

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



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

*Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de
Master en Sciences Commerciales
Option : Finance*

THEME :

*Les Opérations De Crédit Bancaires
Cas d'un crédit d'exploitation
BEA Tizi-Ouzou*

Présenté par :

MERAD Yasmine Thanina
MENSOURI Celia

Dirigé par :

LIMANI Ratiba

Promotion : 2014-2015

REMERCIEMENTS

Avant de commencer ce mémoire, on tient avant tout à adresser nos remerciements à ceux qui nous ont beaucoup appris au cours de notre cursus et stage, et qui nous ont permis d'avoir une expérience enrichissante autant sur le plan personnel que professionnel.

On remercie plus particulièrement, notre maître de stage, Madame LEKADIR Sadia de nous avoir acceptées dans leur structure à savoir la BEA en tant que stagiaire. Qui a fait preuve d'une grande disponibilité à notre égard.

On remercie également notre promotrice Madame LIMANI Ratiba ainsi que l'ensemble des professeurs du parcours FINANCE, pour tous leurs encouragements et conseils qu'ils ont su nous insuffler tout au long de notre formation.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	1
CHAPITRE INTRODUCTIF.....	3
GENERALITES.....	3
I. RAPPEL DE NOTION DE BASE.....	4
INTRODUCTION DU PREMIER CHAPITRE	7
CHAPITRE I : TYPOLOGIE DU CREDIT	8
SECTION I : LE CREDIT AUX ENTREPRISES.....	8
SECTION II : LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR	34
SECTION III : LE FINANCEMENT DES PARTICULIERS	41
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE.....	46
INTRODUCTION DU DEUXIEME CHAPITRE.....	47
CHAPITRE II : LES RISQUES DU CREDIT ET LES MOYENS DE PREVENTION.....	49
SECTION I : LES DIFFERENTS RISQUES BANCAIRES.....	50
SECTION II : LA MISE EN PLACE DU CREDIT	63
SECTION III : LA GESTION DU CONTENTIEUX.....	68
CONCLUSION DU DEUXIEME CHAPITRE	73
INTRODUCTION DU TROISIEME CHAPITRE	74
CHAPITRE III: ETUDE DE CAS	75
SECTION I : PRESENTATION DE LA BEA	75
SECTION II : MONTAGE ET ÉTUDE D’UN DOSSIER DE CRÉDIT D’EXPLOITATION	80
SECTION III : ÉTUDE DE CAS D’UN DOSSIER DE CRÉDIT D’EXPLOITATION	154
CONCLUISON GENERALE.....	172



INTRODUCTION

GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Au cours de cette dernière décennie, l'économie algérienne a connu de grands changements: transition économique, ouverture des marchés, accord et association avec des organismes de l'Union Européenne, négociations pour l'accession de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), adhésion à la zone arabe de libre-échange. Ces événements se traduisent par le passage de notre pays d'une économie dirigiste vers une économie de marché.

Devant ces changements du contexte économique, les banques algériennes de par leurs prérogatives, ont confronté dans leur prise en considération les aléas en vue d'assurer leur croissance, voire leur survie.

De ce fait, le système bancaire algérien a connu de nouvelles réformes se traduisant par une ouverture au secteur privé national et international, un nouveau cadre réglementaire et juridique facilitant l'installation d'établissements financiers en Algérie, création de sociétés de leasing, le refinancement hypothécaire, le capital-risque, l'assurance à l'exportation, les crédits aux particuliers, ainsi, donnant aux banques la possibilité de mettre en place de nouveaux produits et de nouvelles prestations demandées par un marché en pleine expansion.

En effet, la banque joue un rôle très important, et efficace dans le développement de l'économie et l'épanouissement de toutes les activités qui nécessitent un recours à un financement bancaire, car elle est le meilleur pour conclure un échange ou une transition commerciale. Elle est aussi, le principal artisan de la collecte de dépôts (ressources) et de l'octroi de crédit.

Le crédit bancaire n'a connu une expansion réelle et significative qu'à partir des années quatre-vingt-dix, ceci est dû en partie à la mise en place de la loi bancaire de 1993, cette réforme vise la mise en œuvre d'un système financier moderne, libéral et efficace à fin de favoriser la reprise de l'investissement en vue d'assurer une croissance économique forte et durable, et la réglementation du secteur bancaire et financier.

Cette réforme constitue en la refonte du cadre législatif régissant l'activité du système bancaire, la déréglementation de l'activité par la libération des taux d'intérêts, la suppression des emplois obligatoires ce qui a ouvert le champ de la compétitivité entre les établissements de crédit, ainsi que le renforcement prudentiel sous le contrôle et les exigences de Bank Al Maghreb en la détermination du capital minimum, la solvabilité, la division des risques la liquidité, la position de change et les conditions de prise de participation.

L'opération d'octroi du crédit constitue le métier de base d'un établissement de crédit, et le risque qu'il présente, notamment le risque d'insolvabilité, réside au cœur des préoccupations bancaires. La finalité de chaque établissement financier est de dégager des gains à partir du crédit qu'il a octroyé, pour ce fait il doit bien gérer cette opération pour qu'elle soit rentable en menant une étude efficace prudente et préalable avant d'accorder le crédit à sa clientèle. La méthode d'étude diffère d'un type de crédit à l'autre mais en général tous ces types appliquent le même principe prudentiel.

Et donc au cours de notre recherche de documentation théorique qui porte sur le thème suivants : « LES OPERATIONS DE CREDIT BANCAIRES » nous allons essayer de répondre à la problématique suivante :

❖ Quels sont les différents types de crédit, et les différentes méthodes de prévention et de mesure de risque de crédit ?

Pour tenter de répondre à ses questions nous avons jugé important de partager notre travail en trois chapitres distincts.

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

Le deuxième chapitre intitulé «Les risques de crédits et les moyens de prévention» portera essentiellement sur les risques de crédits et les moyens de prévention et la mise en place du crédit.

Le troisième chapitre intitulé « Etude de cas pratiques », consistera en l'examen de cas pratique illustrant les différentes étapes à suivre par le banquier afin d'octroyer un crédit d'exploitation.

Ce développement sera précédé par un chapitre introductif où seront présentées les opérations de crédits.



CHAPITRE

INTRODUCTIF

CHAPITRE INTRODUCTIF GENERALITES

L'activité bancaire n'est pas une activité isolée, indépendante de toute influence. Elle s'inscrit au contraire dans le cadre d'une politique économique réalisée par tous les agents économiques.

Par conséquent, les banques sont appelées d'abord, à être bien structurée, ensuite à bien délimiter les différentes tâches incombant à chacun de ses services.

Une des principales cellules de toute agence bancaire est la cellule crédit : c'est le moteur de fonctionnement de toutes les banques. Cette cellule traite essentiellement les opérations de crédit qui, quant à lui constitue pour le banquier, l'essence même de son métier.

Cependant, l'existence seule de cette cellule (ce service) ne saurait donner à la notion de crédit sa véritable dimension en l'absence d'une organisation permettant d'accomplir les tâches lui incombant en un minimum de temps et avec le minimum d'effort.

Ainsi, le présent chapitre traite les principales fonctions et attributions de la cellule crédit. Mais avant d'arriver à cela, nous avons jugé plus rationnel de présenter en premier lieu quelques notions de base relatives à l'activité bancaire et en second lieu un petit historique sur le système bancaire algérien.

I. RAPPEL DE NOTION DE BASE

La compréhension des techniques de financement qui seront abordées ultérieurement repose essentiellement sur un prè̀s acquis.

En effet, ce prè̀s acquis représente un ensemble de dogmes qui doivent impérativement être compris et bien assimilés par toute personne voulant se lancer dans cette aventure très fascinante qui est le crédit.

Pour ce faire, nous aborderons dans cette section quatre principales notions en l'occurrence la notion d'entreprise, la notion de banque, la notion de crédit et la notion de profit.

I.1. Notion de l'entreprise

Pierre LAUZEL (*Comptabilité analytique et gestion- Editions SIREY*) définit l'entreprise comme « *un groupement humain hiérarchisé qui met en œuvre des moyens intellectuels, physiques, financiers, pour extraire, transformer, transporter, distribuer des richesses ou produire des services conformément à des objectifs définis par une Direction, personnelle ou collégiale, en faisant intervenir, à des degrés divers, les motivations de profit et d'utilité sociale* »¹.

En effet, ce groupement de différents éléments oblige l'entreprise à entretenir plusieurs relations avec son environnement qui peut être :

- un environnement commercial lorsqu'il s'agit des relations avec les clients et les fournisseurs ;
- un environnement socio-culturel dans le cadre de ses relations avec son personnel ;
- un environnement administratif : c'est l'Etat ;
- un environnement financier : lorsqu'il s'agit de ses relations avec les banques ;
- un environnement sociétal et politique : relations avec les actionnaires.

Ainsi, nous pouvons affirmer que le développement économique et social et la prospérité d'un pays dépendent essentiellement du niveau de croissance de l'entreprise et

¹ Farouk BOUYACOUB, « l'entreprise est le financement bancaire », Casba Edition, Alger, 2000.

l'accomplissement de ses relations par ces dernières.

I.2. Notion de la banque

Aux termes des articles 66, 67, 68 et 69 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, complétant et modifiant la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, sont considérées comme Banque toute personne morale qui a pour profession habituelle les opérations de banques qui sont :

- La collecte des fonds du public ;
- L'octroi des crédits ;
- La mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

En plus de ces opérations, les banques doivent financer l'économie par l'exécution des opérations connexes à condition que cette opération auxiliaire ne dépasse pas le principal. Ces opérations connexes portent essentiellement sur des *titres, de l'or et des devises étrangères*.

I.3. Notion du crédit

I.3.1. Définition

*« Faire crédit c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien, ou bien équivalent sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec la rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service. ».*¹

C'est à la lumière de cette définition que l'on peut mettre en exergue les principaux éléments constitutifs de la notion de crédit, à savoir *la confiance, le temps, et la promesse de remboursement*.

Sur l'aspect économique, le crédit est défini par l'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit comme étant :

« ...tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des

¹ G. Petit-Dutaillis, « Le risque du crédit bancaire ».

fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie.

Sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat notamment le crédit-bail ».

Le crédit est également une expression de confiance qui vient du mot latin «*Crederere* ». Ainsi le mot crédit s'est constitué autour des facteurs confiance, temps, promesse et risque.

Partant de ce postulat, on peut affirmer que l'art du banquier consiste à acheter et vendre la «*Confiance* » à sa clientèle, autrement dit, à faire confiance à ses débiteurs et inspirer confiance à ses déposants.

I.3.2. Objectif du crédit

Le domaine du crédit est extrêmement vaste. Il s'étale dans le temps et l'espace, s'étend à toutes sortes d'activités et répond à de multiples besoins économiques.

Il peut donc avoir pour objet aussi bien le financement des investissements des entreprises et des particuliers que les besoins temporaires de trésorerie. Il permet de faire face à tous les décalages, entre recettes et les dépenses quelle que soit l'origine des unes et des autres.

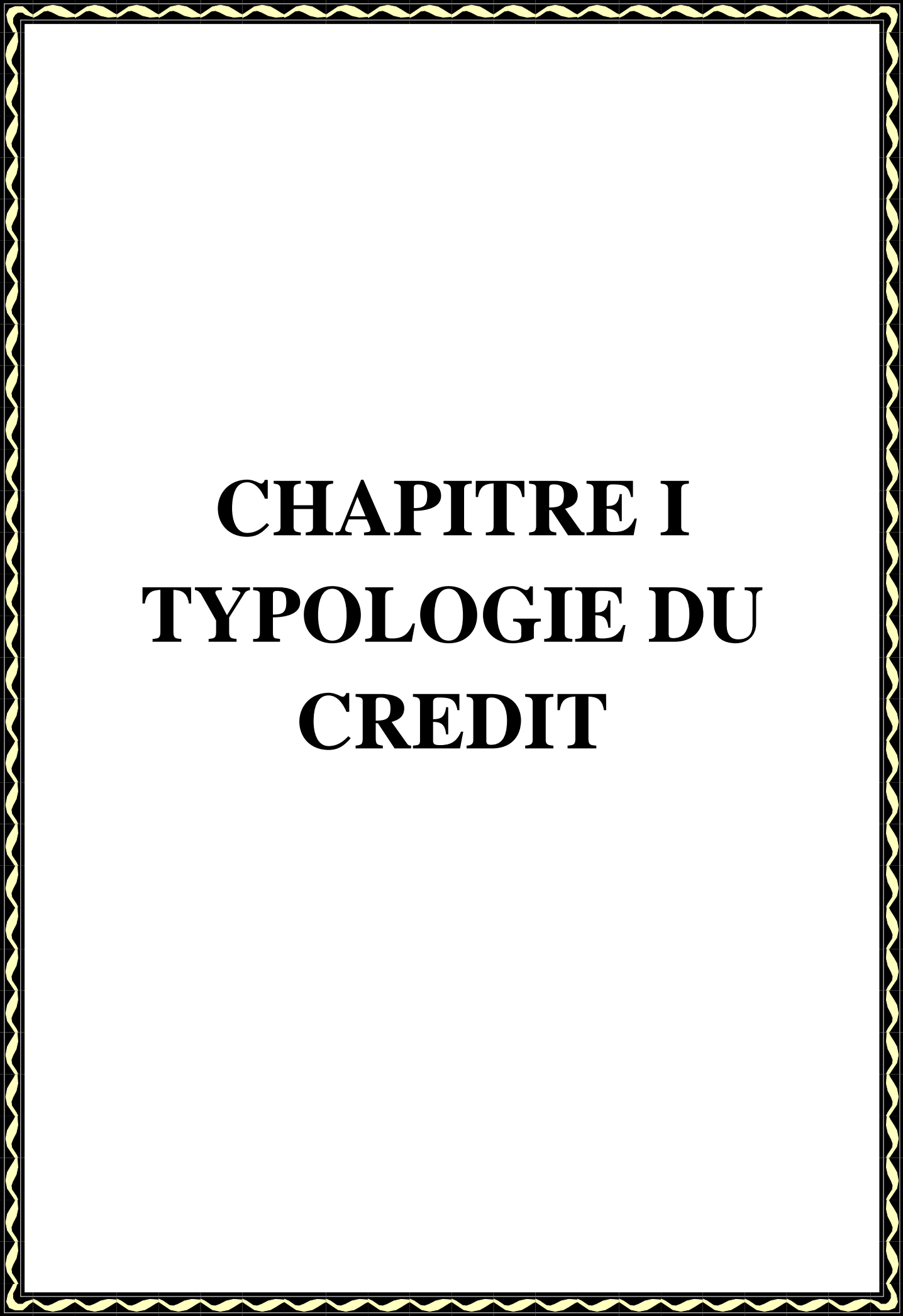
I.4. Notion de profit ou de rentabilité

« Entreprendre est une fonction essentielle des sociétés modernes industrielles : leur développement économique et social en dépend. L'entreprise est par excellence, un agent de croissance et de progrès ; sa vitalité et son dynamisme déterminent la prospérité générale; sa créativité engendre le progrès technique. La vigueur et la santé des entreprises est de toute évidence un objectif majeur des sociétés modernes ».

Tout système économique ne survie et ne se développe que par la création de valeur ajoutée génératrice de profit et donc de richesse.

Le partage de la richesse n'enrichit pas, c'est le partage de l'accroissement de la richesse qui confère la prospérité à tout agent économique.

La source la plus importante de la plus-value des richesses vient des entreprises dispensatrices de la majorité des revenus privés et des impôts.



CHAPITRE I

TYPOLOGIE DU

CREDIT

INTRODUCTION DU PREMIER CHAPITRE

Dans toutes les économies du monde, les entreprises éprouvent continuellement des besoins de capitaux pour financer leurs différentes activités et assurer leur présence sur les marchés et leur développement. Parmi les choix qui se présentent à l'entreprise, la banque est, par excellence, la première source de financement à laquelle peut recourir. Ce choix est motivé par la panoplie de services offerts par les banques qui peuvent couvrir aussi bien les besoins de fonctionnement que ceux d'investissement.

Cependant, le rôle de la banque ne se limite pas uniquement dans le soutien de l'entreprise. Cette dernière touche aussi à une autre clientèle aussi importante que celle déjà citée; c'est les particuliers qui prennent de l'ampleur d'année en année et ce avec la croissance de leurs besoins de financement (besoins de consommation, d'habitat, etc.)

Dans cette perspective de multiplicité et de diversité de la clientèle de la banque et de leurs besoins, les produits bancaires en matière de crédit connaissent un développement extraordinaire. Le rôle essentiel du banquier étant d'adapter ses méthodes de financement aux besoins exprimés.

Selon leurs durées, les crédits peuvent être accordés à court, à moyen ou à long terme. Dans cet ordre d'idée, le court terme est inférieur à deux (02) ans, le moyen terme varie entre deux (02) et sept(07) ans et long terme au-delà de sept (07) ans. Il peut atteindre les vingt (20) ans.

Selon leurs destinations, on peut distinguer entre les crédits d'exploitation destinés au financement des besoins de fonctionnement des entreprises, c'est-à-dire le bas du bilan (financement des stocks, des créances...) et les crédits d'investissement destinés au financement des biens d'équipement et/ou de réalisation, c'est-à-dire le haut du bilan.

Ainsi, pour mieux cerner les points cités ci-dessus, nous allons essayer tout au long de cette partie de développer les points suivants :

- ❖ Le financement de l'exploitation ;
- ❖ Le financement de l'investissement ;
- ❖ Le financement du commerce extérieur ;
- ❖ Les crédits aux particuliers.

SECTION I : LE CREDIT AUX ENTREPRISES

L'intermédiation bancaire dans les économies modernes peut être appréhendée à travers les multiples fonctions qui sont assumées par les établissements financiers.

I.1. LE FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION

Les entreprises, quel que soit leur nature, n'ont pas la capacité d'équilibrer entre les encaissements et les décaissements. La trésorerie fluctue tous les jours et enregistre des hauts et des bas au gré des flux générés par les opérations d'exploitation, mais aussi par les investissements et désinvestissements matériels ou financiers.

Dans ce cadre, le recours au crédit bancaire s'impose dans la majorité des cas. En effet, la banque propose aux entreprises des crédits d'exploitation dont la durée est inférieure ou égale à une année.

A cet effet, le présent chapitre traitera les différents modes de financement de l'exploitation à savoir :

- Les crédits par caisse ; qui seront présentés en deux volets :
 - ❖ Les crédits globaux : découvert, facilité de caisse,...etc.
 - ❖ Les crédits spécifiques : avances sur titres, sur factures, sur marché public...etc.
- Les crédits par signature tels que les cautions et crédits documentaires.

I.1.1.LES CRÉDITS D'EXPLOITATION PAR CAISSE (DIRECTS)

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

1.1.1.1. Les crédits d'exploitation globaux

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

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

De ce qui suit, on peut distinguer parmi les crédits d'exploitation globaux :

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

A- La Facilité De Caisse

a- Définition

La facilité de caisse est un concours bancaire consenti à l'entreprise, destiné à faire face à une insuffisance momentanée de trésorerie due à un décalage de courte durée entre les dépenses et les recettes. Cette situation se produit généralement vers la fin de chaque mois, à l'occasion des échéances fournisseurs, des paies du personnel, règlement de la TVA...etc.

b- Modalités pratique

En accordant une facilité de caisse, le banquier autorise le compte de son client à évoluer en position débitrice à concurrence d'un plafond préalablement déterminé et cela pendant une période très courte (quelques jours par mois). Les agios ne sont décomptés que sur les montants réellement utilisés et pendant les périodes débitrices.

La facilité de caisse ne doit pas être permanente, et le banquier ne doit pas perdre de vue que ce genre de concours intervient à la même période pour l'ensemble de la clientèle, il peut donc mettre en péril sa propre trésorerie, car la facilité de caisse ne peut

pas faire l'objet d'un réescompte¹ auprès de la Banque d'Algérie. De ce fait, ce genre de concours doit être suivi de très près, et ce, de manière à éviter qu'il ne se transforme en découvert.

c- Avantages et inconvénients

Avantages

- Domiciliation des flux de recette de l'emprunteur dans nos guichets.
- Crédit recouvrable à très court terme et donc le risque de liquidité est minimisé.

Inconvénients

- Il pèse directement sur la trésorerie de la banque (crédit non réescompté).
- Aucune sûreté réelle ou personnelle (crédit à blanc).

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

B- Le Découvert

« Le découvert consiste pour le banquier, à laisser le compte de son client devenir débiteur dans la limite d'un maximum qui, le plus souvent, est fixé à titre indicatif sans qu'il y' ait engagement d'assurer le concours pendant une période déterminée. Le découvert prolonge, en quelque sorte le service caisse rendu par le banquier et a pour objet de compléter un fonds de roulement ».²

De cette définition, nous concluons que le découvert est un crédit à court terme destiné au financement des besoins de trésorerie résultants des différents encaissements non couverts en totalité.

Autrement dit, le découvert pallie temporairement un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités du fonds de roulement.

¹ Le réescompte : c'est l'opération qui consiste pour une banque primaire à mobiliser sa créance commerciale auprès de la banque centrale.

² BRANGER J., Traité d'économie bancaire, 2. Instruments juridiques - techniques fondamentales, Presses Universitaires de France, Paris, 1975.

En accordant ce type de concours, le banquier autorise son client à faire fonctionner son compte en position débitrice pendant une période allant de quelques semaines à quelques mois selon les besoins à satisfaire. Cependant, à la BEA, le découvert est accordé sur une durée d'une année sans pour autant dépasser le plafond préalablement fixé.

Le découvert peut revêtir les deux formes suivantes :

- ***Le découvert non mobilisable*** : se réalise en autorisant le client à rendre son compte débiteur, et ce, dans la limite du plafond autorisé. Les intérêts débiteurs à payer, sont calculés sur la base des montants utilisés en fonction de la période ou le compte affiche un solde débiteur.
- ***Le découvert mobilisable*** : est mis en place par le crédit du compte du client à hauteur du montant accordé. Les intérêts à payer sont calculés sur le montant total accordé et sur toute la durée de validité du crédit qui est pratiquement de 90 jours.

Ce type de découvert est dit mobilisable du fait qu'il se matérialise par des billets souscrit par le client à l'ordre de la banque, ce qui donne la possibilité à cette dernière de recourir au réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

En raison des nombreux risques qu'il présente, le découvert ne doit être réservé que pour une clientèle de choix dont les bonnes qualités morales et la bonne santé financière ne sont pas à démontrer.

C- Le Crédit de Campagne

Le crédit de campagne est un concours accordé aux entreprises qui ont une activité saisonnière pour financer leurs charges d'exploitation liées à un cycle de production. Ce type de concours est généralement utile pour les entreprises qui, dans leur activité, sont soumises à une distorsion entre leurs productions et leurs ventes.

L'entreprise qui sollicite un tel crédit, doit soumettre obligatoirement à sa banque un plan de financement de la campagne, qui fera apparaître, mois par mois, les dépenses et les recettes prévisionnelles de la campagne.

Ce crédit est consenti par la banque sur la base du besoin le plus élevé en montant déterminé à partir du plan de financement de la campagne. La durée d'utilisation du crédit s'étale généralement sur plusieurs mois, en fonction de la durée de la campagne.

Le remboursement du crédit se fera au fur et à mesure des ventes, l'entreprise doit donc parvenir à vendre sa production pour pouvoir rembourser le crédit, mais elle peut rencontrer des difficultés si la concurrence est importante ou si les produits sont tributaires du climat, de la mode...etc.

De ce fait, le banquier court trois principaux risques :

- Un risque d'immobilisation du crédit due à la mévente de la marchandise non périssable. Dans ce cas le remboursement sera retardé.
- Un risque de non remboursement engendré par la mévente d'une marchandise périssable,
- Provoquant une perte qui compromettrait le remboursement du crédit.
- Avec la péremption de la marchandise, la seule garantie apparente de l'entreprise se volatiliserait.

Cas particulier : il existe un crédit de campagne particulier appelé *crédit d'embauche*. Il est accordé aux entreprises agricoles pour financer l'achat de bêtes maigres et leur nourriture jusqu'à engraissement et revente.

D- Le Crédit Relais

Le crédit relais est un concours qui permet à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis résultant d'une opération ponctuelle hors exploitation (augmentation du capital, vente d'un terrain, un immeuble, un fonds de commerce ou le déblocage d'un emprunt).

En accordant ce type de crédit, le banquier s'expose à deux risques :

- ∅ L'opération devant assurer le remboursement du crédit ne se réalise pas ;
- ∅ Les fonds provenant de l'opération sont détournés du remboursement du crédit.

Pour cela, le banquier ne doit accorder ce type de crédit que si la réalisation de l'opération est certaine ou quasi-certaine. En outre, le montant du crédit à accorder doit être inférieur aux sommes à recevoir pour se prémunir contre une éventuelle surestimation

du prix de cession lors des prévisions.

1.1.1.2. crédits d'exploitation spécifiques

Ce sont des crédits destinés à financer un poste bien déterminé de l'actif circulant d'une entreprise. Autrement dit, ils ont un objet bien précis et particulier qui constitue en lui-même une garantie de remboursement.

Les risques que prend le banquier lors de ces opérations sont d'ordre commercial ; le dénouement du crédit est tributaire de la capacité de l'entreprise à mener à bien les opérations traitées avec les tiers, d'une part, et des qualités morales et financières des mêmes clients de l'entreprise, d'autre part.

Les crédits par caisse peuvent revêtir les formes suivantes :

- Ø Crédits de financement des stocks ;
- Ø Crédits de mobilisation de créances ;
- Ø Crédits de financement des marchés publics.

A- Crédits de Financement des Stocks

a- Avance Sur Marchandise

« L'avance sur marchandises consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier »³.

L'avance sur marchandise est une forme de crédit classique pour des entreprises qui nourrissent des stocks important de matières premières ou autres, et qui souffrent d'un manque de trésorerie pour, les revaloriser, ou relancer le cycle de production interrompu ou ralenti en raison d'une insuffisance de moyen financier.

Ces marchandises doivent être affectées en gage soit dans les locaux de l'entreprise ou ce qui est plus sûr dans des locaux appartenant à des tiers (dépositaire ou magasin général).

³ BENHALIMA A. Pratique des techniques bancaires - Référence à l'Algérie, Editions Dahleb, Alger, 1997.

b- Escompte du Warrant

C'est une variété d'avance sur marchandises. Dans ce cas, la marchandise est entreposée dans un magasin général.

Les magasins généraux sont des établissements agréés par l'Etat dont les entrepôts permettent de recevoir en dépôt et de conserver les biens que leur confient les industriels ou les commerçants.

En contrepartie des marchandises déposées, les magasins généraux émettent des titres extraits d'un registre à souche appelés "récépissés-warrants" comportant deux parties dissociables :

- *Le récépissé* : Ce papier constate le droit de propriété sur la marchandise au profit du porteur ; c'est le titre de propriété ;
- *Le warrant* : Ce titre constate au profit du porteur le droit de gage sur les marchandises entreposées ; c'est le titre de gage.

Lorsqu'une entreprise dépose des marchandises dans un magasin général, elle peut demander à son banquier une avance garantie par les marchandises déposées. Pour obtenir cette avance, l'entreprise endossera le warrant à l'ordre du banquier et s'engage à rembourser la somme empruntée à l'échéance du warrant. Le montant de l'avance doit être inférieur à la valeur des marchandises déposées.

Si le crédit ne serait pas remboursé à l'échéance, la banque pourrait faire vendre les marchandises et se retourner contre les différents signataires de l'effet pour le reliquat, si le produit de la vente est inférieur au montant prêté.

Remarque : la pratique du warrant en Algérie est tributaire de la reprise de l'activité des magasins généraux.

B- L'Escompte Commercial

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

intérêt et des commissions dénommées agios »⁴

Autrement dit, l'escompte commercial est une opération de crédit à court terme par laquelle le banquier se rend cessionnaire, sous « bonne fin », d'un effet de commerce matérialisant une créance commerciale sur un débiteur, appelé « cédé », en versant le montant de l'effet avant échéance au crédit du compte de l'entreprise bénéficiaire de l'escompte, appelé « cédant », déduction faite des agios calculés au prorata temporise de l'échéance à courir.

a- Aspects juridiques de l'escompte

Contrairement à une opération d'encaissement, le banquier en escomptant un appoint, devient plus qu'un mandataire puisqu'il consent un crédit à son client. De ce fait, il est considéré comme *créancier cambiaire* qui bénéficie de certains droits particuliers inscrits dans *le droit cambiaire*⁵:

1- la propriété de la provision : la provision représentant la créance du fournisseur (cédant) sur l'acheteur (cédé) est transmise de plein droit au banquier escompteur.

2- la solidarité des signataires : le banquier peut réclamer le paiement de l'effet escompté à toutes les personnes y ont apposé leurs signatures (cédé, cédant et les éventuels avalistes).

3- l'inopposabilité des exceptions : le débiteur accepteur ne peut pas opposer au porteur de l'effet les litiges éventuels qu'il a avec le cédant (créancier).

Remarque :

Dans la pratique, seuls les effets acceptés par le tiré peuvent faire l'objet d'un escompte.

b- Modalité de calcul d'un encours d'escompte

Le calcul du montant autorisé est effectué sur la base du chiffre d'affaire, l'exemple suivant illustre le mode calcul du plafond d'escompte :

⁴ GAVALDA C., STOUFFLET J., Droit Bancaire, 4ème édition, Editions Litec, Paris, 1999.

⁵ Droit cambiaire : Branche du droit commercial relative aux effets de commerce.

Figure 1:Le calcul de plafond d'escompte

Exemple de calcul d'un plafond d'escompte :	
- Une entreprise réalise une moyenne de chiffre d'affaires mensuelle TTC de 250 000 DA répartie comme suit :	
- 40% au comptant ;	
- 35% à 30 jours	
- 15% à 60 jours	
- 10% à 90 jours	
- On aura alors 3 parties d'encours maximum :	
- 250 000 x 40 % x 0 mois = 00000	
- 250 000 x 35 % x 1 mois = 87 500	
- 250 000 x 15 % x 2 mois = 75 000	
- 250 000 x 10 % x 3 mois = 75 000	
<hr/>	
Plafond d'escompte = 237 500	

Source : « organisation et activités comptables »

c- Les avantages de l'escompte

-Pour l'entreprise

L'escompte assure à l'entreprise la liquidité de ses créances. Son coût est, en principe, inférieur au coût du découvert en raison du risque moins élevé qu'il fait courir au banquier.

-Pour la banque

- Elle bénéficie de la sécurité qu'offre l'opération d'escompte en vertu des règles du droit cambiaire ;
- L'escompte matérialisé par des effets éligibles au réescompte, offre à la banque la possibilité de se refinancer auprès de la Banque d'Algérie et du marché financier.

d- les risques de l'escompte

Malgré les apparences favorables, les risques du banquier sont importants :

-Les risques liés au tiré

Dans le cas de l'escompte, le banquier accorde son concours à son client (cédant), mais il serait remboursé par un tiers à l'échéance (cédé). Il doit donc, s'assurer de la qualité

de son client, mais aussi de celle du débiteur. Pour ce faire, le banquier doit consulter les fichiers de la centrale des impayés de la Banque d'Algérie.

Deux conditions doivent être remplies par le tiré pour une bonne issue de l'opération :

- Avoir signé un avis de domiciliation ;
- Avoir provisionné son compte à hauteur du montant de l'effet.

-Les risques liés au tireur

Lorsque l'effet revient impayé, le banquier cessionnaire se retournera alors contre le cédant. Si le compte de ce dernier est suffisamment provisionné, il recouvrera la somme avancée en contre-passant l'effet au débit dudit compte. Le cas contraire, le recouvrement peut s'avérer plus délicat.

-Les risques liés au papier

En outre, le banquier doit surveiller le déroulement de toutes les phases de l'opération pour se prémunir contre les tentatives de fraude qui peuvent revêtir plusieurs formes :

Ø ***Papier de complaisance*** : le tirage est fait sans qu'il y ait relation commerciale entre le cédant et le cédé.

Ø ***Papier creux*** : l'effet est tiré sur une entreprise imaginaire ou qui ne doit rien.

Ø ***Papier de famille*** : c'est un tirage de complaisance entre des unités du même groupe d'affaires Pour se procurer de la trésorerie en escomptant les effets.

Ø ***Papier brûlant*** : c'est un effet dont l'échéance est très proche (moins de 15 jours).

Dans ce cas le banquier ne peut pas procéder à la collecte de renseignements.

Remarque :

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

La rémunération ne se fait plus, dans ce cas, au prorata temporisé de l'échéance -

puisque'il n'est plus question d'échéance- mais sur la base d'un certain nombre de jours qui varie selon le lieu où le chèque doit être payé (7, 15, 21 jours).

Le plafond de l'escompte est fixé sur la base des montants les plus élevés des chèques remis par l'entreprise à l'encaissement.

C- Avances Sur Factures

Les avances sur factures permettent aux entreprises de mobiliser leurs créances détenues sur les administrations publiques ou les collectivités locales.

En effet, les administrations payent leurs achats par virements ordonnés sur leurs comptes au trésor. Ce mode de paiement est, en général, long en raison des procédures lourdes régissant la comptabilité publique.

La facture, remise par l'entreprise à la banque pour obtenir l'avance, doit être visée par l'administration attestant le service fait ou la réception effective de la commande et doit mentionner l'engagement ferme de l'administration de payer irrévocablement ladite facture au compte de l'entreprise ouvert sur les livres de la banque qui consent l'avance. La valeur de cette avance peut aller jusqu'à 70% du montant de la facture.

D- Avances Sur Titres

L'avance sur titres est un crédit par caisse qui permet au détenteur de titres de placement (bons de caisse) ou de titres de négociation (action, obligation,...) d'obtenir auprès de sa banque une avance pour une durée inférieure à celle leur restant à courir et dans la limite des 90 % du montant des titres nantis. La réalisation de l'avance se fait par notification d'une autorisation de découvert et le client ne paie alors les intérêts que sur les sommes effectivement utilisés.

Par ailleurs, le client peut solliciter de son banquier un prêt sur titres, qui consiste à créditer son compte à un certain pourcentage de la valeur des titres remis en gage, et le client paie alors des intérêts sur la totalité de la somme avancée, même si celle-ci est utilisée partiellement.

E- L'Affacturage ou le Factoring

Le code de commerce dans son article 543, définit le factoring comme suit : « *le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "Factor" devient*

subrogée aux droits de son client appelé "adhérent", en payant à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non remboursement ».

Avantages pour l'entreprise

- ❖ L'entreprise mobilise son poste client et accélère ainsi la rotation de son actif circulant
- ❖ Le Factor dispense l'entreprise de la gestion du compte « créances sur clients » et de
- ❖ L'encaissement des sommes dues par l'acheteur ;
- ❖ Elle est assurée contre le risque de non-paiement, du fait de la renonciation du Factor au recours contre l'adhérent en cas de défaillance du débiteur ;
- ❖ En cédant ses créances au Factor, elle allège l'utilisation de ses crédits chez ses bailleurs de Fonds.

Toutefois, nous noterons que le Factor a le droit d'imposer un plafond de cession de créance à l'adhérent, et se réserve le droit de refuser les factures jugées à risque.

Remarque : ce mode de financement est une technique anglo-saxonne qui n'existe pas encore en Algérie, en raison de l'absence de sociétés de factoring.

F- Crédits de Financement des Marchés Publics

Le marché public est un contrat écrit passé selon les conditions prévues par le code des marchés, entre les administrations publiques et les entrepreneurs ou les fournisseurs, en vue d'exécuter des travaux, de procéder à des livraisons ou fournitures de marchandises ou encore pour des prestations de services.

Les administrations publiques ayant l'habitude de régler leurs fournisseurs après de longues périodes durant lesquelles les charges de trésorerie de l'entreprise deviennent très lourdes, les titulaires de marchés se sont vu proposer par le banquier des concours bancaires en contrepartie d'une garantie. Cette garantie est obtenue par le nantissement des créances détenues sur l'administration publique matérialisé par le nantissement du marché unique.

1. Modes de Passation des Marchés

- ❖ ***L'adjudication générale***: elle consiste à mettre en concurrence les entrepreneurs ou les fournisseurs intéressés par le marché. Chacun d'entre eux propose ses conditions (Prix, délais de réalisation...) dans un document appelé « *soumission* ». C'est celui qui présentera les meilleures conditions qui se verra attribuer le marché, notamment en matière de prix ;
- ❖ ***L'adjudication restreinte*** : elle est utilisée lorsque les prestations à réaliser sont restreintes à certains fournisseurs ayant des qualifications techniques poussées et des capacités financières bien spécifiques ;
- ❖ ***Le marché de gré à gré*** : c'est un marché passé directement avec un offreur bien précis, choisi comme étant l'unique à être en mesure de réaliser le marché. Il s'agit généralement d'offeurs jouissant d'une position monopolistique dans le domaine.

2. Le contrat et son contenu :

Le contrat d'un marché public doit obligatoirement contenir :

- tous les détails et conditions d'exécution des travaux (montant, délais, clauses diverses) ;
- les différentes garanties proposées ;
- le nom du comptable assignataire (le fonctionnaire chargé de mandater le paiement Correspondant au marché) ;
- les délais ouverts aux constatations ouvrant droit à paiement.

La procédure de Nantissement d'un marché public est faite comme suit :

a) Délivrance du titre unique : il s'agit de l'apposition de la mention « *titre unique* » sur l'un des exemplaires des contrats relatifs au marché ou alors un extrait signé de ce marché, pour lequel le soumissionnaire a été déclaré cocontractant.

Cet exemplaire unique revêt une importance capitale pour le banquier car :

- ❖ Comme son nom l'indique le titre unique ne peut être dupliqué, ce qui permet de prévenir le financement multiple d'un même marché ;
- ❖ Le titre unique porte la mention du comptable assignataire, et du fonctionnaire chargé de fournir le décompte des droits constatés sur l'administration et l'estimatif des travaux réalisés. Le banquier saura donc à qui signifier l'acte de nantissement pour faire prévaloir ses droits de créancier gagiste.

b) Etablissement de l'acte de nantissement : le banquier vérifie la régularité du titre unique présenté par le client, et fait signer à ce dernier un acte de nantissement qui donnera au banquier la qualité de créancier gagiste.

c) Signification au comptable assignataire : le titre unique et l'acte de nantissement seront envoyés au comptable assignataire par lettre recommandée avec accusé de réception. Une fois en possession de ces documents, le comptable assignataire devient tiers détenteur des sommes représentatives des créances sur l'administration et se verra obligé d'exécuter le paiement de ces sommes directement au profit du banquier.

3. Formes d'Avances sur Marchés

A. Crédit de Préfinancement

Ce crédit est mis en place pour financer les approvisionnements nécessaires pour engager les divers travaux ou effectuer les livraisons liées à l'exécution du marché. Il intervient durant la période où le titulaire du marché ne possède aucune créance sur l'administration, c'est la phase dite de «créances à naître » qui correspond à la phase de démarrage.

Ce crédit s'apparente à un découvert en blanc du moment que la garantie qu'est le nantissement du marché est sans effet puisque l'administration ne doit encore rien au client.

B. Crédits de Mobilisation

A ce stade, le titulaire du marché a effectué les travaux prévus dans le contrat ou livré les marchandises générant des créances sur l'administration publique. C'est la phase *créances nées*. L'entreprise peut obtenir des avances sur les sommes qui lui sont dues. Ces avances peuvent revêtir deux formes :

Avances sur créances nées non constatées

Ces avances sont consenties sur production par le client d'une attestation de travaux faits ou fournitures effectuées mais non confirmés par un certificat de droit à paiement. Dans ce cas, l'avance ne saurait en aucun cas dépasser 70 % des créances non constatées.

Avances sur créances nées constatées

Le titulaire du marché produit un certificat de droit à paiement visé par le comptable assignataire. Il s'agit d'une « mobilisation des droits à paiement ». L'avance dans ce cas peut atteindre 80% des créances.

Ce type d'avances est le plus utilisé dans nos banques en raison du niveau de sécurité élevé qu'il procure.

