57	Autres dettes non courantes	13 204 992,34
		Provisions et produits comptabilisés	7 111 405,63
Valeurs réalisables	22 017 231 684,85	DCT	27 333 185 345,02
Clients	1 628 786 359,51	Fournisseurs	706 202 725,39
Autres débiteurs	64 498 720,14	Autres dettes	26 626 327 239,70
Impôts et assimilés	97 942 486,30	Trésorerie Passif	655 379,93
Autres actif courants	20 226 004 118,90		
Valeurs disponibles	2 333 185 677,37		
Trésorerie	2 333 185 677,37		
Total actif	28 201 682 027,88	Total Passif	28 201 682 027,88

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Tableau N°07 : le bilan financier de l'exercice 2021 du district NAFTAL (en DA)

Actif	Montants	Passif	Montants
Actif immobilisé	2 667 884 915,11	Capitaux propre	919 307 423,52
Immobilisations corporelles	2 553 986 149,09	Résultat net	919 307 423,52
Immobilisations encours	65 940 015,16		
Immobilisations financières	57 958 750,86		
Valeurs d'exploitation	931 802 062,40	DLMT	36 055 823,00
Stocks et encours	931 802 062,40	Autres dettes non courantes	13 204 992,34
		Provisions et produits comptabilisés	22 850 830,66
Valeurs réalisables	24 018 306 719,25	DCT	29 078 144 309,61
Clients	1 854 187 375,32	Fournisseurs et comptes rattachés	729 951 138,08
Autres débiteurs	35 585 729,75	Autres dettes	28 348 193 171,53
Impôts et assimilés	101 781 498,73	Trésorerie	
Autres actif courants	22 026 752 115,45		
Valeurs disponibles	2 405 513 859,37		
Trésorerie	2 405 513 859,37		
Total actif	30 033 507 556,13	Total Passif	30 033 507 556,13

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Tableau N°08 : le bilan financier de l'exercice 2022 du district NAFTAL (en DA)

Actif	Montants	Passif	Montants
Actif immobilisé	2 872 225 670,11	Capitaux propre	1 328 907 716,10
Immobilisations corporelles	2 649 838 375,76	Résultat net	1 328 907 716,10
Immobilisations encours	140 816 530,16		
Immobilisations financières	81 570 764,19		
Valeurs d'exploitation	680 777 281,84	DLMT	40 438 652,15
Stocks et encours	680 777 281,84	Autres dettes non courantes	16 753 454,17
		Provisions et produits comptabilisés	23 685 197,98
Valeurs réalisables	26 550 938 010,07	DCT	31 266 998 013,22
Clients	1 569 615 522,45	Fournisseurs et comptes rattachés	795 126 332,19
Autres débiteurs	77 680 917,86	Autres dettes	30 471 871 681,03
Impôts et assimilés	72 326 933,75	Trésorerie	
Autres actif courants	24 831 314 636,01		
Valeurs disponibles	2 532 403 419,45		
Trésorerie	2 532 403 419,45		
Total actif	32 636 344 381,47	Total Passif	32 636 344 381,47

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

2- Analyse de l'équilibre financier Du district NAFTAL Alger

2-1 L'équilibre financier à long terme (le fond de roulement) pour les années 2020 2021 2022

2-1-1 Par le haut du bilan

FR= Capitaux permanant – Actif immobilisé

FR= (Fond propres+ DLMT) – Actif immobilisé

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Tableau N°09 : Le fond de roulement net par le haut du bilan

Désignation	2020	2021	2022
Fonds propres (1)	848 180 284,89	919 307 423,52	1 328 907 716,10
DLMT (2)	20 316 397,97	36 055 823,00	40 438 652,15
Actif immobilisé (3)	2 996 338 755,09	2 677 884 915,11	2 872 225 670,11
FR net (1) + (2) - (3)	-2 127 842 072,23	-1 722 521 668,59	-1 502 879 301,86

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

2-1-2 Par le bas du bilan

$$\text{FR} = \text{Actif circulant} - \text{DCT}$$

Tableau N°10 : Le fond de roulement net par le bas du bilan

Désignation	2020	2021	2022
Actif circulant (1)	25 205 343 272,79	27 355 622 641,02	29 764 118 711,36
DCT (2)	27 333 185 345,02	29 078 144 309,61	31 266 998 013,22
FRN = (1) - (2)	-2 127 842 072,02	-1 722 521 668,59	-1 502 879 301,86

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Les résultats dégagés indiquent que le fonds de roulement net est négatif durant les trois années 2020 2021 et 2022, cela signifie que les capitaux permanents ne couvrent pas les actifs immobilisés c'est-à-dire l'incapacité de celle-ci à assurer le financement de ses besoins permanents (investissements) par ses ressources permanentes (fonds propres et dettes à long termes), bien que les fonds propres soient positifs et l'existence de dettes à long et moyens termes.

Ce fond de roulement négatif signifie également qu'il y a un déséquilibre financier à long terme ou une « insuffisance en fond de roulement net »

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Nous concluons alors que le district NAFTAL est en mauvaise situation financière à long terme qui se traduit par un déséquilibre financier à long terme.

2-2 L'équilibre financier à court terme (le besoin en fond de roulement) pour les années 2020 2021 2022

Après le calcul du FR l'indicateur du BFR est calculé comme suit :

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

Tableau N°11 : Le besoin en fond de roulement pour les exercices 2020 2021 et 2022

Désignation	2020	2021	2022
VE (1)	854 925 910,57	931 802 062,40	680 777 281,84
VR (2)	22 014 231 684,85	24 018 306 719,25	26 550 938 010,07
DCT (3)	27 333 185 345,02	29 333 185 345,02	31 266 998 013,22
BFR (1) + (2) – (3)	-4 460 027 749,60	-4 128 035 527,96	-4 035 282 721,31

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Les résultats ci-dessus indiquent que le besoin en fonds de roulement est négatif pour les trois exercices ;

L'entreprise contracte des dettes d'exploitation qu'elle utilise en grande partie dans le financement de ses besoins à long terme vu que le fond de roulement est négatif. Cependant, le district commercial NAFTAL Alger enregistre un déséquilibre financier à court terme qui signifie l'existence d'une ressource d'exploitation et cette situation est aussi synonyme de la capacité du district à honorer ses engagements à court terme vu l'importance des VR, leur recouvrement dans le court terme permet de rembourser ses dettes à court terme.

2-3 La trésorerie nette

Le principal outil de mesure de l'équilibre financier à très court terme ou dans l'immédiat est la trésorerie nette ;

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

La trésorerie nette est une résultante de la différence entre le FRN et le BFR :

$$\text{TN} = \text{FR} - \text{BFR}$$

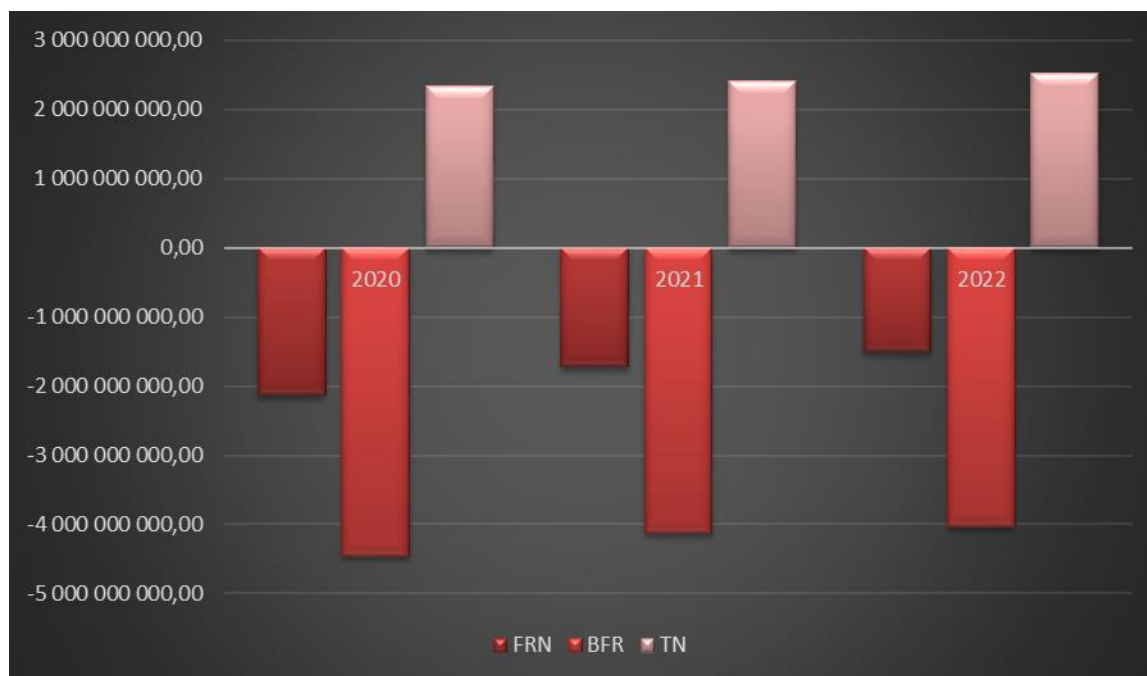
Tableau N°12 : Présentation de la trésorerie nette des exercices 2020 2021 et 2022

Désignation	2020	2021	2022
Fond de roulement net (1)	-2 217 842 072,23	-1 722 521 668,59	-1 502 879 301,86
Besoins en fond de roulement (2)	-4 460 027 749,06	-4 966 657 528,21	-4 035 282 721,31
TN = (1) – (2)	2 332 530 297,44	2 405 513 859,37	2 532 403 419,45

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Graphe N°01 : Présentation du FRN et le BFR et la TN au cours des années 2020, 2021, 2022

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa



Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

On constate qu'au cours de ces trois exercices (2020,2021 et 2022), La Trésorerie Nette du district est positive et enregistre une augmentation d'une année à une autre, il dégage des excédents de liquidités de 2 332 530 297,44 DA en 2020, 2 405 513 859,37DA en 2021 et 2 532 403 419,45DA en 2022. Cet équilibre est assuré grâce aux ressources en Fond De Roulement générés par le cycle d'exploitation de l'entreprise et qui est supérieur aux besoins en ressources stables. Cette trésorerie assure donc à l'entreprise un équilibre financier immédiat. Ce sont les dettes à court terme qui permettent de financer les actifs immobilisés du district.