I.1.2.LES CRÉDITS D'EXPLOITATION PAR SIGNATURE (INDIRECTS)

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

En effet, cette aide se pratique par le moyen des engagements par signature (c'est-à-dire garantir l'insolvabilité du client).

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

Pour une bonne assimilation de ce volet, nous avons jugé important de le subdivisé en deux sous- sections, à savoir :

- Les engagements cambiaires ;
- Le cautionnement bancaire.

1.1.2.1. Les engagements cambiaire

Il est fréquent qu'un banquier appose sa signature sur un effet de commerce, comme avaliste, ou comme accepteur.

A- L'aval

Au terme de l'article 409 du code de commerce, l'aval est défini comme étant :

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

L'aval résulte d'une signature apposée au recto d'une lettre de change ou d'un billet à ordre, il s'analyse en un cautionnement solidaire soumis, de surcroît aux règles cambiales. Ainsi, l'avaliseur ne peut-il pas apposer l'absence de provision au porteur de bonne foi.

L'aval doit figurer en faveur de qui il est donné. Sinon il est réputé garantir le tireur de la lettre de change.

B- Le crédit par acceptation

L'acceptation de banque, veut tout simplement dire que la banque accepte à titre de débiteur principal, une lettre de change. Elle perçoit pour ce faire une commission, variable avec le crédit accordé et le risque, et compte sur la provision que lui fournira le tireur pour payer à l'échéance. Ici encore elle n'engage que sa signature et c'est bien un crédit puisque le tireur pourra très facilement escompter une traite acceptée par une banque.

Cette acceptation ne présente au regard d'une acceptation ordinaire d'effets de commerce aucune originalité, mais c'est son contexte économique qui en fait une opération propre.

La lettre peut être tirée par le client de la banque « crédit direct » mais aussi par un tiers à la demande de ce client « crédit indirect » ou « garanti », ce qui implique alors nécessairement un accord préalable du client et de la banque pour autoriser cette intervention d'un tiers.

1.1.2.2. Le cautionnement bancaire

Le cautionnement bancaire est très utilisé : la solvabilité de la banque, son obligation de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur, en font une garantie très prisée des créanciers.

Tout créancier peut demander à son débiteur la fourniture d'une caution bancaire, elle sont accordés en faveur de l'administration, soit pour faire bénéficier le client de délais

de paiement accordés par l'administration fiscale ou douanières, soit pour lui permettre d'obtenir des avances ou des dispenses de retenue de garanties, dans le cadre de marchés publics

A- Les cautions accordées par les banques peuvent être divisés en trois :

- cautions fiscales;
- cautions douanières ;
- cautions de marchés.

a) les cautions fiscales

1- Obligation cautionnée TVA :

L'administration fiscale admet que le versement de la TVA soit différé de quelques mois étant donné que la majorité des entreprises accordent des délais de paiement à leurs clients avec toutefois pour condition que ce différé de paiement soit cautionné par une banque. Au cas où l'entreprise serait défailante, le trésor public se tournerait contre la banque.

2- La caution pour imposition contestée :

Tout redevable qui conteste tout ou partie des impôts et taxes qui lui sont réclamés peut être, par dérogation de l'administration fiscale, autorisé à surseoir aux versements, à condition de fournir une caution bancaire. Cette caution est appelée «caution pour imposition contentieuse».

b) Les cautions douanières

1- Les obligations cautionnée douane :

Cette forme de caution permet aux entreprises de retarder jusqu'à 4 mois le paiement des droits de douane qui est en principe exigible à 15 ou à 30 jours. L'administration des douanes admet que ces droits soient acquittés au moyen d'obligations cautionnées accordant ainsi un délai de paiement garanti par la banque.

Dans la pratique, une obligation cautionnée se matérialise sous la forme d'un billet à ordre établi par la Direction des Douanes et avalisé par la banque.

2- La soumission de crédit à l'enlèvement :

La liquidation des droits de douane est souvent une procédure assez longue. L'administration des douanes peut permettre aux importateurs de prendre possession des marchandises, après leur vérification mais avant liquidation et paiement des droits de douane. En contrepartie, les importateurs doivent fournir une caution bancaire garantissant le paiement desdits droits quand ils deviendront exigibles. Cette caution est appelée «caution d'enlèvement ».

3- La caution d'admission temporaire

Les marchandises et les équipements qui sont importés en vue d'une réexportation le sont en suspension de droits de douane, dans la mesure où ils sont effectivement réexportés. Pour ce type d'importation, les douanes exigent une caution d'admission temporaire. Cette caution garantit le paiement des droits si la réexportation n'est pas effectuée.

4- La caution d'exportation temporaire

Elle permet au client de la banque d'exporter des produits avec l'engagement de les réimporter après la réalisation de prestations à l'étranger. Cette caution est utilisée par exemple pour exporter des équipements en vue de leur répartition.

5- La caution d'entrepôt fictif

Cette caution est exigée lorsque les marchandises non encore dédouanées sont appelées à être emmagasinée dans des entrepôts qui ne sont pas gérés par les douanes. Ces entrepôts, qui appartiennent en générale à des privés, sont appelés «entrepôts fictifs ».

La caution ainsi exigée servira à couvrir :

- la conservation des marchandises et leur gardiennage ;
- le paiement des droits et des pénalités qui seront exigées si les marchandises sont livrées à la consommation sans être dédouané.

6- La soumission contentieuse

C'est une caution délivrée à un client en litige avec les services des douanes, suite à une fausse déclaration sur des marchandises importées. Le client s'engage à s'en remettre à la décision de l'administration et cet engagement est cautionné par la banque.

c) Les cautions de marché

1- Les cautions délivrées dans le cadre de marché public

Dans ce domaine particulier d'engagement par signature. L'état n'intervient plus comme créancier fiscale, mais comme fournisseur de travaux ou demandeur de services, au travers de marchés que l'administration passe avec l'entreprise.

La caution bancaire permet alors d'obtenir des avances ou des acomptes sur marchés. Elle garantit à l'administration publique la restitution de ces avances ou acomptes dans le cas d'inexécution du marché par le client cautionné ou bien de résiliation de contrat.

Le banquier subordonne la délivrance d'une telle caution à une excellente connaissance de la situation financières du client et à une juste estimation de ses capacités techniques et aptitudes à mener à terme le marché. La durée de la caution est tributaire du délai fixé pour l'exécution du marché et de la date de réception définitive. C'est le procès-verbal de réception définitive qui porte automatiquement libération de la caution.

2- Caution d'adjudication :

Cette caution permet à l'entreprise de participer à une adjudication de marché.

La délivrance d'une telle caution amène généralement la banque à consentir d'autres caution de marché telle : la caution de bonne exécution, si l'entreprise est retenue pour le marché.

Dès qu'elle est saisie d'une demande de caution d'adjudication, la banque doit envisager le financement de l'ensemble du marché. Elle doit déjà apprécier la solvabilité de l'entreprise et s'assurer que celle-ci dispose de tous les moyens techniques, matériels et humains pour la réalisation du marché.

3- Caution de restitution d'acompte :

Dans le cadre d'un marché toujours, la caution d'acompte permet à l'entreprise de percevoir des acomptes selon les conditions propres au marché considéré.

4- Caution de bonne exécution :

Cette caution a pour but de garantir la bonne exécution du marché, elle est destinée à assurer le recouvrement par l'administration des sommes dont le client serait

éventuellement redevable en cas de malfaçons ou de réfection.

La validité de cette caution cours jusqu'à réception définitive du marché (en générale un an après la réception définitive), quant a son montant, il est de 3 à 5% du montant du marché augmenté des avenants éventuels.

5- Caution de dispense de retenue de garantie :

Les marchés prévoient en général qu'à titre de garantie un certain pourcentage du contrat ne soit versé qu'après la réception définitive des travaux.

Pour ne pas grever sa trésorerie l'entreprise demander à sa banque de se porter caution à hauteur du montant de la retenue de garantie. La durée d'un tel engagement, si elle n'est pas fixé dans le texte du marché et réduite à 1 an.

B- Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est un engagement par signature qui joue, à la fois, le rôle d'instrument de crédit et celui de moyen de paiement garanti dans les transactions internationales. Ce type de crédit sera développé dans le chapitre : Financement du commerce international. A travers ce chapitre, nous avons essayé de présenter les principaux crédits d'exploitation que peut proposer la banque à sa clientèle. Nous rappelons que ces crédits sont destinés à financer le bas du bilan de l'entreprise.

Ces crédits présentent un moindre risque par rapport aux crédits d'investissement que nous aborderons dans le chapitre suivant.

Cependant, le banquier est amené à effectuer une bonne étude du dossier fourni par le client afin d'octroyer la bonne forme de crédit et au montant exact.

En effet, il est à signaler que l'octroi d'un crédit qui n'est pas adéquat au besoin de financement qu'éprouve l'entreprise risque de la mettre en péril, et par conséquent la banque ne pourra pas récupérer sa créance et ou du moins après une longue période d'attente.

I.2. LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

Tout au long de son cycle de vie, l'entreprise éprouve des besoins d'investissement parfois liés au renouvellement de ses équipements, parfois à une expansion ou innovation dans ses capacités de production. Ces besoins sont souvent très importants, pour les satisfaire, l'entreprise fait appel à :

- ✓ L'autofinancement (l'entreprise se finance par ses propres capitaux).
- ✓ Le recours au marché financier (qui est à sa phase embryonnaire en Algérie) ou l'appel à l'épargne publique.
- ✓ Le crédit bancaire.

Les crédits d'investissement peuvent être définis comme étant des crédits destinés à financer la partie haute du bilan, c'est-à-dire les immobilisations. Ils sont remboursés par les bénéfices générés par les éléments qu'ils financent.

Dans cette section on fait ressortir les différents types de crédits d'investissement proposés par nos banques. Pour ce faire, nous l'avons divisée en trois points à savoir :

- ❖ Le premier traitant les crédits à moyen et long terme ;
- ❖ Le deuxième point présentant le crédit-bail et ses différentes particularités ;
- ❖ Le dernière point dans laquelle nous avons présenté un cas particulier de crédit d'investissement intitulé le crédit à l'emploi de jeunes.

I.2.1. LES CREDITS A MOYEN ET LONG TERME

Les crédits d'investissement classiques sont destinés à financer l'actif immobilisé du bilan. Ils peuvent être accordés à moyen ou à long terme.

1.2.1.1. LE CRÉDIT A MOYEN TERME (CMT)

Le crédit d'investissement à moyen et long terme est destiné à financer la partie haute du bilan, c'est-à-dire les immobilisations qui représentent l'outil de travail.

La durée de ce crédit varie entre deux (02) et sept (07) ans, soit une durée approximativement équivalente à la durée comptable de l'équipement à financer, avec un éventuel différé de paiement allant de six (06) mois jusqu'à deux (02) ans.

Compte tenu de ces durées, le banquier doit étudier de manière encore plus poussée le dossier de l'entreprise, en complétant l'analyse par des éléments supplémentaires.

Il y'a lieu de signaler qu'un financement par un crédit à moyen terme ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement, mais un certain pourcentage compris généralement entre 50 % et 70% du montant de l'investissement global.

La réalisation de ce type de crédit se fait sous forme d'avances en comptes courants avec certification d'un chèque de Banque établi en faveur du fournisseur. Le montant du crédit, au fur et à mesure de son utilisation, est sanctionné par la souscription périodique de billets de mobilisation.

Conformément à l'article 71 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et le crédit, les crédits à moyen terme sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie, qui peut prendre en pension les effets créés en représentation de CMT, pour une période n'excédant pas trois (03) ans.

Il existe trois types de crédits à moyen terme, selon que ce dernier permet à la banque de reconstituer sa trésorerie ou non, et qui sont :

A- CMT réescomptable

C'est la forme de crédit la plus utilisée au sein des banques algériennes, car elle leur permet de reconstituer la trésorerie décaissée à l'occasion de la réalisation du crédit, et ce, en réescomptant, auprès de la Banque d'Algérie, le billet à ordre souscrit par l'investisseur (emprunteur).

B- CMT mobilisable

Pour ce type de crédit, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la Banque d'Algérie, mais le mobiliser sur le marché financier ; cette possibilité n'existe pas encore en Algérie.

C- CMT direct

C'est un crédit nourri par la banque sur sa propre trésorerie ; il ne peut faire l'objet d'un refinancement. Les billets à ordre créés à l'utilisation de ce type de crédits ne seront qu'une reconnaissance de dettes du client vis-à-vis de sa banque.

1.2.1.2. LE CRÉDIT A LONG TERME (CLT)

Il s'agit d'un crédit destiné à financer des investissements dont la durée d'amortissement fiscal est supérieure à sept (07) ans.

Sa durée est généralement comprise entre huit (08) et vingt (20) ans avec un différé de remboursement allant de deux (02) à quatre (04) ans.

En Algérie, les crédits à long terme sont pratiqués par des institutions financières spécialisées, en l'occurrence la Banque Algérienne de Développement (BAD) qui dispose de ressources à long terme (Emprunts obligataires).

Les banques commerciales, quant à elles, pratiquent peu cette forme de crédit étant donné qu'elles ne disposent, principalement, que de ressources à court terme.

1.2.2. LE CRÉDIT-BAIL (OULEASING)

A. Définition du crédit-bail

Il s'agit là, d'un moyen moderne de financement de biens mobiliers (ou immobiliers) notamment les équipements, qui a pris une ampleur considérable dans les pays développés.

Le crédit-bail ou leasing (appellation anglo-saxonne), est un contrat par lequel une personne appelée « bailleur » met à la disposition d'un utilisateur appelé « locataire ou preneur » un bien mobilier ou immobilier pour une durée déterminée.

Ce contrat comprend une partie « irrévocable » : moyennant le paiement périodique d'un loyer, le locataire a « le libre usage du bien », qui reste et demeure propriété du bailleur pendant toute la durée du contrat.

Ce contrat réserve au locataire la faculté d'acquérir en fin de bail (location), la propriété du bien loué qui doit correspondre à la valeur résiduelle présumée de ce bien.

Cette nouvelle forme de crédit introduit des innovations intéressantes aux plans :

- Des principes qui régissent cette forme d'approche de crédit ;
- Des déterminants de son usage ;
- D'un certain nombre d'avantages ;
- Du partenariat qu'il entraîne.

Ces innovations ont fait que dans certains pays développés, des entreprises nationales et transnationales ont créés leurs propres sociétés de crédit-bail, comme instrument d'accompagnement à leurs politiques de développement commercial.

B. Formes du crédit-bail

Cette nature de crédit a connu des évolutions qui ont donné des formes particulières, comme par exemple :

1. La cessions-bails (lease-back)

C'est une opération qui consiste, pour une entreprise, à céder un bien mobilier (matériels) ou immobilier (usine, siège social) à une société de leasing qui lui en laisse immédiatement la jouissance sur la base d'un contrat de crédit-bail prévoyant les conditions du rachat.

2. Le crédit-bail adossé

Il s'agit d'un contrat de crédit-bail conclu entre la société de leasing et le fournisseur ; contrat qui prévoit formellement que ce dernier peut sous-louer le matériel qui fait l'objet du contrat.

Le crédit-bail adossé ressemble donc un peu à la cession bail. En effet, le fournisseur et le locataire du matériel sont confondus. Mais, l'objet du contrat n'est pas de renforcer la trésorerie du fournisseur; il est destiné à lui permettre de diffuser ses fabrications en les sous-louant.

3. Le reeting

C'est un contrat de location pure, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de possibilités d'acheter le bien en fin de contrat.

C. Avantages du leasing

Ce mode de financement a plusieurs avantages dont on peut citer :

- ✓ Le crédit-bail permet à l'opérateur économique de financer l'intégralité d'un investissement (c'est-à-dire à 100%) alors qu'un crédit bancaire suscite un apport personnel ;
- ✓ Il permet de changer souvent le matériel ce qui est avantageux quand il s'agit d'un secteur où les évolutions techniques sont très rapides (le matériel informatique) ;

- ✓ Sur un plan financier, le recours au crédit-bail ne modifie pas la structure financière apparente de l'entreprise qui le sollicite, telle qu'elle ressort de son bilan et du fait que c'est un financement hors bilan, le crédit-bail n'entraîne aucune inscription ni à l'actif ni au passif de l'entreprise.

D. Inconvénients du leasing

Le seul inconvénient du crédit-bail réside dans son coût très élevé, par conséquent il est indiqué aux entreprises rentables.

I.2.3.Cas particuliers : LES CRÉDITS A L'EMPLOI DE JEUNES

Dans le cadre de leur collaboration avec les pouvoirs publics dans le développement économique et la lutte contre le chômage, les Banque algériennes, dont la Banque Extérieure d'Algérie, ont mis en place une forme de crédits dite « crédits à l'emploi de jeune ».

Ces crédits sont destinés à financer des projets d'investissement de jeunes promoteurs et leur faciliter la réinsertion dans la vie économique et sociale du pays.

Ils bénéficieront (les jeunes promoteurs), en plus de la participation de l'A.N.S.E.J (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes) à supporter les coûts de l'investissement, d'une bonification du taux d'intérêt bancaire.

Ainsi la structure de financement se présentera comme suit :

- ❖ Participation de l'A.N.S.E.J : de 28 à 29% du coût du projet, sans intérêts et dont le remboursement intervient après le remboursement du crédit bancaire.
- ❖ La Banque : jusqu'à 70% maximum du coût du projet et à taux d'intérêt bonifié ;
- ❖ Apport personnel : pour le montant restant à compléter du cout du projet.

Le tableau suivant résume les différents schémas de financement d'un crédit ENSEJ :

Figure 2: Le financement de crédit ENSEJ

Apport personnel minimum	1%	2%
Aide maximum de l'ANSEJ	29%	28%
C.M.T bancaire maximum	70%	70%
Total	100%	100%

Source : « document interne de la BEA »

Remarque :

L'apport personnel est de 1% lorsque le montant du projet < a 5 000 000 da

L'apport personnel est de 2% lorsque le montant du projet \geq a 5 000 000 da

Le montant du projet ne doit pas dépasser les 10 000 000.

Les bénéficiaires de ce type de crédit doivent être âgés entre 19 et 30 ans. Pour le gérant, il peut aller jusqu'à 40 ans avec l'engagement de créer 03 emplois permanents.

La durée de remboursement de ce crédit peut aller de 08 ans avec une période de 3 ans.

Tout au long de ce chapitre, nous avons essayé d'éclairer les principales formes des crédits destinés au financement des investissements.

A cet effet, nous avons pu constater que les crédits d'investissement ne sont pas aussi diversifiés que les crédits destinés au financement de l'exploitation et les agences ne financent pas les activités à long terme.

La principale cause de ce refus est relative à la nature des ressources dont disposent les agences bancaires ; des ressources qualifiées de courte durée.

Les crédits d'investissement sont destinés au financement de l'outil de production à savoir les immobilisations (le haut du bilan) qui par leur fonctionnement vont générer les fonds nécessaires à leur remboursement. Il est donc impératif de s'assurer de la rentabilité de l'investissement et arrêter une durée au crédit de façon à ne pas déstabiliser le projet.

SECTION II : LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Les deux dernières décennies ont témoigné d'une expansion des échanges internationaux portant sur les biens et services sans précédente. De nouvelles techniques de communication et de distribution de l'information se créent et se développent continuellement, ne pouvant faire l'objet d'ignorance par les acteurs économiques mondiaux.

Une évolution a fait que l'Algérie cherche à se faire une place sur la scène internationale pour passer de simple spectateur à un acteur dynamique.

Pour y parvenir, notre pays essaye avec toutes ses capacités à faire participer ses agents économiques, laissés pour compte du système économique mondial, à l'internationalisation de la doctrine de l'économie de marché.

Les principales conséquences engendrées suite aux différentes démarches entreprises par notre pays pour la promotion du commerce extérieur algérien est d'une part la dépossession des pouvoirs publics du monopole sur les opérations du commerce international par la promulgation du décret N° 91-37 du 13 février 1991 et la conclusion des accords en vue de l'admission de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) d'autre part.

Toutes ces mesures entreprises sont autant de tentatives incitant les opérateurs économiques nationaux à donner à leurs opérations une envergure universelle.

Et c'est dans le cadre de ces objectifs à l'échelle internationale, que le banquier est désigné comme le partenaire financier idéal des opérateurs économiques nationaux et se doit par conséquence, de proposer un large éventail de techniques destinées à leur faciliter les échanges d'importation et d'exportation avec leurs partenaires étrangers.

Le banquier doit intervenir par la mise en place de moyens de financement traités dans cette section et qui sont les suivants :

- Le financement des importations ;
- Le financement des exportations.

II.1. LE FINANCEMENT DES IMPORTATIONS « CREDIT DOCUMENTAIRE »

II.1.1. Définition

Le crédit documentaire est un engagement par signature pris par la banque de l'importateur pour garantir à l'exportateur le paiement d'une marchandise (ou l'acceptation d'une traite) contre remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

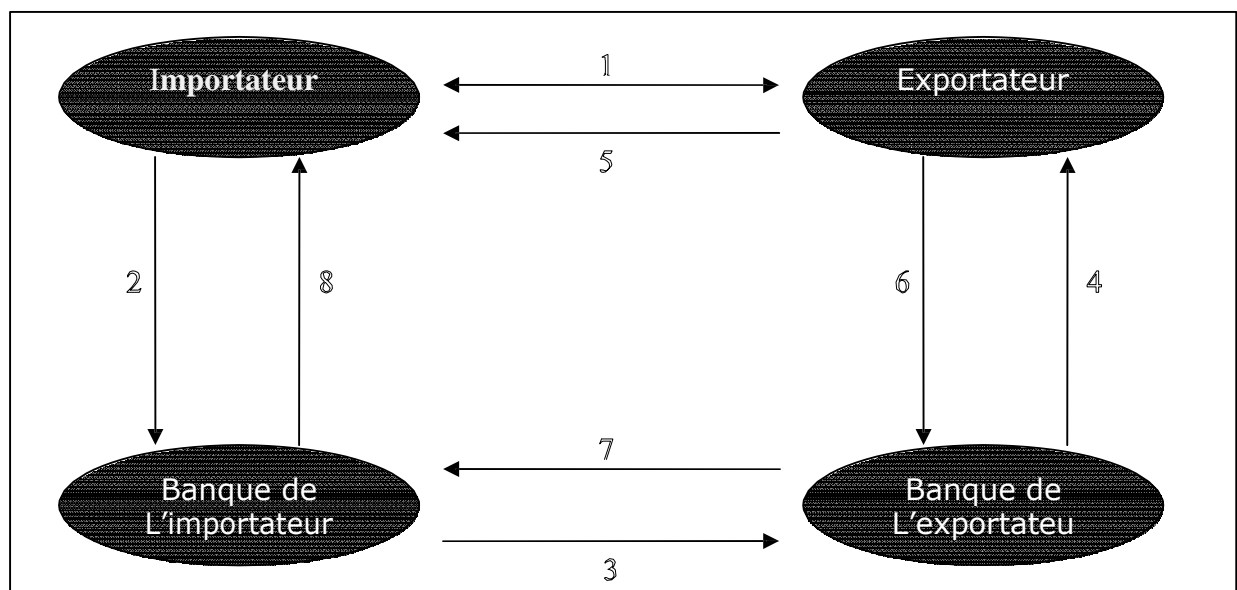
Le crédit documentaire fait intervenir quatre (04) parties :

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

Les opérations de crédit documentaire sont régies par les Règles et Usances Universelles du Crédit Documentaire Brochure 500 (RUU 500).

Le schéma suivant permet de mieux assimiler le déroulement d'une opération de crédit documentaire.

Figure 1: Un crédit documentaire réalisé à vue



Source : mémoire de fin d'étude « les opérations de crédit cas BNA réalisé par Mr SADEG Abdelah 2001 »

- 1 : contrat commercial ;
- 2 : demande d'ouverture du crédit en faveur de l'exportateur ;
- 3 : la banque de l'importateur ouvre le crédit documentaire auprès de la banque de l'exportateur ;
- 4 : le banquier notifie à l'exportateur le crédit en y ajoutant éventuellement a confirmation ;
- 5 : l'exportateur expédie la marchandise : des documents d'expédition lui sont délivrées ;
- 6 : l'exportateur remet les documents à sa banque, qui le paie si confirmation ;
- 7 : la banque de l'exportateur envoie les documents au banquier de l'importateur qui le crédite en retour après étude et accord sur les documents ;
- 8 : le banquier de l'importateur remet les documents à son client et le débite.

II.1.2. Les types du crédit documentaire :

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et du coût plus élevé pour l'importateur, les crédits documentaires sont classés en trois (03) catégories :

II.1.2.1. Le crédit documentaire révocable :

Ce type de crédit peut être annulé ou modifié à tout moment par la banque émettrice à son initiative ou à celle l'importateur sans que le vendeur ne puisse s'y opposer (Article 9 des RUU). Il est rarement utilisé puisqu'il ne procure pas la garantie voulue par l'exportateur.

II.1.2.2. Le crédit documentaire irrévocable :

C'est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur, tant que la validité n'a pas expiré (article 10 des RUU). Il crée donc pour la banque émettrice un engagement ferme de payer.

II.1.2.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce type de crédit assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants: celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice (Article 10 des RUU). Cette forme de crédit documentaire est la plus utilisée dans notre pays comme instrument de règlement des importations.

II.1.3. Quelques modalités du crédit documentaire

Les crédits documentaires peuvent également être classés en fonction des conditions d'ouverture. On distingue dans ce cadre :

II.1.3.1. Le crédit documentaire à vue :

Dans cette forme de crédit, le paiement du bénéficiaire (l'exportateur) se fait dès présentation des documents exigés par l'importateur. Ces documents doivent, bien sûr, être conformes aux clauses du contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur ; leur vérification doit être faite dans un délai très court par la banque.

II.1.3.2. Le crédit documentaire contre acceptation :

Dans ce cas, l'exportateur accorde à l'importateur un délai de règlement conditionné par l'acceptation d'une traite à échéance.

Cette acceptation est donnée soit par l'importateur, soit par la banque émettrice ou encore par la banque notificatrice (si elle est au même temps confirmatrice).

En fait, la traite n'est acceptée que contre remise de documents jugés et reconnus conformes. L'exportateur (le bénéficiaire) peut escompter cette traite auprès de sa banque.

II.1.3.3. Le crédit documentaire à différé de paiement :

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

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

II.1.4. Les crédits documentaires spéciaux

II.1.4.1. Le crédit documentaire transférable :

Le crédit documentaire transférable est une autorisation donnée par l'importateur à l'exportateur de transférer le crédit partiellement ou en totalité à un ou plusieurs tiers fournisseurs résidants dans le pays de l'exportateur ou à l'étranger. Il est utilisé lorsque le bénéficiaire ne fournit pas lui-même les marchandises.

Par l'autorisation qui lui est donnée par l'importateur, ce bénéficiaire peut désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires.

II.1.4.2. Le crédit documentaire à « clause rouge » (Red clause) :

C'est un crédit où se trouve insérée une clause spéciale, à l'encre rouge, autorisant la banque notificatrice et/ou confirmatrice à faire des avances au bénéficiaire avant la présentation des documents.

II.1.4.3. Le crédit documentaire « renouvelable » (revolving) :

Il est utilisé dans le cadre d'un contrat de livraisons échelonnées. Le paiement est alors effectué par un crédit automatiquement renouvelable qui couvre la valeur de chaque tranche. La clause de renouvellement mentionne les délais durant lesquels il est possible d'utiliser les différentes tranches.

II.1.4.4. Le crédit documentaire « back to back » (le crédit documentaire adossé) :

Ce type de crédit implique l'émission d'un second crédit à la demande de l'exportateur (1^{er} bénéficiaire) en faveur de son fournisseur qui deviendra le second bénéficiaire.

Selon l'acception « back to back », l'exportateur en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à sa banque (la banque notificatrice et/ou confirmatrice) en garantie de l'émission du crédit adossé.

II.2. LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Dans ce contexte, les banques sont appelées à jouer leur rôle dans la relance économique et l'ouverture du marché sur l'extérieur, en offrant aux exportateurs des possibilités de financement à court, à moyen et à long terme.

II.2.1. Techniques de financement à court terme

II.2.1.1. Le crédit de préfinancement

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises.

Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, de traites mobilisables auprès de la banque centrale.

II.2.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement.

Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.

II.2.1.3. Les avances en devises

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

II.2.2. Techniques de financement à moyen et long terme

II.2.2.1. Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Il lui permet d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

Il est à signaler que dans ce genre de cas, la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le *contrat commercial* stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

II.2.2.1. Le crédit acheteur

C'est une ouverture de crédit par laquelle une banque du pays exportateur s'engage à réaliser un prêt, directement à son client étranger, afin qu'il acquière des biens et/ou services auprès du fournisseur du pays exportateur.

La formule de base du crédit acheteur s'articule, par conséquent, autour de deux contrats ; le contrat commercial entre le fournisseur et l'acheteur d'une part, et l'ouverture du crédit entre le banquier du pays exportateur et l'acheteur emprunteur d'autre part.

Une fois le contrat mis en place, une première période d'utilisation s'ouvre durant laquelle le fournisseur exécute ses prestations envers l'acheteur et est payé par la banque ; puis en seconde période, l'importateur étranger rembourse la banque pour le crédit qu'elle a réalisé.

Comme tout agent économique évoluant dans le cadre des transactions avec l'étranger, l'importateur ou bien l'exportateur a besoins de financement et font ainsi appel à des banques ou bien des organismes financiers spécialisés et ce afin de combler leur besoins.

Pour cet effet, nous avons essayé à travers l'élaboration du présent chapitre de développer les différentes formules de financement proposées par les banques à sa clientèle en matière de commerce extérieur.

Cependant, la nature du crédit à octroyer diffère selon la nature du bien à exporter. Ainsi, lorsqu'il s'agit d'exportation (même principe pour les importations) de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans).

S'agissant, d'exportation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées et devront être mise à la disposition d'exportateur sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

Il est à noter que les risques liés à ces crédits sont considérables (risque d'interruption du marché, risque monétaire, risque catastrophique etc.).

Pour cette raison, le banquier devra chercher à obtenir une assurance-crédit. Celle-ci est donnée par la COFACE (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur) en France, Hermès en Allemagne, et la CAGEX (Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations) en Algérie.

SECTION III : LE FINANCEMENT DES PARTICULIERS

Longtemps assimilés à de simples pourvoyeurs de fonds, les particuliers font désormais l'objet d'un intérêt non -négligeable de la part du banquier. Celui-ci est amené, depuis quelques années à profondément reconsidérer ce segment de la clientèle.

En effet, avec l'avènement de l'ère de consommation le particulier est devenu de plus en plus réceptif à l'endettement dans le but d'acquérir des biens de consommation. Il passe ainsi, auprès des banques, du statut de simple déposant et usager de services bancaires banalisés (ouvertures de comptes, traitement de chèques, virements,...) à celui de client privilégié exprimant des besoins d'une plus grande ampleur devront être satisfaits par des concours bancaires. Ces derniers forment les crédits aux particuliers.

Les crédits aux particuliers sont des crédits affectés essentiellement à la l'acquisition et la consommation de biens et services et octroyés à des personnes physiques prises en dehors de leurs activités professionnelles.

A cet effet, les banques tendent à encourager la consommation de ces ménages pour inciter les investisseurs à investir plus. Cela se fait par l'octroi des crédits aux particuliers.

Dans ce cadre, nous allons aborder :

- ❖ Le crédit à la consommation ;
- ❖ Le crédit immobilier.

III.1. LE CREDIT A LA CONSOMMATION (LA VENTE A TEMPERAMENT)

III.1.1. Définition :

Le crédit à la consommation est défini comme un crédit qui s'oppose au crédit à la production.

C'est une nouvelle catégorie de crédit, un nouveau mode de financement des particuliers.

Il est consenti pour l'acquisition des biens non consommables mais durables, il ne s'agit pas donc d'un crédit destiné à la consommation stricto-sensu ou même de la destruction des richesses.

III.1.2. Avantages du crédit à la consommation :

La mise en place des crédits à la consommation a des avantages pour les acteurs qui y interviennent en l'occurrence la banque, l'acheteur et le vendeur :

III.1.2.1. Avantages pour la banque :

- Il permet une diversification des produits proposés à la clientèle et s'ouvrir ainsi sur un nouveau marché¹ et de nouvelles techniques de maximisation de la rentabilité ;
- Avec une bonne maîtrise des coûts, il permet de dégager une bonne rentabilité ;
- Permet à la banque de confirmer son rôle d'intermédiaire entre les différents agents économiques : rôle nécessaire pour son succès et sa pérennité.

III.1.2.2. Avantages pour l'acheteur :

- Il permet l'acquisition de biens ou services et bénéficier d'une facilité de paiement.
- D'acquérir les biens plutôt et d'en disposer immédiatement.

III.1.2.3. Avantages pour le vendeur :

- Il lui permet de vendre davantage de ses produits et réaliser ainsi un bon chiffre d'affaires ;
- N'assume pas la charge du crédit ;
- Sa trésorerie reste intacte, il n'a pas à subir des retards de paiements ;
- Etablit des liens étroits avec son banquier et peut en tirer profit pour financer son exploitation ou ses investissements.

Nous tenons à signaler que dans le registre des crédits à la consommation se trouve une forme très réputée ces dernières années et qui est le « *prêt véhicule* ».

Le crédit véhicule est un concours accordé aux particuliers en vue d'un financement partiel pour l'acquisition d'un véhicule de tourisme neuf à usage personnel, et ce au près d'un concessionnaire agréé.

Cette forme de crédit est pratiquée principalement par le CPA ; la Société Générale Algérie, La BNP Paribas et la banque El Baraka.

¹ Le marché du crédit aux particuliers

En général, le client doit disposer d'un apport personnel suffisant couvrant 30% au minimum du prix du véhicule à acquérir.

Quant au montant du crédit à mettre en place par l'organisme prêteur, il est limité au maximum à 70% du prix TTC du véhicule. Ce montant ne doit pas dépasser en aucun cas 1.500.000 DA.

En outre, à la mise en place du crédit une assurance à la charge de l'emprunteur est souscrite auprès d'une compagnie d'assurance.

La durée maximale du prêt est fixée à 60 mois avec un différé de 3 mois.

Le taux d'intérêt qu'il lui est appliqué est en général fixé à 6,5% dont une partie sera à la charge de la société. En effet, la convention prévoit un taux d'intérêt administré aux bénéficiaires et un différentiel² qui sera réglé trimestriellement par la société.

III.2. CREDITS IMMOBILIERS

Ils sont des prêts conçus pour financer l'acquisition de logements neufs, la rénovation, l'extension ou encore l'acquisition de logements d'occasions.

Cette forme de crédit s'est beaucoup développée ces dernières décennies en raison du vif intérêt que portent les particuliers aux biens immobiliers.

La procédure d'octroi d'un crédit immobilier sera traitée avec plus de détails lors du montage de dossier de crédit aux particuliers (voir prochaine partie).

Dans notre pays, malgré un très fort engouement à l'égard du logement, une seule forme de crédit immobilier est pratiquée, il s'agit du « crédit hypothécaire classique ».

III.2.1. Définition du crédit hypothécaire :

C'est un concours visant le financement de l'habitat. La garantie pour ce type de concours est constituée d'une hypothèque du premier rang sur le logement à financer et d'une délégation de la police d'assurance au profit de l'établissement prêteur, portant sur le montant total du logement à financer.

Seules les personnes physiques, juridiquement capables, et de nationalité algérienne, ou les personnes en situation de détachement à l'étranger pour des missions temporaires, peuvent être

² Différentiel : il se calcule comme étant la différence entre le taux d'intérêt appliqué au prêt et celui appliqué au client.

éligibles au crédit immobilier.

Elles devront, en outre, remettre à la banque tous les documents justifiant la réalisation de l'opération immobilière et assurant la réalisation future de l'hypothèque au profit du banquier.

Ce type de crédit donne à l'établissement prêteur la possibilité de se refinancer auprès d'un organisme mobilisateur qui est la *Société de Refinancement Hypothécaire*.

En effet, la Société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie dont la création remonte au 19 novembre 1997.

Elle a pour mission principale le refinancement des prêts à l'habitat consentis aux particuliers pour assurer aux banques un approvisionnement de fonds à long terme.

III.3. AUTRES FORMES DE CREDITS AUX PARTICULIERS

III.3.1. Les avances en comptes :

Il s'agit d'une autorisation tacite ou expresse à faire fonctionner le compte en position débitrice à concurrence d'un certain montant et pour une période bien déterminée.

La réglementation algérienne interdisant le passage d'un compte chèque en position débitrice, ce qui rend ce type de crédit impraticable dans notre pays.

III.3.2. Les avances sur titres :

Les clients des banques qui détiennent un portefeuille de titres peuvent avoir besoin de liquidités à titre temporaire. Ils sollicitent alors des avances sur ces titres.

Ces avances sont octroyées par la banque en contrepartie du nantissement de ces titres.

III.3.3. Les prêts personnels :

Les prêts personnels sont des prêts accordés pour le financement de toute dépense sans rapport avec l'activité professionnelle de l'emprunteur. A l'origine, ces prêts étaient réservés au financement des dépenses d'ordre familial.

Leur montant est en général limité à trois (03) mois de salaire avec une durée de remboursement comprise entre trois mois et trois ans.

Le versement du salaire de l'emprunteur est effectué à titre de garantie sur son compte ouvert chez le banquier prêteur.

L'élaboration de ce chapitre nous a permis d'identifier les différentes formes de crédits aux particuliers surtout celles pratiquées sur l'échelle bancaire algérienne en l'occurrence le prêt véhicule et le crédit hypothécaire.

A cet effet, nous tenons à signaler l'absence de sociétés spécialisées dans cette branche, et d'autre part l'inexistence de crédits destinés à financer les besoins passagers de trésorerie des ménages, tels que les avances en comptes, les avances sur titres, ou encore les crédits liés à la possession de cartes de crédit (nous ne les avons pas traités).

Cette situation est essentiellement due à la faible bancarisation de la citoyenneté algérienne qui a fait par conséquent que ce type de crédits n'en est encore qu'à ses débuts.

Cet état de fait nous renseigne sur la position actuelle des banques qui tendent à traiter avec les entreprises au lieu de réaliser des opérations avec les particuliers dont le gain est très modeste.

Nous notons par ailleurs, l'inaccessibilité de ces concours à de nombreux ménages, en raison de leur coût élevé et les salaires moyens jugés insuffisants.

Quant aux établissements spécialisés, nous pensons que la mise en place d'un cadre juridique régissant la création et la mise en place de ces crédits aura une incidence certaine : la concurrence en résultant, stimulant l'esprit d'initiative et l'imagination du banquier algérien, incitera la mise en place de nombreux nouveaux moyens financiers.

CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE

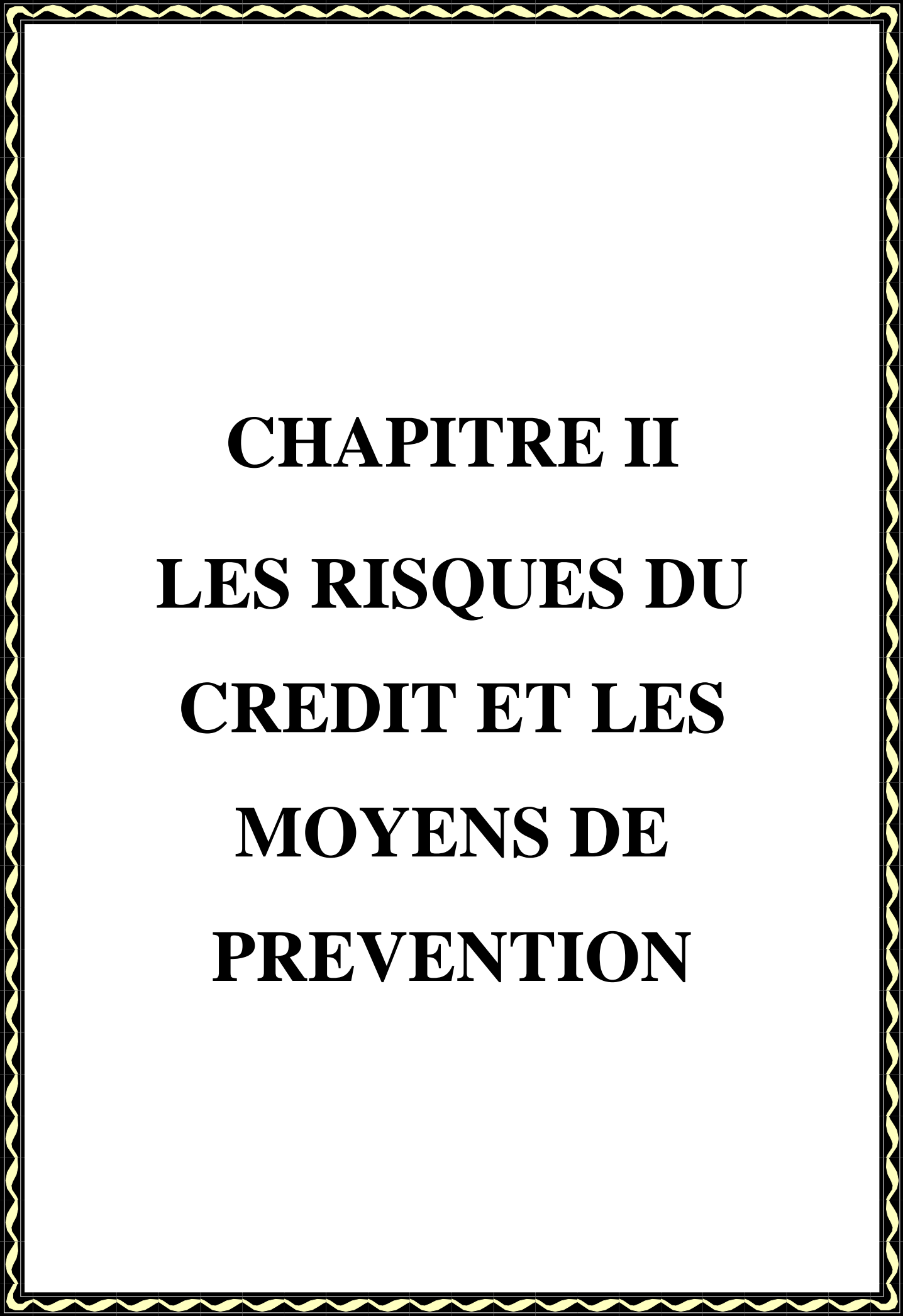
Au terme de cette partie, nous avons tenté d'exposer la gamme des produits proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit. Chaque produit répond à un besoin bien spécifique, tant pour les entreprises (exploitation et/ou investissement) que pour les particuliers (consommation et/ou immobilier).

Bien que les formes de crédits soient diverses, nonobstant certains produits sont quasiment absents et d'autres, même existants, sont mal utilisés. Pour les premiers, l'on peut citer le cas de l'escompte de warrant et du factoring. Ce fait est dû à l'absence, respectivement, de magasins généraux et de factor. Pour les deuxièmes, l'on peut citer le cas de la facilité de caisse assimilée au découvert et dont la durée d'utilisation s'étale sur une année ou bien l'escompte commerciale qui est utilisé sur les chèques et non pas sur les effets de commerce. Les engagements par signature sont provisionnés à des pourcentages trop élevés, ce qui leur fait perdre leur signification.

En matière d'investissement, on constate l'absence totale du leasing dans nos banques qui est due à l'incapacité de ces dernières à en assurer le financement à 100 %.

Quant aux particuliers, les crédits qui leur sont proposés n'attirent pas vraiment leur attention, et ce, à cause de leurs pouvoirs d'achat jugés insuffisants.

Enfin, pour conclure, on peut dire que le rôle du banquier ne consiste pas, seulement, à proposer des concours à sa clientèle, mais l'aider et l'orienter vers le type de crédit répondant parfaitement à ses besoins. Pour en arriver là, le banquier doit connaître au mieux son client, aussi bien sur le plan moral que financier, à travers un diagnostic global de l'entreprise. Tous ces points, feront l'objet d'une étude détaillée dans la partie suivante.



CHAPITRE II

LES RISQUES DU

CREDIT ET LES

MOYENS DE

PREVENTION

INTRODUCTION DU DEUXIEME CHAPITRE

Savoir exactement à qui faire confiance et oser s'aventurer dans les sentiers de l'incertitude sont les principales qualités requises pour un banquier exerçant son métier avec habileté et art.

En effet, bien obligé de reconnaître que l'essence même de son travail repose sur un pari plus ou moins ambitieux sur l'avenir, le banquier exploite tous les moyens en sa possession pour minimiser le risque inhérent à l'opération de crédit.

Il ne lui suffit pas de mettre à la disposition de sa clientèle les différents modes de financement ayant pour but de satisfaire leurs besoins, mais de définir au préalable les raisons de ces besoins qui vont orienter et justifier sa décision en matière d'octroi de crédits.

Dans cette optique, le banquier devra s'intéresser à tout document ou toute information susceptible de lui permettre une appréciation minutieuse du demandeur de crédit et de son environnement. C'est ainsi que toute demande de crédit présentée donne lieu à la mise en place d'une longue procédure débutant par la constitution d'un dossier et s'achevant par la décision finale. Cela passe par l'étude des divers paramètres permettant de déterminer les besoins réels de l'entreprise, de cerner la moralité et la compétence de ses dirigeants, son niveau de performance, sa capacité à faire face à la concurrence, son aptitude à honorer ses engagements et par la même d'évaluer les risques.

Cependant, l'approche du risque diffère selon qu'il s'agisse d'un crédit d'exploitation ou d'investissement. Dans le premier cas, le banquier choisit une démarche d'analyse portant sur l'évaluation de solvabilité à court terme de l'entreprise et l'appréciation des rapports de cette dernière avec son environnement extérieur alors que dans le second cas, il devra porter un intérêt supplémentaire lié à la dimension du projet d'investissement à financer, à sa rentabilité et à son impact sur l'environnement dans lequel l'entreprise évolue.

Ce n'est qu'au terme de cette étude approfondie que le banquier décide de faire bénéficier son client de l'aide financière de la banque ou pas.

Dans ce deuxième chapitre, nous essayerons de présenter la démarche empruntée par le banquier en matière d'étude et la gestion des dossiers de crédit. Ainsi notre travail sera réparti comme suit :

- ❖ La première section intitulée : «les risques du crédit et les moyens de prévention »;
- ❖ La deuxième section intitulée : «la mise en place du crédit» ;
- ❖ La troisième section intitulée : « la gestion du contentieux ».

LES RISQUES DU CREDIT ET LES MOYENS DE PREVENTION

« Faire crédit signifie croire. Croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagé. Mais croire, c'est précisément risquer de se tromper sur un projet, une personne, une anticipation, voire les trois à la fois »¹.

L'analyse de l'énoncé précédent nous fait comprendre que le risque est indissociable du crédit, et quel que soit le degré de célérité avec lequel est menée l'étude du dossier crédit, le risque persiste et devient le principal souci du banquier bailleur de fonds.

A cet effet, et à défaut donc d'un risque nul, le banquier cherchera à le réduire au maximum et le rendre par conséquent plus ou moins inexistant.

En effet, le risque relatif au demandeur de crédit se présente sous plusieurs facettes que le banquier devra identifier, cerner, analyser et gérer dans le but de s'en prémunir.

Afin d'éclaircir cette situation qui semble contrarier le banquier, nous avons décidé de procéder en premier lieu par l'identification des différents types de risques liés à l'opération de crédit ce qui fera donc l'objet de notre première section, et dans la seconde nous aborderons les moyens de prévention.

¹ MATHIEU M., L'exploitant bancaire et le risque crédit, Ed. BANQUE EDITEUR, Paris, 1995.

SECTION I

LES DIFFERENTS RISQUE BANCAIRE

I.1.LES RISQUES LIES À L'OPÉRATION DE CREDIT

Le banquier, dès lors qu'il répond favorablement à une demande de crédit, en vue d'apporter son appui financier à l'entreprise l'ayant introduite, supporte le risque inhérent à celle-ci.

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

I.1.1. Le risque d'insolvabilité:

Le risque majeur qu'encours le banquier lors d'une opération de crédit est la perte des capitaux qu'elle a engagés en faveur de ce client.

En effet, le risque d'insolvabilité est le risque le plus dangereux et le plus enregistré. Appelé, également, risque de non remboursement, il s'agit du non-paiement des sommes dues par le client à échéance et se traduit par la perte partielle, ou totale de la créance détenue par la banque sur son client débiteur.

L'évaluation de ce risque peut se faire à partir de l'analyse et le diagnostic de la valeur liquidative de l'entreprise, son endettement et l'évolution de ses fonds propres nets.

Le risque de non remboursement apparaît quand le client, suite à la détérioration de sa situation financière, ou par mauvaise foi, se trouve dans l'incapacité, ou refuse, de rembourser les sommes dont il est redevable.

Les origines de ce risque proviennent directement des risques liés à l'entreprise elle-même parmi lesquels on peut distinguer :

I.1.1.1. Le risque particulier :

Ce risque est, généralement, lié aux capacités techniques de l'entreprise, à la moralité et à la compétence des dirigeants ainsi qu'à la qualité de la clientèle.

I.1.1.2. Le risque sectoriel :

Il est lié au processus de production utilisé, au produit ou au service réalisé, à la situation du marché, à la conjoncture de la branche d'activité dans laquelle évolue l'entreprise emprunteuse.

I.1.1.3. Le risque global ou général :

Le risque global est plus difficile à appréhender, du fait qu'il est engendré par des facteurs externes issus de la situation politico-économique du pays, mais aussi d'événements imprévisibles (incidents catastrophiques, naturels ou provoqués par l'homme).

I.1.2. Le risque d'immobilisation

La banque assure un équilibre entre la liquidité de ses emplois et l'exigibilité de ses ressources en procédant au refinancement de ses crédits auprès de la Banque d'Algérie ou du marché monétaire.

Le risque abordé ici prend effet lorsque cet équilibre est rompu, c'est-à-dire quand le terme des ressources d'une banque est plus court que celui de ses emplois. Ce risque comporte trois origines:

- Il peut être engendré par une politique de transformation imprudente du banquier qui, utilise des ressources à vue pour des emplois à terme. Il se met ainsi dans l'incapacité de faire face à des retraits de dépôts à vue appartenant à ses clients.
- Il peut être le résultat du non remboursement des échéances, à bonnes dates par les clients de la banque. Les fonds engagés deviennent ainsi immobilisés.
- Il peut aussi être dû à la détérioration de la situation financière de l'entreprise emprunteuse qui conduit la Banque d'Algérie à refuser son accord de mobilisation.

Pour cela, le banquier est tenu d'adosser la majorité de ses concours à des ressources de durée équivalente et de procéder au refinancement auprès de la Banque d'Algérie en remplissant les conditions d'admissions au réescompte.

La banque, comme tout autre organisme financier, peut arriver à la maîtrise de ce risque en mettant en place une stratégie efficiente de collecte des ressources à vue accompagnée d'une politique cohérente de distribution des crédits.

I.1.3. Le risque de taux

Une variation des taux d'intérêt, à la hausse comme à la baisse, est loin d'être sans conséquence sur le secteur bancaire. Toute fluctuation de ce paramètre peut constituer un risque considérable pour la banque.

Le risque de taux peut être défini comme étant le risque de perte ou de gain encouru par une banque détenant des créances et des dettes dont les conditions de rémunération obéissent à un taux fixe. Il résulte donc de l'évolution divergente du coût des emplois avec le coût des ressources.

Ainsi, le banquier doit opter pour des taux d'intérêt variables sur les crédits octroyés pour, d'une part, minimiser ce risque et d'autre part, apporter les réajustements nécessaires en fonction des variations du taux d'intérêt référentiel (taux de réescompte).

I.1.4. Le risque de change :

Le pourvoyeur de fonds qui prête à une personne physique ou morale basée à l'étranger se trouve face un risque de change.

Le risque de change résulte de la variation du taux de change de la monnaie nationale par rapport à la monnaie étrangère dans laquelle le prêt est libellé.

Par conséquent, une hausse du cours de change se traduit par un gain de change, et une baisse du cours se traduit par une perte de change.

Nous l'avons bien compris, consentir un crédit sous-entend fatalement prendre un risque plus ou moins élevé sur l'avenir. De par sa fonction, le banquier ne doit pas endosser ce risque mais plutôt chercher à le gérer, le minimiser voir l'éviter.

I.2. MOYENS DE PREVENTION DU RISQUE DE CREDIT

L'importance des risques encourus par les banques en matière d'octroi de crédits bancaires, a rendu impératif l'instauration d'un certain nombre de moyens de préventions.

Bien qu'une bonne analyse de l'entreprise reste la meilleure garantie de prévention

des risques, le banquier dispose de plusieurs autres moyens de limitation et de protection qui sont pour certains obligatoires (les règles prudentielles), et pour d'autres facultatifs (la prise de garantie).

A cet effet, la section suivante comportera les points suivants :

- ❖ L'application et le respect des règles prudentielles ;
- ❖ Le suivi des engagements ;
- ❖ La mise en place de procédures internes ;
- ❖ Le recueil des garanties.

I.2.1. Application et respect des règles prudentielles:

Toutes les Banques et Etablissements Financiers sont tenus de se conformer aux règles prudentielles édictées par la Banque d'Algérie. Ces règles ont pour objet :

- ❖ Le renforcement de la structure financière des établissements de crédits ;
- ❖ L'amélioration de la sécurité des déposants ;
- ❖ La surveillance de l'évolution des risques des banques.

I.2.1.1. La couverture des risques

Conformément à l'article 04 du règlement n°90-01 du 04/07/1990 relatif au capital minimum des Banques et Etablissements financiers, les banques doivent avoir un capital social supérieur ou égal à 500 millions DA.

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

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

$$\text{Ratio COOK} = \frac{\text{F.P.N}}{\text{R.E.P}} \times 100$$

F.P.N : fonds propres nets.

R.E.P : risques encourus pondérés.

Les risques encourus pondérés sont les risques encourus sur la clientèle auxquels on applique un taux de pondération fonction du risque lié à l'engagement.

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

Nous tenons à signaler qu'en 2006, les banques et les établissements financiers adopteront, au niveau mondial, un nouveau ratio de solvabilité baptisé ratio Mc Donough¹, selon les recommandations du Comité de Bâle II.

Ce dernier remplacera le ratio Cooke entré en vigueur en 1988 et dont l'objectif était de renforcer la solidité et la stabilité du système bancaire international par l'imposition d'une norme quantitative jugée actuellement trop fruste.

1.2.1.2. La division des risques

La défaillance d'un ou de plusieurs clients importants sur lesquels s'est concentré l'ensemble des engagements, peut entraîner la faillite de la Banque. C'est la raison pour laquelle les Banque doivent veiller en permanence à une diversification de leurs portefeuilles pour pouvoir limiter au maximum les risques encourus.

Pour ce faire, la réglementation prudentielle a fait obligation aux Banques et Etablissements financiers de respecter les limites suivantes :

- ❖ Sur un même client : le montant des risques encourus ne peuvent excéder 25% des fonds propres nets de la Banque.
- ❖ Sur un groupe de client : le montant global des risques encourus, dont les risques pour chacun d'entre eux dépassent 15%, ne doivent en aucun cas excéder dix (10) fois le montant des ressources propres de la Banque.

I.2.2. Le suivi des engagements :

Dans le but de garantir la récupération des créances en cas de défaillance des débiteurs, chaque banque et établissement financier doit, en vertu de l'instruction 74-94 du 29/11/1994 procéder au classement des créances par degré encouru et constituer des provisions pour les créances dont le recouvrement n'est pas assuré.

¹ Du nom du vice-président de la réserve fédérale de New York, actuel président du Comité de Bâle.

Ces provisions varient, et sont de trois niveaux :

- Provisions à 30 % (pour les créances à problèmes potentiels) ;
- Provisions à 50 % (pour les créances très risquées) ;
- Provisions à 100 % (pour les créances compromises).

I.2.3. Mise en place de procédures internes :

Afin de renforcer l'effet produit par l'application des règles prudentielles, les banques ont jugé nécessaire d'instaurer des procédures internes. Nous allons présenter la liste des mécanismes mis en place, afin de contenir ne serait-ce que de manière partielle les risques qui entachent toute opération de crédit. Nous citerons :

- ❖ L'institution d'un système de comité siégeant au niveau des agences. L'objectif assigné à cette action est de conjuguer la réflexion en matière d'octroi de crédit ;
- ❖ La mise en place du système de délégation de crédit dans la limite des seuils autorisés. En effet l'agence bancaire est la structure la mieux placée pour se prononcer, dans les limites de sa délégation, sur certains crédits à la clientèle ;
- ❖ L'instauration d'un système de contrôle des utilisations de crédit afin d'assurer le suivi des crédits consentis ;
- ❖ La diversification du portefeuille engagement dans le but de se prémunir contre le risque de concentration.

I.2.4. Les garanties :

L'étude de crédit, aussi rigoureuse et complète qu'elle puisse être, ne peut éliminer d'une manière totale et définitive les risques inhérents à tout concours accordé aux clients. Ainsi, le banquier devra se prémunir des aléas qui pourraient lui être préjudiciables en faisant recours aux garanties. Mais qu'est-ce qu'une garantie ?

D'après Michel Mathieu, il existe une définition économique des garanties, qui les désigne comme *servant à anticiper et à couvrir un risque futur possible de non recouvrement du crédit*.

Toutefois, n'étant pas prêteur sur gage, la meilleure des garanties pour le banquier,

reste la rentabilité de l'affaire à laquelle il va accorder un crédit, elle-même liée à l'étude et à l'analyse du dossier de crédit.

En effet, *la décision d'accord de crédit ne doit en aucun cas être envisagée sur la base des garanties présentées.*

Le banquier ne doit pas perdre de vue que la constitution de garanties reste une opération accessoire à celle du crédit. Leur recueil n'intervient que suite l'aboutissement favorable de l'étude.

La garantie est, donc un élément accessoire et non préalable.

La première distinction que nous pouvons formulée quant aux différentes catégories de garanties est la suivante :

- ❖ Les garanties personnelles ;
- ❖ Les garanties réelles.

Mais il existe, également, des garanties complémentaires dites assimilées ou spécifiques.

1.2.4.1. Les Garanties Personnelles :

La garantie personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales, au profit d'un créancier, de se substituer à un débiteur principal si celui-ci faillit à ses obligations à échéance.

Les garanties personnelles se réalisent, généralement, sous la forme juridique du cautionnement ou de l'aval. Ce dernier n'étant d'ailleurs qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce.

1. Le cautionnement :

Le cautionnement est défini par l'article 644 du code civil algérien comme étant :

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

C'est l'obligation par laquelle une personne appelée «caution» promet de payer si le débiteur n'exécute et faillit à ses engagements.

C'est également un engagement qui ne se présume pas, il doit obligatoirement se concrétiser par un écrit sur lequel doit être défini avec soin et précision les caractères de l'obligation.

A cet effet, deux types de cautionnement :

- ❖ La caution simple ;
- ❖ La caution solidaire.

A. Le cautionnement simple :

- **La caution simple jouit de deux avantages :**

Le bénéfice de discussion : Il permet à la caution poursuivie par le créancier (la banque) de repousser toute poursuite et de lui demander, sans l'obliger, de discuter d'abord les biens du débiteur principal.

Le bénéfice de division : l'article 664 du code civil stipule qu'en cas pluralité des cautions, la dette est divisée entre les cautions, et le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement.

B. Le cautionnement solidaire :

« *La caution solidaire ne peut requérir le bénéfice de discussion* »¹.

Contrairement à la caution simple, cette caution ne jouit ni du bénéfice de discussion ni de celui de division.

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

Lors du recueil de la caution, le banquier doit exiger la souscription d'actes de cautionnement solidaires et indivisibles, car ce type de garanties personnelles a pour effet de rendre les droits de discussion et de division inopposables aux créanciers.

¹ Article 665 du Code Civil.

2. L'aval :

Comme nous l'avons déjà précisé, l'aval est une variété de cautionnement propre aux effets de commerces.

Selon l'article 409 du code de commerce il constitue l'engagement d'une personne de payer le montant total ou une partie d'une créance manifestée par un effet de commerce. En d'autres termes c'est l'obligation que prend une personne (avaliste ou avaliseur) de payer un effet de commerce à l'échéance, au lieu et place du débiteur (avalisé)

L'aval est exprimé par la signature de l'avaliseur au recto du papier commercial ou sur un acte séparé, suivie de la mention « **Bon pour aval** ». Il doit, également, porter l'objet de l'engagement du garant (engagement d'un paiement total ou partiel du montant de l'effet).

Contrairement à la caution, l'avaliste est toujours solidaire. Par contre à l'instar du cautionnement, l'aval est un acte consensuel qui doit être rédigé par écrit.

1.2.4.2. Les garanties réelles :

La garantie réelle consiste en l'affectation d'un bien meuble ou immeuble en garantie d'une dette.

Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers.

Divers biens peuvent être constitués en garantie, notamment les immeubles, les fonds de commerce et sous certaines conditions, le matériel, les marchandises, les valeurs mobilières et les créances.

A cet effet, les garanties réelles peuvent être subdivisées en deux grands points ; à savoir :

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

3. L'hypothèque :

Conformément à l'article 882 du code civil : « *Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit*

réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».

L'hypothèque est un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation. Néanmoins, il n'y a pas dessaisissement du propriétaire du bien, et conserve le droit d'user, de jouir et de disposer du bien.

L'efficacité de l'hypothèque réside dans le fait que le banquier hypothécaire a le droit de saisir et de vendre le bien hypothéqué, s'il n'est pas payé à échéance, et d'exercer un droit de suite et de préférence sur le prix¹ si le débiteur vend par anticipation l'immeuble en question.

L'hypothèque peut être constituée en vertu d'un acte authentique (hypothèque conventionnelle), d'un jugement (hypothèque judiciaire) ou de la loi (hypothèque légale).

Ainsi, selon le mode de constitution, il existe trois sortes d'hypothèques :

A. L'hypothèque conventionnelle :

L'hypothèque conventionnelle est celle qui résulte d'un contrat (une convention) entre le débiteur et le créancier (la banque). Cependant, pour être valide, celle-ci nécessite un acte notarié.

Elle doit être établie en vertu d'un acte authentique et inscrite, obligatoirement, auprès de la conservation foncière pour assurer l'opposabilité des droits du banquier aux tiers.

Cette inscription fixe, également, le rang de l'hypothèque.

B. L'hypothèque légale :

Comme son nom l'indique, L'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banques et établissements financiers) jouissant d'une protection légale.

C. L'hypothèque judiciaire :

C'est une hypothèque qui découle d'une décision de justice, condamnant le débiteur.

Elle est obtenue par un banquier ayant engagé une procédure judiciaire contre le débiteur dans le but de recueillir une inscription d'hypothèque sur l'immeuble de celui-ci.

¹ Il y a lieu de préciser que le droit de préférence sur le prix est primé, en vertu de la loi, par les créanciers privilégiés : le trésor public, les frais de justice, et le personnel.

1. le nantissement :

Selon l'article 948 du Code Civil :

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

Le nantissement est constitué par un contrat. Il est, sauf disposition légale contraire, inséparable de la créance qu'il garantit faute de quoi il serait nul et non avenue.

En effet, le nantissement ne peut porter que sur les biens meubles qui relèvent de la propriété du débiteur, et contrairement à l'hypothèque, il est exploité sous plusieurs formes par les banques : nantissement avec, ou sans dépossession du débiteur du bien remis en gage entre les mains de la banque.

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

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

A. Nantissement du fonds de commerce :

Le nantissement est une garantie sans dépossession, consentie sur certains éléments compris dans le fonds de commerce. Il est indispensable que l'acte précise les éléments auxquels s'étend le nantissement, à défaut, il ne comprendra que l'enseigne, le nom commercial, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage.

Pour être valide, l'acte de nantissement doit être signé par le banquier et le débiteur, enregistré puis déposé au greffe du tribunal de commerce.

La banque exerce un droit de préférence sur le prix et un droit de suite sur le fonds. Il est à préciser que ce dernier peut être légal ou bien conventionnel.

B. Nantissement du matériel et de l'outillage :

Le nantissement du matériel et de l'outillage est également un gage sans dépossession du débiteur, constitué par acte authentique ou sous seing privé, sur l'outillage et le matériel que le banquier a financé.

C. Nantissement ou gage sur véhicule :

Il s'agit là aussi d'un gage qui se réalise sans dépossession, avec la particularité d'être constaté par un acte sur registre spécial ouvert à cet effet auprès de la direction (la Daïra) ayant délivré la carte d'immatriculation, communément appelée carte grise qui doit porter la mention « véhicule gagé ».

D. Nantissement des actifs financiers :

Le nantissement des actifs financiers notamment des bons de caisse, est un contrat par lequel, le débiteur d'un prêt remet en gage les titres qu'il détient entre les mains du créancier ou d'un tiers, convenu entre les parties.

E. Nantissement des marchés publics :

Ce genre confère au banquier le droit de créance sur l'Etat, dans la mesure où la sortie du crédit est assurée. Le marché est enregistré et nanti par acte sous seing privé.

1.2.4.3. Les Garanties Complémentaires:

Mis à part des sûretés citées ci-dessus, la banque peut exiger comme garantie complémentaire des délégations d'assurances dont la mise en jeu est relative à la réalisation du risque ou à la survenance d'un sinistre éventuel assuré. Il s'agit donc ce cas de figure d'assurance vie; d'assurance tous risques; d'assurance multirisque; d'assurance incendie ;...etc.

Le contrat d'assurance doit être accompagné d'un avenant de subrogation au profit de la banque.

L'opération de crédit est un des facteurs de création monétaire les plus convoités Dans toute économie moderne, mais elle présente des risques pour le banquier, notamment le

risque de non remboursement et le risque d'immobilisation.

Pour se prémunir contre ces risques, le banquier fait appel aux garanties, personnelles et/ou réelles, qui sont considérées comme des issues de secours qu'il s'aménage en cas de coup dur, tout en espérant n'avoir jamais à les utiliser.

Les garanties exercent sur l'emprunteur une contrainte psychologique qui le dissuade de toute tentation de non-respect de ses engagements pris en matière de remboursement des fonds prêtés. Si la banque en connaît l'importance, il n'en est pas toujours de même au débiteur qui considère que la banque s'attache à un formalisme excessif.

La principale remarque que nous pouvons relever après l'élaboration du présent chapitre est que le banquier ne doit jamais octroyer son crédit en fonction du portefeuille de garanties présenté par le demandeur de crédit. En effet, le chargé du dossier de crédit doit prêter le plus d'attention à l'étude et le diagnostic de la situation financière de l'entreprise, à la moralité de ses dirigeants ainsi qu'à son historique.

Ces trois points représentent les principaux dogmes de toute étude de demande de crédit jugée pertinente et assez satisfaisante.

SECTION II

LA MISE EN PLACE DU CREDIT

Après avoir traversé les différentes phases du processus d'étude et d'analyse de toute demande de crédit, le chargé d'étude au sein de la cellule crédit aboutit à une conclusion finale qui l'orientera vers une prise de décision se traduisant ainsi soit par un accord ou bien un refus de la mise en place du crédit. Il est à noter que quel que soit la nature la décision, cette dernière doit être notifiée au client demandeur de crédit.

Dans le cas où la décision est favorable, l'organe décideur fixe les différentes modalités et conditions de financement et de mise en place du crédit et qui seront présentées au client par le chargé d'étude du crédit.

La présente section présente les différentes conditions de financement à mettre en place après tout accord de crédit. Cependant, nous avons jugé important de présenter en premier lieu la prise de décision et la hiérarchie décisionnelle au niveau de chaque banque puisque la décision finale est une étape importante qui précède toute mise en place de crédit.

Ainsi, cette section sera divisée en deux parties distinctes à savoir :

- ❖ la prise de décision finale ;
- ❖ la mise en place du crédit.

II.1. LA DECISION FINALE

La décision finale est d'une importance capitale, c'est la raison pour laquelle elle n'intervient qu'après une longue et minutieuse étude et elle n'est prise qu'après collecte de plusieurs avis émanant de plusieurs niveaux :

II.1.1. Au niveau de l'agence :

Il est à noter que malgré l'absence de pouvoir décisionnel conféré au comité agence, l'avis du chargé d'étude ayant effectué le travail sous la direction de son comité de crédit, reste d'autant plus important, étant donné la relation directe qui le lie avec le demandeur du crédit, et la notion de confiance qui constitue pour le banquier l'élément subjectif pour l'orientation de sa décision. Pour cet effet, l'avis de ce dernier est

théoriquement pris en compte au niveau de la direction.

Le comité de crédit agence est constitué de 03 membres :

- le chef de service crédit ;
- le directeur adjoint ;
- le président en l'occurrence le directeur d'agence.

II.1.2. Au niveau du groupe d'exploitation :

Dans la limite de ses pouvoirs, le groupe d'exploitation soumet le dossier de crédit reçu de l'agence à une deuxième étude qui sera assurée par un chargé d'étude en procédant à une synthèse de l'étude effectuée et une appréciation des avis émis par l'agence. La décision finale est prise par le comité de crédit du groupe après réunion des membres suivants :

- le directeur du groupe d'exploitation ;
- le sous- directeur ;
- un représentant du département juridique ;
- un représentant de département contrôle ;
- un représentant du département crédit.

Remarque : lorsque le crédit sollicité dépasse les pouvoirs décisionnels du comité du groupe, le dossier est envoyé à la Direction pour décision finale.

Le procès-verbal du comité étant établi avec un avis favorable émis, le chargé d'étude au niveau de la direction, procède à l'établissement de l'autorisation de crédit qui formalise ainsi l'accord définitif de financement qui sera notifiée à l'agence.

II.1.3. L'autorisation de crédit :

Aucun crédit ne peut être octroyé sans autorisation préalable de structures habilitées. La décision d'octroi doit être notifiée obligatoirement par une lettre d'autorisation de crédit.

Elle comporte l'ensemble des informations nécessaires à l'agence pour la mise en place des crédits et leur suivi. Elle reprend, entre autre :

- Les crédits autorisés précisant leurs formes, montants, et échéances ;
- Les conditions de mise en place ;
- Les garanties.

II.2. MISE EN PLACE DES CRÉDITS

Après avoir mis en place l'ensemble des conditions de financement et recueilli les garanties préalables, le chargé d'étude du dossier de crédit procède à la mise en place du crédit suivant la nature et le type de crédit arrêtés par la direction.

A travers la présente section, nous essaierons de présenter brièvement les processus de mise en place des crédits les plus convoités et sollicités par la clientèle de notre institution (BEA).

II.2.1. Mise en place des crédits à court terme :

II.2.1.1. Les crédits à court terme non mobilisables

Le banquier procède à la saisie de l'autorisation de crédit et la constatation de l'engagement en hors bilan.

Une fois l'autorisation enregistrée, le compte courant du client peut enregistrer un solde débiteur à concurrence du crédit autorisé.

II.2.1.2. Les crédits à court terme mobilisables

La mobilisation d'un crédit à court terme signifie que toute autorisation d'évolution du compte courant de l'entreprise en position débitrice doit être précédée d'une souscription de billets à ordre en faveur de la banque.

Afin de mettre en place cette catégorie de crédit, le banquier procède à la saisie et la comptabilisation de l'autorisation de crédit et la constatation de l'engagement en hors bilan. De plus, le banquier doit :

- ❖ Faire souscrire au client un billet à ordre devant être timbré et oblitéré ;
- ❖ Établir un bordereau PF 2bis à faire signer par le client.

Puis procède à la transmission de la liaison inter siège accompagné des documents cités ci-dessus et de la copie de l'autorisation.

II.2.2. Mise en place des crédits par signature

Cas d'une caution

Le banquier procède à :

- ❖ La constatation de l'engagement en hors bilan ;
- ❖ La constitution de la provision à hauteur des conditions prévues ;
- ❖ La confection en 02 exemplaires de la caution sollicitée suivant le modèle arrêté dûment signée par le Directeur de l'agence.

II.2.3. Mise en place des crédits d'investissement (CMT)

Avant la mise en place du CMT, il est nécessaire d'établir la convention de crédit au préalable, signée par le Directeur d'agence et enregistrée auprès de la conservation.

La convention de crédit

C'est un contrat qui régit les relations du prêteur avec l'emprunteur. Elle est établit selon les conditions prescrites par l'autorisation de crédit notamment l'échéance, le montant, les modalités de remboursement, et les conditions de Banque appliquées.

La convention de crédit comprend en générale les clauses suivantes :

- ❖ Clause désignant les parties
- ❖ Clause désignant l'objet du contrat.
- ❖ Clause portant sur le mode de réalisation du crédit ;
- ❖ Le taux d'intérêts et mode de règlement ;
- ❖ Utilisation et remboursement du crédit ;
- ❖ Clause désignant le tribunal compétant en cas de litige.

Le banquier procède à :

- ❖ La constatation de l'engagement en hors bilan ;
- ❖ Transmission à la Direction financière, par LIS: le billet à ordre et le bordereau PF 2bis, timbrés et signés par le client et une copie de l'autorisation de crédit ;
- ❖ L'établissement d'une demande de confection du tableau d'amortissement et de la chaîne de billets.

À la réception de la chaîne de billets et du tableau d'amortissement, transmis par la Direction financière, le chargé d'étude du dossier saisit le client pour signature des billets et du bordereau PF 2bis, et approbation du tableau. Puis, le banquier retransmet la chaîne de billets à la Direction financière.

À l'échéance, le banquier reçoit le billet à ordre échu, qui représente le montant d'une échéance du CMT, par une écriture inter siège ; l'écriture est débouclée par le débit du compte du client.

A l'issus de ce chapitre, nous avons pu constater que la prise de décision représente une étape primordiale pour chaque étude de dossier même si elle ne fait que reprendre les résultats auxquels le chargé d'étude est arrivé.

Nous avons aussi remarqué que l'agence ne possède aucun pouvoir décisionnel et que l'avis définitif est toujours émis par la direction.

A cet effet, nous tenons à soulever un point important relatif à l'habileté du chargé d'étude du dossier de crédit à siéger au sein du comité de crédit auquel revient la décision finale. En effet, il est primordial à ce dernier soit présent au sein de ce comité de crédit puisqu'il est la seule personne à connaître le client et que, par contre, le comité de crédit ne le connaît qu'à travers les papiers.

Nous insistons également sur la qualité du travail à présenter au comité de crédit compétent (présentation, pertinence des commentaires, détails...etc.), dans le cas où l'agence qui a réceptionné le dossier n'est pas habilitée à donner son accord, et ce afin de lui permettre d'apprécier au mieux l'étude qui conditionnera l'accord de financement.

SECTION III

LA GESTION DU CONTENTIEUX

L'octroi de crédit, quel que soit la pertinence de l'étude menée par le chargé du dossier de crédit d'une part, et l'importance du portefeuille de garanties présenté par le client d'autre part, n'est jamais exempté de risque de non remboursement de la créance mobilisée au profit du client.

A cet effet, le banquier se doit d'engager certaines procédures, afin de récupérer sa mise de fonds en l'occurrence les crédits octroyés au client.

La réconciliation à l'amiable du litige à travers une première mise en demeure précède toujours la mise en jeu de garantie. Cependant, si le client ne donne pas de signe après trois mises en demeure le banquier se voit obligé de saisir un huissier de justice et de procéder ainsi à la mise en jeu de la garantie.

Il est à noter avant d'arriver à cette ultime étape (réalisation des garanties), les créances passent au précontentieux, ensuite au contentieux suivi de la pratique d'une saisie-arrêt. C'est ce qu'on appelle la gestion du contentieux bancaire et ce qui sera traité dans le présent chapitre.

III.1. LA PHASE PRECONTENTIEUSE :

Tout enregistrement d'un incident de paiement (Non-paiement d'une échéance) fait naître le début de cette phase.

Pendant une période de 90 jours, le banquier va essayer de trouver une solution pour le recouvrement de sa créance sans recourir à la procédure judiciaire. Il va rechercher un terrain d'entente, un arrangement à l'amiable, avec le débiteur, dans le cas où sa défaillance est justifiée par des raisons objectives.

Avec l'aboutissement à un arrangement à l'amiable, une demande est adressée à la direction financière pour la confection d'une nouvelle chaîne de billets à ordre et d'un nouveau tableau d'amortissement.

Il est à préciser que l'état actuel du système judiciaire algérien ne favorise pas l'action en procédure judiciaire en cas d'incident de paiement. A cet effet, le banquier a

intérêt à privilégier l'amabilité. Cette procédure lui permet d'épargner du temps et de l'argent et même de sauvegarder la relation avec son client.

Si le client ne donne pas suite, il sera saisi, par une lettre recommandée avec accusé de réception, pour régulariser sa situation dans un délai de quinze jours. Si ces démarches restent stériles, la créance est transférée au compte 37 « douteux litigieux ». La phase précontentieuse prend fin avec le transfert de la créance au compte 38 « contentieux »

III.2. LA PHASE CONTENTIEUSE :

En l'absence d'une volonté de règlement de sa dette chez le débiteur, le banquier procède au transfert de la créance, après un délai de trois (03) mois, au compte «contentieux».

Dès lors, une sommation doit être signifiée au débiteur pour l'inviter à rembourser, sans délai, la créance de la banque (principal, intérêts, frais et commissions).

Dès cette mise en compte de la créance, le banquier procède aux mesures conservatoires ; à savoir :

- la *saisie arrêt* auprès des différentes banques et institutions financières ;
- la *saisie arrêt conservatoire* des biens meubles appartenant au client;
- la *mise en jeu des garanties*.

III.2.1. La saisie arrêt :

L'article 124 de L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit stipule :

«A défaut de règlement à l'échéance de sommes qui leur sont dues, les banques et établissements financiers peuvent, nonobstant toute opposition et 15 jours après sommation signifiée au débiteur par acte extrajudiciaire, obtenir par simple requête adressée au président du tribunal que soit ordonnée la vente de tout gage constitué en leur faveur et l'attribution à leur profit, sans formalités, du produit de cette vente, en remboursement en capital, intérêts, intérêts de retard et frais des sommes due.

Il est de même en cas d'exercice par les banques et établissements financiers des privilèges qui leur sont conférés par des textes législatifs et réglementaires en vigueur sur des titres, du matériel, du mobilier ou des marchandises.

Les dispositions du présent article sont également applicables :

- ❖ Aux biens mobiliers détenus par le débiteur ou par des tiers pour son compte ;
- ❖ Aux créances exigibles détenues par le débiteur sur des tiers ainsi qu'un tous avoir en comptes ».

En application à cet article, le banquier diffuse auprès des autres créanciers du débiteur (autres banques, établissements financiers et autres créanciers) une lettre recommandée qui a pour effet immédiat de bloquer entre leurs mains tous les fonds appartenant au débiteur saisi. Ceux-ci devront faire une déclaration affirmative ou négative.

Dans le cas où la déclaration serait affirmative, le client débiteur sera informé et disposera d'un délai de quinze (15) jours pour s'acquitter de ses dettes, faute de quoi, le banquier par une simple requête adressée au président du tribunal peut obtenir l'entrée en phase exécutoire de la saisie arrêt.

Au terme de cette phase le banquier aura récupérer sa créance (ou une partie en cas d'insuffisance) sur le montant des sommes saisies arrêtées ou du montant des ventes des meubles saisis arrêtés.

III.2.2. La saisie conservatoire :

Après une autorisation émanant du tribunal, peut pratiquer une *saisie conservatoire* sur les biens meubles appartenant au débiteur. Autrement dit, la banque a le droit de mettre ces biens sous l'autorité de la justice jusqu'à ce qu'elle les réalise après obtention d'un jugement de condamnation. La pratique de la saisie conservatoire a pour but d'éviter que le débiteur fasse disparaître son actif.