3-Présentation des bilans en grandes masses 2020 2021 et 2022

A l'aide des trois bilans financiers précédents nous avons établi les bilans financiers en grandes masses pour les trois exercices ;

Tableau N°13 : Partie emploi des bilans en grandes masses 2020 2021 2022

Emplois	2020		2021		2022	
	Montants	%	Montants	%	Montants	%
Actif non courant VI	2 996 338 755,09	10,62	2 677 884 915,11 08,92		2 872 225 670,11	08,80

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Actif courant	25 205 343 272,79 89,37	27 355 622 641,02 91,08	31 266 998 013,22 95,80
VE	854 925 910,57 03,03	931 802 062,40 3,10	680 777 281,84 02,09
VR	22 017 231 684,85 78,07	24 018 306 719,25 79,97	26 550 938 010,07 81,35
VD	2 333 185 677,37 08,27	2 405 513 859,37 8,00	2 532 403 419,45 7,76
TOTAL	28 201 682 027,88 100	30 033 507 556,13 100	32 636 344 381,47 100

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

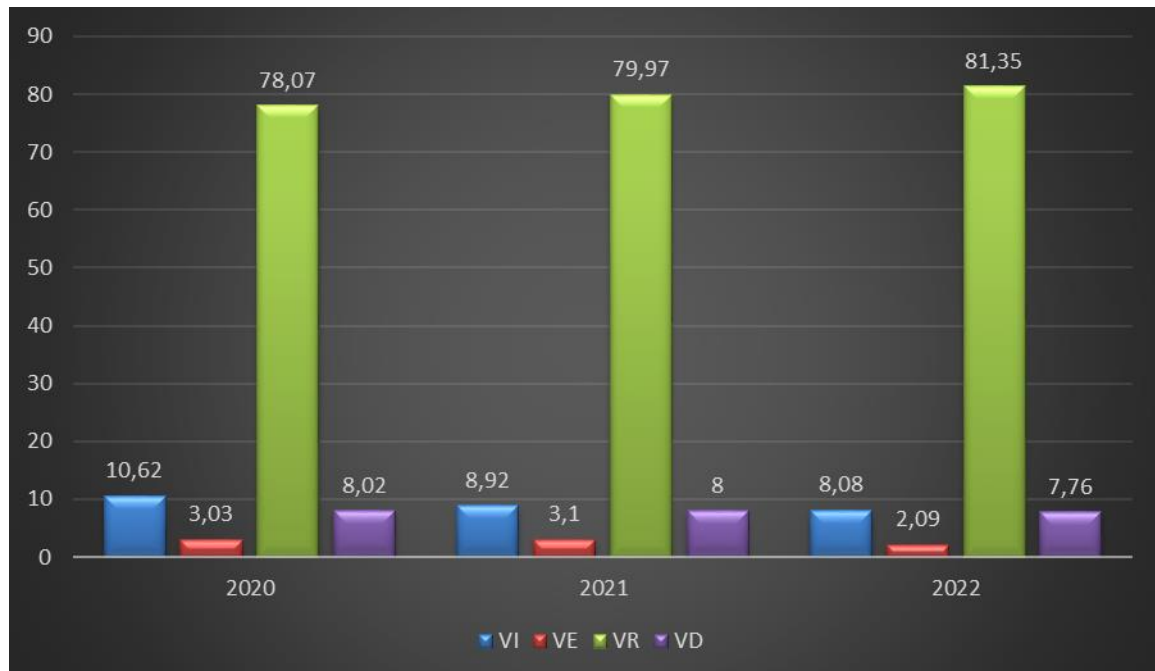
Tableau N°14 : Partie ressources des bilans en grandes masses 2020 2021 2022

Emplois	2020		2021		2022	
	Montants	%	Montants	%	Montants	%
Capitaux Propres	848 180 284,89	3,00	919 307 423,52	3,06	1 328 907 716,10	4,07
DLMT	20 316 397,97	0,07	36 055 823,00	0,12	40 438 652,15	0,12
DCT	27 333 185 345,02	96,92	29 078 144 309,61	96,82	31 266 998 013,22	95,80
TOTAL	28 201 682 027,88	100	30 033 507 556,13	100	32 636 344 381,47	100

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Graph 02 : Représentation des masses des emplois des bilans financiers condensés

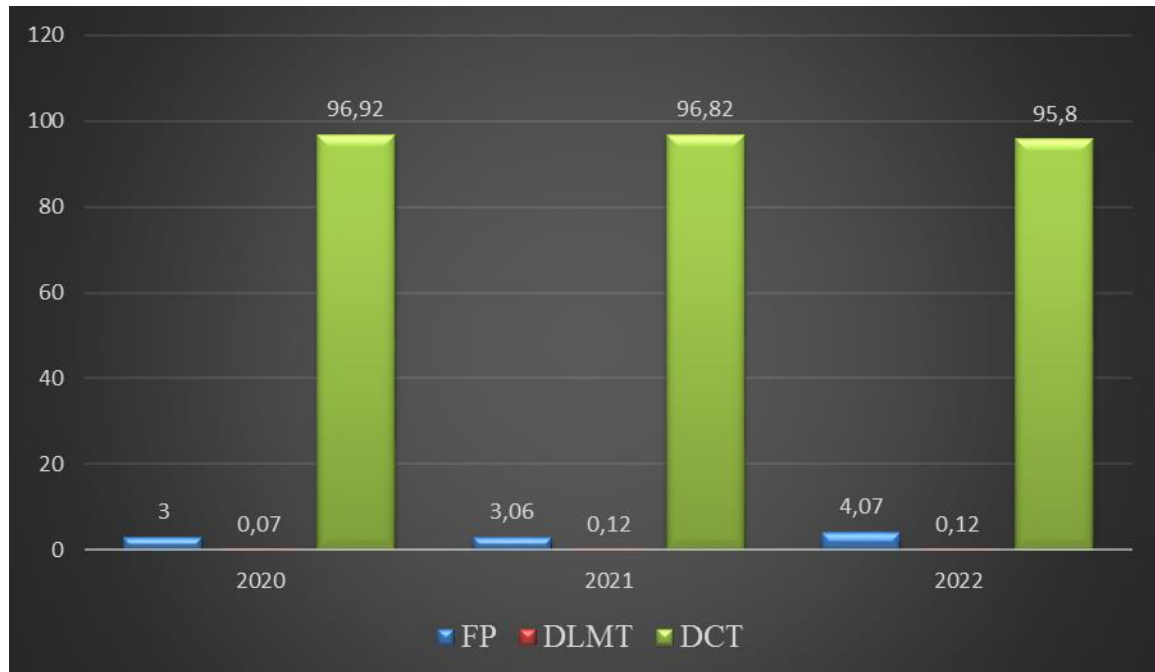
2020/2021/2022



Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Graph 03 : Représentation des masses des ressources des bilans financiers condensés 2020/2021/2022



Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

4- Détermination de ratios ayant trait aux valeurs réalisables et le poste client

Dans ce point il est crucial d'utiliser les indicateurs financiers pour renforcer l'analyse de l'équilibre financier, ceci permettra également une évaluation plus précise de l'impact de la gestion des créances clients.

En étudiant l'évolution de ce compte durant les années 2020 2021 et 2022, nous allons calculer un ensemble de ratios comme l'indiquant les tableaux ci-après :

4-1 Ratio de liquidité générale

$$RLG = (VE + VR + VD) / DCT \times 100$$

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Tableau N°15 : Les ratios de liquidité pour les exercices 2020 2021 et 2022

Désignation	2020	2021	2022
VE (1)	854 925 910,57	931 802 062,40	680 777 281,84
VR (2)	22 017 231 684,85	24 018 306 719,25	26 550 938 010,07
VD (3)	2 333 185 677,37	2 405 513 859,37	2 532 403 419,45
DCT (4)	27 333 185 345,02	29 078 144 309,61	31 266 998 013,22
RLG= (1) +(2) + (3)/4×100	92,22 %	94,08 %	95,19 %

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

On remarque que ce ratio est inférieur à 100 % durant les trois exercices, cela signifie que l'entreprise ne réalise pas une marge de sécurité et donc le district est en déséquilibre à long terme. Ceci peut s'expliquer par l'absence d'une capacité potentielle pour rembourser les dettes à court terme qui est dû principalement aux valeurs réalisables qui sont très importantes durant les exercices.

4-2 Ratio de la liquidité réduite

$$\text{RLR} = (\text{VR} + \text{VD}) / \text{DCT} \times 100$$

Tableau N°16 : Les ratios de liquidité réduite pour les exercices 2020 2021 et 2022

Désignation	2020	2021	2022
VR (1)	22 017 231 684,85	24 018 306 719,25	26 550 938 010,07
VD (2)	2 333 185 677,37	2 405 513 859,37	2 532 403 419,45
DCT (3)	27 333 185 345,02	29 078 144 309,61	31 266 998 013,22
RLR= (1)+(2)/(3) ×100	89,09 %	90,87 %	93,02 %

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Ce ratio est inférieur à 100 % pour les trois années, on constate que le district ne couvre respectivement 89,09 %, 90,02 % et 93,02 % pour les années 2020, 2021 et 2022 de ses dettes à court terme.

Nous constatons que les valeurs de ce ratio sont très proches de celle de liquidité générale et ceci est dû au fait que l'actif circulant est composé de plus de 50 % de VR.

4-3 Le délai de règlement des créances clients

Le calcul de ce ratio pour les trois exercices est effectué comme suit :

$$\text{DRC} = \text{créance client et comptes rattachés} / \text{ventes TTC} \times 360 \text{ jours}$$

Tableau N°17 : Les ratios de délai de règlement des créances clients pour les exercices 2020 2021 et 2022

Désignation	2020	2021	2022
Créances clients (1)	1 628 786 359,51	1 854 187 375,32	1 569 615 522,45
CA (2)	7 610 708 894,58	8 579 061 132,62	9 600 489 747,18
DRC = (1) / (2) × 360 jours	77,04 jours 2,5 mois	77 jours 2,5 mois	58 jours 1,9 mois

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

D'après les résultats obtenus, nous constatons une stabilité du délai crédit client de 2,5 mois durant les deux années 2020 et 2021 et durant l'année 2022, le délai a été réduit à 1,9 mois. Ceci montre une meilleure maîtrise des créances et du recouvrement.

4-4 Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables

Le calcul de ce ratio nous permet de savoir la proportion des créances clients dans le total des créances détenues par le district.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Tableau N°18 : Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables pour les exercices 2020 2021 et 2022

Désignation	2020	2021	2022
Créances clients (1)	1 628 786 359,51	1 854 187 375,32	1 569 615 522,45
Valeurs réalisables (2)	22 017 231 684,85	24 018 306 719,19	26 550 938 010,07
PCCVR = (1) / (2) ×100	7,40 %	7,72 %	5,91 %

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Le calcul du ratio du poids du poste clients dans le total des valeurs réalisables du district montre qu'en 2020, 7,40% sont des créances clients, cela indique que les créances clients représentent une proportion relativement faible par rapport aux autres éléments constituant les valeurs réalisables du district cette année-là. En 2021 le poids a atteint 7,72% cette augmentation peut indiquer une légère augmentation de l'importance des créances clients par rapport aux autres éléments des valeurs réalisables, il est important de surveiller cette tendance car une augmentation constante peut signaler des risques accrus d'impayés ou de difficultés de recouvrement des créances. Une diminution de ce taux jusqu'à 5,91% en 2022 montre l'amélioration des techniques de recouvrement des créances clients mises en œuvre par le district et qui traduit la bonne gestion du poste clients.

Graphes 04 : Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables pour les exercices 2020 2021 et 2022



Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

4-5 Le poids des valeurs réalisables dans le total actif

Le calcul de ce ratio pour les trois exercices nous permet de connaître la part des valeurs réalisables dans le total des emplois de l'entreprise ce calcul se fait ressortir les résultats ci-dessus :

$$\text{PVRA} = \text{Valeurs réalisables} / \text{Total actif}$$

Tableau N°19 : Le poids des valeurs réalisables dans le total actif pour les exercices 2020 2021 et 2022

Désignation	2020	2021	2022
VR (1)	22 017 231 684,85	24 018 306 719,19	26 550 938 010,07
Total actif (2)	28 201 682 027,88	30 033 507 556,13	32 636 344 381,47
PVRA = (1) / (2) ×100	78,07 %	79,97 %	81,35 %

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

D'après les résultats obtenus par le calcul de ce ratio nous constatons que le taux augmente d'une année à une autre. En 2020 le district avait un poids des valeurs réalisables dans le total actif de 78,07 % cela indique que les VR représentaient une part importante de l'actif total du district. Une telle proportion peut être considérée comme élevée et peut suggérer une dépendance significative vis à vis des éléments à réaliser. En 2021 la part des VR dans le total actif continue à augmenter (79,97%) et en 2022 le poids des VR a encore augmenté à 81,35% cette proportion élevée peut être préoccupante, car cela peut indiquer une concentration accrue du risque financier et une dépendance excessive aux créances clients et aux autres éléments des VR.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Graphes N° 05 : Le poids des valeurs réalisables dans le total actif pour les exercices 2020, 2021 et 2022



Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

4-6 Le poids des créances clients dans le total actif

Ce ratio permet de savoir la proportion des créances clients dans le total actif de l'entreprise, il se calcule comme suit :

$$\text{PCCA} = \text{créance clients} / \text{total actif} \times 100$$

Tableau N°20 : Le poids des créances clients dans le total actif pour les exercices 2020, 2021 et 2022

Désignation	2020	2021	2022
Créances clients (1)	1 628 786 359,51	1 854 187 375,32	1 569 615 522,45
Total actif (2)	28 201 682 027,88	30 033 507 556,13	32 636 344 381,47
PCCA = (1) / (2) ×100	5,78 %	6,17 %	4,80 %

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Le calcul de ce ratio nous permet de savoir la proportion des créances clients dans le total actif de l'entreprise. Les résultats obtenus sont comme suit :

Le taux du poids des créances clients dans le total actif du district est de 5,78 % en 2020 ceci s'explique par le recouvrement de ces créances clients ensuite elle s'élève pour atteindre 6,17% en 2021, Cette augmentation est expliquée par la hausse des ventes à crédit, en 2022, ce taux baisse 4,80 %.

Graphe N°06 : Le poids des créances clients dans le total actif pour les exercices 2020 2021 et 2022



Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

5-Détermination des points forts et faibles du district commercial NAFTAL Alger

Tableau N°21 : les points forts et faibles du district de l'exercice 2020

Les points forts	Les points faibles
<ul style="list-style-type: none"> ➤ DT = 96,92% > DLMT=0,07 % : L'entreprise supporte moins de charges financière. ➤ TN (+) : il y a un équilibre financier à très court terme. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ % VI = 10,62 % < 50 % : ➤ % VD = 8,27 % > 5 % : Il y a une mauvaise gestion de trésorerie. ➤ % VR = 78,07 % : Il y a beaucoup de vente à crédit au point que le pourcentage des VR dépasse celui des VI. ➤ % FP= 3,00 % < 50 % : ➤ FRN () : négatif : Il y a un déséquilibre financier à long terme. ➤ BFR () : négatif :

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

	Il y a un déséquilibre financier à court terme.
--	---

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Tableau N°22 : les points forts et faibles du district de l'exercice 2021

Les points forts	Les points faibles
<p>➤ DT = 96,82% > DLMT=0,12 % : L'entreprise supporte moins de charges financière.</p> <p>➤ TN (+) : Il y a un équilibre financier à très court terme (immédiat).</p>	<p>➤ % FP= 3,06 % < 50 % :</p> <p>➤ % VI = 8,92 % < 50 % : L'entreprise ne répond pas à sa vocation industrielle.</p> <p>➤ % VD = 8,00 % > 5 % : Il n'y a pas une bonne gestion de trésorerie.</p> <p>➤ % VR = 79,97 % : Il y a beaucoup de vente 0 crédit au point que le pourcentage des VR dépasse celui des VI qu'est égale à 8,92.</p> <p>➤ FRN () : négatif : Il n'y a pas un équilibre financier à long terme.</p> <p>➤ BFR () : négatif : Il n'y a pas un équilibre financier à court terme.</p>

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

--	--

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Tableau N°23 : les points forts et faibles du district de l'exercice 2022

Les points forts	Les points faibles
-------------------------	---------------------------

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

<p>➤ DT = 95,80% > DLMT=0,12 % : L'entreprise supporte moins de charges financière.</p> <p>➤ TN (+) : Il y a un équilibre financier à très court terme (immédiat).</p>	<p>➤ % FP= 4,07 % < 50 % :</p> <p>➤ % VI = 8,80 % < 50 % : L'entreprise ne répond pas à sa vocation industrielle.</p> <p>➤ % VD = 7,76 % > 5 % : Il n'y a pas une bonne gestion de trésorerie.</p> <p>➤ % VR = 81,35 % : Il y a beaucoup de vente 0 crédit au point que le pourcentage des VR dépasse celui des VI qu'est égale à 8,80.</p> <p>➤ FRN () : négatif : Il n'y a pas un équilibre financier à long terme.</p> <p>➤ BFR () : négatif : Il y a un déséquilibre financier à court terme.</p>
---	--

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Section 03 : Le recouvrement des créances constatées au sein de NAFTAL

Les impayés entraînent un déficit de trésorerie pour l'entreprise et une augmentation de ses créances. Dans cette optique, l'entreprise doit mettre en place un ensemble de mesures de recouvrement afin de récupérer ses créances dans les délais impartis et de surveiller de manière segmentée ses clients débiteurs afin de les inciter à régulariser leur situation dans des délais raisonnables.

1-Les procédures de recouvrement des créances clients au sein du district commercial NAFTAL Alger

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Les impayés engendrent à l'entreprise un manque en matière de trésorerie et une évolution de ses créances, en effet le district NAFTAL à Alger, pour atteindre ses objectifs, doit mettre en place une procédure de recouvrement afin de récupérer ses créances dans les délais impartis. Ces procédures incluent le suivi des clients débiteurs par catégories, dans le but de les contraindre à régulariser leur situation dans des délais raisonnables.

Sur ce point, nous allons présenter les différentes étapes de recouvrement mises en œuvre par le district commercial de NAFTAL à Alger notamment, au sein de département commercial qui est principalement chargé de faire le suivi des créances de l'entreprise et dans lequel nous avons effectué notre stage.

NAFTAL est une entreprise spécialisée dans le secteur énergétique, mais le district commercial d'Alger manque malheureusement d'une procédure de recouvrement des créances formalisée et approuvée, cette entreprise n'a pas encore mis en place un système efficace pour récupérer les créances non payées. Cela peut entraîner des difficultés financières pour l'entreprise, car les montants dus peuvent rester en suspens sans réelle possibilité de récupération. Il serait judicieux pour NAFTAL de mettre en œuvre une procédure de recouvrement structurée afin de protéger ses intérêts financiers et d'assurer une meilleure gestion de ses créances.

1-1 Les étapes suivies par le district avant d'entamer les procédures de recouvrement

Avant de commencer le processus de recouvrement, NAFTAL met en place des mesures préliminaires telles que :

- **Vérification des informations de facturation** : NAFTAL procède à une vérification méticuleuse des informations de facturation afin de garantir leur exactitude. Cette vérification englobe les montants facturés, les dates de paiement, les coordonnées du client, et d'autres éléments pertinents.
- **Identification des clients débiteurs** : NAFTAL repère les clients ayant des paiements en retard en effectuant une analyse des rapports internes, des relevés de comptes et en utilisant des outils de gestion de la relation client (CRM) pour suivre les clients présentant des retards de paiement.
- **Établissement d'une liste des créances à recouvrer** : Une fois les clients en situation d'impayés identifiés, NAFTAL dresse une liste des créances à recouvrer qui inclut les

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

informations essentielles telles que les montants dus, les dates d'échéance, les références des factures concernées et les coordonnées des clients.

- **Analyse de la situation financière des clients débiteurs :** NAFTAL effectue une analyse de la situation financière des clients débiteurs afin de mieux évaluer leur capacité à effectuer les paiements. Cette analyse peut comprendre la collecte d'informations sur leur historique de paiement, leur profil de crédit, leurs activités commerciales, et d'autres éléments pertinents.
- **Notification préliminaire :** NAFTAL adresse une notification préliminaire aux clients débiteurs afin de les informer de leur retard de paiement et de les rappeler à leurs engagements contractuels. Cette notification peut être transmise par voie postale, par courrier électronique ou par tout autre moyen de communication approprié.

Ces mesures préliminaires permettent à NAFTAL d'établir une base solide avant de passer à la communication et aux actions plus formelles dans le processus de recouvrement.

1-2 Les procédures de recouvrement des créances

1-2-1-Les procédures de recouvrement amiable

Les méthodes de recouvrement à l'amiable sont généralement considérées comme les options les plus efficaces pour récupérer les montants impayés. Cette approche est plus rapide et moins onéreuse que le recours à une procédure judiciaire, en plus de préserver les relations commerciales. A cet effet, le district de NAFTAL met en œuvre les procédures de recouvrement amiable suivantes :

- **Prise de contact :** la procédure commence généralement par une prise de contact avec le débiteur. Cela peut se faire par le biais d'une lettre de relance. Mentionnez clairement le montant dû, les intérêts de retard éventuels, et fixer un délai pour régulariser la situation donc l'objectif de cette prise de contact est de l'informer de son retard de paiement et de lui donner l'opportunité de régler la dette de manière amiable.
- **Communication téléphonique :** Si la relance écrite reste infructueuse, ils appellent le débiteur pour discuter de la situation, obtenir des clarifications et tenter de négocier un arrangement de paiement.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

- **Mise en demeure :** Si toutes les tentatives précédentes échouent, ils envoient une mise en demeure officielle par courrier recommandé. Indiquez clairement les conséquences légales du non-paiement et donnez un dernier délai pour régler la dette.