La saisie conservatoire s'exécute après validation par le jugement de condamnation et se déroule en trois (03) phases :

III.2.2.1. Le commandement de payer :

C'est un ordre de payer émanant d'un huissier de justice en vertu d'un titre exécutoire mettant en demeure le débiteur.

III.2.2.2. La saisie des biens :

Le débiteur, après la sommation de payer dressée par l'huissier de justice, devra dans un délai ne dépassant pas les (20) jours régularisé sa situation, faute de quoi il sera procédé à la saisie proprement dite. L'huissier de justice, pour procéder à la saisie

conservatoire, devra dresser un procès-verbal de saisie et désigner un gardien.

Dans le cas où il ne trouverait pas quoi saisir, il devra établir un procès-verbal de carence.

III.2.2.3. La vente :

Après obtention d'un jugement positif de condamnation du débiteur, l'huissier procédera à nouvel inventaire pour constater la conformité des biens avec ceux déjà inventoriés dans le PV de saisie.

Après quoi, il procédera à la préparation de la procédure de vente (publicités, formalités ...) et notifiera la date de vente aux deux parties (le créancier et le débiteur). Le jour de la vente le créancier récupérera la totalité ou une partie (en cas d'insuffisance) de sa créance, sur le montant réalisé par la vente au plus offrants des biens saisis.

III.2.3. La mise en jeu des garanties :

L'article 121 de L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit stipule :

« Pour garantir la paiement en capital, intérêts et frais de toutes créances dues aux banques ou aux établissements financiers ou qui leur sont affectées en garantie et de tous les effets qui leur sont cédés ou remis en nantissement, de même que pour garantir l'exécution de tout engagement à leur égard par caution, aval, endossement ou garanties, les dites entreprises bénéficient d'un privilège sur tous les biens, et avoirs en compte.

Ce privilège prend rang immédiatement après ceux des salariés, du trésor et des caisses d'assurance sociale et s'exerce à partir :

- ❖ *De la notification, par lettre recommandée avec accusé de réception, de la saisie au tiers débiteurs ou au détenteur des biens mobiliers, créances et avoirs en comptes ;*
- ❖ *De la date de mise en demeure faite dans les mêmes formes dans les autres cas. »*

En application à cet article et à défaut de règlement à échéance des sommes dues aux banques et aux établissements financiers, ceux-ci, peuvent, nonobstant toute opposition et quinze (15) jours après sommation signifiée au débiteur par acte extrajudiciaire, obtenir par simple requête adressée au président du tribunal, que soit ordonnée la vente de tout gage constitué en leur faveur et l'attribution à ces derniers, directement et sans formalités, du produit de cette vente, en remboursement en capital intérêts, de retard et frais des sommes dues.

Il en est de même en cas d'exercice par les banques et les établissements financiers sur des titres, du matériel, du mobilier ou des marchandises, des privilèges qui leur sont conférés par les textes législatifs et réglementaires en vigueur.

Pour la réalisation d'une hypothèque, la banque après avoir adressé une mise en demeure avec accusé de réception au client défaillant, établie et envoi une requête au président du tribunal situé dans la circonscription où se situe l'immeuble hypothéqué. Celui-ci (le président du tribunal) par ordonnance rendue au bas de la requête autorise un huissier à saisir l'immeuble qui sera par la suite vendu aux enchères publiques.

La conservation foncière délivre un état des inscriptions existantes, un cahier de charges est déposé au greffe du tribunal et un avis de vente est inséré dans un journal d'annonces légales 20 jours avant l'adjudication.

L'élaboration du présent chapitre nous a permis d'évaluer le poids que présente toute surveillance d'incident de paiement. Certes, cette dernière ne doit pas avoir systématiquement une fin contentieuse mais il ne doit pas pour autant la négliger pour arriver à un non remboursement de la créance.

A cet effet, nous tenons à rappeler une autre fois l'importance du suivi à temps de chaque dossier de crédit quel que soit sa nature et ce afin de ne cumuler aucun retard quant à la mise en place des éléments conservatoires que la réglementation algérienne confère aux différentes banques et établissements financiers.

Cependant, vu la lenteur qui caractérise la procédure judiciaire en Algérie, il est préférable que nos banques mettent tout en œuvre pour d'éventuels arrangements à l'amiable qui satisfera les deux parties.

CONCLUSION DU DEUXIEME CHAPITRE

La fonction du banquier est l'intermédiation financière qui consiste à collecter des fonds auprès du public et affecter ces mêmes fonds à des opérations de crédit. Cette affectation doit être fondée sur une étude minutieuse de la capacité de remboursement des débiteurs étant donné que les fonds à engager sont ceux d'autrui.

Lorsque le client sollicite l'aide de la banque pour le financement de son exploitation, le banquier s'intéressera aux besoins du cycle d'exploitation et à la rentabilité de l'entreprise à court terme. Cependant, dans le cas où la demande relèverait de l'investissement, l'attention portera davantage sur les flux de trésorerie prévisionnels et la rentabilité de l'affaire à moyen et long terme.

La banque qui a mis au point des instruments de mesure pour juger la situation économique et financière du débiteur ne peut se fier entièrement à la qualité des observations recueillies dans l'établissement de son diagnostic. Son intervention relève donc, presque toujours, du domaine d'un certain pari.

Le banquier, pour pallier tout risque éventuel pouvant compromettre le recouvrement de ses créances, exige, entre autre, à son client des garanties comme moyen accessoire de prévention. L'emprunteur, qui considère que ces garanties sont exorbitantes, doit comprendre que des impondérables dus à des causes les plus diverses, peuvent bouleverser les calculs prévisionnels les plus justes.

Toutefois, la meilleure sûreté pour le banquier, faut-il le rappeler, est de mener *une bonne étude* du dossier présenté par le client lui garantissant le dénouement du crédit. Parce que la mise en jeu des garanties, qui nécessite beaucoup de temps et engendre des surcoûts au banquier, n'est qu'un signe d'échec de ce dernier dans l'estimation du risque encouru.



CHAPITRE III

ETUDE DE CAS

INTRODUCTION DU TROISIEME CHAPITRE

Pour mettre en valeur les éléments développés dans les deux chapitres précédents, une illustration de cas pratique s'avère plus que nécessaire. Pour cela, nous avons choisi un dossier de crédit déjà traité au niveau de l'agence, concernant un crédit d'exploitation, sur lesquels nous avons tenté de mener notre propre étude appliquant les techniques d'analyse financière.

Ce chapitre sera organisé en trois sections:

- ❖ La première traitera : « la présentation de l'organisme d'accueil (agence BEA 34)
- ❖ La seconde traitera : « le montage du dossier de crédit d'exploitation » ;
- ❖ La troisième traitera : « L'étude d'un dossier de crédit relevant de l'exploitation et dont la demande a été introduite par une importante relation « YOUSFI » exerçant l'activité de bâtiment sous forme d'entreprise individuelle

Pour des raisons de secret professionnel, nous avons modifié les dénominations des clients ainsi que toute information susceptible de les identifier.

SECTION I

PRESENTATION DE LA BEA

Au niveau d'une agence bancaire, la collecte des ressources est assurée par le service « caisse », tandis que leur distribution est une tâche incombant au service "Crédit".

Afin de mieux comprendre le fonctionnement de la principale entité dynamique de toute agence bancaire, à savoir le «Service Crédit», nous tenterons de le situer par rapport à l'agence qui le coiffe, et de cerner les différentes relations qu'il entretient avec les autres compartiments. Cette démarche se fera par référence à la Banque Extérieure d'Algérie.

Au préalable, nous jugeons nécessaire de présenter cette dernière et ce par le biais de l'agence « Tizi-Ouzou 34 » qui nous a accueilli durant notre stage pratique.

I.1.PRESENTATION DE LA BANQUE D'ACCUEIL

I.1.1. Historique de la BEA :

La BEA a été créée par Ordonnance du 19 octobre 1967 suite à la cessation des activités du Crédit Lyonnais dont elle a repris les éléments patrimoniaux. Elle a également repris les activités de la Société Générale, de la Barclay's Bank Limited, du Crédit du Nord, de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée. Elle n'a eu sa structure définitive qu'à partir du premier juin 1968.

Tout en faisant face à sa mission principale et vocation initiale- le financement du commerce extérieur- elle intervient dans toutes les opérations bancaires classiques et notamment là où le secteur public des PME occupe une place prépondérante.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, société par actions en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967. Son capital, qui était de 20 millions de dinars, pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, a été porté à 1 milliard de dinars.

En 1991, le capital de la BEA est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars (1,6 milliard de DA). En mars 1996, le capital de la banque est passé à 5,6 milliards de dinars. Après la dissolution des fonds de participations, demeure propriété de l'Etat. Le capital de notre banque n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 milliards de dinars en 2000, à 24,5 milliards de dinars en septembre 2001 et à 76 milliards de dinars en 2010.

En 2012, le réseau de la banque devra atteindre 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

I.1.2. Organisation générale de la BEA :

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un Président Directeur Général (PDG) assisté par un Directeur Général Adjoint et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers

Actuellement, et suite à la décision réglementaire N° 01/ D.G du 02/ 01/96, la banque est organisée autour de cinq (05) fonctions dominantes, à savoir : la fonction engagement, la fonction finances et développement, la fonction internationale, la fonction secrétariat général et la fonction contrôle.

I.2. PRESENTATION DE L'AGENCE D'ACCUEIL

L'agence BEA 34 a été créée en 1971 dans le but de renforcer la représentation dans le centre du pays autour de la direction d'Alger. Elle est l'unique agence au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Avec un effectif de 46 employés travaillant avec passion en vue de réaliser les objectifs tracés par la banque, l'agence BEA 34 garde son harmonie et essaie d'offrir les meilleures prestations de services à ses clients. Elle gère environ 32 538 comptes dont une partie appartient à des sociétés nationales qui expriment des besoins en matière d'importation et d'exportation.

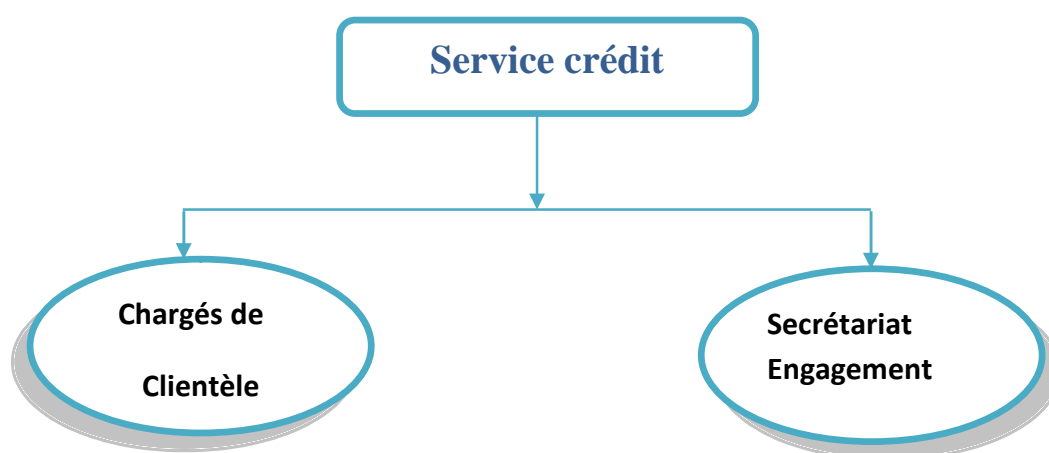
I.3. PLACE ET ROLE DU SERVICE CREDIT AU NIVEAU DE L'AGENCE BEA 034

Collecter des ressources est difficile, mais il est plus difficile de les employer à bon escient (rentabilité et sécurité des fonds). Seul le meilleur emploi des ressources permet de couvrir leurs coûts et de réaliser des gains susceptibles non seulement de préserver l'existence de la banque, mais aussi d'étendre, éventuellement, son activité.

C'est ainsi que le service crédit, compartiment de l'emploi des ressources collectées, est devenu un point d'articulation dans l'organisation d'une agence bancaire.

I.3.1. Organisation du service crédit au niveau de la BEA 34 :

Figure 4: Organisation du service crédit au niveau de la BEA34



Source : document interne de la BEA

I.3.2. Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit :

Dans le cadre de traitement de dossiers de crédits, la banque a mis en place un processus d'octroi éventuel de crédit à la clientèle, hiérarchisé par niveaux de délégation. Ces délégations concernent les PME/PMI, les entreprises individuelles et les professions libérales.

Au niveau de La BEA, agence de Tizi-Ouzou, il existe cinq (05) niveaux de délégation arrêtés en fonction du montant par le (PDG). Elles sont accordées aux :

Directeurs d'agences toutes catégories confondues ;

Directeurs régionaux ;

Directeurs des PME ;

Directeur général adjoint engagement (DGA) ;

Président directeur général (PDG).

Quel que soit le montant sollicité par la clientèle PME /PMI, les dossiers de crédit sont établis en trois (03) exemplaires et doivent, après montage, être ventilés de la manière suivante :

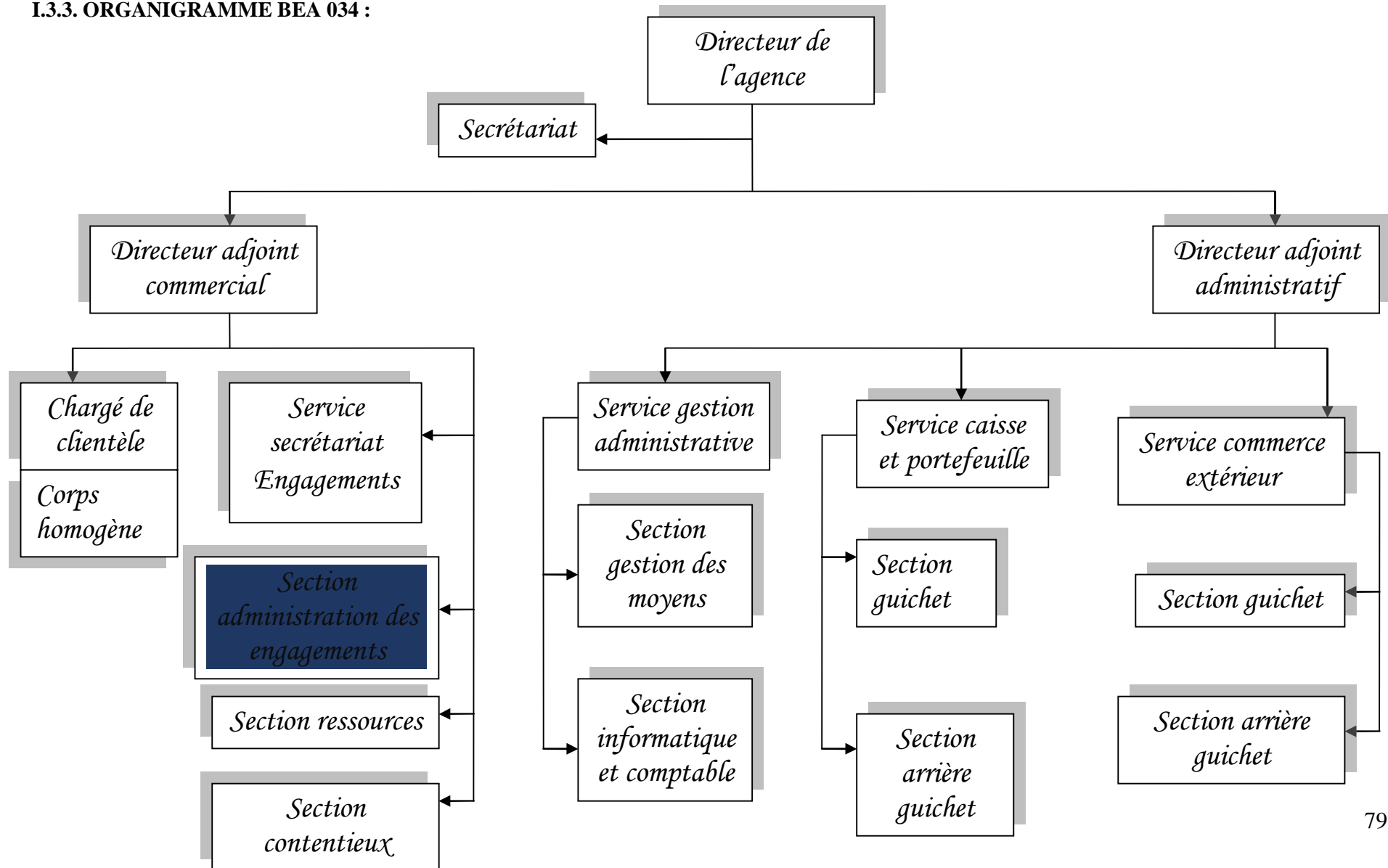
- Un exemplaire à la direction des engagements des PME (DEPME) ;
- Un exemplaire à la direction de rattachement ;
- Un exemplaire conservé au niveau de l'agence par le secrétariat engagement.

Pour une meilleure appréciation du risque et de prise de décisions appropriées, il est mis en place deux types de comités de crédit :

- **Un comité de crédit institutionnel** : qui statue sur le sort des dossiers de crédit dépassant les délégations inférieures (agence, région, DEPME, DGA engagement). Il est composé en permanence du PDG, du DGA engagement et du Directeur des grandes entreprises (DEGE) ou du Directeur des engagements des PME, selon le cas.
- **Un comité de crédit itinérant** : qui participe par le biais de ses membres à apprécier le risque des crédits à accorder éventuellement à la clientèle.

Figure 5: Organigramme de la BEA 034

I.3.3. ORGANIGRAMME BEA 034 :



Source : document interne de la BEA

SECTION II

MONTAGE ET ÉTUDE D'UN DOSSIER DE CRÉDIT D'EXPLOITATION

Pour fabriquer, l'entreprise doit faire face à des crédits, telles que les salaires, les achats de matières premières, payer des impôts...etc. Cependant, l'écoulement de ses produits fait renflouer sa caisse.

Mais il est clair que les rentrées de fonds n'équilibrent pas nécessairement et à chaque instant, les sorties de fonds, parfois les recettes l'emportent sur les dépenses et les caisses sont abondamment garnies. D'autres jours au contraire, les décaissements l'emportent.

Or, l'entreprise doit faire face à des engagements et accomplir ses échéances, faute de quoi elle doit déposer son bilan.

Elle a donc besoins d'un soutien pour combler ses creux passagers de trésorerie. S'agissant ainsi de concours destinés à combler des creux d'un déséquilibre momentané entre les recettes et les dépenses, les concours demandés seront à court terme.

Toutefois, avant de prendre la décision de s'engager avec cette entreprise, le banquier est tenu de s'entourer d'un maximum d'informations susceptibles de lui donner une idée sur les compétences et les performances de l'entreprise d'une part, et sur l'honorabilité et la moralité de son client d'autre part.

Ainsi, le banquier est tenu de suivre un certain nombre de points constituant les étapes du montage d'un dossier de crédit d'exploitation. Ces étapes sont les suivantes :

- ❖ La constitution du dossier de crédit d'exploitation;
- ❖ L'identification du demandeur de crédit et de son environnement ;
- ❖ La classification du demandeur de crédit dans le cadre de la clientèle de la banque ;
- ❖ Le diagnostic économique et financier de l'entreprise postulante;

II.1. LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE CREDIT D'EXPLOITATION

Le dossier de crédit est constitué de documents juridiques, économiques, commerciaux, comptables, financiers, fiscaux et parafiscaux. Il est fonction de l'ancienneté de la relation du client avec sa banque, de la nature de son activité ainsi que du type du concours sollicité.

II.1.1. Une demande écrite de l'entreprise

Il s'agit d'une demande de crédit adressée au banquier et qui doit comporter un entête contenant toutes les références de l'entreprise. Elle doit être signée par les personnes habilitées à engager l'entreprise en matière de crédit.

La demande de crédit doit préciser la nature des concours sollicités, leur montant et leurs objets.

II.1.2. Les documents juridiques et administratifs : ils comprennent

- Copie certifiée conforme du registre de commerce ;
- Copie certifiée conforme des statuts pour les sociétés ;
- Délibération des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts bancaires, si cette disposition n'est pas prévue dans les statuts ;
- Copie certifiée conforme de l'acte de propriété ou du bail des locaux à usage professionnel.

II.1.3. Les documents comptables et financiers : ils comprennent :

- Les bilans et annexes clos des trois (03) dernières années. Dans le cas d'une ancienne relation, seul le dernier bilan est exigé.

Le banquier devra veiller à :

- Faire accompagner les bilans des sociétés de capitaux (SPA, SARL) du rapport des commissaires aux comptes et de la résolution de l'assemblée des actionnaires ;
- Vérifier que les bilans des sociétés de personnes sont signés par un comptable agréé ;
- Vérifier que les règles comptables prescrites par le plan comptable national (P.C.N) ont été respectées pour l'élaboration des documents comptables cités ci-dessus.

- Le bilan d'ouverture, les prévisions de clôture de l'exercice à financer et le bilan prévisionnel de l'exercice suivant pour les entreprises en démarrage ;
- La situation comptable provisoire (actif passif, Tableau des comptes de résultat) pour les demandes introduites après le 30 juin ;
- Plan de trésorerie ;
- Bilan et TCR prévisionnels se rapportant à l'exercice à financer ;

II.1.4. Les documents économiques : ils comprennent :

- Le plan de production annuel ou pluriannuel ;
- Situation des marchés publics en cours de réalisation pour les entreprises du BTPH ;
- Plan des charges actualisées pour les entreprises du BTPH avec fiches signalétiques par marchés.

II.1.5. Les documents commerciaux : ils comprennent :

- Décomposition du chiffre d'affaires (local et étranger) par produits et par marchés ;
- Décomposition des consommations des services extérieurs ;
- Planning provisionnel des importations ;
- Carnet de commandes de la clientèle.

II.1.6. Les documents fiscaux et parafiscaux :

- Carte d'immatriculation fiscale ;
- Déclaration fiscale de l'année dernière ;
- Extraits de rôle apurés de moins de trois (03) mois ou notification d'un accord de rééchelonnement des dettes fiscales ;
- Attestation de mise à jour Caisse d'Assurance Sociale pour les Non-salariés (CASNOS) de moins de trois (03) mois ou notification de rééchelonnements des dettes sociales ;
- Attestation de mise à jour Caisse Nationale d'Assurance Salariés (CNAS) ;

- Une attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale pour les nouvelles affaires.

II.1.7. Le compte rendu de visite :

Le compte rendu de visite fournit des informations complémentaires recueillies après la constatation de l'état de l'affaire visitée. Il a pour objectif, l'appréciation du degré d'authenticité des chiffres avancés par le client.

Nous tenons à préciser que pour une meilleure appréciation du risque lié à l'affaire, le banquier devrait s'intéresser aux éléments suivants :

- Le patrimoine de l'entreprise ;
- La réalité et le statut d'occupation des lieux ;
- La fonctionnalité des locaux ;
- L'état des installations (commodités, salubrité et sécurité) ;
- L'organisation des différentes fonctions (approvisionnement, stockage, production...etc.).

Remarque : Il est à noter qu'il n'y a pas de cadre strictement obligatoire pour le contenu du dossier. Le banquier peut exiger tout document jugé nécessaire et susceptible de lui fournir des informations utiles à son étude.

II.2. L'IDENTIFICATION DU DEMANDEUR DE CREDIT ET SON ENVIRONNEMENT

L'identification de l'entreprise demanderesse de crédit constitue un élément clé qui pèse lourdement sur la décision d'octroi ou de refus. Dans ce cadre, le banquier est tenu d'attacher une très grande importance à cet aspect de son étude, et par conséquent, il est amené à identifier l'entreprise en tant que qu'entité juridique et économique, la situer dans son environnement et ce après son analyse de son passé à travers son historique.

II.2.1. Historique de l'entreprise

Le banquier doit avoir une connaissance pure et parfaite du passé de l'entreprise. Cette dernière portera essentiellement sur l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise dans son domaine d'activité, ses réussites dans le passé ainsi que ses échecs.

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

II.2.2. L'entreprise : Entité Juridique

Les statuts de l'entreprise dans laquelle ses propriétaires évoluent définissent clairement le degré d'engagement et de responsabilité de ses derniers. Pour cet effet, la connaissance de la forme juridique de l'entreprise permet au banquier d'identifier le risque de non recouvrement des créances de l'entreprise en question.

Ainsi, l'entreprise au tant que entité juridique peut être une :

II.2.2.1. Entreprise individuelle (EURL)

Dans ce cas, l'exploitant individuel n'engage sa responsabilité qu'à concurrence des apports ; son patrimoine personnel ne peut faire l'objet de saisie par les créanciers même s'ils sont privilégiés.

Cependant, cette forme d'entreprise présente plus de risques pour le banquier du fait que son capital est très variable (capital = solde des versements et des retraits effectués par l'exploitant), et que les erreurs de gestion sont fréquentes. Pour cet effet, les banques se méfient de ce type de société et exigent par conséquent de plus en plus de l'associé unique des cautionnements personnels, ce qui contraint ce dernier à engager son patrimoine.

II.2.2.2. La société

Selon la responsabilité des associés, on peut distinguer entre sociétés de personnes et sociétés de capitaux.

• Sociétés de personnes

Il s'agit des sociétés au nom collectif (SNC) et des sociétés en commandite simple. Les associés sont engagés indéfiniment¹ et solidairement² sur leurs biens personnels. Ainsi, le banquier peut étendre son action jusqu'au patrimoine des associés puisque la responsabilité de ses derniers est illimitée.

¹ Indéfiniment : sur la totalité du patrimoine social et personnel.

² Solidairement : tout créancier peut demander à l'un des associés le paiement de la totalité de la créance, à charge pour l'associé mis en cause d'actionner ses associés.

- **Sociétés de capitaux**

Il s'agit des sociétés à responsabilités limitées (SARL), des sociétés par actions (SPA) et des sociétés en commandite par actions. Dans ce cas, la responsabilité des associés est limitée à concurrence de leurs apports.

II.2.3. L'entreprise : Entité Economique

II.2.3.1. Les moyens mis en œuvre :

L'entreprise est dite performante si elle dispose de moyens de production considérables et performants en l'occurrence les moyens humains, matériels et financiers. Ainsi, la connaissance de ces derniers permet au banquier de mieux cerner l'entreprise postulante dans le cadre concurrentiel.

II.2.3.2. Les moyens humains :

- **La fonction** : Ressources Humaines est une des fonctions les plus importantes dans toute entreprise. Pour cet effet, le banquier doit analyser cette dernière avec prudence tout en s'appuyant sur les points suivants :
- **Le(s) dirigeant(s)** : vu son rôle important qu'il joue dans la gestion de l'entreprise, le banquier doit s'interroger sur son niveau intellectuel, son expérience dans le domaine, les exploits qu'il a réalisés avec l'entreprise...etc.
- **L'encadrement** : le banquier doit avoir une idée sur l'organigramme de l'entreprise pour mieux cerner les tâches et les pouvoirs délégués pour chaque fonction.
- **Le personnel** : s'agissant de la main d'œuvre utilisée, le banquier doit s'interroger sur leurs qualifications, leurs savoir-faire, la qualité du travail en équipe, l'entente entre les travailleurs d'âges et de milieux différents...etc.

II.2.3.3. Les moyens matériels :

Les moyens matériels représentent l'ensemble des outils de production que l'entreprise possède et utilise pour la fabrication de ses produits en l'occurrence les équipements et installations, les locaux, les moyens de transports. Ainsi, l'importance de cet outil est saisie à travers certains paramètres, comme la capacité de production et son degré de production, la capacité de stockage (membres d'entrepôts, importance des airs de stockage), l'importance du réseau de distribution (points de vente, agences, représentations)...etc.

Le banquier doit aussi s'intéresser au degré d'amortissement de l'équipement de production et celui du renouvellement des investissements dont dispose l'entreprise.

II.2.3.4. Les moyens financiers :

Les moyens financiers d'une entreprise sont essentiellement constitués des fonds propres et des concours accordés par les tiers. Le banquier doit mener une analyse approfondie sur ces ressources.

II.2.3.5. Le produit :

Le produit constitue la justification économique de l'entreprise et conditionne même sa pérennité ou sa dégénérescence. Le banquier procède donc à une étude approfondie du produit, notamment sa position sur le marché, sa diversité, ses performances, sa qualité ainsi que son processus de fabrication.

Les points suivants constituent l'ensemble des interrogations sur lesquelles le travail du banquier doit porter :

- ✓ Existe-il des produits concurrentiels sur le marché ?
- ✓ Existe-il des produits de substitution ?
- ✓ Les prix des produits de l'entreprise, sont-ils concurrentiels ?
- ✓ Dans quel cycle de vie se situe le produit : lancement, croissance, maturité ou déclin ?

II.2.4. L'entreprise et son environnement :

Loin de sa fonction principale et essentielle qui est la production de biens et des services, l'entreprise doit être vue comme une organisation complexe, créée et animée par des hommes, ouverte sur son environnement et qui est en interaction perpétuelle avec lui.

Pour cet effet, le milieu dans lequel évolue cette entreprise a un impact certain sur son activité et ses capacités futures de survie en milieu concurrentiel.

Par conséquent, le banquier doit analyser cette dernière dans toute sa diversité afin de mieux cerner le risque inhérent au crédit tout en s'appuyant sur les points suivants :

- L'environnement économique et social ;

- Le marché dans lequel l'entreprise évolue ;
- Les partenaires de l'entreprise ainsi que ses concurrents;
- Les perspectives de développement de cette entreprise dans ce milieu.

II.2.4.1. L'environnement économique :

L'analyse de l'environnement économique comprend l'analyse du secteur économique ainsi que celle de la conjoncture économique.

1. L'analyse économique :

Un secteur économique comprend toutes les entreprises qui ont une même activité principale. Son étude est capitale puisque le secteur conditionne l'avenir même de l'entreprise. Par conséquent, le banquier, dans cette étude, doit chercher des réponses aux questions suivantes :

- ❖ Existe-il un leader dans ce secteur ?
- ❖ Les concurrents de l'entreprise présentent-ils un risque important ?
- ❖ S'agit-il d'un secteur en expansion ou en récession ?

L'analyse de la conjoncture économique :

Elle joue, de plus en plus un rôle déterminant dans l'évolution actuelle de l'offre et de la demande.

Elle constitue ainsi, un point crucial pour le développement de l'entreprise.

Le résultat de l'analyse de l'environnement économique est d'arriver à dire si dans les mois ou les années qui viennent, l'entreprise continuera à évoluer dans ce milieu économique toujours aussi favorable que celui qu'elle connaît ou si au contraire le milieu se détériore et des effets néfastes se répercuteront sur l'activité de l'entreprise.

II.2.4.2. L'environnement social :

Parfois, le banquier est amené à consentir des crédits de plus en plus risqués pour éviter à une entreprise des difficultés susceptibles de poser de graves problèmes sociaux, tels que la compression d'effectifs, ou plus graves encore, la fermeture de l'usine et le licenciement général.

Le problème est de trouver le juste milieu, qui ferait que le financement de l'entreprise en difficultés ne le déboucherait pas pour la banque sur un non remboursement des crédits, et que l'arrêt ou la diminution des financements n'entraînerait pas de problèmes sociaux pour l'entreprise.

II.2.4.3. Le marché :

Le marché est le lieu de rencontre et de confrontation entre une offre et une demande d'un bien ou d'un service qui permet de déterminer le prix d'échange (ou prix d'équilibre) de ce bien ou de ce service et les quantités qui seront échangées.

Les entreprises qui produisent le même bien ou service cherchent donc à satisfaire le même besoin.

Elles sont donc en concurrence et s'adressent à la même clientèle sur un marché particulier.

De ce fait, le travail du banquier consiste à vérifier l'efficacité de la politique commerciale adaptée par l'entreprise en matière de prix, de qualité du produit, de réseaux de distribution, ainsi que les moyens de promotion par rapport aux concurrents.

II.2.4.4. Les partenaires :

Le banquier détermine le degré de dépendance de l'entreprise tant au niveau de l'approvisionnement (fournisseurs) qu'au niveau de l'écoulement (clients).

- *Les fournisseurs* : les remarques à relever concernant les fournisseurs sont les suivant:
 - L'approvisionnement auprès de plusieurs fournisseurs limite le risque de perturbation dans la production suite à un problème auquel l'entreprise pourrait être confrontée avec l'un de ses fournisseurs ;
 - Une entreprise se provisionnant de l'étranger risque de se trouver en situation de rupture de stocks et subir ainsi, des pertes suite à un règlement visant à limiter les impôts.
- *Les clients* : la clientèle nécessite de la part du banquier un traitement particulier à cause des risques auxquels l'entreprise peut se confronter. Ces risques sont les suivants:

🚩 **Erosion du fonds de commerce** : il arrive que certains clients cessent d'entretenir des relations avec l'entreprise pour diverses raisons. Ceci entraîne, notamment lors

du départ de l'un de ses clients stratégiques, une diminution de sa rentabilité à cause de la diminution de son chiffre d'affaires et l'augmentation des coûts unitaires de production. Cette situation peut être fatale pour l'entreprise si elle ne trouve pas de nouveaux débouchés pour ses produits.

- ✚ *Défauts de paiements* : pour préserver et améliorer la valeur de son fonds de commerce, notamment sa clientèle, l'entreprise est tenue d'accorder des délais de paiements à ses clients. Elle court, dès lors, le risque de non paiements à échéance.

La meilleure garantie contre ces deux risques réside dans une bonne division des risques, c'est-à-dire la diversification des clients. Pratiquement, le risque ne commence à être sensible que lorsqu'un client représente 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.

II.2.4.5. Les concurrents :

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

II.2.4.6. Les perspectives du développement :

Chaque entreprise vise, dans le cadre de sa stratégie, des objectifs précis à atteindre pour le développement de son activité.

Ceci, conduira le banquier à faire une étude aussi bien, sur l'activité passée que sur l'activité prévisionnelle, pour essayer de déceler les problèmes rencontrés et se pouvant entraver la bonne marche du processus de développement lancé par l'entreprise. Cette étude aura comme principal indice l'évolution à travers les années du chiffre d'affaires et celle de la valeur ajoutée.

II.3. LA CLASSIFICATION DE LA CLIENTELE

Donner crédit c'est faire confiance. Cette confiance naît au fil des relations qui se tissent entre le banquier et son client. L'étude de toute relation entre le banquier et son client vise deux objectifs principaux :

- ❖ Faire sortir les éléments qui caractérisent cette relation ;

- ❖ Connaître la manière de gérer les moyens de paiement du client à travers l'évolution de son compte courant.

Ainsi, pour obtenir des informations concernant sa clientèle, le banquier peut recourir à plusieurs sources d'informations. Il peut compter sur :

- Ses confrères pour obtenir des renseignements liés aux clients domiciliés chez eux (renseignements commerciaux).
- Les centrales de la Banque d'Algérie, à savoir *La Centrale des Impayés* (Informations sur les incidents de paiements), *la Centrale des Risques* (Informations sur les crédits accordés par les banques) et *la Centrale des Bilans* (Informations comptables et financières sur les entreprises).

Pour apprécier la nature de la relation qui le lie avec son client, et pour mieux classer sa clientèle, le banquier doit analyser les points suivants :

- *Historique de la relation ;*
- *Mouvements d'affaires confiés ;*
- *Le niveau d'utilisation des concours autorisés ;*
- *Incidents de paiement.*

II.3.1. L'historique de la relation :

Il faut faire la distinction entre gros clients et clients ordinaires. Toutes ces informations peuvent être recueillies en consultant l'historique du compte qui enregistre toutes les transactions effectuées par le client, par le biais de son compte courant. Il faut aussi consulter le fichier contentieux du client pour se renseigner sur les éventuels problèmes qu'il a pu connaître et ce pendant toute la durée de fonctionnement de son compte.

II.3.2. Les mouvements d'affaires confiés :

Le compte courant du client doit normalement retracer tous les mouvements d'affaires liés à l'activité du client. Fort de sa constatation, le banquier procédera à une comparaison entre les recettes enregistrées dans le compte et le chiffre d'affaires déclaré notamment par le calcul du rapport :

Mouvements confiés nets / Chiffre d'affaire déclaré**Remarque :**

- Les mouvements confiés représentent la somme des : versements, virements reçus et les remises de chèques et des effets ;
- Les mouvements confiés nets représentent les mouvements confiés bruts desquels nous soustrayons les crédits mobilisables impayés sur escompte et des dépositaires sur opérations de commerce extérieur.

Suivant ce rapport, trois situations peuvent se présenter :

1. **Mouvement confié = CA déclaré** : c'est la situation idéale puisqu'il y a une centralisation intégrale du chiffre d'affaires du client au sein de l'agence ;

2. **Mouvement confié < CA déclaré** : soit il s'agit d'une fausse déclaration du CA (CA fictif) ou d'une non centralisation du CA, c'est-à-dire que le client détient d'autres comptes auprès d'autres banques, ou encore le client réalise des transactions en espèce ;

3. **Mouvement confié > CA déclaré** : il s'agit d'une fausse déclaration du CA (diminuer le CA pour fuir au fisc), ou d'une réalisation d'opérations hors exploitation.

Remarque: les banques exigent souvent aux clients bénéficiaires d'un crédit bancaire de centraliser leurs chiffres d'affaires chez elles.

II.3.3. Le Niveau d'utilisation des concours autorisés :

Le banquier doit suivre et contrôler impérativement, et avec rigueur, toute utilisation de crédit faite par tout client bénéficiant d'un ou plusieurs crédits, et cela pour veiller à ce qu'il n'y ait pas un détournement de l'objet de ces derniers ou de dépassement de leurs plafonds.

Ce contrôle se fait à travers les positions décadaires, qui font apparaître comment le crédit a été utilisé en terme de plafonds s'il agissait d'un découvert, et en terme de cote en cas d'un escompte.

Le banquier doit faire également comparer le montant de crédit demandé et l'utilisation de ce montant.

Ainsi, nous pouvons rencontrer trois cas possibles :

- La demande de crédit égale le montant d'utilisation de ce dernier : cela signifie que le client est un grand débiteur et un grand consommateur ;
- La demande est supérieure à l'utilisation : il s'agit d'un comportement rationnel du client
- La demande est inférieure à l'utilisation : il y a une irrégularité dans l'utilisation puisqu'il dépasse le montant autorisé.

II.3.4. Les incidents de paiements :

Pour apprécier la moralité et le sérieux de son client, le banquier doit vérifier si celui-ci n'a pas fait l'objet d'un incident de paiements, qui concerne les émissions de chèques sans provision, le non-paiement d'une traite à échéance ou encore le non-paiement d'une dette privilégiée, généralement sanctionné par un avis à tiers détenteur ou une saisie-arrêt.

II.3.4.1. L'Avis à Tiers Détenteur (ATD) :

L'ATD est une demande de blocage du compte du client émanant des inspections des contributions diverses ou des inspections des domaines. Il est émis à l'encontre des redevables n'ayant pas payé leurs contributions.

II.3.4.2. La Saisie Arrêt :

La saisie arrêt est la procédure par laquelle un créancier dit « *saisissant* », fait défense à une tierce personne dite « *tierce saisie* » (banque), de se dessaisir des sommes ou dépôts qu'elle devrait au débiteur du saisissant dit « *saisi* ». Elle peut être bancaire ou judiciaire.

Comme pour les ATD, le banquier est tenu de vérifier si son client n'a pas fait l'objet d'une saisie arrêt afin d'apprécier son honorabilité vis-à-vis de ses créanciers. Ces incidents peuvent remettre en cause la confiance du banquier en son client.

II.4. LE DIAGNOSTIC ECONOMIQUE ET FINANCIER DE L'ENTREPRISE POSTULANTE

Après avoir identifié le client et l'environnement dans lequel il évolue, le banquier procède à la prochaine étape qu'est : l'analyse et le diagnostic financier d'une entreprise.