1-2-2 Les procédures de recouvrement judiciaire

Si les mesures amiables n'aboutissent pas, le département commercial du district NAFTAL effectue une analyse approfondie du dossier du client débiteur. Cela peut inclure la collecte de preuves de la dette, des copies des factures, des communications antérieures et d'autres documents pertinents. Ce dossier va être transmis au département juridique pour l'application des procédures de recouvrement par voie de justice :

- **Consultation juridique :** NAFTAL a la possibilité de consulter des conseillers juridiques spécialisés dans le recouvrement de créances afin d'obtenir des conseils sur la meilleure approche à adopter. Ces conseillers juridiques jouent un rôle crucial en évaluant la faisabilité de la procédure judiciaire et en fournissant des orientations sur les étapes à suivre.
- **Préparation de la plainte :** NAFTAL engage une procédure judiciaire en déposant une plainte auprès des tribunaux compétents. La plainte détaille les motifs de l'action en recouvrement et les montants dus.
- **Assignation à comparaître :** Après le dépôt de la plainte, NAFTAL a la possibilité de solliciter du tribunal l'émission d'une assignation à comparaître, un document officiel qui demande au client débiteur de se présenter devant le tribunal afin de répondre à la plainte et de faire valoir sa position de défense.
- **Audiences et procédures judiciaires :** Les audiences et les procédures judiciaires se déroulent en stricte conformité avec les lois et règles judiciaires en vigueur. Les parties impliquées ont l'opportunité de présenter leurs arguments, de soumettre des preuves et peuvent être représentées par des avocats. Le tribunal rendra une décision en se basant sur les éléments présentés lors de ces procédures.
- **Exécution de la décision du tribunal :** En cas d'obtention d'un jugement favorable par NAFTAL, celui-ci peut engager des procédures d'exécution visant à recouvrer les fonds dus. Ces mesures peuvent comprendre des saisies de biens, des saisies bancaires

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

ou d'autres actions légales visant à satisfaire la dette conformément à la décision rendue par le tribunal.

2- l'analyse des créances au sein du district commercial NAFTAL Alger

L'analyse des créances au sein du district commercial NAFTAL Alger constitue un aspect crucial de la gestion financière de l'entreprise. Cette partie s'attache à présenter la situation des créances et leur recouvrement en se basant sur les documents fournis par l'entreprise (les bilans des trois exercices 2020, 2021, 2022, les balances générales des trois exercices, la situation des créances par catégories, par secteur et par âge des trois exercices 2020, 2021, 2022, etc....).

2-1 La situation des créances

La situation des créances désigne l'état actuel des montants qui sont dus à une date donnée à l'ensemble des clients de l'entreprise. Elle englobe les créances saines, les créances douteuses qui représentent les montants qui n'ont pas encore été recouverts dans les délais convenus et autres créances sur prestations non encore facturées. L'évaluation de la situation des créances revêt une grande importance pour estimer la santé financière d'une entreprise, car elle a un impact direct sur sa trésorerie et sa capacité à respecter ses obligations financières. Elle permet d'évaluer les performances de l'entreprise en matière de recouvrement des créances, d'identifier d'éventuels problèmes de paiement ou de solvabilité des clients, et de prendre des mesures pour améliorer le processus de recouvrement des montants dus.

La situation des créances au sein du district au cours des trois derniers exercices se présente comme suit :

2-1-1 La situation des créances par catégories des trois années 2020 2021 2022

Numéro de comptes S C F	2020	2021	2022
411	1 678 597 701,86	1 995 774 183,00	1 895 893 121,42
416	58 746 804,71	57 453 936,30	52 667 755,01
418	13 618 389,61	8 662 060,30	6 001 407,04

Source : Balances générales fournies par le district com NAFTAL Alger

Après avoir étudié en détail les balances générales arrêtées au 31-12-2020, au 31-12-2021 et au 31-12-2022, on détermine que :

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

=>Les créances clients (C 411) en 2020 étaient de 1 678 597 701,86 DA cela représentait le montant total des montants dus à l'entreprise par ses clients à la fin de cette année. En 2021 le solde des créances clients atteint 1 995 774 183,00 DA soit une augmentation significative par rapport à l'année précédente, cette hausse peut indiquer une augmentation des ventes. Cependant en 2022 le solde des créances clients a légèrement diminué pour s'établir à 1 895 893 121,42 DA bien qu'il y ait une baisse par rapport à l'année précédente, le solde reste encore plus élevé que celui de l'année 2020 cette baisse peut suggérer des efforts pour récupérer les montants dus ou une gestion plus rigoureuse des créances clients.

Dans l'ensemble, la tendance observée est une augmentation des créances clients entre 2020 et 2021 suivie d'une légère diminution en 2022. Cette évolution peut être influencée par les politiques de recouvrement ou les pratiques de gestion des créances.

-Après la lecture de la situation des créances par âge, on a constaté que les créances clients comprennent certaines créances qui remontent aux exercices antérieurs et figurant toujours dans le compte 411. Ces créances sont antérieures à l'exercice 2020. A titre d'exemple, en 2017, on constate un montant de 57 322 990,85 DA et en 2018 un montant de 6 632 028,12 DA, ces créances n'ont pas fait l'objet d'un reclassement dans la catégorie douteuse malgré le dépassement du délai de recouvrement.

=> En analysant les créances douteuses (C 416) sur les trois exercices (2020, 2021 et 2022) la tendance qu'on a observée est comme suite :

-De 2020 à 2021 on constate une légère diminution des créances douteuses passant de 58 746 804,71 DA à 57 453 936,36 DA, cependant en 2021 et 2022 on observe une baisse plus significative des créances douteuses passant de 57 453 936,36 DA à 52 667 755,01 DA.

En résumé : Les créances douteuses de l'entreprise ont connu un très faible mouvement durant la période 2020 à 2022 en effet le montant des créances douteuses figurant au bilan de l'entreprise est passé de 58 746 804,71 DA en 2020 à 52 667 755,01 DA en 2022, une diminution seulement de 6 079 049,7 DA c'est-à-dire qu'il y a que 6 079 049,7 DA qui a été recouvrer sur les créances douteuses.

=>Concernant les factures à établir (C 418) on constate que lors de chaque exercice les montants des factures à établir qui sont soldés est inférieur au montant de l'ouverture ; Autrement dit, lors de chaque exercice le montant qui est soldé est loin du montant qui figure dans l'exercice ne sont pas automatiquement soldé durant l'exercice suivant dans la

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

constatation. À titre d'exemple, en 2020, un montant d'ouverture de 17 425 272,33 DA a été constaté au 31-12-2019 comme facture à établir. Toute fois lors de l'exercice 2020, seul un montant de 5 639 348,49 DA qui a été soldé soit un taux de 32,36% des prestations qui ont connu une facturation définitive. Le reste soit 67,64% des factures à établir n'ont pas été soldé au cours de cet exercice et ce, à cause de contraintes à la facturation des prestations fournies. Il est à rappeler que le compte 418 est un compte de transition c'est à dire que les factures qui ont étaient établis au 31-12-2019 doivent être soldées au cours de l'année 2020.

2-1-2 La situation des créances par secteur d'activité arrêtée au 31-12-2021 et au 31-12-2022

Désignation	31-12-2021		31-12-2022	
	Totaux	Taux %	Totaux	Taux %
Administrations Centrales	757 172 408,70	39,83	474 930 498,07	26,60
Administrations Locales	118 230 125,13	6,22	96 811 181,6	5,42
Intra-groupe Sonatrach	22 130 572,85	1,16	36 232 060,43	2,03
Entreprises Publiques	791 921 778,64	41,66	963 213 250,11	53,95
Entreprises Privées	211 510 895,04	11,13	214 207 021,38	12
Total	1 900 965 780,36	100	1 785 394 011,59	100

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

=>Après l'analyse des données de ce tableau on constate que :

-Le secteur de l'administration centrale a connu une baisse de 13,23 % entre 2021 et 2022 (en 2021 : 39,83% et en 2022 : 26,60%).

-Le secteur de l'administration locale a connu une légère baisse de 0,80% entre 2021 et 2022 (en 2021 :6,22% et en 2022 : 5,42%).

-Le secteur INTRA Groupe Sonatrach a connu une augmentation de 0,87% entre 2021 et 2022 (en 2021 : 1,16% et en 2022 :2,03%).

-Le secteur des entreprises publiques a connu une augmentation de 12,29% entre 2021 et 2022 (en 2021 : 41,66% et en 2022 : 53,95%).

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

-Le secteur des entreprises privées a connu une légère augmentation de 0,87% entre 2021 et 2022 (en 2021 : 11,13% et en 2022 : 12%).

=>Selon l'évaluation, en 2021 le secteur des entreprises publiques représentait la plus grande part des créances clients avec un taux de 41,66% qui contient des entités filiales telles que : ETUSA, SNTF, SNVI, SONELGAZ, SNTR, SONATRO, SNTP, E.P.T.P, COSIDER, E.V.S.M. Suivi de près par le secteur de l'administration centrale avec un taux de 39,83% qui comprend des sous-entités telles que : la présidence, le ministère, les forces terrestres les unités MDN autonome. Le secteur des entreprises privées représentait 11,13% des créances clients tandis que le secteur des administrations locales et celui des INTRA Groupe Sonatrach avaient des parts plus petites, respectueusement 6,22% et 1,16%. En 2022 les tendances ont changé le secteur des entreprises publiques a augmenté considérablement et désormais 53,95% des créances clients, le secteur des administrations centrales a diminué à 26,60%, les autres secteurs ont également connu des changements avec les administrations locales à 5,42% et le secteur INTRA Groupe Sonatrach à 2,03% et les entreprises privées à 12% des créances clients.

2-1-3 La situation des créances par âge arrêtée au 31-12-2022

	Créances	Taux %
<= 2017	57 322 990,85	27,20
2018	6 632 028,12	3,15
2019	2 972 775,07	1,40
2020	2 164 021,73	1,03
2021	2 790 684,56	1,32
2022	138 886 399,67	65,90
Total	210 768 900,00	100

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

Dans ce tableau les créances sont réparties en fonction de leur âge, c'est-à-dire le nombre d'années écoulées depuis leur origine. Cela permet d'évaluer la durée pendant laquelle les créances sont restées impayées, ce qui est un indicateur de la performance de l'entreprise en matière de recouvrement.

En 2022, le total des créances s'élève à 210 768 900DA. Cela représente l'ensemble des montants dus à l'entreprise par ses clients à la clôture de cet exercice.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Les créances datant de 2017 ou antérieurement représentent un montant de 57 322 990,85DA, ce qui correspond à environ 27,20 % du total des créances par rapport au total. Ce chiffre suggère que l'entreprise détient encore un montant significatif de créances qui n'ont pas été recouvrées depuis 2017 ou plus tôt qui sont des montants qui n'ont pas été provisionnés par l'entreprise et aucune action de recouvrement par voie de justice n'est encore engagée pour les récupérer. De plus, le fait de ne pas entreprendre d'actions en justice suggère que l'entreprise n'a pas utilisé tous les moyens à sa disposition pour récupérer ces montants impayés.

En examinant les montants des créances par âge, on peut observer une concentration significative des créances récentes. Les créances datant de 2022 représentent la plus grande part, avec 138 886 399,67DA, soit environ 65,90% du total des créances. Cela suggère que la majorité des montants dus par les clients ont été accumulés au cours de l'année en cours.

En revanche, les créances plus anciennes, datant de 2017 à 2021, représentent des montants beaucoup plus faibles. Cela peut être interprété comme un signe positif, indiquant que l'entreprise a réussi à recouvrer une grande partie de ces créances au fil du temps. Les montants les plus faibles des créances datant de 2018 à 2021 (entre 2 164 021,73DA et 2 790 684,56DA) suggèrent une amélioration continue du recouvrement des montants dus.

Il est également important de noter les taux correspondants à chaque catégorie d'âge. Le taux le plus élevé (65,90%) est associé aux créances datant de 2022, ce qui indique que la proportion la plus importante des montants dus est récente. En revanche, les taux pour les créances plus anciennes sont beaucoup plus faibles (de 2018 à 2021), ce qui confirme l'interprétation selon laquelle l'entreprise a réussi à recouvrer une grande partie de ces créances au fil du temps.

La situation des créances par âge au 31 décembre 2022 indique une concentration des montants dus sur les créances récentes, avec une diminution progressive des montants pour les créances plus anciennes (de 2018 à 2021). Cela peut être considéré comme un signe positif de la performance de l'entreprise en matière de recouvrement des créances.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

2-1-4 La situation des provisions arrêtée au 31-12-2021 et au 31-12-2022

Numéro de comptes	Libellées	Provisions 2021 (1)	Provisions 2022 (2)	Augmentation "Dotations" (1)-(2)	Diminution "Reprises" (1)-(2)
41102	Prov P/dep cre clts Alg a terme	149 384 867,87	328 718 819,58	179 333 951,71	
41107	Perte de valeurs sur chq imp clts au comptant	864 000,11	3 560 186,43	2 696 186,32	
4160	Prov p/dep cre contentieuses	57 453 936,36	52 667 755,01		4 786 181,35

Source : La situation des provisions fournies par le district commercial NAFTAL

Alger

Après la lecture des données de ce tableau on a noté que :

-L'entreprise a provisionnées en 2021 : 8,10% du total de créances à terme (C 41102 :1 845 245 729,07 DA), en 2022 l'entreprise a provisionnées un taux de 10,38% du total de ses créances à terme (C41102 :1 727 435 668,78 DA), on remarque que lors de l'exercice de 2022 les provisions sur clients à terme augmente par 179 333 951,71DA soit 220,05%.

- L'entreprise a provisionnées en 2021 : 21,20% du total du compte chèques impayés clients au comptant (C 41107 :4 074 918,68 DA), en 2022 l'entreprise a provisionnées un taux de 24,04% du total de ses créances à terme (C41107 : 14 804 615,31 DA), on remarque que lors de l'exercice de 2022 les provisions sur le compte chèques impayés clients au comptant augmente par 2 696 186,32DA soit 412,06%.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

A propos de ces deux comptes précédents on note qu'il y a une très forte augmentation des provisions de ces créances, car parfois, certains de ses clients sont anciens.

- Les créances douteuses (C416) pour l'exercice arrêté au 31-12- 2021 est égale à 57 453 936,36DA ces ont étaient provisionnées à100%, et en 2022 il y a eu une reprise sur cette provision de 4 786 181,35DA qui a été passé à 52 667 757,01DA. Et ce, suite au recouvrement d'une créance douteuse d'égale valeur.

2-2 Le recouvrement des créances

Ce point est déjà mentionné en détail dans le deuxième chapitre dans lequel on a expliqué que le recouvrement des créances est le processus par lequel une entreprise s'efforce de récupérer les montants qui lui sont dus par ses clients ou débiteurs, l'objectif principal du recouvrement des créances est d'assurer la récupération des fonds impayés afin de maintenir la santé financière de l'entreprise etc...

Dans ce point on a étudié le recouvrement des créances après la lecture des fichiers fournies par le district.

2-2-1 Le recouvrement des créances par comptes

Numéro de compte	Créances au 31-12-2021	Constatations de l'exercice 2022	Recouvrement 2022	Reste à recouvrer	Taux de recouvrement %
411	1 995 774 183,00	96 862 663 901,23	96 962 544 962,81	1 895 893 121,42	98,08
416	57 453 936,36	-	4 786 181,35	52 667 755,01	8,33
418	8 662 060,30	1 876 330,74	4 536 984,00	6 001 407,04	43,05

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial NAFTAL

En analysant la situation de recouvrement basée sur les informations fournies, plusieurs observations peuvent être faites :

-Au 31 décembre 2021, le montant des créances clients (C411) s'élevait à 1 995 774 183,00DA. Cela représente le total des montants dus à l'entreprise par ses clients à la fin de cette année.

Pendant l'exercice 2022, des constatations supplémentaires de créances ont été effectuées pour un montant de 96 862 663 901,23DA. Cela indique que de nouveaux montants dus ont été ajoutés aux créances existantes.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

En termes de recouvrement, un montant de 96 962 544 962,81DA a été récupéré au cours de l'année 2022. Cela suggère que l'entreprise a réussi à recouvrer une part importante des créances dues par les clients.

Le reste à recouvrer, calculé en soustrayant le montant récupéré du total des créances, s'élève à 1 895 893 121,42DA. Il s'agit du montant restant qui doit encore être récupéré par l'entreprise.

Le taux de recouvrement, qui est le pourcentage du montant récupéré par rapport au montant total des créances, est de 98,08 %. Cela indique que l'entreprise a réussi à recouvrer une grande partie des montants dus pendant l'année 2022.

Ces chiffres suggèrent que l'entreprise a réalisé des progrès significatifs dans le recouvrement des créances au cours de l'année 2022. Le taux de recouvrement élevé indique une bonne efficacité dans la gestion des créances et des efforts réussis pour récupérer les montants dus. Cependant, le reste à recouvrer montre qu'il reste encore des montants impayés qui nécessitent une attention continue de la part de l'entreprise.

-Le compte 416 présente un montant initial de créances de 57 453 936,36DA au 31 décembre 2021. Cela représente le total des montants dus à l'entreprise par ses clients à la fin de cette année.

Cependant, aucune constatation de nouvelles créances n'a été effectuée au cours de l'exercice 2022, ce qui signifie qu'aucun montant supplémentaire n'a été ajouté aux créances existantes.

Le recouvrement réalisé en 2022 s'élève à 4 786 181,35DA, ce qui indique que l'entreprise a réussi à récupérer une partie des créances dues par les clients.

Le reste à recouvrer est de 52 667 755,01DA. Il s'agit du montant qui reste impayé et qui doit encore être recouvré par l'entreprise.

Le taux de recouvrement, qui est le pourcentage du montant récupéré par rapport au montant total des créances, est de 8,33 %. Ce chiffre relativement bas suggère que l'entreprise n'a réussi à recouvrer qu'une petite partie des créances dues.

Dans l'ensemble, ces chiffres indiquent une situation de recouvrement difficile pour le compte 416. Le faible taux de recouvrement et le montant considérable restant à recouvrer suggèrent

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

que l'entreprise pourrait rencontrer des difficultés dans le recouvrement des créances de ce compte spécifique.

-Au 31 décembre 2021, le compte 418 représente un montant de 8 662 060,30DA. Cela représente le total des montants dus à l'entreprise par ses clients à la fin de cette année.

Pendant l'exercice 2022, des constatations de créances supplémentaires ont été effectuées pour un montant de 1 876 330,74DA. Cela indique que de nouveaux montants dus ont été ajoutés aux créances existantes.

En termes de recouvrement, un montant de 4 536 984,00DA a été récupéré au cours de l'année 2022. Cela suggère que l'entreprise a réussi à recouvrer une partie importante des créances dues par les clients.

Le reste à recouvrer est de 6 001 407,04DA. Il s'agit du montant restant qui doit encore être récupéré par l'entreprise après la facturation définitive des prestations.

Le taux de recouvrement, qui est le pourcentage du montant récupéré par rapport au montant total des créances, est de 43,05%. Cela indique que l'entreprise a réussi à recouvrer une part significative des créances pendant l'année 2022.

Ces chiffres suggèrent que l'entreprise a réalisé des progrès dans le recouvrement des créances pour le compte 418 au cours de l'année 2022. Le taux de recouvrement de 43,05% indique une amélioration dans la gestion des créances et des efforts réussis pour récupérer les montants dus. Cependant, il reste encore un montant important à recouvrer.

-Le compte 411 affiche un taux de recouvrement élevé de 98,08%, indiquant une performance solide dans le recouvrement des créances. En revanche, le compte 416 présente un taux de recouvrement très bas de 8,33%, révélant des difficultés importantes dans le recouvrement des créances associées à ce compte. Le compte 418 se situe entre les deux, avec un taux de recouvrement de 43,05%, indiquant une meilleure performance de recouvrement par rapport au compte 416, mais inférieure à celle du compte 411.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

2-2-2 Le recouvrement des créances par secteur d'activité

Désignation	31-12-2021			31-12-2022		
	Totaux A	Montant de recouvrement B	Taux %	Totaux	Montant de recouvrement	Taux%
Administrations Centrales	757 172 408,70	380 498 269,16	50,25	474 930 498,07	276 307 153,64	58,18
Administrations Locales	118 230 125,13	36 596 755,41	30,95	96 811 181,6	74 233 626,39	76,68
Intra-groupe Sonatrach	22 130 572,85	35 329 407,82	159,64	36 232 060,43	26 370 758,01	72,78
Entreprises Publiques	791 921 778,64	257 475 682,61	32,51	963 213 250,11	185 402 579,6	19,25
Entreprises Privées	211 510 895,04	113 050 119,80	53,45	214 207 021,38	140 708 593,68	65,69
Total	1 900 965 780,36	822 950 234,80	43,29	1785394011,59	703 022 711,32	39,37

Source : Réalisé par nous-même à partir des données du district commercial

NAFTAL

Taux de recouvrement = $B/A * 100$

À partir des données de ce tableau, il est possible de déduire quels secteurs dynamiques et quels secteurs affichent une meilleure performance en termes de recouvrement et lesquels pourraient bénéficier d'améliorations.

En comparant les taux entre 2021 et 2022 pour les différents secteurs, on observe que :

-Le taux de recouvrement des Administrations Centrales dans l'entreprise a augmenté de 7,93% entre 2021 et 2022(en 2021 : 50,25%, et en 2022 : 58,18%).