Avant de présenter les différentes étapes qui composent l'analyse financière, nous

avons jugé important de commencer par la définir ; et cela comme suit :

« l'analyse financière est un ensemble de méthodes et de concepts qui permettent de rechercher dans quelle mesure une entreprise est assurée de maintenir son équilibre financier, à court, moyen et long terme, et donc de porter un jugement sur ces perspectives d'avenir.

*L'analyse financière est menée à partir de documents comptables de synthèses publiés par l'entreprise au cours des trois ou cinq dernières années : bilans, comptes de résultat, et de tous les autres renseignements à caractère industriel, commercial, économiques, juridiques, comptables et financiers que l'on peut réunir tant sur l'entreprise étudiée que sur ses concurrents et même sur ses clients et ses fournisseurs (annexes) ».*³

L'analyse financière se base donc sur l'analyse de la situation passée d'une entreprise pour lui donner des éléments lui permettant d'améliorer sa situation future.

Ainsi, le banquier doit suivre lors de son diagnostic, deux principales étapes qui sont :

- L'Analyse rétrospective : qui comporte :
 - L'Analyse financière statique de l'entreprise ;
 - L'Analyse dynamique de l'entreprise.
- Analyse prospective ou prévisionnelle.

II.4.1. Analyse rétrospective :

L'analyse rétrospective concerne l'évolution de l'activité de l'entreprise durant les trois dernières années (généralement). Elle est menée sur la base des données réelles matérialisées par les bilans, les TCR et les états annexes. Ces documents sont établis par la comptabilité de l'entreprise et certifiés par les commissaires aux comptes.

Lors de cette analyse, le banquier essaye d'étudier la santé financière de l'entreprise face à deux situations différentes :

- ✓ L'une est une situation où l'entreprise est mise en une situation similaire à une situation de

³ CONSO.P, Dictionnaire de gestion financière, 3^{ème} édition, Dunod, Paris, 1984.

Liquidation, ainsi l'objectif de cette étape est d'évaluer les capacités l'entreprise de faire face à ses engagements à court, moyen ou long terme qu'elle a entrepris auparavant; c'est l'analyse financière statique : établissement et appréciation du bilan financier.

- ✓ L'autre est une situation où l'entreprise est en continuité, dans ce cas de figure le banquier se met à la place du dirigeant de l'entreprise afin de bien cerner les flux financiers résultants de l'activité de l'entreprise ainsi que les politiques entreprises par cette dernière lors des exercices précédents; c'est l'analyse dynamique: établissement des tableaux de flux financiers et appréciation de ces derniers.

II.4.2. Analyse statique de l'entreprise :

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

Pour cela, cette dernière comporte un certain nombre de phases à suivre à savoir :

- Elaboration et appréciation du bilan financier ;
- Retraitement du tableau des comptes de résultat et évaluation des soldes intermédiaires de Gestion (SIG);
- Analyse de la structure financière de l'entreprise.

II.4.2.1. Elaboration et présentation du bilan financier :

Le bilan est défini comme étant un Etat de synthèse établi à la fin de chaque exercice pour décrire la situation patrimoniale d'une entreprise. De ce point de vue, le bilan propose donc une présentation structurée des avoirs et des dettes d'une entreprise.

Ce dernier représente un support privilégié pour l'analyste financier désirant dresser un diagnostic financier de l'entreprise. Toutefois, les normes et règles auxquelles son élaboration est astreinte, lui donnent une représentation qui ne reflète pas correctement la réalité économique de l'entreprise.

La solution sera alors de retraiter méthodiquement le bilan comptable en fonction des objectifs du banquier, à savoir connaître la structure et le niveau de liquidité, de solvabilité et de rentabilité de l'entreprise. Ce retraitement implique la prise en compte de certains éléments ignorés dans le bilan comptable, le retranchement d'autres éléments

susceptibles de fausser l'image de l'entreprise, le reclassement de valeurs corrigées figurant au bilan comptable dans une optique répondant aux exigences de l'analyste et la réévaluation de certains postes. Le résultat de toutes ces opérations donnera naissance au **bilan financier**.

Le bilan financier doit permettre de renseigner les actionnaires et les tiers (notamment les prêteurs) quant à la solvabilité de l'entreprise et surtout quant à sa liquidité financière.

Les postes du bilan financier sont classés selon un ordre de liquidité croissante de l'actif et d'exigibilité croissante du passif :

- ✓ L'actif est subdivisé en deux grands compartiments: *l'actif à plus d'un an ou actif immobilisé, et l'actif moins d'un an ou actif circulant* ;
- ✓ Le passif comportera également deux parties distinctes: *le passif à plus d'un an ou capitaux permanents et le passif à moins d'un an ou dettes à court terme*.

✓ **Figure 6:Présentation synthétique du bilan financier**

ACTIF	PASSIF
Actif immobilisé (a + 1 an)	Capitaux permanents (a + 1 an)
Actif circulant (a – 1 an)	Dettes à court terme (a– 1 an)

Source : « Gestion financière Lexifag ,gestion »

Présentation synthétique d'un bilan financier :

Le passage du bilan comptable au bilan financier nécessite un certain nombre de points à suivre, qui sont :

- Traitement des non-valeurs ;
- Réintégration des éléments hors bilan ;
- Reclassement de certains postes suivant l'optique statique ;

- Réévaluation de certains postes du bilan ;
- Finalisation du bilan financier.

1. Traitement des non-valeurs :

Il s'agit de certains postes inscrits à l'actif de l'entreprise mais qui n'ont aucune valeur vénale (valeur de revente). Autrement dit, ceux sont des éléments de l'actif qui ne constituent pas proprement parler des valeurs d'actif (actif fictif). Ces non-valeurs comportent :

- Les frais préliminaires (frais d'établissement de l'entreprise ainsi que les frais de recherche);
- Les avances d'exploitation ; elles comportent :
 - Les frais pratiquement irrécouvrables par l'entreprise (comme c'est le cas pour les avances au personnel) ;
 - Les frais comptabilisés d'avance : travaillant suivant une approche liquidative et par principe de prudence, l'analyste financier préfère les loger en actif sans valeur.
 - Les dépenses en attente d'affectation : elles représentent des dépenses dont l'affectation est ignorée, le principe de prudence de l'analyste fait que ce dernier les loge en actif sans valeur (considérées comme charges).
- Le capital souscrit non appelé ;
- Les primes de remboursement des obligations : c'est la différence entre le montant de

Remboursement de l'obligation⁴ et son nominal que l'entreprise considère comme étant une charge ;

- L'écart de conversion actif : c'est la différence entre le montant d'un bien ou d'un service (libellé en monnaie étrangère) constaté au moment de la signature du contrat et celui au moment du paiement. Cette différence a un caractère potentiel, c'est un élément fictif du bilan de l'entreprise ;

⁴ Titre de créance négociable (nominatif) ou au porteur, représentant une partie d'un emprunt à long terme dit obligataire.

- Le résultat négatif de l'exercice précédent.

2. Réintégration des éléments hors bilan :

Il s'agit d'éléments qui sont comptablement inscrits en hors bilan, et qu'il est impératif de réintégrer dans le bilan financier afin de refléter l'image réelle du patrimoine de l'entreprise.

Les éléments qu'il faudra réintégrer sont : Les effets escomptés non échus et les biens acquis en crédit-bail.

A) Les effets escomptés non échus :

Toutes les entreprises accordent des crédits de paiement à leurs clients, cette créance est souvent matérialisée par des effets de commerce. Lors de l'escompte de ces derniers, le poste "effets à recevoir" diminue et du même montant le poste "banque" augmente.

Comme le risque d'impayé auquel l'entreprise serait confrontée subsiste jusqu'au règlement de ces effets et que l'entreprise reste solidairement responsable du défaut de paiement, il convient donc, de les réintégrer comme suit :

- *A l'actif* : en les ajoutant aux créances sur clients (effets à recevoir) ;
- *Au passif* : ils viennent en augmentation des avances bancaires.

B) Les biens acquis en crédit-bail :

Le crédit-bail est un contrat de location d'un bien avec option d'achat au terme du contrat. Juridiquement, l'entreprise n'est pas propriétaire des actifs financés par crédit-bail. Mais économiquement, il s'agit le plus souvent d'immobilisations productives dont le financement est assimilable à un emprunt.

Le retraitement est donc le suivant :

A l'actif : on intègre ces biens à l'actif immobilisé pour leur valeur brute au contrat ; les amortissements de ces biens sont ajoutés à ceux de l'actif ;

Au passif : le solde (valeur brute moins amortissements cumulés) sera ajouté aux dettes à long moyen terme pour figurer en emprunt.

Remarque :

- L'annuité du crédit-bail est une charge et non pas une dette à court terme, pour cela on note l'absence de tombée d'échéance.
- Pour la dernière année de location, l'immobilisation acquise par crédit-bail sera inscrite au compte : « *équipements de production* » pour un montant de 1DA, si bien sur l'entreprise accepte l'option d'achat.

3. Reclassement de certains postes suivant optique statique :

Après avoir effectué les deux premières étapes du processus d'établissement du bilan financier, le banquier procède au reclassement de certains postes du bilan (suivant une optique statique) et cela afin de mieux visionner la situation économique financière de l'entreprise.

Les reclassements généralement opérés sont les suivants :

A. A l'actif**1. Reclassement des valeurs incorporelles :**

Ce compte concerne en particulier le fonds de commerce, licences et brevets achetés, ces derniers sont considérés comme des investissements, de ce fait, le compte sera logé en valeurs immobilisées.

Reclassement des équipements de production :

Ils sont classés en valeurs immobilisées, à condition que :

- ✓ Il ait une existence physique du bien ;
- ✓ Le bien, s'il est évalué puisse au moins servir pendant les trois années suivantes.

2. Reclassement des investissements en cours :

Ce compte n'est ni amortissable ni productif, il est mouvementé dans le cas où l'entreprise prépare la réalisation d'un investissement dont le montant est très important.

La valeur de ce compte sera logée dans les autres valeurs immobilisées, puisqu'elle représente un investissement qui sera prochainement réalisé.

3. Reclassement des stocks :

Le stock outil est un stock incompressible dû à des contraintes externes (approvisionnement incertain) ou internes (lenteur du processus de production) à l'entreprise. Le niveau des stocks ne baisse alors jamais en dessous de ce seuil. Pour cette raison le montant du stock outil doit être diminué du montant des stocks mis en valeurs d'exploitation, pour être mis en autres valeurs immobilisées.

Le reste du montant de ce compte (stock) sera mis en valeurs d'exploitation, sauf indication contraire.

4. Reclassement des comptes débiteurs du passif :

Ceux sont des comptes de régularisation des amortissements, leur valeur sera mise dans les valeurs réalisables hors exploitation.

5. Reclassement des titres de participation :

Les titres de participations sont des actions⁵ ou des parts sociales que l'entreprise détient durablement pour contrôler une ou d'autres sociétés, ou y exercer une influence prépondérante.

Cela concerne en générale les prises de participation sur les filiales⁶.

Ils seront classés dans la rubrique : autres valeurs immobilisées (puisqu'ils sont détenus sur une période qui dépasse 1 an).

6. Reclassement des titres de placement :

Les titres de placement sont des titres acquis à des fins de spéculation (à court terme), on les loge dans les valeurs réalisables hors exploitation (sauf indication contraire).

Si ces titres sont cotés en bourse, on les logera dans les valeurs disponibles.

7. Reclassement des prêts :

Le compte prêt dépend de la durée de ce dernier ; si le prêt est à court terme, on le classe dans les valeurs réalisables hors exploitation, sinon on le loge dans autres valeurs

⁵ Titre délivré aux actionnaires d'une entreprise en contre partie de leurs apports, il matérialise en quelque sorte leurs droits. Elle peut être transférée ou bien négociée.

⁶ Du point de vue fiscal, sont considérées comme filiales les sociétés dont la société mère détient plus de 10% du capital social.

immobilisées.

8. Reclassement des acomptes et avances sur investissement :

Les avances et acomptes sur investissement sont généralement donnés pour une durée avoisinant la durée de réalisation de l'investissement. Pour cette raison ils doivent, sauf contre-indication, être diminués du montant des valeurs réalisables et être inscrits dans les autres valeurs immobilisées.

9. Reclassement des cautionnements versés :

Ce compte concerne les loyers, son reclassement dépend de la durée de location. Il sera logé dans les valeurs réalisables hors exploitation si sa durée est inférieure à un an.

Dans le cas contraire, on le met dans les autres valeurs immobilisées.

10. Reclassement des avances aux fournisseurs :

On tient à préciser que ce compte est mouvementé dans le cas où l'entreprise travaille avec un fournisseur en situation de monopole, puisque en général c'est le fournisseur qui octroie des crédits (délais de paiement).

Ce compte sera logé dans les valeurs réalisables hors exploitation.

11. Reclassement des consignations versées :

Ce compte concerne les emballages récupérables empruntés par l'entreprise, et vu que la durée de l'emprunt ne doit pas dépasser un an, ce compte sera logé dans les valeurs réalisables hors exploitation.

12. Reclassement des créances sur associés et sociétés apparentés :

Ce compte peut être mouvementé dans deux cas possibles, qui sont :

- Prêt aux associés ou aux filiales : la valeur de ce compte sera mise en autres valeur immobilisées pour toute la durée du prêt sauf la dernière année ou le montant restant sera logé en valeur réalisable hors exploitation. Le remboursement de ces prêts se fera par non prise de bénéfices.
- Création d'entreprise : il s'agit du cas où le capital est souscrit mais non appelé, pour cela la valeur de ce compte doit être traitée comme une non-valeur (voir le traitement

des non valeurs).

13. Reclassement des avances pour compte :

Ce compte concerne la TVA à payer. En règle générale, le montant de ce compte est logé dans les valeurs réalisables hors exploitation puisque la TVA doit être réglée dans un très court délai.

Cependant, on note l'existence d'un cas particulier qu'est la création d'entreprise pour lequel la valeur de ce compte sera classée en autres valeurs immobilisées. On peut expliquer cela par le fait que pendant cette période l'entreprise procède à plusieurs achats surtout ceux qui relèvent de l'investissement, ce qui va augmenter de plus en plus le compte TVA à payer et l'entreprise ne pourra pas combler cette dernière pendant un seul exercice.

Dans ce cas de figure, ce compte sera classé dans les autres valeurs immobilisées pendant les premières années d'exploitation.

14. Reclassement des frais comptabilisés d'avance et les dépenses en attente d'affectation :

Ces deux comptes représentent des actifs fictifs, et comme on l'a déjà vu, ils doivent être retranchés de l'actif de l'entreprise, et en contrepartie ils diminueront les fonds propres de l'entreprise au niveau du passif.

15. Reclassement des créances sur clientèle :

La partie des créances sur clientèle qui n'ont pas fait l'objet d'aucune provision sera classé dans les valeurs réalisables d'exploitation.

Par principe de prudence, la partie - des créances provisionnées – non provisionnée est logée dans les autres valeurs immobilisées.

16. Reclassement des créances matérialisées par des effets de commerce :

Les créances matérialisées par des effets de commerce sont inscrites dans les valeurs réalisables. Seulement, quand ces effets sont escomptables, leur valeur doit être diminuée du montant des valeurs réalisables et inscrite dans les valeurs disponibles à concurrence du plafond d'escompte.

B. Au passif**1. Reclassement des subventions d'investissement :**

Les subventions sont des aides financières (donation) non remboursables accordées par les autorités compétentes aux entreprises publiques pour les soutenir financièrement dans leurs investissements, sous condition que cette donation ne soit pas distribuée (il est strictement interdit à toute entreprise de distribuer un bénéfice souscrit par l'Etat puisque ce dernier n'est pas le résultat de son activité).

Elles constituent alors un produit (enrichissement) pour l'entreprise qui sera soumis à l'Impôt sur le Bénéfice des Sociétés (IBS).

2. Reclassement des écarts de réévaluation :

Le compte écart de réévaluation loge un produit né d'une autorisation des autorités compétentes à réévaluer, par le biais de coefficients tirés à partir de documents réglementaires, certains postes de l'actif. Ce produit imposable par voie d'IBS, est reclassé de la même manière que les subventions d'investissements.

Remarque : le bien réévalué doit, au minimum, être fonctionnel pendant les trois années à venir, par conséquent, ce dernier est amortissable sur une période égale ou supérieure à trois ans.

3. Reclassement des provisions pour pertes et charges :

Cette rubrique présente deux situations possibles :

- Les provisions pour pertes probables ou bien contentieuses (190) ;
- Les provisions pour charges à répartir sur plusieurs exercices (195) ;

Les provisions pour pertes probables est un compte qu'est mouvementé en cas de litige qui pourra présenter d'éventuelles charges, ainsi le reclassement de ce compte sera comme suit:

- ❖ Si le contentieux est à court terme, ce compte sera logé en dette à court terme ;
- ❖ Si le contentieux est à caractère de réserve, et qu'il va durer dans le temps (un litige dont la Provision est, d'année en année, annulée), la provision constituée ne jouera plus le rôle de charge.

Mais celui d'un produit qui sera affecté en :

- 70 % fonds propres (FP) ;
- 30 % dettes à court terme.

La provision pour charges à répartir sur plusieurs exercices est un compte que l'entreprise fait fonctionner quand elle compte réaliser un projet (investissement) dont les coûts sont importants.

Pour ne pas supporter ces charges pendant un seul exercice, l'entreprise répartit ces charges sur plusieurs exercices en créditant ce compte.

Le retraitement de ce compte se fait comme suit :

- ❖ Si la provision est constatée dans une année autre que celle de la réalisation du projet, la valeur du compte sera mise en dettes à moyen et long terme ;
- ❖ Si la provision est constatée l'année de réalisation du projet, la provision sera dans ce cas de figure Logée dans les dettes à court terme.

4. Reclassement des dettes à moyens et longs termes :

Le montant des dettes à moyens et long terme doit être diminué du montant des annuités payable l'année suivante et des obligations cautionnées dans l'échéance est à court terme. Le montant des annuités sera mis en dettes à court terme (dans la rubrique dettes hors exploitation), le montant des obligations cautionnées sera aussi mis dans les dettes à court terme (dans la rubrique dettes financières).

a- Reclassement des dettes envers associés et sociétés apparentées :

Le montant des dettes sur associés et sociétés apparentées est logé dans le compte⁵⁵, ce dernier peut être libéré comme il peut être bloqué. Ce dernier est bloqué si les associés ont signé une LCAC⁷ (lettre de cession d'antériorité de crédit).

Le compte étant bloqué pour une période supérieure à une année, ce dernier est logé dans les dettes à long ou moyen terme. Autrement, ce dernier est alors reclassé dans les dettes à court terme.

⁷ Lettre signée par l'ensemble des associés de l'entreprise, dans laquelle ils s'engageront de ne pas retirer leur fonds ou Recevoir d'éventuels bénéfices sauf si le crédit est remboursé en totalité.

b- Reclassement du résultat en instance d'affectation et du résultat de l'exercice :

Le montant du résultat en instance d'affectation doit être subdivisé selon les informations remises par le dirigeant de la firme au banquier. Dans le cas où il y'a absence de ces derniers, le banquier le logera dans les fonds propres.

Pour le résultat de l'exercice, le banquier doit procéder à une comparaison entre les valeurs des comptes : fonds social (10), réserves (13), et le compte (18) résultat en instance d'affectation correspondants à deux années successives, afin d'étudier l'évolution de ces trois comptes.

Autrement dit, le compte (88) : résultat de l'exercice ne peut être affecté qu'en deux manières possibles : soit en fonds propres (résultat conservé) ou bien en dividendes à distribuer donc en dettes à court terme (dans la rubrique dettes hors exploitation).

Par conséquent, si le banquier note une évolution de ces trois postes, cette valeur correspond alors au montant du résultat conservé ; ce qui reste est forcément distribué (mis en dividendes).

Remarque : On cas d'absence d'information concernant l'affectation de ce compte concernant la dernière année de notre étude, le banquier logera directement le montant du compte dans les fonds propres de l'entreprise comme résultat conservé.

On a jugé important de donner un exemple afin de bien assimiler cette affectation.

4. Réévaluation de certains postes du bilan :

Les réévaluations sont des techniques tendant à prendre en compte la dépréciation monétaire pour évaluer les biens qui constituent l'actif d'une entreprise.

Autrement dit, les réévaluations ont pour objet de limiter au maximum les distorsions pouvant exister entre la valeur comptable de certains postes de l'actif et leur valeur réelle.

Le banquier, agissant dans une optique liquidative, devra s'intéresser à la valeur réelle des éléments d'actif, il devra alors, tenir compte des plus ou moins-values⁸ subies par les postes du bilan, car elles affectent directement la réalité du patrimoine de l'entreprise.

⁸ On dit qu'il y a une plus-value si la différence entre la valeur vénale du bien et sa valeur comptable nette est supérieure à zéro, et vice versa.

Nous tenons à préciser que toute plus-value constatée et déclarée par l'entreprise donne lieu à la naissance d'une dette fiscale exigible à court terme.

Les réévaluations déclarées par l'entreprise sont alors répercutées sur le bilan financier comme suit :

- **A l'actif** : Augmentation de la valeur nette comptable de l'investissement (et dans certains cas du stock ou de la créance) du montant de la plus-value ou sa diminution dans le cas d'une moins-value ;
- **Au passif** : Augmentation de la situation nette comptable du montant de la plus-value, diminuée des dettes fiscales qui figurent dans les dettes à court terme (dans le poste autres dettes), dans le cas d'une plus-value. Diminution de la situation nette pour le montant de la moins-value en cas de cette dernière.

5. Finalisation du bilan financier :

Après avoir présenté les quatre précédentes étapes relatives au reclassement du bilan financier, nous arrivons à la dernière étape de cette procédure qu'est le reclassement et la finalisation de ce dernier.

Dans cette dernière étape, nous allons détailler le bilan financier tout en présentant ces différents postes, leurs contenus ainsi que les normes auxquelles le banquier devrait se référer après chaque diagnostic financier.

A. A l'actif : Celui-ci est scindé en deux (02) grandes masses :

1. L'actif immobilisé :

Appelé aussi *actif à plus d'un an*, il est lui-même subdivisé en deux (02) sous masses distinctes à savoir *les investissements* et *les autres valeurs immobilisées*. Sa norme est de 60 %, mais on aimerait bien que ce dernier tende vers 100 %.

- **Les investissements** : ils sont aussi appelés *valeurs immobilisées nettes (VIN)* ; ils regroupent les immobilisations corrigées, desquelles sont déduites les immobilisations jugées cessibles à moins d'un an ;

▪ **Les autres valeurs immobilisées (AVI)**: Ce poste regroupe les valeurs imparfaitement liquides ou comprenant un doute quant à leur réalisation à court terme. Il s'agit principalement

des stocks outils, des créances provisionnées, des titres de participation, de la partie figée (qui est resté fixe au fil des années) des consignations versées, des avances et acomptes sur investissement, du montant figé des dépôts et cautionnements, des créances sur sociétés apparentées et de la valeur de l'équipement acquis en crédit-bail.

On tient à préciser que les normes de ces deux masses sont respectivement 95 % et 5 % mais l'idéal est que les investissements augmentent au détriment des autres valeurs immobilisées.

On peut expliquer cette préférence comme suit :

La masse *autres valeurs immobilisées* est constituée essentiellement des comptes de la classe 03 (stock) et ceux de la classe 04 (créances), ainsi une augmentation des valeurs de ces comptes (donc une augmentation relative de cette masse) est une preuve incontestable d'une lourdeur et d'un ralentissement de l'activité de l'entreprise (mauvaise gestion des stocks et difficulté dans l'écoulement des produits).

2. L'actif circulant :

Il aussi appelé actif à moins d'un an, sa norme est de 40 %, mais il est souhaitable que cette masse tende vers zéro ce qui prouvera une rapidité de l'activité de l'entreprise. Ce dernier est subdivisé en trois (03) postes à savoir : *les valeurs d'exploitation*, *les valeurs réalisables* et *les valeurs disponibles*.

- **Les valeurs d'exploitations (VE)**: Ce poste comprend les stocks de matières premières, de produits semi ouverts et de produits finis, diminués du montant des stock-outils (c'est le stock flottant⁹);
- **Les valeurs réalisables (VR)**: Il s'agit des créances à court terme détenues par l'entreprise sur les tiers, ce poste est lui-même subdivisé en deux parties :
 - ✓ **Les valeurs réalisables d'exploitation** : elles représentent des créances nées à partir de l'exploitation de l'entreprise ; elles comportent : les créances sur clients non provisionnées ; les effets escomptés non échus (EENE) et les effets à recouvrer.
 - ✓ **Les valeurs réalisables hors exploitation** : ces des créances qui n'ont pas de rapport primaire avec l'activité de l'entreprise, elles comportent : les titres de placement

⁹ Stock flottant = stock total – stock outil.

(s'ils ne sont pas cotés en bourse), les prêts et les cautionnements versés (à moins d'un an), les avances aux fournisseurs, les consignations versés, les prêts aux filiales (correspondant à la dernière année) ainsi que les avances pour compte.

- **Les valeurs disponibles** : Il s'agit du poste le plus liquide de l'actif. Il comprend les disponibilités (banque, caisse, CCP...), les effets escomptables, les chèques à encaisser et les valeurs mobilières de placement cessibles à très court terme.

Les normes de cette masse (actif circulant) sont les suivantes : 50% pour les valeurs d'exploitation, 50% pour les valeurs réalisables et donc un pourcentage de 0% pour les disponibilités.

D'année en année, on aimerai bien que les valeurs réalisables augmentent (tendent à 100%), et par conséquent une diminution des valeurs d'exploitation puisque une augmentation de ces dernières est un élément significatif d'un alourdissement de l'activité de l'entreprise (production non écoulée) qui va relativement affecter les AVI qui seront de plus en plus importants ce qu'est nocif pour l'entreprise

B. Au passif :

Tout comme pour l'actif, le passif regroupe deux grandes masses, à savoir:

1. Les capitaux permanents :

C'est l'ensemble des ressources stables ou permanentes dont dispose une firme pour financer ses actifs, On distingue des capitaux permanents :

- **Les capitaux propres** : Ceux-ci incluent le fonds social ou personnel, les différentes réserves, la part du résultat en instance d'affectation (RIA) et du résultat de l'exercice à plus d'un an (résultat conservé), le report à nouveau et les produits liés à une provision pour perte probable non justifiée, à un écart de réévaluation ou alors à une subvention d'investissement (70% du montant si l'IRG est fixé à 30%). La rubrique : actif sans valeur vient en diminution de ce poste ;
- **Les dettes à moyen et long terme (DLMT)**: Il s'agit des dettes contractées dont le remboursement intervient dans un délai dépassant une année. Ce poste est composé :
 - Du montant des dettes d'investissement diminué de l'annuité à payer l'année suivante ;

- Du montant du crédit-bail non encore remboursé diminué de la prochaine annuité ;
- Du montant des impôts latents (payables à plus d'un (01) an) relatifs à une réévaluation ou à une subvention d'investissement ;
- Du montant latent des provisions pour charges à répartir sur plusieurs exercices (diminué de la charge à supporter l'exercice suivant) ;
- Du montant de toute autre dette jugée à moyen ou long terme (notamment le compte courant des associés lorsqu'il frappé d'une lettre de cession d'antériorité de créance).

2. Les dettes à court terme (DCT) :

Elles représentent des dettes que l'entreprise a contractées dont l'exigibilité est à court terme. Ce poste est réparti en trois parties à savoir: *les dettes d'exploitation, les dettes hors exploitation et les dettes financières.*

- **Les DCT d'exploitation** : Cette rubrique comprend l'ensemble des dettes à court terme non bancaires relatives à l'activité intrinsèque de l'entreprise. Ce poste comprend uniquement trois rubriques qui sont : les dettes de stock (fournisseur et facture à recevoir), les effets à recevoir, les avances et acomptes reçus de la clientèle ;
- **Les dettes hors exploitation** : Cette rubrique comprend l'ensemble des dettes fiscales et parafiscales dont l'échéance est à court terme. Nous citerons dans ce cadre : les prochaines annuités des dettes à long et moyen terme y compris celle du crédit-bail, le compte courant des associés non bloqué, les dividendes, les détentions pour compte, le montant des provisions pour pertes probables dont la réalisation est jugée certaine, les impôts payables à court terme relatifs à une réévaluation, à une subvention d'investissement ou alors à une provision pour perte probable jugée sans fondement (à caractère de réserve)...etc.
- **Les dettes financières** : elles représentent l'ensemble des concours bancaire dont l'échéance est à court terme. Nous citerons dans ce cadre : les avances bancaires (découvert, facilité de caisse, et crédit de compagne), les obligations cautionnés ainsi que les effets escomptés non échus (EENE).

Notons que les normes de ces postes sont respectivement 50%, 50%, et 0%, mais d'années en années il est préférable que les dettes d'exploitation atteignent les 100% puisqu'elles représentent des délais de paiement que l'entreprise détient gratuitement, alors

que les dettes financières sont des dettes très coûteuses et leur diminution est un élément favorable pour la firme. Concernant les dettes hors exploitation, notons que ces dernières sont principalement constituées de dettes fiscales et parafiscales qui peuvent facilement bloquer l'activité de l'entreprise en cas de défaut de règlement ; par conséquent leur diminution est un élément positif pour l'entreprise.

C. Aperçu d'un bilan financier

Le schéma suivant permet d'illustrer les différentes rubriques d'un bilan financier :

Figure 7: Les différentes rubriques du bilan financier

<i>ACTIF</i>		<i>PASSIF</i>	
<i>Actif immobilisé</i>	<i>Valeurs immobilisées nettes</i>	<i>Capitaux permanents</i>	<i>Capitaux propres</i>
	<i>Autres valeurs immobilisées</i>		<i>Dettes à long et moyen terme</i>
<i>Actif circulant</i>	<i>Valeurs d'exploitation</i>	<i>Dettes à court terme</i>	<i>Dettes d'exploitation</i>
	<i>Valeurs réalisables :</i> • VR d'exploitation • VR hors exploitation		<i>Dettes hors exploitation</i>
	<i>Valeurs disponibles</i>		<i>Dettes financières</i>

Source : « comptabilité financière et d'exploitation compétence de base en gestion »

II.4.2.2. Retraitement du tableau de compte de résultat et diagnostic des soldes intermédiaires de gestion (SIG):

Contrairement au bilan comptable qui indique à son passif (dans les capitaux propres) le résultat de l'exercice en tant que facteur d'enrichissement ou d'appauvrissement du patrimoine, il n'en décrit pas l'origine. Le tableau des comptes de résultat (TCR) récapitule les charges et les produits classés par nature afin d'expliquer la formation du résultat.

Le compte de résultat est un **document dynamique**¹⁰ qui présente la synthèse

¹⁰ Un document dynamique est un document qui retrace les différents flux d'entrée et de sortie d'une entreprise.

des produits et des charges de l'exercice, sans qu'il soit tenu compte de leur date d'encaissement ou de paiement. Il fait apparaître, par différence entre les produits et les charges, le résultat (le bénéfice ou la perte) de l'exercice.

Ce dernier est un indicateur limité pour apprécier les performances économiques et financières globale de l'entreprise ; autrement dit une simple analyse des soldes des comptes du TCR n'est qu'un diagnostic superficiel de la situation de l'entreprise, pour cet effet ; il est indispensable de procéder à un ensemble de retraitements portant sur le TCR afin de déterminer les *Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)* qui représentent quant à eux des éléments qui contribuent à la formation du résultat.

L'analyse du TCR par le biais des SIG est un diagnostic financier qui nous permet de dissocier tout élément :

- ✓ qui relève de l'activité normale d'une entreprise (son cycle d'exploitation) ;
- ✓ qui résulte de son mode de financement : l'endettement a une incidence sur le résultat par le biais des charges financières (paiement des intérêts) ;
- ✓ qui est dû à des opérations exceptionnels : qui ne vont pas se renouveler dans le futur et qui sont indépendantes de l'activité propre de l'entreprise.

1. Retraitement à effectuer sur le TCR :

Tout comme pour le bilan comptable, le TCR doit subir certains retraitements destinés à refléter une situation plus proche de la réalité de l'entreprise. Cette étape est un préalable à l'appréciation des soldes intermédiaires de gestion.

Notons que les principaux retraitements concernent l'annuité de crédit-bail et les charges du personnel intérimaire.

A. Retraitement de l'annuité du crédit-bail :

Les principes d'établissement du bilan financier ne considèrent que tout équipement acquis suite à une opération de crédit-bail comme étant une propriété de l'entreprise : c'est un bien acquis par un emprunt bancaire. Il est donc rationnel que le même principe soit appliqué au TCR, ce qui fait qu'à la place du loyer (compte 62), des charges et des amortissements seront comptabilisés.

Autrement dit, l'annuité du crédit-bail enregistrée dans le compte 62 (services) doit être ventilée en deux (02) parties distinctes :

- La première comprendra l'amortissement annuel qu'aurait théoriquement pratiqué l'entreprise si l'équipement avait été acquis autrement que par le crédit-bail ;
- La deuxième concernera l'intérêt annuel constaté sous forme de frais financiers.

Ce retraitement aura pour effet l'augmentation de la valeur ajoutée d'un montant égal à l'annuité du crédit-bail et par conséquent, l'augmentation de la CAF¹¹ d'un montant égal à la part affectés aux amortissements.

B. Retraitement des charges du personnel intérimaire :

De point de vue économique, ce personnel a contribué à la constitution de la valeur ajoutée de la même façon que celui de l'entreprise. Le retraitement de ces frais consiste donc à déduire le montant de leur rémunération du compte 62 « service » et le réintégré au compte 63 « frais du personnel ». Cette procédure aura pour effet l'augmentation du montant de la valeur ajoutée.

2. Analyse des soldes intermédiaires de gestion (SIG) :

Nous allons présenter dans ce présent volet les soldes intermédiaires de gestion les significatifs.

A. La Marge Brute :

Appelée aussi *Taux de Marge* ou bien *Marge Commerciale*. Ce solde est un indicateur de gestion pour les entreprises commerciales, il représente la différence entre les ventes des marchandises et le coût d'achat de ces dernières accompagné des majorations : transport, droits de douanes,...et des minorités : remises, escomptes,...etc.

$$\text{Marge Brute} = \text{Vente de Marchandise} - \text{Coût d'Achat}$$

B. La Valeur Ajoutée :

Elle représente la richesse créée par l'entreprise, elle correspond à la production de l'entreprise augmentée de la marge brute moins les consommations externes.

¹¹ Capacité d'autofinancement.

La valeur ajoutée mesure le poids économique de l'entreprise et constitue le critère de taille le plus pertinent. Autrement dit ; *la Valeur Ajoutée* est plus significative que la notion de production puisqu'elle *mesure la richesse réelle créée par l'entreprise du fait de son activité productive*, et c'est grâce à ce supplément de valeur que l'entreprise va pouvoir rémunérer les différents acteurs qui ont contribué à sa production.

Cette répartition se fait au profit de six (06) acteurs qui sont :

- ❖ ***L'entreprise*** : sous la forme de capacité d'autofinancement (CAF) ;
- ❖ ***Les apporteurs de capitaux internes (actionnaires)*** : ayant participé dans la constitution des fonds propres de l'entreprise, ces derniers recevront en contre partie des rémunérations sous forme de dividendes distribués ;
- ❖ ***Le personnel*** : qu'est un facteur de travail indispensable dont la rémunération est le salaire ;
- ❖ ***L'Etat*** : il n'intervient pas directement mais contribue de différentes manières à la production de l'entreprise (construction de routes, protection de la propriété privée et sécurité apportée par la police, la justice...). Il est rémunéré par les impôts et les taxes.
- ❖ ***Les apporteurs de capitaux externes (Banques ou établissements financiers)***: qui prêtent à l'entreprise les moyens financiers nécessaires à son développement. Ils sont rémunérés par le biais des intérêts perçus sur les emprunts accordés.
- ❖ ***Les équipements de production*** : nous les considérons comme bénéficiaires d'une part de la valeur ajoutée qui servira à leur reconstitution, cette part est l'amortissement.

Sur le plan national : « *La Valeur Ajoutée représente donc la richesse créée par l'entreprise. Au niveau du pays, la somme des VA représente le PIB marchand*¹². *C'est un concept à la fois micro et macroéconomique* »¹³.

Remarque : Le pourcentage de la variation de la valeur ajoutée d'un exercice à autre est un bon indicateur de la croissance de l'entreprise.

¹² La somme des VA des entreprises.

¹³ Hervé HUTIN, « toute la finance d'entreprise en pratique », 2^{ème} édition, éditions d'organisation, Paris, 2003.

C. L'Excédent Brut d'Exploitation :

L'EBE est ce qui reste de la valeur ajoutée après règlement des impôts et taxes et des charges du personnel.

Il est donc la ressource qu'obtient l'entreprise du seul fait de ses opérations d'exploitation. Il dépend des opérations de production et de commercialisation et de ce fait constitue un bon critère de la performance industrielle et commerciale de l'entreprise.

$$EBE = VA - \text{Impôts et Taxes} - \text{Frais du Personnel}$$

D. Le Résultat d'Exploitation :

Le résultat d'exploitation représente la combinaison du résultat généré par l'activité intrinsèque de l'entreprise et du résultat des opérations financières de l'entreprise. Il est calculé comme suit :

$$\text{Le Résultat d'Exploitation} = EBE + \text{autres produits de gestion courante} + \text{Les reprises sur provisions d'exploitation} + \text{Les transferts de charges d'exploitation} - \text{Les autres charges d'exploitation} - \text{Les dotations aux amortissements et provisions d'exploitation.}$$

Ce résultat est un bon indicateur de l'efficacité du mode de production d'une entreprise et est plus significatif que le résultat de l'exercice qui prend en compte des facteurs relatifs soit à des éléments exceptionnels, soit à la politique de financement suivie par une entreprise (à voir).

E. Le Résultat Courant Avant Impôts (RCAI) :

C'est le résultat de toutes les opérations courantes de l'entreprise, par opposition aux opérations exceptionnelles. Sa comparaison avec le solde précédent permet de mettre en évidence le poids des opérations financières. Il se calcule de la manière suivante :

$$\text{Le Résultat Courant Avant Impôts} = \text{Résultat d'Exploitation} + \text{Produits financiers} - \text{Les charges financières.}$$

Ce résultat mesure la performance industrielle et commerciale de l'entreprise indépendamment de sa politique financière.

Le résultat financier étant égal à la différence entre les produits financiers et les charges financières.

F. Le Résultat Net Comptable (RNC) ou résultat de l'exercice :

Le résultat net comptable est le solde final résultant de l'ensemble des charges et produits qui influent sur l'entreprise. Il se calcule de la manière suivante :

*Le Résultat Net Comptable = RCAI+ Les produits exceptionnels- les charges exceptionnelles
- la participation des salariés- Impôts sur les bénéfices.*

Le résultat exceptionnel étant égal à la différence entre les produits exceptionnels et les charges exceptionnelles.

Notons qu'il y'a aussi un résultat avant imposition appelé *Résultat Brut*.

G. La Capacité d'Autofinancement (CAF) :

La capacité d'autofinancement est la ressource interne dégagée au cours de l'exercice par l'ensemble des opérations de gestion. Elle reprend le solde des produits et des charges qui ont une contrepartie immédiate ou différée en caisse. Autrement dit, la CAF est la différence entre la somme des produits encaissables (y compris ceux déjà encaissés) et les charges décaissables (y compris celles qui sont déjà décaissées).

Cette dernière peut être calculée comme suit :

*CAF = Résultat de l'Exercice + Dotations aux amortissements et aux provisions
+Dotations Exceptionnelles d'amortissements ou de provisions + Valeur résiduelle des
Investissements Cédés ou Détruits – Reprises de Provisions – Reprises de Subvention –
Reprises d'Ecart de Réévaluation– Reprises Exceptionnelles – Produits de Cession.*

H. L'Autofinancement :

Il représente la partie de la capacité d'autofinancement non distribuée sous forme de dividendes aux actionnaires et qui demeurera à la disposition de l'entreprise, ce dernier est calculé comme suit :

Autofinancement = CAF – Dividendes

I. Le cash-flow :

Le cash-flow est la somme de tous les encaissements (*in flow*) diminuée de tous les décaissements (*out flow*), qu'i s'agisse des entrées et des sorties de fonds provoquées par l'exploitation ou de celles correspondant à des investissements ou à des opérations financières. La notion précédente du cash-flow correspond à celle mise en application aux Etats-Unis.