-Le taux de recouvrement des Administrations Locales dans l'entreprise a fortement augmenté de 45,73% entre 2021 et 2022(en 2021 : 30,95% et en 2022 : 76,68%).

-Le taux de recouvrement de l'Intra-groupe Sonatrach dans l'entreprise a diminué de 86,86% entre 2021 et 2022 (en 2021 : 159,64% et en 2022 : 72,78%).

-Le taux de recouvrement des Entreprises Publiques dans l'entreprise a diminué de 13,26% entre 2021 et 2022 (en 2021 : 32,51%, et en 2022 : 19,25%).

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

-Le taux de recouvrement des Entreprises Privées dans l'entreprise a diminué de 12,24% entre 2021 et 2022 (en 2021 : 53,45%, et en 2022 : 65,69%).

Au 31-12-2021 :

-Le secteur de l'intra-groupe Sonatrach présente un taux de recouvrement de 159,64 %. Ce taux est extrêmement élevé, d'un côté, cela indique que ce secteur a réussi à récupérer plus que le montant total des dépenses engagées, et d'un autre coté il soulève une anomalie, car il n'est pas possible de recouvrer un montant supérieur à celui qui est dû

-Les entreprises privées présentent un taux de recouvrement de 53,45 %, il indique néanmoins une capacité raisonnable à récupérer les créances dans le secteur privé. Le secteur des entreprises privées est considéré comme dynamiques, avec des pratiques de gestion des créances strictes et des politiques de recouvrement proactives.

-L'administration centrale se démarque avec un taux de recouvrement de 50,25 %, Ce chiffre relativement élevé suggère que l'administration centrale a mis en place des mécanismes efficaces pour récupérer les créances en souffrance. Il est donc raisonnable de considérer ce secteur comme dynamique en matière de recouvrement des créances.

-Les entreprises publiques affichent un taux de recouvrement de 32,51 %, Bien que ce chiffre soit inférieur à celui de l'administration centrale, il indique néanmoins une performance raisonnable. Ce secteur peut être considéré comme relativement dynamique en termes de recouvrement des créances, avec des procédures de recouvrement plus rigoureuses, une meilleure gestion des créances et une surveillance plus étroite des comptes clients.

-les administrations locales affichent un taux de recouvrement de 30,95 %. Cette donnée indique que ce secteur rencontre des difficultés pour récupérer les créances. Il est donc clair que les administrations locales ne sont pas dynamiques en termes de recouvrement des créances. Des améliorations sont nécessaires pour renforcer les procédures de recouvrement et garantir une meilleure gestion financière au niveau local.

Au 31-12-2022 :

- Le secteur de l'intra-groupe Sonatrach a maintenu un taux élevé de recouvrement des créances en 2022, avec 72,78 %. Cette donnée est inférieure à celle de 2021 (159,64 %), ce qui indique une stagnation ou une légère baisse de la dynamique de recouvrement dans ce secteur.

- les entreprises privées ont montré une amélioration notable de leur performance en termes de recouvrement des créances en 2022. Avec un taux de 53,45 % en 2021, ce chiffre a augmenté pour atteindre 65,69 % en 2022. Cette progression témoigne d'une plus grande dynamique dans la capacité de recouvrement des entreprises privées entre les deux exercices.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

-Le taux des administrations centrales a augmenté pour atteindre 58,18 %. Bien que ce secteur ait maintenu un niveau relativement élevé de recouvrement des créances, cette augmentation indique une amélioration de sa dynamique en termes de recouvrement par rapport à l'année précédente.

- Les entreprises publiques ont été considérées parmi les secteurs dynamiques en 2021, mais en 2022 ils ont enregistré une diminution de leur taux de recouvrement des créances. Passant de 32,51 % en 2021 à 19,25 % en 2022, cette baisse suggère une moindre dynamique dans la capacité de recouvrement des entreprises publiques d'une année à l'autre.

- Les administrations locales, quant à elles, ont enregistré un taux de recouvrement de 30,95% en 2021. En 2022, ce taux a augmenté pour atteindre 76,68 %. Cette amélioration significative indique une dynamique plus favorable pour les administrations locales, qui ont réussi à renforcer leur capacité à récupérer les créances.

En résumé, en comparant les taux de recouvrement des créances entre 2021 et 2022, en ce qui concerne l'année 2021 on constate que les intra-groupe Sonatrach, les entreprises privées et les administrations centrales ont été les secteurs les plus dynamiques. En 2022 on constate que les administrations locales, les intra-groupe Sonatrach et les entreprises privées ont été les secteurs les plus dynamiques. Ces résultats soulignent l'importance pour chaque secteur de mettre en place des mesures adaptées pour renforcer leurs pratiques de recouvrement et maintenir une gestion financière efficace.

Chapitre 03 : L'incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l'équilibre financier : cas de l'EPE NAFTAL Spa

Après avoir effectué une analyse de l'équilibre financier du district commercial de NAFTAL, il est évident que cette étude met en évidence une situation financière complexe, caractérisée par un déséquilibre à long terme, mais également une capacité à respecter les engagements à court terme grâce à des excédents de trésorerie. Ces constatations soulignent la nécessité pour l'entreprise de mettre en place des mesures stratégiques visant à améliorer son équilibre financier à long terme et à assurer une gestion efficace de ses ressources financières, notamment en ce qui concerne la gestion des créances clients.

En examinant la situation des créances clients au sein du district, on constate une augmentation des créances clients, ce qui peut être influencé par les politiques de recouvrement en place. Certaines de ces créances datent d'exercices antérieurs et figurent toujours dans les comptes 411. Cependant, l'entreprise a réussi à recouvrer une partie des montants dus au cours du dernier exercice, ce qui indique une bonne efficacité dans la gestion des créances. Néanmoins, le district rencontre des difficultés dans le recouvrement des créances douteuses, et il y a eu peu de mouvement concernant ces créances.

En ce qui concerne les secteurs d'activité du district, on constate que celui-ci travaille principalement avec les entreprises publiques et les administrations centrales. Mais le taux de recouvrement du secteur des administrations publiques est faible par contre le taux de recouvrement des secteurs : administrations centrales, locales et intra groupe Sonatrach, les entreprises privées est élevé et supérieur à 50%.

Ainsi, il est essentiel pour le district commercial de NAFTAL de mettre en place des actions spécifiques pour améliorer la gestion des créances, en accordant une attention particulière aux créances douteuses. De plus, il convient de poursuivre les efforts visant à renforcer l'équilibre financier à long terme en adoptant des mesures stratégiques appropriées. Cela permettra à l'entreprise de consolider sa position financière et d'assurer une gestion plus efficace de ses ressources.

***CONCLUSION
GENERALE***

Au terme de ce travail de recherche, nous avons apporté des éléments de réponse à la problématique posée. Tout d'abord, nous avons élaboré un éclairage théorique sur les concepts relatifs à l'équilibre financier d'une entreprise. Ensuite, nous avons procédé à la présentation de la gestion des créances clients et enfin dans le cas pratique, nous avons effectué une étude sur la gestion et le recouvrement des créances au sein du district commercial NAFTAL unité d'Alger.

Au cours de ce travail, l'importance du processus de recouvrement des créances a été mise en exergue. Dans ce cadre, nous avons consacré une attention particulière à l'analyse de l'équilibre financier du district commercial Naftal Alger, ainsi qu'à la gestion du recouvrement des créances afin d'acquérir une compréhension approfondie des principales étapes suivies.

En analysant les données financières du district pour la période 2020 à 2022, nous observons clairement un déséquilibre financier à court et à long terme. Ce déséquilibre se caractérise par un manque de couverture suffisante des besoins permanents par les ressources permanentes du district. L'une des principales raisons à l'origine à ce déséquilibre financier est le cumul des créances impayées des années précédentes, **ce qui confirme notre deuxième hypothèse.** Quant à la trésorerie, nous constatons qu'elle enregistre une augmentation d'une année à une autre, mais à cause de la mauvaise gestion des créances qu'on a observé après l'analyse des données financières du district, on remarque toujours un manque des flux de trésorerie ce qui se reflète négativement sur l'équilibre financier du district, **ce qui confirme la première hypothèse de notre travail de recherche.**

L'analyse des ratios financiers du district sur les trois exercices a permis de tirer des conclusions importantes. Le ratio de liquidité générale est inférieur à 100 % sur la période, indiquant un déséquilibre à long terme et une difficulté potentielle à rembourser les dettes à court terme en raison des valeurs réalisables élevées. De même, le ratio de liquidité réduite montre une prédominance des valeurs réalisables dans l'actif circulant, avec des valeurs proches de la liquidité générale. Le délai de règlement des créances clients s'est amélioré au fil des ans, reflétant une meilleure maîtrise des créances et du recouvrement. Cependant, l'augmentation du poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables en 2021 nécessite une surveillance accrue pour éviter les risques d'impayés. Par ailleurs, le poids des valeurs réalisables dans le total de l'actif augmente progressivement, atteignant une proportion

élevée en 2022, suggérant une dépendance significative aux éléments à réaliser et une concentration accrue du risque financier.

Enfin, les variations du poids des créances clients dans le total de l'actif reflètent les fluctuations des ventes à crédit. Ces résultats soulignent la nécessité pour le district de mettre en place des mesures efficaces de gestion des créances clients et de diversifier ses actifs pour réduire les risques liés aux valeurs réalisables.

Les différents clients du district sont la principale source de trésorerie car ils représentent une grande part de sa richesse réalisée. Cependant, ces clients peuvent parfois devenir préjudiciables à l'entreprise s'ils deviennent des mauvais payeurs et accumulent des dettes. Dans une telle situation, le responsable chargé du recouvrement doit prévenir au maximum l'accumulation de créances douteuses et gérer les risques associés au non-paiement des factures, car en cas d'accumulation de créances ou de présence d'une créance significative, cela peut entraîner un ralentissement du développement de l'entreprise.

Face à de telles situations, le district doit mettre en place une gestion efficace du recouvrement afin d'éviter de se retrouver exposé au risque de non-paiement des créances, ce qui peut avoir des conséquences majeures sur la survie de son activité.

Toutefois, si le client ne se manifeste pas, cela indique qu'il n'a aucune intention de régulariser sa situation envers l'entreprise. Cela oblige donc l'entreprise à entamer la prochaine phase, appelée phase amiable, dans laquelle il cherche à résoudre le litige à l'amiable avec le client. Si ces efforts n'aboutissent pas, l'entreprise peut être contrainte de passer à la phase judiciaire, où elle doit faire appel à la justice pour recouvrer la créance.

D'après les données collectées, et l'étude des balances globales des trois derniers exercices qui révèlent des tendances intéressantes concernant les créances clients, les créances douteuses ainsi que les factures à établir, les créances clients ont connu une augmentation entre 2020 et 2021, mais ont légèrement diminué en 2022, tout en maintenant un solde plus élevé qu'en 2020. Les créances douteuses ont progressivement diminué sur cette période.

L'analyse des créances par âge montre une concentration des montants dus en 2022, indiquant une amélioration continue du recouvrement, et les provisions sur créances à terme et chèques impayés clients ont considérablement augmenté en 2022.

Le compte 411 a un taux de recouvrement élevé, tandis que le compte 416 connaît une tendance très ralentie suite au faible niveau du recouvrement par voie de justice. Aussi, des variations dans la performance des secteurs sont observées entre 2021 et 2022, soulignant l'importance d'améliorer les pratiques de recouvrement pour une gestion financière plus efficace.

L'entreprise a une forte présence dans les administrations centrales et les entreprises publiques, mais il y a des opportunités pour améliorer le recouvrement dans d'autres secteurs. Le recouvrement est assuré par un agent de recouvrement intégré au service commercial. La procédure à l'amiable est souvent la méthode adoptée. En effet, un délai de 45 jours après facturation est accordé. Toutefois aucune procédure de recouvrement formalisée n'est adoptée par le District.

Au terme de notre étude sur l'impact de la gestion des créances sur l'équilibre financier d'une entreprise, nous constatons que celle-ci revêt une importance majeure pour maintenir une stabilité financière solide. L'analyse des données financières du district révèle que celui-ci dépend principalement des paiements de ses clients, ce qui entraîne des problèmes financiers à court et à long terme notamment en affectant la trésorerie de l'entreprise. Un risque accru d'impayés de la part des clients peut perturber les entrées de trésorerie, entraînant des déficits de liquidités et mettant à mal les opérations quotidiennes de l'entreprise. Bien que les améliorations constatées dans le délai de paiement des clients et le recouvrement de certaines créances incertaines sont bénéfiques pour la trésorerie, car elles entraînent une augmentation des liquidités disponibles **ce qui affirme la troisième hypothèse de notre travail de recherche**. Il reste impératif de rester vigilant face aux risques d'impayés, susceptibles d'accroître les provisions pour créances à terme et chèques impayés clients. Cependant, en mettant en place des mesures efficaces pour une gestion optimale des créances clients, le district a la possibilité d'améliorer sa liquidité, de réduire les problèmes financiers et de garantir une stabilité financière durable. A ce titre, nous proposons ce qui suit :

- Mise en place d'une procédure formalisée de gestion des créances et du recouvrement, prévoyant l'ensemble des étapes nécessaires à suivre pour le recouvrement des créances de l'entreprise ;
- Améliorer les moyens humains et matériels dédiés au recouvrement ;

- Clarifier les tâches de la structure chargée du recouvrement notamment par la mise en place des fiches de postes pour l'ensemble des agents et la définition des modalités de montage des dossiers de créances pour la structure juridique de l'entreprise ;
- Effectuer systématiquement et périodiquement des rapprochements entre la structure chargée du recouvrement et la structure finance et comptabilité afin d'éviter tout écart entre les deux structures ;
- Utiliser des systèmes de gestion pour suivre les paiements en retard et alerter les responsables
- Former le personnel aux meilleures pratiques de recouvrement.
- Procéder au reclassement des anciennes créances dans la catégorie douteuse ;
- Engager en justice les dossiers des créances douteuses dument constatées.

**Références
bibliographiques**

➤ **Les ouvrages :**

- A, MOUCHAL. J, BORD et G, SOLLE 1994, « comptabilité et gestion » ,jouve,maxeville, p. 187.
- Barreau J. et Delahaye J., « gestion financière », 4ème édition DUNOD, Paris, P.43
- Barreau J. et Delahaye J., « gestion financière », 4ème édition DUNOD, Paris, P.174.
- Beatrice et Grand guillot. F, « l'analyse financière»,21ème Edition, 2017-2018, Paris, p143
- Bernard, COLASSE : « gestion financière de l'entreprise », 3ème édition, paris 1993, page78.
- B. et F. GRANGUILLOT, « L'essentiel de l'analyse financière », 12ème Edition. Paris. 2014/2015. P.37.
- Bruno BACHY, Michel SION, « Analyse financière des comptes consolidés, Normes IFRS », édition Dunod, 2015, France, 3ème édition, P.6
- Bruno, KAROUBI « Les déterminant du choix des instrument de paiement », Thèse de doctorat en Economie à l'université Paris, Décembre 2013, P.36
- Christophe, THIBIBIERGE, « Analyse financière », Paris, Décembre 2005, P.46.
- Demba Sidibé, OUSSSENI «Traitement des factures clients à règlement à l'échéance : cas éditions le pays»,
DUNOD, Paris, 2000,P.176
- E, COHEN. « Analyse financière », 5ème Edition, ECONOMICA, paris 2004, p8.
- Eglem J-Y., Phillips A. et Raulet C., « analyse comptable et financière », 8ème édition
- Elie COHEN, « Analyse financière », 5èmeédition Economica, paris, 2004, P200.
- Elie COHEN, « Analyse financière », 4ème édition Economica, Paris, 1997, P 269
- Elie Cohen, Op-cit, Page304.
- Eric, DUMALANEDE « Comptabilité générale conforme au système SCF et aux normes comptables Internationales IAS/IFRS », Edition Berti, Alger, 2009, p.61
- François BONNET, « du bilan comptable au bilan financier», ECONOMICA, 2000, P4.
- Gerard, CHARREAUX Op.cit, P.600.
- Gerard, CHARREAUX « Gestion financière, Principes, Etude de cas et Solutions », 4èmeédition Litic, 1993, P.599.
- Henri, DE BOISLANDELLE, « Dictionnaire de gestion », édition Economica, 1998, P .125
- J. EGLEM, A. PHILLIPS, et C. RAULET, « Analyse comptable et financier », 8ème Edition Dunod, Paris,
- Jean-Luc Putz, Pierrot Schiltz, « Le recouvrement des créances », édition Promoculture, 2011. P55
- Jérome, CABY, KOEHL, Jacky. Analyse financière. France, paris : Dareios et Pearson Education.2003/2006.page158
- J ,-P .Lorriaux, op , cit , p.05 2000, P 102
- Martini, LEZIN et Richard, TOULLEC « Outils de gestion pour les commerciaux »,2ème édition Dunod, 2001, Paris, P.92

- Maxi, POCHE « Système comptable financier », édition page bleu.2010. P. 167.
- M, DICKSTEIN. « Guide pratique des recouvrements des créances », 5ème édition 2016, P 77.
- Mondher BELLALAH « Gestion Financière » 2ème édition. Paris. Édition ÉCONOMICA, 2004, page 21
- N, LOTMANI. OP-cit, page 67.
- Nathalie, PIROTTE « Le code du recouvrement amiable et force des créances fiscales et non fiscales », édition C.G.F, 2010. P 68.
- N, LOTMANI. OP-cit, page 67.
- Peuard, JOSETTE « Gestion financière » Edition PUF, 1990, P.14
- Pierre, RAMAGE OP-cit, page 149.
- Pierre, RAMAGE OP-cit, page 149
- Picard, M, Economie d'entreprise, édition Nathan, Paris, 1992
- P. LASSEGUE, « Lexique de comptabilité », 5ème édition, Dalloz, Paris, 2002, P20
- P, RAMA, OP-cit, page 74.
- P, RAMA, P-cit, page 74.
- Redjem, NECIB, Méthodes d'analyse financière. Annaba, Algérie : Dar El-Ouloum. 2005. Page 93.
- René LEFEBURE, « Gestion de la relation client », édition 2000, P20
- R, Lavaud , « comment mener une analyse financière », édition DUNOD, Paris, 1982, P.154
- Règlements de la Banque d'Algérie : N°14-03 du 16 février 2014 relatif aux classements et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers
- S, BRUNO. « Nouvelle trésorerie d'entreprise », 5eme Edition DUNOD, 1977, page 38

➤ **Les mémoires et thèses :**

- Mémoire : Analyse de la situation financière d'une entreprise, Cas d'ALCOST Bejaïa, 2019-2020.
- Mémoire : Essai d'analyse de l'impact des valeurs réalisables sur la situation financière de l'entreprise : Cas de l'Entreprise ENIEM de Tizi-Ouzou, Promotion 2019.
- Mémoire : L'équilibre financier de l'entreprise et l'enjeu du recouvrement des créances, Cas de « SONELGAZ », Promotion 2021.

➤ **Les sites web et blog :**

- MAZUIR Bertrand, L'histoire du recouvrement vue par Contentia, 07-03-2016, <http://www.leblogdurecouvrement.com/le-recouvrement-a-travers-lhistoire/>, consulté le 02/06/2018 A 18 :17.
- MAZUIR Bertrand, L'histoire du recouvrement vue par Contentia, 07-03-2016, <http://www.leblogdurecouvrement.com/le-recouvrement-a-travers-lhistoire-partie-1/> consulté le 02/06/2018 A 18 :25.

-MAZUIR Bertrand, L'histoire du recouvrement vue par Contentia, 07-03- 2016, <http://www.leblogdurecouvrement.com/le-recouvrement-a-travers-lhistoire-partie-2/> consulté le 02/06/2018, à 20 :30.

➤ **Articles :**

- Articles « Le recouvrement des créances impayés, LES MINI-GUIDES BANCAIRES DES PROFITONNELLES 2012 », [www:// Lesclésdelabanque.Com/web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/8ZLEK7/\\$File/Guide-ent-08-recouvrement-créances.pdf](http://www.Lesclésdelabanque.Com/web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/8ZLEK7/$File/Guide-ent-08-recouvrement-créances.pdf).

- « Techniques de recouvrement des créances pour très petites entreprises CONGO, GABON, TCHAD ».[http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracengorg/Content/About ITC/Whereareweworking/Multicountryprogrammes/PactII/Liveret%20III%20Techniques%20de%20recouvrement%20de%20des%20cr%C3%A9ances%20-%20A5.pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracengorg/Content/AboutITC/Whereareweworking/Multicountryprogrammes/PactII/Liveret%20III%20Techniques%20de%20recouvrement%20de%20des%20cr%C3%A9ances%20-%20A5.pdf).