Pour ce présent volet, nous retenons la définition des cash-flows suivants :

- ❖ *Le cash-flow opérationnel* : il représente la capacité d'autofinancement diminuée de la variation du besoin en fonds de roulement.
- ❖ *Le cash-flow d'investissement* : il représente la différence entre les produits liés à des cessions d'actifs et les formations brutes de capital fixes, sa formule de calcul est la suivante:

Cash-flow d'investissement = Produits de cessions d'actifs – Nouveaux investissements industriels – Nouveaux investissements financiers – Autres nouveaux investissements.

- ❖ *Le cash-flow disponible* : il représente quant à lui la somme du cash-flow opérationnel et le cash-flow d'investissement.
- ❖ *Le cash-flow de financement* : c'est la différence entre les nouveaux apports en fonds propres (y compris compte courant des associés bloqué) augmenté des nouveaux emprunts bancaires et Financiers et les remboursements des dettes bancaires et financières augmentée des distributions des dividendes.
- ❖ *Le cash-flow courant* : appelé aussi capacité d'autofinancement courante et qui correspond à la Somme du cash-flow de financement et le cash-flow disponible.

Nous tenons à préciser que dans la conception Française, le cash-flow représente uniquement la différence entre la somme des recettes et celle des charges relatives à l'exploitation.

Remarque :

Souvent confondu avec les SIG, le Chiffre d'Affaire peut être défini comme étant le montant des ventes de biens ou de prestations de service réalisées et facturées par l'entreprise au cours d'une période, et devant donner lieu à une entrée de trésorerie. A ce titre, le chiffre d'affaire comprend : la vente de marchandise (70), production vendue (71), et prestations fournies (74).

Cet agrégat représente un intérêt analytique certain, et plus particulièrement dans une perspective évolutive. En effet, sa variation nous renseigne sur les parts de marché obtenues ou perdues au fil des exercices. Cette variation sera appréciée par le rapport suivant :

$$\text{Taux de variation du C.A} = \frac{\text{C.A H.T (année 2)} - \text{C.A H.T (année 1)}}{\text{C.A H.T (année 1)}}$$

Il est à préciser que ce dernier est un indicateur de l'activité externe. Son évolution s'apprécie au regard des variables du marketing.

II.4.2.3. L'analyse de la structure financière de l'entreprise :

Après avoir effectué les différents retraitements sur le bilan ainsi que le tableau des comptes de résultat, élaboré le bilan financier et déterminé les soldes intermédiaires de gestion, nous arrivons dans cette présente étape à l'analyse de la situation financière de l'entreprise.

La situation financière de l'entreprise dépend de son aptitude à assurer en permanence sa solvabilité. Cette dernière résulte de l'opposition entre la liquidité des actifs qu'elle détient et l'exigibilité de son endettement.

Pour cela, nous avons opté pour une démarche qui s'appuie sur deux approches différentes mais complémentaires :

- ✓ La première est une approche globale intitulée : **la méthode des masses** ;
- ✓ La deuxième est une approche relative appelée : **la méthode des ratios**.

❖ La Méthode Des Masses Financières (Approche Globale)

Cette approche permet de mieux visualiser l'ensemble du profil financier de l'entreprise et de vérifier l'équilibre correct entre les masses significatives du bilan financier (investissement, financement et exploitation) afin d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise ainsi que sa solvabilité.

A. L'équilibre financier

Un des objectifs de l'analyse financière est la détermination de la nature de l'équilibre financier de l'entreprise, pour cet effet ; l'orthodoxie financière lui confère plusieurs définitions ; l'une d'elle reprend l'affectation cohérente des ressources à certaines échéances à des emplois de même échéance. Ainsi, l'entreprise doit financer ses actifs stables par des ressources longues, et allouer ses ressources à court terme aux besoins engendrés par l'actif circulant. Subséquemment, la confrontation des emplois et des ressources de même durée nous permet de diagnostiquer l'équilibre structurel de l'entreprise. Cette confrontation se fait par le calcul de trois (03) agrégats clés qui sont :

- Le fonds de roulement ;
- Le besoin en fonds de roulement ;
- La trésorerie ;

✓ Le fonds de roulement (FR) :

La définition du fonds de roulement résulte du rapprochement entre les éléments d'actif les plus liquides et les éléments du passif les moins exigibles qui ne sont pas affectés au financement des éléments d'actif immobilisé ; par conséquent cet agrégat représente l'excédent des capitaux permanents sur les emplois stables. Autrement dit, c'est la partie des actifs circulants financés par les capitaux permanents.

Ce dernier peut être aussi défini comme étant une liquidité potentielle que l'entreprise détient pour faire face à ses actifs à moins d'un an qui ne sont pas couverts par une ressource de même échéance. Cette grandeur peut être calculée de diverses manières :

Par le haut du bilan : $FR = \text{Capitaux Permanents} - \text{actif immobilisé}$.

Par le bas du bilan : $FR = \text{Actif circulant} - \text{Dettes à Court Terme}$.

Si l'on confond plus le fonds de roulement avec le fonds de roulement propre ou bien net, on trouve encore assez souvent l'expression fonds de roulement étranger. Pour cet effet nous avons jugé important de définir ces agrégats et de présenter leurs différents modes de calcul.

Le fonds de roulement net : il correspond à l'écart existant entre les fonds permanents et l'actif immobilisé ; ce dernier peut être calculé suivant deux manières différents :

Par le haut du bilan : $FRN = \text{Capitaux permanents} - \text{Actif immobilisé}$.

Par le bas du bilan : $FRN = \text{Actif circulant} - \text{Dettes à court terme}$.

▪ **Appréciation du fonds de roulement net**

- ***Le fonds de roulement net positif*** : L'entreprise, dans ce cas, en plus de financer entièrement ses immobilisations, dégage un excédent de capitaux à long terme destiné à financer son actif circulant.
- ***Le fonds de roulement net négatif*** : Celui-ci exprime, un déséquilibre dans la structure de Financement de l'actif de l'entreprise. En effet, dans ce cas, les fonds permanents de l'entreprise ne suffisent pas pour financer l'ensemble de ses immobilisations, celle-ci se trouve obligée de financer la partie manquante par des ressources à court terme. De cette incompatibilité temporelle entre les ressources et les emplois résulte un très grand risque, car un simple ralentissement de l'actif circulant (mévente, non réalisation à temps des créances client...etc.), peut mettre l'entreprise dans une situation fort indélicate.
- ***Le fonds de roulement net nul*** : Dans cette très rare situation, les fonds permanents de l'entreprise couvre exclusivement la totalité de ses immobilisations. Ainsi, la totalité des emplois et financés par des ressources temporellement équivalentes.

Le fonds de roulement brut (FRB) : C'est la notion la plus ancienne du fonds de roulement. Elle désigne l'actif circulant.

Le fonds de roulement propre (FRP) : Le fonds de roulement propre représente la part de l'actif immobilisé financé par les ressources propres à l'entreprise. Celui-ci peut être calculé de deux manières différentes :

FRP = Capitaux propres - Actif immobilisé ;

FRP = Fonds de roulement net – Dettes à long et moyen terme.

Le fonds de roulement étranger (FRE) : Le fonds de roulement étranger, permet de connaître la part des immobilisations financée par les dettes à long et moyen terme. Il peut être calculé comme suit :

FRE = Dettes à long et moyen terme - Actif immobilisé ;

FRE = Fonds de roulement net – Capitaux propres.

Le fonds de roulement normatif : Le fonds de roulement normatif exprime l'écart existant entre les fonds permanents et l'actif immobilisé en nombre de jours de chiffre d'affaire hors taxes. Il est calculé comme suit :

FR normatif = Fonds de roulement net x 360 jours / CAHT

Remarque : nous tenons à préciser certains points relatifs au fonds de roulement de certaines entreprises :

- Les entreprises qui travaillent sur commande et ont un cycle d'exploitation long (construction naval, et aéronautique, bâtiments, travaux publics, métallurgie lourde, bien qu'elles bénéficient de crédits spécialisés, doivent disposer d'un fonds de roulement important ;
- Les entreprises saisonnières doivent disposer d'un fonds de roulement proportionnellement plus important que les entreprises non saisonnières car, même si elles peuvent bénéficier de crédit à court terme (crédits de trésorerie, de stock ou de compagne) elles doivent s'assurer une certaine marge de sécurité en consacrant des capitaux permanents au financement du cycle d'exploitation.

Dans une entreprise saisonnière, le fonds de roulement, calculé à un moment donné à partir du bilan, pourra paraître très élevé s'il est calculé en fin de saison, et au contraire insuffisant, voir négatif, s'il est calculé en pleine saison. En effet pendant une bonne partie de l'année, l'entreprise saisonnière est amenée à consommer son fonds de roulement pour acquérir des immobilisations, rembourser des dettes et couvrir des pertes d'exploitation et ne le reconstruire qu'en fin de saison, lorsqu'elle a encaissé le produit de ses ventes ;

- Les sociétés de service doivent aussi disposer d'un fonds de roulement important, car elles doivent souvent supporter un important portefeuille de créances sur leurs clients que les banques hésitent d'autant plus à financer qu'elles ne disposent pas d'actifs immobilisés ou de stocks importants ;
- Quant aux entreprises commerciales qui n'ont à financer que la part du stock qui n'est pas couverte par les délais fournisseurs, et les créances qu'elles ne transmettent pas à des établissements financiers (banques pour l'escompte), elles peuvent souvent se permettre d'avoir un fonds de roulement négatif.

✓ **Le besoin en fonds de roulement (BFR) :**

Le besoin en fonds de roulement représente l'écart existant entre l'actif circulant hors disponibilités et le passif à court terme hors concours bancaire. Ainsi le besoin en fonds de roulement peut être calculé comme suit :

***BFR** = Les valeur d'exploitation + Les valeurs réalisables – Les dettes à court terme non financières.*

Notons que c'est le recours aux capitaux à long terme dits capitaux permanents qui correspond aux besoins en fonds de roulement ; autrement dit, la notion de fonds de roulement n'a de sens que par rapport au choix qu'on fait en finançant des actifs à moins d'un an par des ressources à long ou moyen terme.

Appréciation du BFR

- ***Le besoin en fonds de roulement positif:*** Celui-ci exprime une non couverture totale des besoins Cycliques par des ressources non bancaires à court terme. L'écart est épongé par le fonds de Roulement net, le cas échéant par des dettes financières. Les entreprises ayant généralement un besoin en fonds de roulement positif sont celles qui ont un cycle de production assez long comme les entreprises productrice de produits complexes ou alors celles évoluant dans un secteur fortement concurrentiel les obligeant à accorder des délais de paiements assez longs ;
- ***Le besoin en fonds de roulement négatif:*** Celui-ci est représentatif d'un excédent de financement à court terme. Dans ce cas figure, les dettes à court terme non bancaires en plus de couvrir la totalité des besoins cycliques, génèrent un excédent qui servira soit

à financer l'actif immobilisé si les fonds permanents ne suffisent pas, soit à constituer une trésorerie positive.

Cette forme de valeur structurelle est généralement propre aux entreprises ayant un cycle de production assez rapide et disposant de concours non financiers à court terme alors qu'elles se font payés au comptant ou à très court terme.

Le besoin en fonds de roulement peut être décomposé en deux parties :

Le BFR d'exploitation : c'est le solde entre les ressources à court terme et les emplois circulants directement liés à l'exploitation. Celui-ci est calculé comme suit :

BFR d'exploitation = Actif circulant d'exploitation – Dettes d'exploitations.

Le BFR hors exploitation : contrairement au BFR d'exploitation, cet agrégat représente l'écart existant entre les ressources et les emplois non liés directement à l'exploitation, il est calculé comme suit :

BFR hors exploitation = Actif circulant hors exploitation – Dettes non financières hors exploitation.

La somme des deux agrégats précédents nous constitue le Besoins en Fonds de Roulement.

Il est à noter que le BFR d'exploitation est généralement plus important que le BFR hors exploitation. Cela est en fait dû à la nature des délais de paiement que l'entreprise en bénéficie généralement qui sont beaucoup plus des délais fournisseurs que délais fiscaux ou parafiscaux.

✓ **La trésorerie (T):**

Il s'agit des liquidités immédiates constituées par des disponibilités telles que le compte bancaire et la caisse appelées trésorerie positive ainsi que d'autres disponibilités d'ordre financier telles que les découverts et facilités de caisse appelées généralement les dettes financières ou bien la trésorerie négative. La différence entre la trésorerie positive et la trésorerie négative nous donne le solde de trésorerie. Le solde de trésorerie peut être aussi calculé par la différence entre le montant du FRN et le montant du BFR.

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

$$T = FRN - BFR$$

$$= [(Actif\ circulant - Dettes\ à\ court\ terme)] - [(Actif\ circulant - Disponibilités) - (DCT - DCT\ bancaires)]$$

Ainsi :

$$T = Valeurs\ disponibles - Dettes\ bancaires\ à\ court\ terme$$

1. Appréciation des valeurs structurelles présent dans l'ensemble

Nous avons jugé important de présenter uniquement les trois principales hypothèses relatives à l'appréciation des valeurs structurelles précédemment citées.

- **1^{ère} hypothèse** : FRN (positif) > BFR (positif) $T > 0$: Dans ce cas, l'entreprise, en plus, de financer l'ensemble de ses immobilisations, arrive à générer un excédent de ressources à long et moyen terme qui a servi, en partie, à financer l'écart existant entre l'actif circulant hors trésorerie et les dettes à court termes non financières. L'autre partie, a servi en la constitution d'un matelas de liquidités. L'entreprise, dans ce cas, est à priori très solvable. Néanmoins, nous signalerons que la présence d'une trésorerie pléthorique peut traduire une mauvaise gestion (voir schéma 1) ;
- **2^{ème} hypothèse** : FRN (positif) < BFR (positif) $T < 0$: L'entreprise dans cette situation, génère un excédent de ressources à long et moyen terme, seulement celui-ci ne suffit pas pour financer l'écart existant entre l'actif circulant hors trésorerie et les dettes à court termes non financières, par conséquent l'entreprise se retrouve dans la nécessité de recourir à de la trésorerie négative (voir schéma 2) ;
- **3^{ème} hypothèse** : FRN (positif) = BFR (positif) $T = 0$: L'entreprise, dans ce cas, associe à chaque emplois la ressource qui lui est équivalente temporellement, et ce sans avoir recours à une trésorerie négative et sans générer de trésorerie pléthorique. Cette situation, est théoriquement la plus souhaitée mais en pratique, elle est impossible à réaliser en permanence ; c'est une situation qui dénote une gestion optimale des ressources de l'entreprise, à savoir une indépendance vis-à-vis des concours bancaires et une inexistence des liquidités inemployées (voir schéma 3).

Les trois schémas suivants nous permettent de mieux assimiler les hypothèses précédentes.

Figure 8:Appréciation des valeurs structurelles

BFR	FR
	FR
T. Positive	

Schéma (1)

BFR	FR
BFR	T. Negative

Schéma (2)

BFR	FR

Schéma(3)

Source : Mémoire de fin d'étude « les caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires »

Remarque :

Nous tenons à préciser, qu'un jugement définitif ne peut se faire sur la seule base des hypothèses que nous venons d'énumérer. La raison tient dans la différence entre les délais de rotation de l'actif circulant et ceux des dettes à court terme. En effet, un besoin en fonds de roulement positif, non suffisamment relayé par un fonds de roulement positif, par exemple, n'implique pas forcément la nécessité de recourir à un moyen de financement autre que les dettes non financières à court terme, car ces dernières, si elles sont pas exigibles à très court terme, peuvent couvrir la totalité des besoins cycliques si ceux-là s'avèrent très liquides. Le banquier devra donc comparer le fonds de roulement net avec les montants et les degrés de liquidité de l'actif circulant et d'exigibilité des dettes à court terme pour connaître la véritable structure financière de l'entreprise.

2. Analyse de la solvabilité

La solvabilité est définie comme étant l'aptitude de l'entreprise à honorer ses engagements à échéance, elle résulte de l'équilibre entre les flux de recettes et de dépenses. Le maintien de la solvabilité dépend de la composition et du degré de liquidité des biens d'actifs, de la rapidité avec laquelle se renouvellent les actifs circulants, de l'origine et du degré d'exigibilité des dettes, de la part des ressources que représentent les capitaux propres et aussi de l'importance de l'autofinancement. Pour l'entreprise, la solvabilité peut être

appréciée par la notion de la surface nette comptable (SNC) ou l'actif net (AN).

La SNC peut être définie comme la perte maximale que pourrait supporter l'entreprise dans l'hypothèse de liquidation de son actif sans que le remboursement intégral de ses créanciers soit compromis.

$$\text{SNC} = [\text{Actif immobilisé net} + \text{Actif circulant} - \text{Actifs sans valeur}] - [\text{DLMT} + \text{DCT}]$$

Cette dernière est considérée comme une marge pour les créanciers de l'entreprise notamment le banquier. Plus elle est importante, plus le risque d'insolvabilité diminue.

La Méthode Des Ratios (Approche relative)

Partant des comptes redressés et regroupés d'une entreprise, la méthode des ratios se propose de mettre en lumière un certain nombre de grandeurs significatives et d'en proposer une interprétation. On appelle communément « ratio » le rapport de deux grandeurs comptables. En fait il s'agit de mettre en évidence un certain nombre de grandeurs significatives parmi le très grand monde de données comptables.

Le calcul d'un ratio en lui-même présente généralement peu d'intérêt, ce qui importe, c'est :

- *Son évolution dans le temps ;*
- *Sa position par rapport aux performances des concurrents ;*
- *Sa tenue par rapport à des normes générales, principalement bancaires dans la mesure où elles ont une réelle signification et qu'elles constituent un critère de jugement pour l'analyste.*

L'analyse par les ratios est un art plus qu'une science et il existe de nombreuses approches. Ce chapitre proposera une approche simplifiée concernant les trois principales dimensions financières de l'entreprise :

- Sa structure financière ;
- Sa gestion ;
- Sa rentabilité.

A. Ratios de structure financière (et de la liquidité) :

Dans ce présent volet, nous allons présenter les différents ratios qui traitent d'une part la liquidité de l'entreprise, et d'autre part sa solvabilité.

La liquidité est définie comme étant l'aptitude de l'entreprise à faire face à ces engagements à très court terme. Elle peut être assimilée à travers ces deux ratios suivants :

$$\text{Ratio de liquidité générale} = \frac{\text{Actif Circulant}}{\text{Dettes à Court Terme}}$$

Ce ratio permet d'apprécier les capacités de l'entreprise à transformer en liquide tout son actif circulant pour couvrir ses dettes exigibles à court terme.

$$\text{Ratio de liquidité réduite} = \frac{\text{Actif Circulant (hors stocks)}}{\text{Dettes à Court Terme}}$$

Ce rapport indique la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à court terme sans faire appel à la vente de ses stocks. Une augmentation de ce ratio dans le temps laisse présager une amélioration de la situation.

Remarque : nous pouvons aussi apprécier la liquidité de l'entreprise avec un ratio dénommé : *ratio de liquidité réduite* qui reprend uniquement les disponibilités par rapport aux dettes à court terme.

Quant à la solvabilité de l'entreprise, cette dernière correspond à la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à long ou moyen terme. Les ratios suivants nous indiquent le degré de solvabilité de l'entrepris.

$$\text{Ratio du Risque Liquidatif} = \frac{\text{Capitaux Propres}}{\text{Total Bilan}}$$

C'est un des ratios les plus importants pour le banquier ; il mesure l'importance des

fonds propres mis par rapport au total des capitaux engagés dans l'entreprise et cela par l'ensemble des partenaires sociaux et/ou économiques.

Un taux allant de 25 à 30% est acceptable, par conséquent le risque liquidatif est important si le taux est inférieur à 25%.

$$\text{Ratio d'autonomie financière} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Ce ratio mesure le taux d'indépendance financière de l'entreprise ; il permet de déterminer les éventuelles capacités de l'entreprise à s'endetter à terme. D'après les normes, ce rapport doit être au minimum égal à 66%. Pour cet effet, nous remarquons que les fonds propres représentent deux fois les DLMT, une fois pour couvrir ces dernières et l'autre pour faire face au DCT.

En effet, au-dessous de 66% (55% à titre d'exemple), cela signifie que l'entreprise est financièrement indépendante. Autrement dit, les bailleurs de fonds remboursables contribuent plus au financement à long terme que les propriétaires, ce qui aurait une double conséquence :

1. ils prennent davantage de risques que les actionnaires alors qu'ils ne sont pas propriétaires de l'entreprise;
2. l'entreprise devient très dépendante, ce qui se traduit par une autonomie de décision réduite.

Par contre, si ce rapport est supérieur à la norme (ex : 74%), le risque liquidatif est très minime, et en plus de cela l'entreprise dispose d'une capacité d'endettement égale à 8%.

Afin de déterminer cette capacité (son montant) ; nous devons diviser en premier lieu les fonds propres de la firme par deux, ensuite diminuer du résultat le montant réel des DLMT.

Notons que les ratios suivants sont un complément d'aide pour le banquier dans son analyse de la structure financière de l'entreprise.

$$\text{Ratio de productivité du capital} = \frac{\text{Chiffre d'affaire}}{\text{Actif immobilisé net}}$$

L'actif net étant égal au total des investissements diminué du montant des frais préliminaires.

Ce ratio mesure l'intensité productive de l'outil de production.

Il va de soi que le montant de ce ratio soit très différent et cela selon les secteurs d'activité qui demandent des investissements plus ou moins lourds.

L'augmentation de ce ratio est un élément favorable pour l'entreprise, cependant la présence d'une norme sectorielle est indispensable afin de pouvoir classer l'entreprise son secteur d'activité.

Une diminution de ce ratio est due soit à une dégradation du chiffre d'affaire ou bien à un degré de vétusté important.

$$\text{Ratio du degré d'obsolescence} = \frac{\text{Amortissements}}{\text{Immobilisations amortissables brutes}}$$

Ce ratio permet de mesurer quel est le degré d'usure technique ou économique de l'outil de production, et de savoir si l'entreprise assure un renouvellement régulier de ses moyens de fabrication ou au contraire, elle ne fait que laisser vieillir son matériel de production et donc diminuer son potentiel d'efficacité.

Il est très difficile de fixer une norme pour ce ratio, mais il est souhaitable que ce rapport soit près de 35%, ce qui signifie que l'entreprise possède un outil de production convenable.

Notons qu'en moyenne, l'entreprise doit renouveler au moins 10% de son outil de production.

Remarque : il est à noter que ce ratio est en mesure de subir certains raffinages afin de déterminer un rapport reprenant uniquement le matériel ayant une incidence directe sur la production.

$$\text{Ratio d'évolution des BFR d'exploitation (en jours)} = \frac{\text{BFR d'exploitation} \times 360}{\text{Chiffre d'affaire}}$$

Ce ratio mesure l'importance des besoins nés de l'exploitation.

Toute diminution, de ce ratio est un élément favorable pour la trésorerie de l'entreprise.

Cependant, une augmentation de ce ratio doit être analysée avec attention et prudence puisqu'elle alourdit les recours à des crédits supplémentaires.

Remarque : nous disposons d'une moyenne de 45 jours par an de BFR d'exploitation.

$$\text{Ratio d'évolution du BFR global (En jours).} = \frac{\text{Besoins en fonds de roulement global} \times 360}{\text{Chiffre d'affaire}}$$

Ce ratio permet de déterminer le poids des besoins de financement à trouver au titre des actifs circulants qu'ils soient liés à l'exploitation ou bien étrangers à cette dernière.

Notons que le même principe d'évolution est applicable pour ce ratio.

$$\text{Ratio d'évolution du fonds de roulement (en jours).} = \frac{\text{Fonds de roulement} \times 360}{\text{Chiffre d'affaire}}$$

Ce ratio sert à mesurer le niveau du fonds de roulement qui constitue l'instrument de financement privilégié des besoins en fonds de roulement :

- ❖ par sa stabilité ;
- ❖ par son origine (fonds propres et/ou DLMT) ;
- ❖ par son coût qu'est relativement moins chère par rapport à celui de la trésorerie négative.

Remarque : il est à noter l'existence d'un ratio appelé ratio d'évolution du solde de trésorerie qu'est un rapport en jour entre le solde de trésorerie et le chiffre d'affaire ; ce ratio nous permet de contrôler les deux ratios précédents.

B. Ratios d'activité :

$$\text{Ratio de productivité du salarié} = \frac{\text{Chiffre d'affaire}}{\text{Nombre de salariés}}$$

La productivité du salarié peut être aussi calculée à partir de la valeur ajoutée.

Ce ratio permet de mesurer l'efficacité des moyens humains utilisés. Il convient de vérifier :

- d'une part que le chiffre d'affaire par salarié progresse au moins aussi vite que la dévaluation monétaire ;
- d'autre part que la valeur ajoutée par salarié dépasse de manière significative le coût moyen (salaire et charges annexes) de chaque agent laissant une marge pour les autres coûts internes.

Toute augmentation de ce ratio est un élément encourageant pour l'entreprise, ainsi la diminution doit être prise au sérieux.

1. Les délais moyens :

$$\text{La vitesse de rotation des stocks (En jour)} = \frac{\text{Stock moyen} \times 360}{\text{Coût d'achat (hors taxe)}}$$

Ce ratio nous permet de déterminer la durée stationnaire des stocks (soit marchandises ou bien matières premières) dans l'entreprise appréciée à la date d'arrêt des comptes.

Cette durée doit être stable ou bien en perpétuelle diminution. Cependant, toute augmentation doit être ressentie comme une cause d'alourdissement de la trésorerie qui peut être du :

- ✓ soit à des contraintes internes à l'entreprise : une mauvaise gestion des stocks ;
- ✓ soit à des contraintes externes : un approvisionnement très lourd, ou saturation du marché.

Remarque : nous pouvons aussi calculer la vitesse de rotation des produits finis, ce qui

nous aidera à comparer cette dernière avec le ratio précédent et donc d'apprécier la politique de gestion des stocks et d'écoulement des produits finis de l'entreprise.

Le stock moyen = (stock initial + stock final)/2

$$\text{Délais moyens obtenus des fournisseurs (En jour)} = \frac{(\text{Fournisseurs} + \text{EAP} + \text{avances reçues}) \times 360}{\text{Achats (TTC)}}$$

Ce rapport détermine le délai moyen de règlement obtenu des fournisseurs. Il permet d'apprécier la politique de l'entreprise en matière de crédits fournisseurs. Cependant, lui seul (le ratio) ne signifie rien, il est impératif de le comparer soit au ratio de la vitesse de rotation des stocks (de préférence qu'il soit supérieur à ce dernier) ou bien au ratio suivant (délai clients).

$$\text{Délais moyens accordés aux clients (En jour)} = \frac{(\text{Clients} + \text{Effets à recouvrer} + \text{EENE}) \times 360}{\text{Achats (TTC)}}$$

Ce rapport mesure le délai moyen de règlement consenti à la clientèle. Il reflète le pouvoir de négociation de l'entreprise avec ses clients. Notons qu'il est souhaitable que ce ratio soit proportionnel au rapport précédent puisque le BFR est principalement dû à l'inadéquation entre les délais accordés et ceux reçus.

2. La répartition de la valeur ajoutée :

L'étude de la répartition de la valeur ajoutée permet d'apprécier le poids économique de l'entreprise en tant que créatrice de revenus destinés à rémunérer tous ceux qui ont contribué, directement ou indirectement, à la réalisation de cette VA.

$$\begin{aligned} \text{Rémunération du facteur travail} &= \text{Charges du personnel} / \text{VA} \\ \text{Rémunération des banques} &= \text{Charges financières} / \text{VA} \\ \text{Rémunération de l'entreprise} &= \text{CAF} / \text{VA} \end{aligned}$$

Remarque :

- Pour le premier ratio, la norme est entre 50% et 60%. Ainsi, la diminution de ce ratio au fil des années est un élément favorable pour l'entreprise.

- La norme du deuxième ratio est de 5% à 6%. Notons que sa diminution n'est pas forcément due à une diminution des emprunts.
- Il va de soi que l'entreprise ait d'abord à régler ses créanciers qui sont : les salariés, l'Etat Ainsi que les prêteurs et que la partie propre constituant la rémunération brute de l'entreprise n'est que le reliquat s'il existe. Pour cet effet, le troisième ratio exprime le montant de ce reliquat par rapport à la VA et par conséquent toute augmentation de ce ratio est un élément encourageant pour la firme.

Il est à préciser que tout accroissement des deux premiers ratios entraînant une réduction de la rémunération de l'entreprise, présente un caractère de gravité à examiner. Toute réduction est au contraire un élément favorable pour l'entreprise.

C. Ratios de rentabilité :

1. La rentabilité brute d'exploitation :

$$\text{La rentabilité brute d'exploitation} = \frac{\text{Excédent Brut d'Exploitation}}{\text{Production totale}}$$

Ce ratio montre la capacité de l'entreprise à dégager des excédents destinés à couvrir des capitaux engagés dans l'entreprise (amortissements de l'outil de production, rémunération des capitaux d'emprunt), les risques éventuels (provisions) et assurer la rémunération des associés après prise en compte de la ponction fiscale. L'augmentation de ce ratio est bon signe.

$$\text{La rentabilité globale de l'activité} = \frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Chiffre d'affaire}}$$

2. La rentabilité nette d'exploitation :

$$\text{La rentabilité nette d'exploitation} = \frac{\text{Résultat d'exploitation}}{\text{Chiffre d'affaire}}$$

Ce ratio montre la capacité de l'entreprise à dégager après calcul de tous les coûts d'exploitation y compris les amortissements et les provisions et permettant de

rémunérer les fournisseurs de capitaux engagés, prêteurs et associés. Nous ne disposons pas de normes pour ce présent ratio, mais il est préférable que ce dernier augmente.

3. *La rentabilité globale de l'activité :*

Ce ratio mesure la rentabilité nette de l'entreprise lui permettant de maintenir son potentiel et de l'accroître après paiement de toutes les charges décaissées. Pour cette raison, l'augmentation de ce dernier est un facteur favorable pour l'entreprise.

4. *La rentabilité économique brute :*

$$\text{La rentabilité économique} = \frac{\text{Résultat net de l'exercice}}{\text{Total bilan}}$$

Cet indicateur mesure la rentabilité de l'actif¹ utilisé par l'entreprise pour produire. Ce ratio est pertinent pour une rentabilité mesurée en termes d'efficacité du processus productif. Pour cet effet, nous considérons que l'augmentation de ce ratio est un bon signe pour l'entreprise.

5. *La rentabilité économique des capitaux engagés (RECE) :*

$$\text{La rentabilité économique des capitaux engagés} = \frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Total bilan retraité}}$$

Ce ratio détermine l'aptitude d'une entreprise à rentabiliser les ressources mises à sa disposition pour tous les agents économiques. D'année en année, il est souhaitable que ce ratio prenne de l'ampleur.

6. *La rentabilité financière*

$$\text{La rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat net comptable}}{\text{Situation nette (ou fonds propres)}}$$

Ce ratio détermine l'aptitude de l'entrepreneur à rentabiliser les capitaux qu'il a engagés au sein de son entreprise. Il est à préciser que nous ne disposons pas de normes mais il est souhaitable que ce ratio augmente.

Le présent ratio est très important à calculer si nous disposons des normes sectorielles.

7. La capacité de remboursement des emprunts structurels (CRES):

<p>La capacité de remboursement des emprunts Structurels = $\frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Dettes à long et moyen terme}}$</p>
--

Ce ratio montre si l'entreprise a des flux réels ou potentiels de trésorerie suffisants pour assurer à bonne date le remboursement des emprunts durables dont elle a bénéficiés.

D. Formalisation et appréciation de l'effet de levier :

L'effet de levier mesure l'incidence (positive ou négative) de l'endettement financier sur la rentabilité financière de l'entreprise, c'est-à-dire sur le rendement de ses capitaux propres.

Il y a effet de levier lorsque le recours à l'endettement permet d'augmenter la rentabilité des capitaux propres de l'entreprise. Cependant, ce dernier peut, à l'inverse de ce qui a été dit, abaisser la rentabilité des capitaux propres qui devient alors inférieure à la rentabilité économique si le coût d'endettement est supérieur à cette dernière.

En règle générale, l'effet de levier (ou bien effet d'endettement) existe si la rentabilité financière (ou rentabilité des capitaux propres) est supérieure à la rentabilité économique.

La formule¹⁴ de l'effet de levier est la suivante :

$$RF = (Re + Re - i) \frac{D}{CP}$$

Avec : Rf est la rentabilité financière (rentabilité des capitaux propres), Re la rentabilité économique après impôt, i le coût de l'endettement (c'est-à-dire après impôt), D le montant de l'endettement, et CP celui des capitaux propres.

Notons que :

$(Re-i)$ qui correspond à la différence entre la rentabilité économique et le taux d'intérêt. Cette expression est appelée le « différentiel » de l'effet de levier ;

$\frac{D}{CP}$ qui exprime la structure financière et que l'on désigne par l'expression « bras de levier »

¹⁴ Le lecteur trouvera la démonstration de la formule de l'effet de levier dans la référence suivante : Pierre VERNIMMEN, « FINANCE d'entreprise », 6ème édition, DALLOZ, Paris, 2005, p 310.

- Si $Re > iD$ ($Re-i > 0$), l'effet de levier est positif. La rentabilité financière croissant en fonction de $\frac{D'}{CP}$ l'entreprise aura tout intérêt à s'endetter
- Si $Re < iD$ ($Re-i < 0$), l'effet de levier est négatif on parle alors « *d'effet de massue* » La rentabilité financière diminuant en fonction $\frac{D'}{CP}$ de l'entreprise devra autant que possible éviter s'endetter.

Le principe de l'effet de levier est le suivant : lorsqu'une entreprise s'endette et investit les fonds empruntés dans son outil industriel et commercial, elle obtient sur ce montant un certain résultat d'exploitation « normalement » supérieur aux frais financiers de l'endettement. Dans le cas inverse, ce n'est pas la peine d'investir. L'entreprise réalise donc un surplus qui est la différence entre le résultat dégagé (Ré) et le coût de l'endettement.

Ce surplus revient aux propriétaires de l'entreprise et majore la Rentabilité des Capitaux Propres (RCP). L'effet de levier de l'endettement augmente donc la rentabilité des capitaux propres. D'où son nom.

Il apparaît que la rentabilité des capitaux propres de la société B est nettement supérieure à celle de la société A. En fait, le taux d'endettement qu'est de 10% (pour la société B) est inférieur à la rentabilité économique qui est de 15%, ce qui a donné un effet de levier positif et qui a augmenté la rentabilité des capitaux propres de l'entreprise.

Cependant, notons que si La rentabilité économique des deux sociétés tombe à 7.5% (alors qu'elle était de 15%), la rentabilité des capitaux propres sera respectivement de 3.75% et 2.5% pour la société A et B, et dans ce cas-là l'effet de levier est négatif et n'a fait que diminuer la rentabilité des capitaux propres de l'entreprise B (il y a effet de massue).

Remarque : notons que la pertinence et l'exactitude du diagnostic financier à travers les ratios dépend d'une méthode d'élaboration convenable et d'une utilisation d'un nombre restreint d'entre eux (ceux jugés utiles).

II.4.3. L'analyse dynamique :

La connaissance de la vie de l'entreprise que peut avoir l'analyste à partir de l'examen des documents comptables et financiers est forcément limitée et statique.

Limitée par la représentation figée de la réalité qu'en donnent les documents comptables.

Statique parce que les transformations qui accompagnent le passage d'une période

(exercice comptable) à l'autre sont hors du champ explicatif immédiat de l'analyste financier qui ne dispose, à partir de l'information comptable que d'un état des ressources et des emplois vrai à un moment donné, c'est-à-dire à la date d'arrêt de l'exercice.

Des lors que l'analyste financier se montre curieux de connaître le circuit de financement de l'entreprise, il est nécessaire d'établir des tableaux de flux prenant en compte les relations de l'entreprise avec son environnement (banques, actionnaires, ...etc.)

Pour cet effet l'analyse dynamique qu'est une analyse dans le temps, nous permet d'expliquer la dynamique du circuit de financement de l'entreprise. Cette dernière est menée en s'appuyant sur les tableaux de flux en l'occurrence le tableau de financement ainsi que le tableau pluriannuel des flux financiers.

Avant de procéder à la présentation de ces derniers tableaux, nous avons jugé important de définir la notion de flux.

« Le flux est un mouvement de biens ou de services (flux réels) ou de monnaie (flux financier) entre deux agents économiques et pendant une période donnée »¹⁵

Les flux peuvent être aussi définis comme étant la traduction comptable des relations d'échange que l'entreprise entretient avec son environnement. Cependant, il convient de distinguer parmi les mouvements comptables ceux qui correspondent à des flux :

- Les flux financiers auxquels correspondent des flux réels ou physiques qui ont une incidence immédiate ou différée sur la trésorerie ;
- Les flux financiers autonomes sans contrepartie physique qui ont un impact immédiat ou différé sur la trésorerie ;
- Les mouvements comptables sans incidence sur la trésorerie ayant pour objet d'apporter au résultat les ajustements d'inventaire tels que l'évaluation des stocks ou l'ajustement des charges et produits dans le temps ;
- Les mouvements comptables sans incidence sur la trésorerie ayant pour objet, soit d'actualiser la valeur des biens ou des créances au moyen de procédure comptable comme les amortissements et les provisions, soit de traduire les modifications du périmètre de l'entreprise (opération de fusion, absorption, apport partiel d'actif).

Notons que seuls la dernière catégorie de mouvements comptables n'est pas retenue dans

¹⁵ CONSO.P, Dictionnaire de gestion financière, 3^{ème} édition, Dunod, Paris, 1984.

le tableau de financement, quant aux trois premières, elles sont intégrées totalement ou partiellement selon les modèles, bien qu'au sens strict ; seuls les mouvements des deux premières catégories puissent être qualifiés de flux.

Remarque :

Nous tenons à préciser que le lecteur dispose d'une multitude de modèles de tableaux de flux qui se distinguent entre eux selon l'approche de l'équilibre financier qu'ils traitent. Elle peut prendre la forme d'approche *croissance - risque*, ou bien *croissance - rentabilité*, comme elle peut vêtir la forme *Croissance gestion*.

Pour cet effet, nous avons opté pour une approche croissance – risque qui présente ainsi un complément d'aide pour l'analyse patrimoniale (analyse statique) déjà menée par le banquier.

L'analyse dynamique et comme cela a été déjà dit, est menée sur la base des tableaux de flux que nous allons tenter de présenter dans ce présent volet. Nous allons aussi : expliquer la manière dont ils sont élaborés, présenter leurs intérêts et enfin les interpréter.

II.4.3.1. Le tableau de financement :

1. Définition : le tableau de financement est un document financier ainsi qu'un instrument de gestion, retraçant toutes les opérations ayant affectées les emplois et les ressources de l'entreprise au cours d'un exercice donnée. Autrement dit, le tableau de financement permet de mettre en évidence, à partir de deux bilans successifs établis avant répartition des résultats, l'origine des ressources dont l'entreprise a disposés au cours de l'exercice et les emplois qu'elle a fait de ces ressources.

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

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

Remarque : nous tenons à préciser que le tableau de financement que nous allons présenter est celui prévu par le système du plan comptable général.

2. Structure : établi annuellement, le tableau de financement est subdivisé en deux parties :

La première partie : qualifiée de tableau des emplois et des ressources de l'exercice, la première partie du tableau de financement regroupe l'ensemble

des flux relatifs aux variations des emplois stables et des ressources durables dans le but de mesurer la variation du fonds de roulement.

La deuxième partie: qualifiée de tableau d'analyse des variations du fonds de roulement, la deuxième partie du tableau de financement explique la variation du fonds de roulement mise en évidence dans la première partie du tableau de financement à partir des postes constituant la partie cyclique du bilan (BFR et Trésorerie).

Notons que : ***Variation du FR = Variation du BFR + Variation de la Trésorerie***

3. Intérêts du tableau de financement : le tableau de financement est indispensable pour comprendre l'évolution de la structure et de la liquidité de l'entreprise. Contrairement au bilan, qui ne délivre aux utilisateurs de l'information comptable et financière qu'une situation statique, ne permettant pas de prendre connaissance de la totalité des opérations qui ont affecté le patrimoine, le tableau de financement offre une approche dynamique du financement de l'entreprise.

En effet, le tableau de financement contribue à :

- ❖ Expliquer les variations du patrimoine au cours d'un exercice ; en montrant clairement qu'elles ont été les ressources nouvelles dont a pu disposer l'entreprise au cours de l'exercice (apport externe, augmentation du capital, endettement, CAF, cession d'actif) et la manière dont elle a affecté ses dernières (investissements, distribution de dividendes, octrois de délais plus important à sa clientèle,...etc.)
- ❖ Expliquer la stratégie de croissance adoptée par l'entreprise ;
- ❖ Déterminer la structure financière de l'entreprise tout en justifiant le niveau de la trésorerie;
- ❖ Apprécier le risque financier ;
- ❖ Servir de support à la gestion prévisionnelle en assurant la cohérence entre les besoins et les Ressources et d'orienter les choix, en fonction des équilibres financiers souhaités.

4. Elaboration du tableau de financement :

A. Construction de la première partie :

La première partie du tableau de financement se réfère au haut du bilan. Elle regroupe l'ensemble des flux financiers relatifs aux variations des emplois stables et des

ressources durables dans le but de faire apparaître leurs soldes, c'est-à-dire la variation du FR entre le début et la fin de période. Notons que :

$$\text{Variation du FR} = \text{Variation des ressources durables} + \text{Variation des emplois stables}$$

Analyse des emplois stables :

Le tableau suivant recense et analyse le contenu des emplois figurant dans la première partie du tableau de financement.

Figure 9:Analyse des emplois stable

Signification de l'information	Origine de l'information
Distributions et mises en paiement au cours de l'exercice	
Il s'agit de dividendes payés au cours de l'exercice (N) mais relatifs au résultat de l'exercice (N-1).	<ul style="list-style-type: none"> . Tableau d'affectation des résultats de l'exercice de l'exercice (N-1). . Variation des comptes réserves, résultat en instance d'affectation et capital social des bilans d'ouverture et de clôture. <p style="text-align: right;"><i>Informations complémentaires</i></p>
Acquisition des éléments de l'actif immobilisé	
<p>Il s'agit de tout accroissement d'un poste de l'actif immobilisé (immobilisations incorporelles, corporelles et financières, y compris les prêts).</p> <p>Ces immobilisations doivent être retenues pour les valeurs brutes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Annexes (tableau des immobilisations de l'exercice N, colonne augmentation). . Reconstitution à partir des bilans d'ouverture et de clôture et du compte de résultat.
Réduction des capitaux propres	
<p>Seules les réductions avec remboursement effectif (par opposition aux réductions de capital pour annulation de pertes) trouvent trace dans le tableau de financement.</p> <p>Autrement dit, il s'agit des réductions dues à une décision des actionnaires, et non pas celles suite à un épengement du déficit. Ces réductions sont relativement rares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Annexes. . Comparaison entre le bilan après répartition de l'exercice (N-1) et le bilan avant répartition de l'exercice. . Information complémentaire.
Remboursement des dettes financières	
<p>Il s'agit des annuités de remboursement des dettes structurelles.</p> <p>Les concours bancaires courants et les soldes créditeurs des banques ainsi que les intérêts courus non échus sont exclus de cette rubrique.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Annexes (états des échéances des créances et des dettes à la clôture de l'exercice et notamment le renvoi en bas du tableau). Confrontation des deux bilans successifs s'il n'y a pas eu de nouvel emprunt.

Source : Mémoire de fin d'étude, « les caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires »

Les ressources durables : le tableau suivant recense et analyse le contenu des ressources figurant dans la première partie du tableau de financement.

Figure 10: Les ressources durables

Signification de l'information	Origine de l'information
Capacité d'autofinancement	
<p>La CAF représente la richesse propre créée par l'activité de l'entreprise au cours de l'exercice.</p> <p>la CAF permet le financement de la croissance et le maintien de l'activité de l'entreprise.</p>	<p>. Calculée à partir du compte de résultat, annexes et les informations complémentaires.</p>
Cession ou réduction d'élément de l'actif immobilisé	
<p>Seules les opérations entraînant un flux financier effectif doivent figurer dans cette rubrique.</p> <p>Il convient de distinguer : les cessions d'immobilisations valorisées au prix de vente et les réductions d'immobilisations financières qui correspondent aux remboursements des créances immobilisées et des prêts.</p>	<p>. C'est le prix de cession qui doit être mis et qui figure au crédit du compte 768 ou bien 792.</p> <p>. Les réductions d'immobilisation s'obtiennent soit en comparant les deux bilans successifs soit directement dans la colonne « diminution » du tableau des immobilisations.</p>
Augmentation des capitaux propres	
<p>Il s'agit des opérations correspondant à des apports en numéraire ou en nature, y compris les primes d'émission qui affectent les ressources propres de l'entreprise.</p> <p>L'augmentation de capital par incorporation de réserves et le capital souscrit non appelé ne doivent pas figurer dans ce poste.</p>	<p>. Annexes.</p> <p>. Variation des postes 10, 13, et 18 du passif du bilan.</p>
Augmentation des dettes à long et moyen terme	
<p>Il s'agit de nouvelles ressources durables de l'exercice telles que les subventions d'investissement et les emprunts et les dettes à long ou moyen terme.</p>	<p>. Crédit du compte subventions d'investissement ainsi qu'emprunts et dettes à long ou moyen terme.</p> <p>. Etat des échéances des créances et des dettes à la clôture de l'exercice.</p> <p>. Variation des postes dettes à long ou moyen terme du passif du bilan.</p>

Source : Mémoire de fin d'étude, « les caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires »

Remarque :

Notons que la présence d'une augmentation et une diminution d'un élément des emplois stables, pour la même période, est possible, sauf pour les fonds propres pour lesquels une seule de ces deux opérations est possible d'être enregistrée. Le même principe est enregistré pour les nouvelles acquisitions des dettes à long ou moyen terme.

- Nous tenons à préciser que toute acquisition d'un élément des emplois stables est déterminée à partir de la variation du compte de cet élément, enregistré entre deux années successives, augmentée de la valeur d'acquisition de tout élément cédé appartenant à la même rubrique. Cependant, il faut préciser que la cession doit être effectuée pendant l'année N et non pas l'année de base donc N-1, puisque nous sommes en train d'étudier la variation entre N et N-1 et non pas N-1 et N-2.

B. Construction de la deuxième partie :

La seconde partie du tableau de financement fait référence au bas du bilan. Elle analyse l'utilisation de la variation du fonds de roulement net global mise en évidence dans la partie haute du tableau de financement.

Les variations, calculées par la différence entre les postes de l'actif circulant et des dettes financières, sont ventilées par nature d'éléments qui peuvent être soit d'exploitation, hors exploitation ou bien de trésorerie.

Cette approche présente l'avantage de faire ressortir et d'expliquer les variations du besoin en fonds de roulement (BFR) et de la trésorerie nette (TN).

Notons l'égalité suivante :

$$\text{Variation du FRNG} = \text{Variation BFR} + \text{Variation TN}$$

Cette égalité peut se décomposer comme suit :

$$\text{Variation du FRNG} = \text{Variation BFRE} + \text{Variation BFRHE} + \text{Variation TN}$$

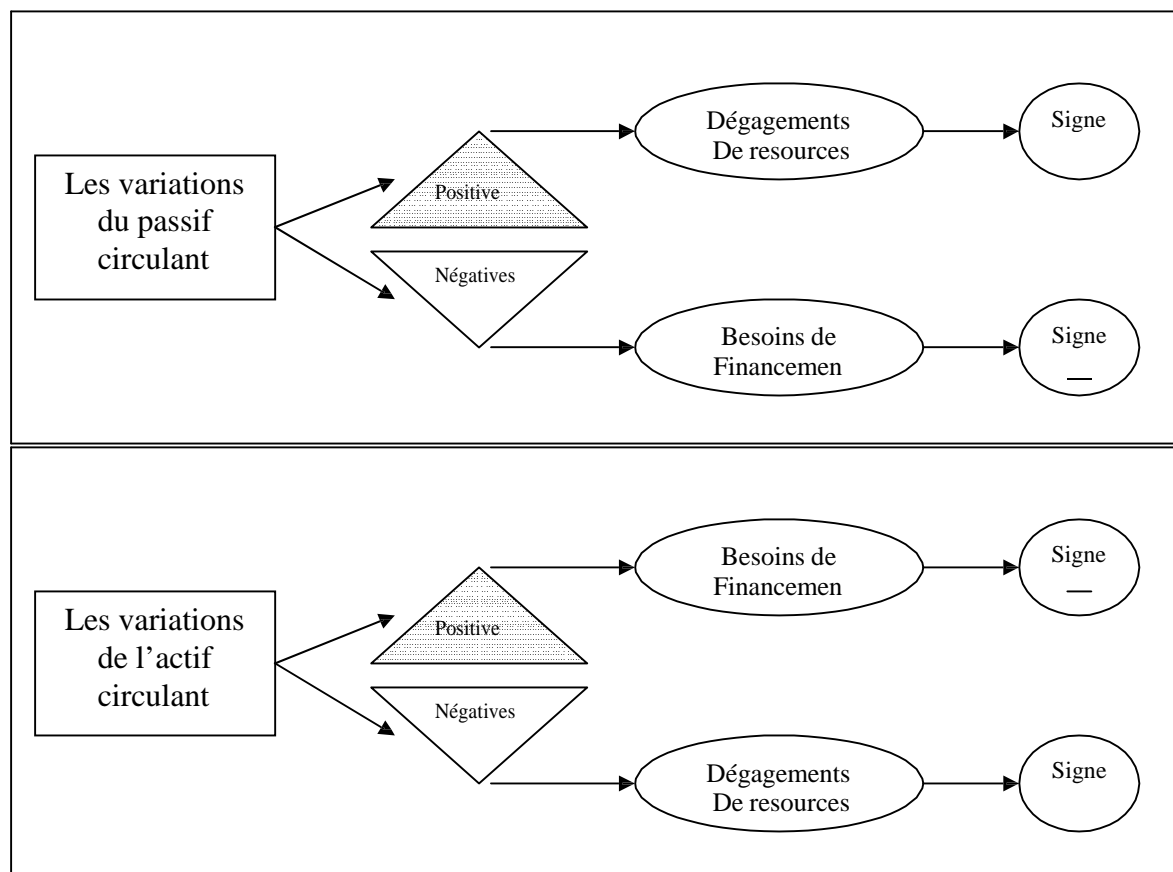
L'élaboration de la deuxième partie du tableau de financement ne pose pas de difficultés particulières. Le calcul des variations concernant les postes du bas des bilans (classes 3, 4 et 5) consiste en effet à rapprocher les montants bruts des bilans de clôture avant répartition des bénéfices des exercices N-1 et N.

Les variations obtenues subissent un double classement :

- ❖ Suivant leur nature : exploitation, hors exploitation ou trésorerie ;
- ❖ Suivant leur signification : besoins ou dégagement de financement.

Les deux schémas suivants montrent la manière pour laquelle, les variations d'actif et du passif circulant sont enregistrées.

Figure 11: Enregistrement des variations d'actif et de passif circulants



Source : Mémoire de fin d'étude, « les caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires »

Remarques : Par convention, les besoins sont affectés du signe (+) et les dégagements du signe (-).

La confrontation entre les dégagements et les besoins pour chaque un des trois niveaux (exploitation, hors exploitation et trésorerie) fait apparaître des soldes appelés «solde A », « solde B » et « solde C ».

Notons une autre fois que la deuxième partie du tableau de financement met en évidence les variations des éléments constitutifs du BFRE, du BFRHE et de la Trésorerie.

Notons que :

- Le solde A indique la variation nette « exploitation », cette variation peut être un besoin ou bien une ressource provenant de l'exploitation de l'entreprise ;
- Le solde B indique la variation nette « hors exploitation », cette variation peut être un besoin ou bien une ressource qui ne provient pas de l'exploitation de l'entreprise ;
- La totalisation du solde A et du solde B représente le besoins ou le dégagement de l'exercice en fonds de roulement.

Notons que le besoin ou le dégagement de l'exercice en fonds de roulement résulte de deux situations possibles, en l'occurrence :

. $(A + B) < 0 \rightarrow$ le BFR a augmenté au cours de l'exercice ;

. $(A + B) > 0 \rightarrow$ le BFR a diminué au cours de l'exercice.

- La solde C indique la variation de la trésorerie ;
- La totalisation des trois variations $(A + B + C)$ représente la variation du fonds de roulement net global mise en évidence dans la première partie du tableau, mais avec le signe opposé.

Remarque : notons que pour le solde final, le signe (-) correspond à une augmentation du solde alors que le solde (+) correspond à une diminution.

II.4.3.2. Le tableau pluriannuel des flux financiers (TPFF) :

Définition : contrairement au tableau de financement qu'est un constat à posteriori permettant de déterminer comment l'évolution de la structure de financement a eu lieu sans rechercher pourquoi cette évolution a prévalu plutôt qu'une autre, le TPFF permet de discerner « le pourquoi du comment », en prenant comme base ce qui est le plus facile à appréhender, et au même temps le plus contraignant pour le dirigeant d'entreprise : **la trésorerie.**

Le raisonnement sous-jacent au tableau des flux financiers est alors le suivant :

1. Quelle est la **trésorerie** que mon entreprise dégage « au jour le jour » ? (**solde de trésorerie opérationnelle**) ;
2. Quelle stratégie **industrielle** ai-je adopté ? (**solde des opérations discrétionnaires**) ;

3. Quelle stratégie financière en face de cette stratégie industrielle ? (**solde des opérations financières**) ;
4. Quelles **bonnes (ou mauvaises) fortunes** sont venues modifier mon plan initial ? (**solde des opérations exceptionnelles**).

Cela donne le tableau suivant :

Solde de trésorerie opérationnelle
+ Solde des opérations discrétionnaires
+ Solde des opérations financières
+ / - Solde des opérations exceptionnelles
<hr style="width: 50%; margin-left: auto; margin-right: 0;"/>
= Variation de la trésorerie nette

1. Intérêts du tableau pluriannuel des flux financiers :

Les biens faits du TPFF peuvent être résumés comme suit :

- Le raisonnement est branché sur le réel : la réaction entre le chef d'entreprise et sa trésorerie au jour le jour. De ce fait, l'interaction trésorerie/décision d'investissement est étroite et donne lieu à de fréquentes itérations ;
- Le raisonnement conduit à une interprétation de la politique de gestion de l'entreprise. Il permet d'imaginer un scénario décisionnel probable ;
- Le TPFF est indissociable du tableau de financement. Si l'entrepreneur comme le banquier attache une très grande importance à l'évolution de la trésorerie, ni l'un ni l'autre ne peuvent faire l'impasse sur le résultat de l'évolution c'est-à-dire la structure de financement résultante. Pour cet effet, le TPFF est considéré comme étant un des éléments de détermination de la structure de financement qui va dicter les possibilités d'endettement.
- Le TPFF a aussi bien une valeur prévisionnelle qu'historique. Dressé au mois le mois, il recoupe très largement les tableaux prévisionnels de trésorerie, avec une classification des flux plus expressive. Pour l'entreprise comme pour le chargé d'affaire, la comparaison du TPFF prévisionnel et les comptes bancaires permet de traduire en termes financiers les mouvements de trésorerie. Au plan pratique, cette comparaison est la pierre de touche de l'efficacité du système de contrôle de gestion et du suivi des comptes bancaires ;

2. Elaboration du tableau pluriannuel des flux financiers :

Dans ce présent volet, nous allons présenter la construction de chaque partie (chaque solde) du TPF différemment à l'autre afin de mieux l'assimiler.

3. Construction du premier solde :

Dans ce volet, nous allons répondre à la question suivante:

Quelle est la trésorerie que mon entreprise dégage « au jour le jour » (solde de trésorerie opérationnelle) ?

Le solde de trésorerie opérationnelle recouvre la trésorerie obligatoire de l'entreprise, c'est-à-dire celle qui est dégagée par l'exploitation, sous déduction des décaissements contraignants (remboursement des emprunts, impôts) qui sont une donnée pour l'entreprise et sur lesquels elle n'a aucune marge de manœuvre.

En effet, la solde de trésorerie peut être calculée comme suit :

Excédent de trésorerie d'exploitation (ETE)
+ / - Autres produits ou charges
+ / - Opérations faites en commun
+ / - Résultat financier (1)
- Participation et impôts sur les sociétés
- Remboursement des emprunts structurels
<hr/>
= Solde de trésorerie opérationnelle
<i>(1) sauf dotations ou reprises sur provisions financières</i>

Notons que l'*Excédent de Trésorerie d'Exploitation (ETE)* est concrètement le flux dégagé par l'activité quotidienne. Ce dernier constitue l'indicateur fondamental de la trésorerie dégagée par l'exploitation. L'*ETE* peut être calculé comme suit :

Excédent brut d'exploitation
- Production immobilisée
+ Transfert de charges (à des tiers)
+ / - Variation du Besoin en Fonds de Roulement
<hr/>
= Excédent de Trésorerie d'Exploitation

Commentaires : les opérations induisant des décaissements obligatoires (plus rarement des encaissements) et qui sont déduites de l'excédent brut d'exploitation sont les suivantes :

A. Les opérations de gestion :

Par conformité avec la capacité d'autofinancement, seront réintégrées les produits et les charges non exceptionnelles, qui ne sont pas déjà retenus dans l'ETE.

- **Les autres produits et charges :** nous avons vu que les autres produits et autres charges ne faisant pas partie de l'Excédent Brut d'Exploitation, alors qu'ils contribuent, même si c'est pour une fraction généralement modeste à la formation du solde de trésorerie opérationnelle.

On trouvera tant en charge qu'en produits, selon leur sens, les redevances sur concession, brevets, licences,...etc. ; les loyers ainsi que d'autre éléments.

- **Les opérations faites en commun :** les opérations faites en commun sont comptabilisées par le gérant dans ses propres comptes (achats matériel, chiffre d'affaire réalisé, etc...). il partage le résultat par décompte « perte transférée » ou « bénéfice transféré ». chez les coparticipants non gérants, ce sont les comptes « pertes attribuées » ou « bénéfice attribué » qui seront mouvementés.

- **Le résultat financier :** on ne retiendra du résultat financier - comme on l'a déjà fait dans le calcul de la capacité d'autofinancement - que les encaissements et décaissements réels. Le résultat financier de l'entreprise est donc repris sous déduction et reprises de provisions financières.

- **L'impôt sur les sociétés :** impôt qui frappe les bénéfices des sociétés ; lui sont soumises toutes les sociétés quel que soit leur nature : SARL, SPA,...etc.

B. Les remboursements d'emprunts structurels :

Il s'agit de l'ensemble des annuités d'emprunts structurels, comme dans la construction du tableau de financement.

Les conversions d'emprunts structurels en capital (cas des obligations convertibles ou des augmentations de capital réalisées par conversion d'une dette structurelle) sont totalement neutres du point de vue de la trésorerie globale de l'entreprise. Cette dernière bénéficie seulement d'une consolidation de sa dette en capital, les prêteurs acceptent un risque supérieur sur la société, et une rémunération plus aléatoire (dividendes).

C. Construction du deuxième solde :

Dans ce volet, nous allons répondre à la question suivante:

Quelle stratégie industrielle ai-je adopté ? (Solde des Opérations Discrétionnaires).

Ce que l'on cherche à cerner ici, ce sont les opérations dont la décision incombe à l'équipe de direction seule, et qui ont un contenu stratégique fondamental :

- ❖ Les investissements/ désinvestissements concrétisent les choix en matière de stratégie industrielle : ou se développer, comment etc. ;
- ❖ La distribution de dividendes concrétise les choix en termes de stratégie financière : comment distribuer aux associés les fruits de la croissance : par capitalisation des résultats entraînant à terme une plus-value plus importante ?

S'agit-il d'opérations discrétionnaires à proprement parler ? Dans la prise de décision, certainement : **mais pas dans la mise en œuvre si elles nécessitent un financement externe.** Le Solde des Opérations Discrétionnaires est donc un découpage commode qui met en valeur le caractère subordonné de la décision de financement par rapport à la décision primordiale d'investissement. Mais Solde des Opérations Discrétionnaires et Solde des Opérations Financières sont la plupart du temps indissociables : le banquier ou les actionnaires ont leur mot à dire.

La décomposition du Solde des Opérations Discrétionnaires est le suivant :

<p>+ Investissements (hors production immobilisée) - Cession d'immobilisations - Dividendes décidés au titre de N</p> <p>= <u>Solde des opérations discrétionnaires</u></p>
--

Commentaires :

- **Les investissements** : il s'agit bien sûr de la même définition que dans le cadre de la construction du tableau de financement, avec deux remarques :
 - La production immobilisée n'ayant pas été retenue comme produit de trésorerie dans l'ETE, ne doit pas non plus être retenue comme charge de trésorerie dans le Solde des Opérations Discrétionnaires.
 - Les investissements réalisés sous forme de crédit-bail ne sont pas repris. Il ne serait pas difficile, comme on l'a fait pour la capacité d'autofinancement, de calculer un solde des opérations discrétionnaires « financier », qui reprendrait les investissements de crédit-bail, le financement correspondant, figurant alors dans le solde des opérations financières.

Les annuités de crédit-bail étant composées de charges d'intérêt et implicitement de remboursement d'emprunts sont déjà partie intégrante du Solde de Trésorerie Opérationnelle. Ce solde ne subira donc aucun retraitement.

- **Les cessions d'investissements** : celles-ci sont enregistrées pour leur valeur totale, qui se décompose comptablement en une valeur nette comptable de cession, majorée d'une plus ou moins-value de cession. Seule cette plus ou moins-value de cession affecte le compte de résultat.
- **Les distributions de dividendes**: au cours de l'exercice N, la seule distribution de dividendes qui intervienne en trésorerie est celle qui est faite au titre de l'exercice N-1. le bilan de l'exercice N-1, qui est établi après distribution de dividendes, recense les dividendes à payer au titre de N-1 dans les autres dettes.

D. Construction du troisième solde :

Dans ce volet, nous allons répondre à la question suivante:

Quelle stratégie financière en face de cette stratégie industrielle ai-je adopté ? (Solde des Opérations Financières).

Dans ce solde apparaissent les opérations de « haut de bilan », destinées à financer les investissements.

Il s'agit :

- Des opérations de fonds propres :
 - . Augmentation de capital en numéraire ;
 - . Renforcement des autres fonds propres et quasi-fonds propres (avances d'actionnaires, prêts participatifs, etc.) ;
 - . Subventions d'investissements.
- Des financements structurels (prêts bancaires ou non bancaires).

La décomposition du Solde des Opérations Financières est le suivant

<p style="text-align: center;">Augmentation de capital</p> <ul style="list-style-type: none"> - Autres augmentations des fonds propres et des quasi-fonds propres - Augmentation de dettes structurelles <hr style="width: 50%; margin: 10px auto;"/> <p style="text-align: center;">= Solde des Opérations Financière</p>

On remarque que ce solde ne reprend pas l'intégralité des ressources structurelles. En effet, les ressources structurelles peuvent être augmentées sans réaliser d'opérations financières spécifiques grâce à la capacité d'autofinancement dégagée par l'entreprise, qui se traduit par une augmentation des capitaux propres (réserves) et des provisions réglementées, par une variation des écarts de conversion, et par un amortissement des actifs sans valeur.

Commentaires :

- **Augmentation de capital** : sont retenues les augmentations de capital se traduisant par un flux de trésorerie pour l'entreprise (augmentation en numéraire effectivement libéré).

Concernant les conversions d'emprunts obligataires en capital, ces dernières doivent être notées comme des remboursements d'emprunts compensés par des augmentations de capital en numéraire.

- **Autres augmentations des fonds propres et des quasi-fonds propres** : il s'agit de l'augmentation qui n'est pas due à la capacité d'autofinancement dégagée par l'entreprise. Elle comprend donc les augmentations sur :

- ❖ Les subventions d'investissement reçues ;
- ❖ Les titres participatifs et avances conditionnées ;
- ❖ Les comptes courants d'associés stables (bloqués) ;
- ❖ Les obligations convertibles et emprunts participatifs.

- **Augmentation des dettes structurelles**: il s'agit des emprunts contractés durant l'exercice pour leur montant effectivement encaissé, et donc net des primes d'émission ou de remboursement¹.

- **Construction du quatrième solde**: dans ce volet, nous allons répondre à la question

suivante:

Quelles bonnes (ou mauvaises) fortunes sont venues modifier mon plan initial ? (Solde des Opérations Exceptionnelles)

Ce solde ne reprend que les opérations exceptionnelles qui ont eu un impact en trésorerie, et qui n'ont pas été reprises par ailleurs.

Le Solde des Opérations Exceptionnelles se présente donc comme suit :

+ Produits exceptionnels sur opérations de gestion - Charges exceptionnelles sur opérations de gestion +/- Autres produits et charges en capital, hors plus ou moins-values et reprises de subventions d'investissement <hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin: 5px 0;"/> = Solde des Opérations Exceptionnelles

Nous tenons à rappeler brièvement que :

- Les dotations et reprises de provisions exceptionnelles ne sont bien sûr pas reprises, car elles ne sont pas des encaissements ;
- Les plus ou moins-value de cession ne sont pas reprises car elles ont déjà été reprises dans le cadre des cessions d'immobilisations.
- Les pertes exceptionnelles posent un problème particulier (1), car elles ne correspondent pas nécessairement à un décaissement. Une distinction est à faire :

. Si la perte correspond à une charge (ex : condamnation au terme d'une procédure judiciaire), elle a donné ou donnera lieu à un décaissement ;

. Si la perte constate la dépréciation sur un élément d'actif qui a été payé au cours d'exercices antérieurs (ex : créances clients ou immobilisations), les choses sont plus complexes.

Cet élément d'actif a affecté au moment de son acquisition par l'entreprise le solde de trésorerie soit opérationnelle (par la voie du BFR dans le cas des créances clients) soit discrétionnaires (cas des immobilisations). La constatation de la perte n'a et n'aura donc strictement aucune incidence de trésorerie.

II.4.4. Analyse prospective (prévisionnelle) :

Après avoir analysé minutieusement la santé financière de l'entreprise, à travers une étude statique et une autre dynamique, le banquier se doit de mener une analyse prospective sur sa situation future afin de compléter ces deux précédentes analyses.

Sachant que le remboursement du crédit sollicité se fera sur la base recettes futures de l'entreprise générées à partir de son exploitation, le banquier doit analyser la fiabilité des prévisions (concernant l'activité envisagée ainsi que son exploitation) sur la base des documents suivants :

- *Les Budgets d'Exploitation Prévisionnels ;*
- *Le Budget de Trésorerie ;*
- *Le Plan de Financement ;*
- *Les Documents de Synthèse Prévisionnels.*

Notons qu'en plus de tous ces documents, le banquier doit analyser aussi le chiffre d'affaire prévisionnel qui a un intérêt capital.

II.4.4.1. LES BUDGETS D'EXPLOITATION PRÉVISIONNELS :

Les budgets d'exploitation prévisionnels sont des états prévisionnels qui enregistrent, non seulement les flux de trésorerie existants, mais également toutes les recettes et dépenses dont l'entreprise prévoit la perception ou engagement. L'ensemble des budgets (ventes, production, approvisionnements, investissements...) permet de construire le budget de trésorerie et les documents de synthèse prévisionnel.

II.4.4.2. LE BUDGET DE TRÉSORERIE :

Le budget de trésorerie est un document de synthèse de tous les budgets d'exploitation prévisionnels. Il donne une anticipation des excédents et des déficits de trésorerie, en montant et en durée, dans un double perspectif :

- Vérifier si les lignes de crédits initialement négociées suffiront à combler les besoins éventuels ;
- Définir les utilisations prévisibles de crédits (par exemple, nécessité de recourir à l'escompte compte tenu du portefeuille de traites, etc.).

La gestion de la trésorerie suppose une démarche en deux temps :

- L'élaboration du budget de trésorerie, document prévisionnel récapitulatif des encaissements et des décaissements de l'entreprise sur une période donnée et selon une périodicité, généralement, Mensuelle.

Elle se fait en trois étapes :

- Elaboration du budget des encaissements ;
- Elaboration du budget des décaissements ;
- Elaboration du budget de TVA (Taxes sur Valeur Ajoutée).
 - L'élaboration du plan de trésorerie, document issu du précédent et intégrant les moyens de financement à court terme ainsi que leur coût (frais financiers) et/ou en indiquant les placements

Envisageables par l'entreprise.

L'objectif est de parvenir à une trésorerie nulle où il n'y aurait ni excédents inemployés, ni découverts coûteux en agios.

II.4.4.3. LE PLAN DE FINANCEMENT :

Le plan de financement ou tableau des emplois ressources de l'exercice a pour but de recenser les variations de ressources de financement de l'entreprise et les emplois qui en ont été fait durant un exercice. Ce dernier est un document de synthèse retraçant les différents flux financiers qui ont affecté le patrimoine de l'entreprise.

Cela étant déjà dit dans le précédent volet, le tableau de financement permet de connaître :

- Les opérations qui ont contribué à l'évolution du patrimoine au cours d'un exercice ;
- Les réalisations d'investissements et de désinvestissements ;
- Les moyens de financement utilisés ;
- Les dividendes distribués ;
- L'évolution des éléments du cycle d'exploitation.

En plus de tous cela, le tableau de financement constitue un véritable instrument de pilotage de l'entreprise. Etabli dans une optique prévisionnelle (tableau de financement prévisionnel), ce dernier permet de déterminer la cohérence existant entre les ressources et les emplois prévisionnels ainsi que leurs affectations.

II.4.4.4. LES DOCUMENTS DE SYNTHÈSE PRÉVISIONNELS :

Pour une étude complémentaire à celle effectuée sur les bilans et TCR réels (pour la

détermination de la situation financière présente et passée de l'entreprise), l'analyse des bilans et TCR prévisionnels permet au banquier d'apprécier les effets et conséquences de la politique financière adaptée par l'entreprise.

1. Le Compte De Résultat Prévisionnel :

Le compte de résultat prévisionnel constitue la synthèse des budgets d'exploitation d'un seul exercice. Il permet de dégager le résultat de l'exercice futur de façon à savoir s'il est satisfaisant ou non. Dans le premier cas, les choix budgétaires sont validés au niveau de la rentabilité, sinon, il faut revoir ces choix et envisager de nouvelles hypothèses.

2. Le Bilan Prévisionnel :

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

Il est constitué à partir :

- Du bilan de l'exercice précédent ;
- Du budget de production et d'approvisionnement ;
- Du budget de trésorerie pour les disponibilités et les dettes et créances d'exploitation ;
- Du compte de résultat prévisionnel pour les amortissements et le résultat budgété ;
- Du budget des investissements pour l'actif immobilisé.

II.4.4.5. LE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL ET LE POINT MORT :

Le chiffre d'affaires prévisionnel est un des éléments les plus pertinents que le banquier sollicite au demandeur de crédit. En effet, ce dernier représente le volume des ventes que compte réaliser l'entreprise durant l'exercice à financer. Ce chiffre d'affaires doit permettre à l'entreprise de dégager au moins un résultat nul.

Il convient donc de déterminer le CA qui permettrait à l'entreprise de couvrir toutes ses charges et à partir duquel elle enregistrerait des bénéfices. Ce dernier est défini par le point mort (seuil de rentabilité ou chiffre d'affaires critique).

Le Seuil de Rentabilité (SR): le seuil de rentabilité est défini comme suit : « *le point mort est le niveau d'activité à partir duquel, toutes ses charges (fixes et variables) étant*

couvertes, une entreprise commence à faire des bénéfices ». A ce niveau d'activité, le résultat est donc nul.

La mise en place d'un crédit d'exploitation doit être préalablement précédée d'une constitution d'un dossier de crédit qui sera ensuite fournie par le client à son banquier.

Ce dossier doit comporter un certain nombre d'informations sur lesquelles, le banquier se basera lors de son analyse de l'entreprise postulante au crédit.

Cette analyse débutera, en premier lieu, par une identification de l'entreprise demanderesse de crédit et de son environnement. Deux points primordiaux pour toute étude et analyse d'un dossier de crédit qui permettront au chargé du dossier d'apprécier la réputation de la firme et celle des hommes qui la constituent.

En second lieu, le banquier doit diagnostiquer et analyser la santé financière de l'entreprise, une étape qui constitue le parachèvement de l'étude du dossier de crédit.

L'identification et le diagnostic économique et financier de l'entreprise sont désormais accomplis, le banquier retrouvera face à un ensemble de résultats obtenus et constats réalisés qui lui permettront de déterminer les concours adéquats aux différents besoins de l'entreprise. Il saura, en outre, la capacité de remboursement de l'entreprise postulante ainsi que le risque qu'il encourt en accordant les crédits sollicités par cette dernière. Cette étape est d'une importance considérable que le banquier doit traverser avec prudence.

SECTION III :

Etude d'une demande de crédit d'exploitation

La présente demande a été introduite par une importante relation « M. YOUSFI », exerçant l'activité de bâtiment sous forme d'entreprise individuelle.

La demande de crédit est déposée par le client auprès du service crédit le montant global des crédits d'exploitations s'élève à 13.500.000 DA répartis comme suit :

Découvert: 1.500.000 DA

Diverses cautions: 12.000.000 DA

III.1. Identification de la relation

III.1.1. Constitution du dossier :

- Une demande de crédit signée et cachetée précisant la nature, le montant et la destination des crédits sollicités ;
- Bilan et TCR des exercices 2008, 2009, 2010 et le bilan de clôture prévisionnel 2011 ;
- Plan de charge des contrats et marchés ;
- Plan de financement d'exploitation prévisionnel, trimestriel établi pour quatre (04) trimestres à venir signer et cacheté par un comptable agréé ;
- Une copie légalisée du registre de commerce ;
- Un extrait de rôle apuré récent ;
- Des attestations de mise à jour CNAS, CASNOS et CACOBATH...

III.1.2. Identification du demandeur de crédit:

III.1.2.1. Présentation de l'affaire :

M^{er} YOUSFI exerçant depuis 2001 l'activité de bâtiment sous forme d'entreprise individuelle dont Le siège, les espaces d'activité, le parc et les aires de stockage de l'entreprise sont domiciliés à BENI Aissi Centre daïra de Beni-Douala, Wilaya de Tizi-Ouzou.

III.1.2.2. Présentation de l'activité:

L'entreprise évolue dans le secteur du bâtiment plus précisément dans la réalisation de tous les corps d'état de travaux de bâtiment mais elle est également spécialisée dans les travaux hydrauliques.

III.1.2.3. Le type de clientèle et de marché :

Les travaux figurant dans l'objet social de l'entreprise touchent une clientèle très variée :

- Les administrations publiques sollicitent ses services pour la réalisation des ouvrages tels que les écoles, les immeubles pour les administrations de l'Etat, les terrassements et réalisations des voies d'accès et les assainissements.
- Les opérateurs privés et les autos constructrices sollicitent également les services de l'entreprise pour la réalisation d'immeubles d'habitation, d'ouvrages industriels ou de sous-traitance de travaux de toute nature.

L'entreprise active à travers les Wilayas du centre (Tizi-Ouzou, Bouira, Boumerdés) mais le renforcement des moyens de locomotion et de réalisation peuvent ouvrir des contacts intéressants sur d'autres Wilayas.

III.1.2.4. Le produit :

Le chiffre d'affaire de l'entreprise est principalement réalisé suite à la vente de sa propre production constituée de travaux de bâtiment et des travaux d'hydrauliques.

III.1.3. La relation banque- entreprise :**III.1.3.1. Historique de la relation :**

M^{er} YOUSFI est une ancienne relation au niveau des guichets de la banque, domiciliée depuis l'an 2001.

En effet, et après consultation de la centrale des impayés au niveau de la banque d'Algérie, et l'exploitation du compte de l'entreprise, nous avons constaté l'absence de tout incident de paiement.

III.1.3.2. Le mouvement d'affaires confié :**Figure 12: Les mouvements d'affaire confiée**

ANNEE	2008	2009	2010
Chiffre d'affaire (CA)	15 943 011	11 763 062	27 840 431
Mouvement confié	15 490 512,91	15 743 636	39 109 567,86
Mouvement confié / CA (%)	97%	133%	140%

Source : Documents internes à la BEA

D'après les résultats obtenus, on remarque que le client nous a confié la totalité et plus du chiffre d'affaire réalisé durant les années 2009 et 2010 à l'exception de l'année 2008 où on trouve un petit décalage (la réalisation de quelques travaux avec le privé, ce qui nécessite des règlements en espèces). En effet, l'importance du chiffre d'affaires confié démontre sa centralisation aux guichets de l'agence.

III.1.3.3. Les crédits accordés et leurs niveaux d'utilisation :

Notre relation a déjà bénéficié de notre concours sous forme d'un CMT pour l'acquisition de deux chargeuses pelleteuses (montant de l'autorisation : 10.297.908DA) et dont les remboursements inhérents ne souffrent d'aucun retard.

III.2. Analyse financière du projet

L'analyse de la situation financière sera portée sur une analyse rétrospective basée sur des documents présentés par le client à savoir les bilans et TCR des années 2008, 2009 et 2010 et une analyse prévisionnelle basée sur le bilan prévisionnel de clôture 2011 et le plan de trésorerie prévisionnel.

III.2.1. Analyse rétrospective :

III.2.1.1. Les bilans financiers : Les bilans financiers sont obtenus après retraitement et reclassement des postes des bilans comptables et le bilan SCF présentés par le client. (Les bilans comptables figurent en annexe).

- Actif du bilan financier :

Figure 13 : actif du bilan financier

Actifs	2008	2009	2010
Actifs immobilisés	10 539 749	15 616 288	26 747 318
Investissements	8 136 309	13 196 352	23 776 694
Terrains	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Matériels et outillages	71 654	71 654	6 901 654
Matériels de transport	6 022 222	11 053 205	14 799 487
Autres équipements de production et d'exploit	42 433	41 493	40 553
Equipements sociaux	0	30 000	35 000
Autres actifs immobilisés	2 403 440	2 419 936	2 970 624
Créances d'investissement	2 403 440	2 419 936	2 970 624
Actifs circulants	7 185 049	7 659 616	6 627 936
Valeurs d'exploitations	438 553	500 000	982 010
Stocks	438 553	500 000	982 010
Valeurs réalisables	6 124 816	6 872 784	4 945 926
Clients	4 577 004	5 227 190	3 184 926
Autres avances d'exploitations	1 547 812	1 645 594	1 761 000
Valeurs disponibles	621 680	286 832	700 000
Disponibilités	621 680	286 832	700 000
Total actifs	17 724 798	23 275 904	33 375 254

Source : Documents internes à la BEA

- Passif du bilan financier :

Figure 14 : passif du bilan financier

Passifs	2008	2009	2010
Capitaux permanents	13 588 074	17 560 344	26 858 037
Fonds propres	11 588 074	15 530 334	24 247 380
Fonds social	8 215 149	9 051 436	14 395 557
Réserves légales	0	0	323 945
Autres réserves	0	0	6 154 953
RIA	0	3 372 925	0
Résultat de l'exercice	3 372 925	3 105 973	3 372 925
Dettes à longs et moyens termes	2 000 000	2 030 010	2 610 657
Autres emprunts	2 000 000	2 30 010	2 610 657
Dettes à courts termes	4 136 724	5 715 560	6 517 217
Fournisseurs	2 104 830	3 338 010	3 838 009
Impôts et taxes ou détenus pour comptes	1 751 679	2 067 255	2 210 749
Autres dettes d'exploitations	280 215	310 295	468 459
Total passifs	17 724 798	23 275 904	33 375 254

Source : Documents internes à la BEA

➤ Analyse des grandes masses du bilan condensé :

Figure 15 : Analyse des grandes masses du bilan condensé.