- «Créances clients : définition, impact et recouvrement ». <https://www.l-expert-comptable.com/a/531868-definition-des-créances-clients-et-leurrecouvrement.html>

Table des matières

Sommaire	I
Liste des abréviations	II
Remerciements	V
Dédicaces 1	VI
Dédicaces 2	VII
Introduction générale.....	1
Premier chapitre : Les aspects fondamentaux de l'équilibre financier	7
I- l'analyse des états financiers	8
1- Définition des états financiers.....	8
1-1- L'analyse financière.....	9
1-1-1- La définition générale de l'analyse financière	9
1-1-2- Les objectifs et le rôle de l'analyse financière	9
2- Présentation des états financiers	10
2-1- Le bilan comptable	11
2-1-1- Définition	11
2-1-2- La structure du bilan comptable	11
2-1-2-1- L'actif du bilan.....	11
2-1-2-2- Le passif du bilan	13
2-1-3- La représentation du bilan	14
2-1-4- Etude de la structure du bilan.....	15
2-2- Le tableau des flux de trésorerie (TFT)	21

2-2-1- Définition du tableau des flux de trésorerie	21
2-2-2- Présentation du tableau des flux de trésorerie	21
2-3- L'annexe	25
2-3-1- Définition de l'annexe	25
2-3-2- Les objectifs de l'annexe	25
II- Les aspects fondamentaux de l'équilibre financier	26
1-La définition de la notion de l'équilibre financier	26
2-Les indicateurs de l'équilibre financier.....	28
2-1- Le fonds de roulement	28
2-1-1- Définition	28
2-1-2- Calculs du fonds de roulement	29
2-1-3- Les types de fonds de roulement	31
2-1-4- Interprétation du fonds de roulement	32
2-2- Le besoin en fonds de roulement (BFR).....	33
2-2-1- Définition	33
2-2-2- Calculs du besoin en fonds de roulement.....	34
2-2-3- Les typologie du besoin en fonds de roulement	34
2-2-4- Interprétation du besoin en fonds de roulement	36
2-3- La trésorerie nette	36
2-3-1- Définition	36
2-3-2- Calculs de la trésorerie nette	37
2-3-3- Interprétation de la trésorerie nette.....	37
2-3-4- Rôle de la trésorerie nette	39

3- Les ratios de l'équilibre financier	39
3-1- Les ratios de structure financière	40
3-1-1- Le ratio de financement des immobilisations par les capitaux propres.....	40
3-1-2- Le ratio de financement des immobilisations par les fonds propres	40
3-2- Les ratios de solvabilité	41
3-2-1- Le ratio d'autonomie financière	41
3-2-2- Le ratio de solvabilité générale	41
3-2-3- Le ratio d'endettement.....	42
3-3- Ratios de liquidités	41
3-3-1- Ratio de liquidité générale.....	42
3-3-2- Ratio de liquidité réduite	42
3-4-Ratios de rentabilité	43
3-4-1-Ratio de rentabilité économique.....	43
3-4-2- Ratio de rentabilité financière	43
3-5- Ratios de gestion (Rotation)	44
3-5-1- Le ratio de rotation des stocks.....	44
3-5-2- Le ratio relatif aux créances clients.....	45
3-5-3- Le ratio relatif aux dettes fournisseurs	45
III- Le rôle des valeurs réalisables en matière de contribution à l'équilibre financier de l'entreprise.....	45
1-Présentation du concept des valeurs réalisables.....	45
2- Les composantes des VR	46

2-1- Les créances clients et comptes rattachés	46
2-2- Les avances et acomptes versés sur commande	47
2-3- Le capital souscrit et appelé non versé	47
2-4- Le personnel et compte rattachés.....	48
2-5- Les comptes groupes et associés.....	48
2-6- Les charges constatées d'avances.....	48
2-7- Les débiteurs divers et les créditeurs divers	48
2-8- Etat, les collectivités publiques, les organismes internationaux et comptes rattachés	49
3-L'impact des valeurs réalisables sur l'équilibre financier de l'entreprise	49
3-1- Le délai moyen de règlement des clients (DRC).....	49
3-2- Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables.....	50
3-3- Le poids des valeurs réalisables dans le total actif	51
3-4- Le poids des créances clients dans le total actif	51
3-5- L'importance des créances irrécouvrables.....	51
3-6- La liquidité générale	52
3-7- La liquidité réduite.....	52
Deuxième chapitre : La gestion des créances et leur rôle sur l'équilibre financier de l'entreprise.....	55
I- Introduction aux créances	56
1- Définition de la créance	56
2- Définition de la créance client	56
3- Les caractéristiques des créances.....	57
4- Les différents types de créances.....	58

5- Le classement des créances.....	60
II- l'importance de la gestion des créances sur la santé financière de l'entreprise	61
1- Les techniques de gestion des créances	61
2- La procédure de recouvrement des créances.....	67
2-1- Définition du recouvrement de la créance client	67
2-2 Les différents acteurs de la procédure de recouvrement.....	67
2-3 Les étapes et outils de suivi de la gestion des créances	68
3- les pertes de valeur et la constitution des provisions	75
III- l'impact d'une bonne gestion des créances sur l'équilibre financier	76
1- Les enjeux majeurs de la gestion des créances	76
1-1- La facturation précise et opportune	76
1-2 Le suivi des paiements	77
1-3 La prévention des créances douteuses	78
2- Les perspectives d'amélioration de la gestion des créances constatées	79
2-1- Modernisation des opérations de gestion des créances grâce à l'automatisation.....	79
2-2- Formation du personnel	80
2-3- Analyse des données.....	81
2-4- Collaboration avec les clients	82
3- Les effets clés de la bonne gestion des créances sur la santé financière.....	83
3-1- Amélioration de la liquidité	83
3-2- Réduction des pertes par défaut.....	84
3-3- Diminution des coûts de recouvrement	85
3-4- Renforcement de la relation client.....	86

3-5- Amélioration de la réputation	86
3-6- Prise de décisions éclairées.....	87
Troisième chapitre : L’incidence de la gestion et le recouvrement des créances sur l’équilibre financier : cas de l’EPE NAFTAL Spa	
90	
I- La présentation générale de l’entreprise d’accueil	90
1- Présentation de l’organisme d’accueil	90
1-1-Historique	90
1-2- Mission	92
1-3- L’organigramme de l’entreprise	92
1-3-1- La direction générale.....	95
1-3-2- Les structures fonctionnelle.....	95
1-3-2-1 Les directions exécutives.....	95
1-3-2-2- Les directions centrales.....	96
1-3-2-3 Les Directions de soutien	97
1-3-3 Les Structures Opérationnelles	98
1-4 Présentation de La Branche Commercialisation	99
1-4-1 Missions.....	99
1-5 Présentation du district commercialisation Alger	100
1-5-1 Missions du district.....	100
1-5-2 Organisation du district commercialisation ALGER.....	100
II- l’analyse de l’équilibre financier au sein du district commercial NAFTAL à Alger	101
1-Présentation des bilans financiers du district NAFTAL Alger pour les trois dernières années 2020 2021 2022.....	102
2- Analyse de l’équilibre financier Du district NAFTAL Alger	105

2-1 L'équilibre financier à long terme (le fond de roulement) pour les années 2020 2021 2022	
2-1-1 Par le haut du bilan	105
2-1-2 Par le bas t du bilan.....	106
2-2 L'équilibre financier à court terme (le besoin en fond de roulement) pour les années 2020 2021 2022	107
2-3- La trésorerie nette	107
3-Présentation des bilans en grandes masses 2020 2021 et 2022.....	109
4- Détermination des ratios ayant trait aux valeurs réalisables et le poste client	111
4-1 Ratio de liquidité générale	111
4-2 Ratio de la liquidité réduite	112
4-3 Le délai de règlement des créances clients	113
4-4 Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables	113
4-5 Le poids des valeurs réalisables dans le total actif.....	115
4-6 Le poids des créances clients dans le total actif.....	116
5-Détermination des points forts et faibles du district commercial NAFTAL Alger.....	117
III- Le recouvrement des créances constatées au sein de NAFTAL	119
1-Les procédures de recouvrement des créances clients au sein du district commercial NAFTAL Alger	120
1-1-Les étapes suivies par le district avant d'entamer les procédures de recouvrement....	120
1-2- Les procédures de recouvrement des créances	121
1-2-1-Les procédures de recouvrement amiable	121
1-2-2- Les procédures de recouvrement judiciaire.....	122
2- L'analyse des créances au sein du district commercial NAFTAL Alger.....	123
2-1 La situation des créances	123

2-1-1 La situation des créances par catégories des trois années 2020 2021 2022	123
2-1-2 La situation des créances par secteur d'activité arrêtée au 31-12-2021 et au 31-12-2022	125
2-1-3 La situation des créances par âge arrêtée au 31-12-2022	126
2-1-4 La situation des provisions arrêtée au 31-12-2021 et au 31-12-2022.....	128
2-2 Le recouvrement des créances	129
2-2-1 Le recouvrement des créances par comptes.....	129
2-2-2 Le recouvrement des créances par secteur d'activité	132
Conclusion générale	136

Résumé :

Une créance représente le fait pour une entreprise d'accorder un délai de paiement à ses clients, une stratégie fréquemment utilisée pour fidéliser la clientèle ou se démarquer de la concurrence.

Cependant, ce report de paiement peut avoir un impact significatif sur la trésorerie de l'entreprise, car elle doit attendre pour percevoir le paiement correspondant à une prestation de service effectuée ou à un produit déjà vendu. Ce décalage entre les entrées et les sorties de trésorerie oblige les dirigeants d'entreprise à anticiper cette distorsion, faute de quoi ils risquent de manquer de liquidités pour maintenir leurs opérations.

Par ailleurs, si une entreprise est confrontée à un grand nombre de créances impayées, cela peut potentiellement la conduire à la faillite à long terme, car les impayés sont souvent la cause de la cessation d'activité des entreprises. Sur le plan comptable, les créances ont également un impact sur le bilan et le résultat de l'entreprise, car elles représentent des charges d'exploitation qui réduisent le résultat financier.

Afin de minimiser les conséquences négatives des créances sur la stabilité financière, les entreprises disposent de plusieurs options. Elles peuvent, par exemple, raccourcir les délais de paiement accordés aux clients. De plus, elles sont tenues de mettre en œuvre des méthodes et des techniques de recouvrement des créances clients pour rétablir leur équilibre financier à court terme et assurer leur viabilité à long terme.

Mots clés : Equilibre Financier, Créances, Créances Impayées, Recouvrement, Délais de Paiement.

Abstract:

A receivable represents the fact for a company to grant a payment term to its customers, a strategy frequently used to build customer loyalty or stand out from the competition.

However, this postponement of payment can have a significant impact on the company's cash flow, because it must wait to collect the payment corresponding to a service provided or a product already sold. This lag between cash inflows and outflows forces business managers to anticipate this distortion, otherwise they risk running out of cash to maintain their operations.

On the other hand, if a company is faced with a large number of unpaid debts, this can potentially lead it to bankruptcy in the long term, since unpaid debts are often the cause of the cessation of activity of companies. From an accounting point of view, receivables also have an impact on the company's balance sheet and results, since they represent operating expenses that reduce the financial result.

In order to minimize the negative consequences of receivables on financial stability, companies have several options. They can, for example, shorten the payment terms granted to customers. In addition, they are required to implement methods and techniques for recovering trade receivables to restore their short-term financial balance and ensure their long-term viability.

Key words: Financial Balance, Receivables, Unpaid debts, collection, Payment Deadlines.