ACTIF	2 008	%	2 009	%	2010	%	prév.31/12/2011	%
ACTIF IMMOBILISE	10 539 749	59,5%	15 616 288	67,1%	26 747 318	80,1%	23 000 000	64%
Investissements	8 136 309	77,2%	13 196 352	84,5%	23 776 694	88,9%	23 000 000	100%
Autre actifs immobilisés	2 403 440	22,8%	2 419 936	15,5%	2 970 624	11,1%	-	-
ACTIF CIRCULANT	7 185 049	40,5%	7 659 616	32,9%	6 627 936	19,9%	12 987 000	36%
Valeurs d'exploitation	438 553	6,1%	500 000	6,5%	982 010	14,8%	4 400 000	34%
valeurs réalisables d'exploitations	4 577 004	63,7%	5 227 190	68,2%	3 184 926	48,1%	5 961 000	46%
Valeurs réalisables hors exploitations	1 547 812	21,5%	1 645 594	21,5%	1 761 000	26,6%	1 640 000	13%
valeurs disponibles	621 680	8,7%	286 832	3,7%	700 000	10,6%	986 000	8%
TOTAL ACTIF	17 724 798	100%	23 275 904	100%	33 375 254	100%	35 987 000	100%

PASSIF	2008	%	2009	%	2010	%	prév.31/12/2011	%
CAPITAUX PERMANENTS	13 588 074	76,7%	17 560 344	75,4%	26 858 037	80,5%	26 500 000	74%
fonds propres	11 588 074	85,3%	15 530 334	88,4%	24 247 380	90,3%	22 000 000	83%
Dettes à longs et moyens termes	2 000 000	14,7%	2 030 010	11,6%	2 610 657	9,7%	4 500 000	17%
Dettes à courts termes	4 136 724	23,3%	5 715 560	24,6%	6 517 217	19,5%	9 487 000	26%
DETTES d'exploitations	2 385 045	57,7%	3 648 305	63,8%	4 306 468	66,1%	5 000 000	53%
DETTES hors exploitations	1 751 679	42,3%	2 067 255	36,2%	2 210 749	33,9%	4 487 000	47%
TOTAL PASSIF	17 724 798	100%	23 275 904	100%	33 375 254	100%	35 987 000	100%

Source : Documents internes à la BEA

- **Commentaires :**

L'analyse de la structure de l'actif et du passif bilan financier fait ressortir les remarques suivantes :

A) Structure de l'actif :

➤ **L'actif immobilisé :**

L'actif immobilisé est en augmentation continue d'année en année qui est due à l'acquisition des autres équipements puisque la nature de l'activité nécessite des équipements lourds.

Il représente un pourcentage assez important du total bilan, il est constitué principalement du poste " investissement" qui, représente plus de 75% de l'actif immobilisé sur les trois années, les 25% restant, sont classées dans la rubrique " autre valeurs immobilisées" constitués exclusivement de créances d'investissements.

➤ **L'actif circulant :**

- **Les valeurs d'exploitations :** ce poste est d'une faible part ce qui indique l'importance de l'activité de l'entreprise et la bonne gestion des dirigeants.

- **Les valeurs réalisables :** elles sont constituées essentiellement du poste client. Ce poste représente plus de 60% de l'actif circulant, qui est un élément justificatif d'un bon écoulement des produits.

- **Les valeurs disponibles :** Cette rubrique représentait 8,7% de l'actif circulant en 2008, elle enregistre une diminution de 3,7% en 2009, puis elle connaît une augmentation en 2010 pour atteindre 10%.

En effet, la diminution des valeurs disponibles est un indicateur d'une bonne gestion car en théorie on préfère que ce poste soit égale a zéro (0) se qui est difficile a réaliser en pratique.

B) Structure du passif:

➤ **Les capitaux permanents :**

Ce poste représente en moyenne 77,5% du total passif. Il est constitué de fonds propres à raison de 88% et des DMLT à raison de 12%.

- **Fonds propres** : Le poste fonds propres est en progression continue en raison de l'augmentation du fonds social.

- **Les dettes à moyen et longs termes** : Pour les DMLT, on remarque qu'il n'y a pas un grand changement pour les 3 années. Ce poste représente en moyenne 12% des capitaux permanents.

➤ **Les dettes à court terme** :

Pour les dettes à court terme, on remarque qu'elle représente en moyenne 22,5% du total bilan ; 62,5% de ce poste sont des dettes d'exploitation alors que les dettes hors exploitation sont de 37,5%.

Enfin, les dettes financières sont inexistantes. Cela s'explique par le non recours de l'entreprise aux concours bancaires à court terme.

III.2.1.2. L'analyse par les soldes intermédiaires de gestion:

-Tableau des soldes intermédiaires de gestion :

Figure 16:Tableaux des soldes intermédiaires de gestion.

Rubriques	2008	2009	2010
Production vendue	15 943 011	11 763 062	27 840 431
Consommation intermédiaire	9 097 048	4 973 681	18 026 756
Valeurs ajoutées	6 845 963	6 789 381	9 813 675
Valeurs ajoutées	6 845 963	6 789 381	9 813 675
Subventions d'exploitations	0	0	0
Frais de personnels	1 534 723	1 298 737	2 044 963
Impôts et taxes	288 658	253 684	788 742
EBE	5 022 582	5 236 960	6 979 970
EBE	5 022 582	5 236 960	6 979 970
Produits divers	0	0	100 000
Transferts des charges	0	0	19 000
Frais divers	163 572	74 207	261 373

Dotations aux amortissements	192 393	922 948	1 900 000
Dotations aux provisions	0	0	0
RBE	4 666 617	4 239 805	4 699 597
Revenus financiers	0	0	0
Frais financiers	5 812	26 451	131 460
Résultat financier	-5 812	-26 451	-131 460
Résultat courant	4 660 805	4 213 354	4 568 137
Produits hors exploitations	0	0	24 000
Charges hors exploitations	163 572	72 057	94 904
Résultat hors exploitations	-163 572	-72 057	-70 904
Résultat brut	4 497 233	4 141 297	4 497 233
IBS	1 124 308	1 035 324	1 124 308
Résultat net	3 372 925	3 105 973	3 372 925
CAF	3 565 318	4 028 921	5 272 925

Source : Document Internes A La BEA

Rubriques	2008	2009	2010
Valeurs ajoutées	6 845 963	6 789 381	9 813 675
EBE	5 022 582	5 236 960	6 979 970
RBE	4 666 617	4 239 805	4 699 597
Résultat financier	-5 812	-26 451	-131 460
Résultat courant	4 660 805	4 213 354	4 568 137
Résultat hors exploitations	-163 572	-72 057	-70 904
Résultat net	3 372 925	3 105 973	3 372 925
CAF	3 565 318	4 028 921	5 272 925

Commentaire :

L'ensemble des SIG montre que la totalité des charges de l'entreprise sont couvertes par les produits réalisés (sauf pour les charges hors exploitations et pour les frais financiers) et dégagent par conséquent un excédent qui se traduit par un résultat positif tout au long des années d'études.

Ainsi, d'après le tableau des soldes intermédiaires de gestion, nous remarquons que le chiffre d'affaires réalisé a diminué de 26,2% en 2009, et cela malgré l'importance de l'investissement acquis par l'entreprise pendant cette année.

Cette situation peut s'expliquer par la nouveauté de l'équipement et dont le personnel ne s'est pas encore adapté à ce dernier, ou bien au nombre de marchés contractés par l'entreprise pendant cette année.

Concernant les autres SIG, nous constatons que le résultat net n'a pas évolué pendant les trois années contrairement au chiffre d'affaires. Cela est du essentiellement, d'une part à l'augmentation des prix de la matière première qui a une incidence sur les consommations intermédiaires et d'autre part, la masse salariale qui a augmenté suite à des recrutements journaliers surtout pour la 3^{em} année pour faire face à des plans de charges plus importants.

III.2.1.3. Analyse par grande masse:

A) Analyse de l'équilibre financier :

Le but est de savoir si les capitaux permanents arrivent à financer la totalité de l'actif immobilisé et si les DCT arrivent quant à elles, à financer les emplois cycliques.

L'appréciation de cet équilibre financier de l'entreprise nous pousse à calculer : le FR, le BFR et la trésorerie.

Figure 17: Indicateurs de l'équilibre financier.

Libellés	2 008	2 009	2010	Prév.31/12/2011
fond de roulement,	3 048 325	1 944 056	110 719	3 500 000
besoin en fond de roulement	2 426 645	1 657 224	-589 281	2 514 000
Trésorerie	621 680	286 832	700 000	986 000

Source : Documents Interne A La BEA

- **Commentaire :**

- **Le fond de roulement**

Le fond de roulement est positif durant les trois années. Donc, les capitaux permanents couvrent en totalité les valeurs immobilisées et dégagent une marge de sécurité, ce qui fait que le risque de déséquilibre diminue.

Toutefois, cette marge a connu une baisse de 36% en 2009 et de 96% en 2010 par rapport à

2008. Cette situation s'explique par le fait que la vitesse de l'évolution des immobilisations est supérieure à celle d'évolution des capitaux permanents. D'où le recours à des concours non financiers à court terme pour maintenir son équilibre financier.

➤ **Le besoin en fond de roulement**

Le BFR est positif tout au long des deux premiers exercices, ceci est lié à l'importance des délais donnés au client (valeur réalisable) par rapport au DCT. Il a enregistré une légère diminution jusqu'à ce qu'il devient négatif pendant la troisième année, (le BFR négatif est synonyme d'une ressource d'exploitation qui va servir dans le financement des travaux engagés avant encaissement des situations).

Le BFR négatif vient pour renforcer le FR positif dégagé. Vu que le montant du BFR est inférieur à celui du FR pendant les deux premières années, on aura alors une trésorerie positive tout au long des années d'étude.

➤ **La trésorerie**

La trésorerie représente en moyenne 7,6% du total actif circulant, et 2,3% du total actif. Elle a connu une baisse en 2009 par rapport à 2008. Cela est dû à la diminution de FR (généralisé par l'augmentation des immobilisations). Puis en 2010, elle enregistre une augmentation.

La trésorerie dégagée s'avère satisfaisante, et donc l'entreprise a pu gérer sa trésorerie sans la geler.

En définitif, la structure de l'entreprise affiche un équilibre sain sur toute la période. Elle dispose des ressources pour assurer le financement de ses besoins et dégage un excédent de trésorerie.

B) L'appréciation de la solvabilité de l'entreprise :

Elle est appréciée par la Surface Nette Comptable (SNC = actif réel – dette)

Figure 18: L'appréciation de la solvabilité de l'entreprise.

SNC = Actifs réels - dettes			
Années	2008	2009	2010
SNC (La situation nette comptable)	11 588 074	15 530 334	24 247 380

Source : Documents Interne A La BEA

La SNC, qui correspond à la perte maximale que peut supporter l'entreprise est en progression d'année en année grâce à l'accumulation des résultats et l'augmentation du fonds social de l'entreprise.

III.2.1.4. L'analyse par les ratios:

A) Les ratios de structures :

Figure 19: Les ratios de structures :

Appellation	Modes de calculs	2008	2009	2010
Financement des investissements	C permanents/ immobilisations nettes	129%	112%	100%
Risque liquidatif	Fonds propres/ Total Bilan	65%	67%	73%
Capacité d'endettements	Fonds propres/ C permanents	85%	88%	90%
Productivité du capital	CA/ Immobilisations nettes	151%	75%	104%
Capacité de remboursement	DMLT/ CAF	56%	50%	50%
Degré d'amortissement	Amortissements/Immobilisations amorties brutes	2%	6%	8%

Source : Documents Interne A La BEA

- **Commentaire :**

En analysant les ratios donnés par le tableau ci-dessous, on remarque une bonne indépendance de notre relation pendant les trois exercices et cela grâce au ratio de capacité d'endettements qui évolue de 85% jusqu'à 90% ainsi que le ratio capacité de remboursement des emprunts structurels (DMLT/CAF) qui démontre que l'entreprise pourra s'acquitter de toutes ses DMLT dans moins de 2 ans.

L'équilibre financier déjà analysé, a démontré que l'ensemble des actifs immobilisés est couvert par les capitaux permanents et dégage un fonds de roulement positif pendant toute la durée étudiée.

L'analyse du ratio risque liquidatif révèle que l'entreprise est très solvable, et ne présente théoriquement aucun risque de liquidation (le ratio en question est supérieure à 20%) ce qui prouve d'ailleurs le volume des fonds propres assez consistants par rapport aux autres fonds permanents.

Pour ce qui est de la politique d'amortissement de l'entreprise, le ratio Dotations aux amortissements / Immobilisations amortissables brutes est de 8% la dernière année. C'est-à-dire, que l'entreprise a amorti 8% de ses immobilisations en une seule année, d'où amortissement de toutes les immobilisations dans une durée proche de (12) ans. En effet ce ratio est appréciable, ce qui justifie la productivité du capital économique.

B) Les ratios d'activité :

Figure 20:Les ratios d'activité

Appellation	Modes de calculs	2008	2009	2010
Rotation des stocks	$(\text{Stocks} / \text{CAHT}) * 360j$	10j	15j	13j
Les délais fournisseurs	$(\text{Fournisseurs} / \text{CATTC}) * 360j$	41j	87j	42j
Les délais clients	$(\text{Clients} + \text{Effets} + \text{EENE} / \text{CATTC}) * 360j$	88j	137j	35j

Source : Documents Interne A La BEA

- **Commentaire :**

L'analyse des ratios d'activité de l'entreprise fait apparaître les éléments suivants :

-le ratio de la rotation des stocks est maîtrisable, ceci est dû, comme nous l'avons déjà signalé, à l'importance de l'activité de l'entreprise et à la bonne gestion du dirigeant.

-Les délais obtenus des fournisseurs ont augmenté de 46 jours en 2009 ce qui reflète la crédibilité de l'entreprise et la confiance des fournisseurs en leur client et explique la réduction du recours aux ressources externes durant cette année.

-Quant aux délais clients, ces derniers ne dépassent pas les normes. Mais ils sont toujours

supérieures aux délais fournisseur (Sauf pour l'année 2010). Cette situation peut être expliquée comme suit : notre relation est une affaire qui évolue dans le secteur des travaux public. A cet effet, l'entreprise travaille essentiellement avec l'Etat qui est son principal client. Ce dernier est à la fois un bon et long payeur (la lenteur administrative dans le règlement de leurs situations).

Appellation	Modes de calculs	2008	2009	2010
La liquidité générale	Actifs circulant /DCT	174%	134%	102%
La liquidité réduite	Actifs circulant - stocks /DCT	163%	125%	87%
La liquidité immédiate	Disponibilités /DCT	15%	5%	11%

L'analyse des ratios de liquidités, rapprochés du ratio délais clients, fait ressortir que la liquidité globale est dominée par les valeurs réalisables d'exploitations (client). De ce fait, on conclue que la gestion de trésorerie doit attacher une importance particulière à ce poste, pour ne pas connaître des besoins en liquidité.

C) Les ratios de répartition de la valeur ajoutée :

Figure 21: Les ratios de répartition de la valeur ajoutée

Appellation	Modes de calculs	2008	2009	2010
La rémunération de facteurs travaux	(Frais de personnel+la soustraction)/VA	22%	19%	21%
La rémunération de l'Etat	(Impôts (dont IBS))/VA	21%	19%	19%
La rémunération des banques	Frais financiers/VA	0,1%	0,4%	1,3%
La rémunération de l'entreprise	CAF/VA	52%	59%	54%

Source : Documents Interne A La BEA

Commentaire :

Globalement et comme le tableau ci-dessus l'illustre :

- la valeur ajoutée est destinée à couvrir les frais de personnel et les impôts, car en moyenne ils représentent 40% de la VA.

-En deuxième position, on trouve la rémunération de l'entreprise qui représente 55% de la VA.

Pour la part du bailleur de fonds, celle-ci est relativement insignifiante pour ne pas dire

absente. Cela s'explique par le fait que les crédits contractés ne constituent pas une charge Lourde pour l'entreprise.

D) Les ratios de rentabilité :

Figure 22: Les ratios de rentabilité :

Appellation	Modes de calculs	2008	2009	2010
Rentabilité économique	Résultat net/Total actif	19%	13%	10%
Rentabilité financière	Résultat net/Fonds propres	29%	20%	14%
Rentabilité de l'activité	CAF/CAHT	22%	34%	19%
Effet de levier	R Financière - R économique	10%	7%	4%

Source : Documents Interne A La BEA

- **Commentaire :**

La rentabilité financière est nettement supérieure à la rentabilité économique. Par conséquent, nous sommes, pendant toute la durée d'étude, face à un effet de levier positif. Ce qui nous pousse à conseiller l'entreprise à s'endetter d'avantage afin de mieux fructifier ses capitaux propres.

III.2.2. L'analyse prospective (prévisionnelle) :

L'analyse prévisionnelle va porter sur :

- Le bilan prévisionnel de clôture pour l'année 2011.
- le plan de trésorerie prévisionnelle afin de déterminer les montants et les types de concours à accorder à notre relation:

III.2.2.1. Le bilan prévisionnel de clôture pour l'année 2011 :

- **Commentaire:**

L'entreprise jouira d'un équilibre financier rassurant, étant donné que son outil de production sera sécurisé et sera entièrement couvert par le volume important des capitaux permanents dont elle dispose, dégageant ainsi un fond de roulement positif durant cet exercice.

Cela est dû d'abord à l'importance du capital social et aux bénéfices qui seront réalisés au cours de cet exercice. Il y aura donc non seulement un équilibre financier, mais également une totale autonomie financière de l'entreprise vis-à-vis des tiers car ses fonds propres

représentent 83% des capitaux permanents.

Pour le cycle d'exploitation, nous remarquons un BFR positif, c'est-à-dire que l'actif circulant sera plus important que les dettes à court terme. Cette situation s'explique par :

L'augmentation des prévisions relatives à la réalisation de nouveaux marchés engendrant la progression de tous les ratios de structures et d'activité notamment les délais clients qui seront plus consistants par rapport aux délais fournisseurs (la quasi-totalité de ses clients sont les administrations).

Mais ce besoin sera couvert en totalité par le fonds de roulement dégagé, donc, il s'agira d'un équilibre sain dans la mesure où l'entreprise disposera des ressources suffisantes pour financer tous ses besoins et dégagera un excédent de trésorerie.

Vu le volume important des marchés à réaliser, ceci va lui permettre d'augmenter son chiffre d'affaire.

III.2.2.2. Plan de trésorerie prévisionnel :

Figure 23: Plan de trésorerie prévisionnel :

Désignation	1T	2T	3T	4T
Solde de départ (A)	986 000	-1 500 000	3 287 000	3 187 000
Prévision de dépense				
Marchandises (paiement aux frs)	12 300 000	13 300 000	7 790 000	6 920 000
Dépenses d'investissements	-	-	-	-
Charges de personnel	2 450 000	2 200 000	1 950 000	1 950 000
Impôts et taxes	90 000	170 000	150 000	170 000
Frais divers	130 000	260 000	135 000	170 000
Frais financiers	30 000	70 000	75 000	80 000
Total dépense (B)	15 000 000	16 000 000	10 100 000	9 290 000
Prévisions de recettes				
CA(travaux encaissement effectifs)	12 514 000	20 787 000	10 000 000	11 500 000
Recettes nettes(C)	12 514 000	20 787 000	10 000 000	11 500 000
Besoins de trésorerie (A) +(C) - (B)	-1 500 000	3 287 000	3 187 000	5 397 000

Source : Documents Interne A La BEA

Le plan de trésorerie prévisionnel est établi trimestriellement (Plan de trésorerie trimestriel).

Le déficit de trésorerie maximum prévu est de 1.500.000,00 DA, ce qui correspondrait au montant maximum de l'avance à accorder au client.

III.3. Etude des risques

L'entreprise est une ancienne relation, ayant toujours honoré ses engagements aux termes convenus. On peut dire que nous sommes devant une entreprise fiable, performante par les moyens matériels et humains dont elle dispose en sus de l'expérience de son dirigeant.

Quant aux recettes, l'entreprise nous a confiés la totalité de son chiffre d'affaires. En fait, les risques liés à l'activité sont éloignés.

L'entreprise est à jour dans ses cotisations fiscales et parafiscales. Ceci écarte le risque lié aux créanciers privilégiés.

III.4. Conclusion de l'étude et avis personnel

Vu les éléments positifs développés dans la présente étude de cas et afin de permettre à notre relation de faire face à ses besoins, nous émettons un avis favorable pour un crédit d'exploitation d'un montant globale de: 13.500.000. DA réparti comme suit :

➤ **Diverses cautions :** d'un montant équivalent à 12.000.000. DA, déterminé à partir des marchés déjà obtenus et à réaliser en 2012, soit:

-Cautions d'avance forfaitaire: d'un montant de 9.000.000 DA (représentant 15% des marchés en cours de réalisation) ;

-Caution de bonne exécution: d'un montant de 3.000.000 DA (représentant 5% des marchés en cours de réalisation) ;

• Afin de pouvoir encaisser les situations de 2011 aux marchés en cours de réalisation. Ces caution seront provisionnés à 30 %, soit 3.600.000 DA du montant total.

La nature de l'activité de l'entreprise, qui porte sur la réalisation en grande partie des marchés passés avec les administrations publiques, exige des liquidités importantes entre les dépenses et les recettes engendrées par la lenteur de la mobilisation de ses créances.

A cet effet, nous avons jugé nécessaire de lui accorder:

➤ **un préfinancement:** d'un montant équivalent à 1.500.000 DA.

❖ **Les garanties recueillies:**

- Nantissement de marchés;
- Une DPAMR avec procuration de renouvellement d'assurance;
- Nantissement des équipements existants;
- hypothèque d'un terrain d'une superficie de 5000 M².

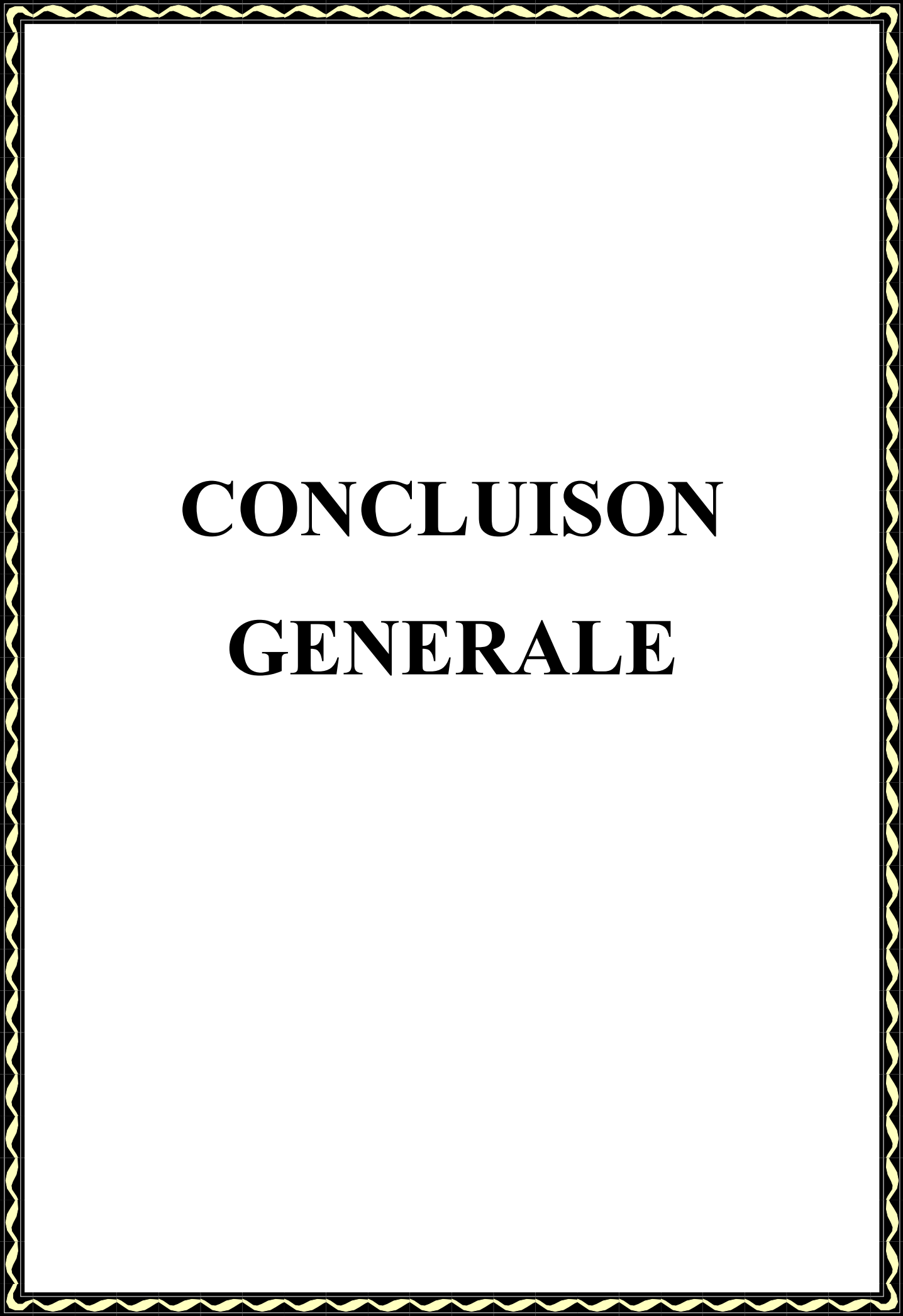
III.5. Comparaison avec la décision de la banque

Au terme de notre étude, nous avons abouti à une conclusion presque similaire à celle de la banque, sauf en ce qui concerne la nature de crédit, ou le chargé d'étude a accordé le découvert sollicité par le client. En revanche, nous avons jugé nécessaire de lui accorder un crédit de préfinancement vu la nature de l'activité de l'entreprise qui évolue dans le cadre des marchés publics. Nous avons par conséquent partagé le même avis avec le chargé du dossier quant à l'octroi du concours sollicité ainsi que pour la solvabilité et la rentabilité.

Toutefois, les démarches empruntées sont différentes notamment en raison du facteur temps.

En effet, l'étude effectuée au niveau de l'agence est très succincte et moins approfondie. On note particulièrement :

- L'absence de l'analyse des SIG ;
- Le calcul de quatre ratios uniquement (Ratio capacité d'endettement, le ratio de solvabilité, un ratio de liquidité, et un ratio de rentabilité) ;
- Le calcul du FR et du BFR mais sans les analyser ;
- Quant à l'étude prévisionnelle, basée sur le plan de trésorerie prévisionnel, aucun avis n'a été donné ou commentaire n'a été fait ;
- L'analyse du bilan prévisionnel de 31/12/2011 est totalement absente.



CONCLUISON

GENERALE

CONCLUSION GENERALE

Au terme de ce présent mémoire, sanctionnant six mois de travail passés au sein de l'agence BEA Tizi-Ouzou (Alger), nous avons essayé de présenter les différents produits et services proposés par la banque en matière de crédit et les principaux paramètres conditionnant leur octroi.

En sa qualité de bailleur de fonds, le banquier doit connaître parfaitement son vis-à-vis, à travers une analyse subjective et objective, et doit s'entourer d'un maximum de précautions afin d'assurer le remboursement de ses fonds prêtés et de minimiser le risque à encourir. Toutefois, cette notion de risque, qui constitue le maître-mot des dirigeants de la banque, reste inséparable de la fonction crédit. Ceci dit, le banquier doit savoir que pour faire le plus possible de bénéfices, il doit prendre un maximum d'engagements tout en sachant que le profit est contraire au besoin de sécurité.

L'octroi de crédits est un acte de gestion d'une portée considérable, eu égard aux enjeux économiques et financiers qu'il génère, tant sur le plan de création de richesses et d'emplois que sur le plan du développement économique. C'est ainsi que les banques doivent faire l'objet d'un savoir-faire et d'une maîtrise globale des processus de gestion bancaire adoptés aux normes internationales.

Face aux mutations profondes et rapides qui s'opèrent dans le monde, la structure et le fonctionnement des banques se trouvent profondément modifiés. L'Algérie n'est pas en marge de cette nouvelle conception, néanmoins, son insertion dans cette dynamique de mondialisation de l'économie et de densification des échanges commerciaux nécessite des adaptations. Dans cette optique, le système bancaire algérien doit s'imposer et introduire une nouvelle politique pour être à la hauteur du rôle moteur qu'il doit assurer. La complexité croissante de l'activité bancaire et financière a mis en rude épreuve les systèmes de gestion archaïque hérités de la gestion administrée des entreprises nationales.

Enfin, malgré la volonté politique clairement affichée de le libéraliser en l'ouvrant à de nouvelles banques, le système bancaire algérien reste encore très fortement marqué par le passé. Il reste largement dominé par les banques publiques et le poids des nouvelles banques privées ou internationales reste très limité en matière de distribution du crédit à l'économie.

Glossaire

Glossaire

- **ANSEJ** : Agences Nationale se Soutien à l'Emploi de Jeunes ;
- **ATD** : Avis tiers détenteur ;
- **AVI** : Autre valeur immobilisée ;
- **BA** : Banque d'Algérie ;
- **BAD** : Banque Algérienne de Développement ;
- **BEA** : Banque Extérieure d'Algérie ;
- **BFR** : Besoin en fonds de roulement ;
- **CA** : Chiffre d'affaires ;
- **CAF** : Capacité d'autofinancement ;
- **CLT** : Crédit à Long Terme ;
- **CMT** : Crédit à Moyen Terme ;
- **CASNOS** : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
- **CNAS** : Caisse Nationale des Assurances Sociales des Travailleurs Salariés
- **DA** : Dinar algérien ;
- **DCT** : Dettes à court terme ;
- **DGA** : Direction général adjoint engagement
- **DMLT** : Dettes à moyen et long termes ;
- **DR** : Délai de récupération ;
- **DRA** : Délai de récupération actualisé ;
- **EBE** : Excédent brut d'exploitation ;
- **EENE** : Effet escomptés nos échus ;

- **FR** : Fond de Roulement ;
- **FRB** :Fond de Roulement brut ;
- **FRE** : Fonds de roulement étranger ;
- **FRN** : Fonds de roulement net ;
- **FRP** : Fond de Roulement propre ;
- **FPN** : Fond propre nets ;
- **HT** : Hors taxes ;
- **IBS** : Impôt sur le bénéfice des sociétés ;
- **KDA** : Kilo dinars ;
- **RCAI** : Résultat courant avant impôt ;
- **REP** : Risque encourus pondérés ;
- **RNC** : Résultat net comptable
- **TCR** : Tableau des comptes de résultats ;
- **TRI** : Taux de rentabilité interne ;
- **TTC** : Toutes taxes comprises ;
- **TVA** :Taxe sur la valeur ajouté ;
- **VA** : Valeur ajoutée ;
- **VAN** : Valeur actuelle nette ;
- **VD** : Valeurs Disponibles ;
- **VE** : Valeurs d'exploitation ;
- **VR** : Valeurs réalisable ;
- **VRI** : Valeur résiduelle des immobilisations.

Figures

Figures

Figure 1 :Le calcul de plafond d'escompte	16
Figure 2: Le financement de crédit ENSEJ.....	32
Figure 3: Un crédit documentaire réalisé à vue.....	35
Figure 4: Organisation du service crédit au niveau de la BEA34.	77
Figure 5: Organigramme de la BEA 034.....	79
Figure 6: Présentation synthétique du bilan financier	95
Figure 7: Les différentes rubriques du bilan financier	109
Figure 8: Appréciation des valeurs structurelles	123
Figure 9: Analyse des emplois stable	138
Figure 10: Les ressources durables.....	139
Figure 11:Enregistrement des variations d'actif et du passif circulant.....	141
Figure 12: Le mouvement d'affaire confié.....	156
Figure 13:L'actif du bilan financier	157
Figure 14:Le passif du bilan financier.....	158
Figure 15:Analyse des grandes masses du bilan condensé.....	159
Figure 16:Tableaux des soldes intermédiaires de gestion	162
Figure 17:Indicateurs de l'équilibre financier	163
Figure 18: L'appréciation de la solvabilité de l'entreprise.....	164
Figure 19:Les ratios de structures :	165
Figure 20:Les ratios d'activité	166
Figure 21:Les ratios de répartition de la valeur ajoutée	167
Figure 22:Les ratios de rentabilité :.....	168
Figure 23:Plan de trésorerie prévisionnel :.....	169

La bibliographie

Bibliographie

Ouvrage :

- BENHALIMA A, pratiques des techniques bancaires. Référence à l'Algérie, Edition DAHLEB, Alger, 1997;

BOUYAKOUB, l'entreprise et le financement bancaire, Casbah Edition; Alger, 2000;
- MATHIEU MICHEL, L'exploitant bancaire et le risque crédit, Ed Banque Editeur, Paris, 1995;
- MICHEL Rouach et GERARD Moulleau, le contrôle de gestion bancaire et financière, Edition la revue bancaire, 1993;
- HAMDI (K), Analyse des projets et de leur financement, Ed. ESSALEM, Alger, 2000 ;
- COHEN.N, Analyse financière, 4em édition economica - paris 1997 ;
- PIERRE LAUZEL, Comptabilité analytique et gestion, Edition siery ;
- BAREAU.J DELAHAYE.J DELHAYE.F, gèstion financière 13em Edition dunod, paris, 2004;
- J.C-AUGROS M.QUERUEL, Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire, édition economica, 2000.

Codes et lois:

- La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit ;
- L'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit ;
- Le code civil ;
- Le code de commerce ;

Autres documents:

- Dictionnaire des sciences économiques, ARMAND COLIN /VUEF, paris, 2001 ;
- Documents internes à la BEA ;
- Les mémoires de l'école supérieure de banque.

Mémoires:

- Mémoire de fin d'étude, « les opérations de crédit cas pratique :BNA »,réalisé par :Mr SADEG Abdellah 2001.
- Mémoire de fin d'étude, « les caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires cas pratique BADR », réalisé par Mr ZERRAF Youcef 2012.
- Mémoire de fin d'étude, « le financement bancaire en Algérie cas pratique BEA », réalisé par :Melle HADDADI Sandra 2012.

Annexes

Actif	2008			2009		
	Montants bruts	Amor/prov	Montant nets	Montant bruts	Amor/prov	Montant nets
Terrains	2 000 000		2 000 000	2 000 000		2 000 000
Materiel et outillage	83 504	11 849	71 654	83 504	11 849	71 654
Materiel de transports	6 357 265	335 043	6 022 222	12 305 256	1 252 051	11 053 205
Autres equipments de productions	81 716	39 238	42 433	81 716	40 223	41 493
Equipements sociaux	0		0	35 000	5 000	30 000
Créances d'investissements	2 403 440		2 403 440	2 419 936		2 419 936
stocks	438 553		438 553	500 000		500 000
clients	4 577 004		4 577 004	5 227 190		5 227 190
Autres avances d'exploitation	1 547 812		1 547 812	1 645 594		1 645 594
Disponibilités	621 680		621 680	286 832		286 832
Total	18 110 976	386 175	17 724 800	24 585 028	13 309 124	23 275 904
Passif						
Fonds social			8 215 149			12 424 361
Résultat en instance d'affectation			674 585			621 195
Autres emprunts			0			30 010
Fournisseurs			2 104 830			3 338 010
Impôts et taxes dûs			1 751 679			2 067 255
Autres dettes d'exploitation			2 280 215			2 310 295
Résultat			2 698 340			2 484 778
Total			17 724 800			23 275 904

**Les bilans comptables réels de
l'entreprise M.YOUSFI**

Table des matières

INTRODUCTION GENERALE

CHAPITRE INTRODUCTIF

GENERALITES	3
I.RAPPEL DE NOTION DE BAS	4
I.1. Notion de l'entreprise.....	4
I.2. Notion de la banque	5
I.3. Notion du crédit.....	5
I.3.1. Définition	5
I.3.2. Objectif du crédit	6
I.4. Notion de profil ou de rentabilité	6
INTRODUCTION DU PREMIER CHAPITRE	7
CHAPITRE I : TYPOLOGIE DU CREDIT	
SECTION I : LE CREDIT AUX ENTREPRISES.....	8
I.1. LE FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION.....	8
I.1.1.Les crédits d'exploitation par caisse (directs)	8
I.1.1.1. les credits d'exploitation globaux	9
I.1.1.2. les credits d'exploitation specefique	13
I.1.2.les crédits d'exploitation par signature (indirects).....	22
I.1.2.1.les engagements cambinaire	23
I.1.2.2.le cautionnement bancaire	23
I.2. LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	28
I.2.1.les credits a moyen et long terme	28
I.2.1.1. le credit a moyen terme (CMT)	28
I.2.1.2. le credit a long terme (CLT)	30
I.2.2. le crédit-bail (OULEASING)	30
I.2.3.Cas particuliers : LES CRÉDITS A L'EMPLOI DE JEUNES	32
SECTION II : LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR	34
II.1. LE FINANCEMENT DES IMPORTATIONS « CREDIT DOCUMENTAIRE»	35
II.1.1..Définition.....	35
II.1.2..Les types du crédit documentaire:.....	36
II.1.2.1. Le crédit documentaire révocable	36
II.1.2.2. Le crédit documentaire irrévocable	36

II.1.2.3. Le credit documentaire irrévocable et confirmé	36
II.1.3. Quelques modalités du crédit documentaire.....	36
II.1.3.1. Le credit documentaire à vue	37
II.1.3.2.Le crédit documentaire contre acceptation.....	37
II.1.3.3.Le credit documentaire à différé de paiement	37
II.1.4. Les crédits documentaires spéciaux	37
II.1.4.1.le credit documentaire transférable	37
II.1.4.2. .le credit documentaire à « clause rouge	38
II.1.4.3.le credit documentaire renouvelable	38
II.1.4.4.le credit documentaire «adossé	38
II.2. LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS	38
II.2.1.Techniques de financement à court terme	38
II.2.1.1. le credit de préfinancement	38
II.2.1.2.la mobilisation des créances nées sur l'étranger	39
II.2.1.3. les avances en devises	39
II.2.2. Techniques de financement à moyen et long terme	39
II.2.2.1. le credit fournisseur	39
II.2.2.2.le credit acheteur	40
SECTION III : LE FINANCEMENT DES PARTICULIERS.....	41
III.1. LE CREDIT A LA CONSOMMATION (LA VENTE A TEMPERAMENT).....	41
III.1.1. Définition :	41
III.1.2. Avantages du crédit à la consommation:	42
III.1.2.1. Avantages pour la banque	42
III.1.2.2. Avantages pour l'acheteur	42
III.1.2.3. Avantages pour le vendeur.....	42
III.2. CREDITS IMMOBILIERS	43
III.2.1.Définition du crédit hypothécaire :	43
III.3. AUTRES FORMES DE CREDITS AUX PARTICULIERS	44
III.3.1. Les avances en comptes :	44
III.3.2. Les avances sur titres :	44
III.3.3. Les prêts personnels :	44
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE	46
INTRODUCTION DU DEUXIEME CHAPITRE	47
CHAPITRE II : LES RISQUES DU CREDIT ET LES MOYENS DE PREVENTION	49

SECTION I : LES DEFFERENTS RISQUE BANCAIRE.....	50
I.1.LES RISQUES LIES À L'OPÉRATION DE CREDIT	50
I.1.1. Le risque d'insolvabilité:	50
I.1.1.1. Le risque particulier	51
I.1.1.2. Le risque sectoriel :.....	51
I.1.1.3. Le risque global ou général.....	51
I.1.2. Le risque d'immobilisation.....	51
I.1.3. Le risque de taux.....	52
I.1.4. Le risque de change :	52
I.2. MOYENS DE PREVENTION DU RISQUE DE CREDIT	52
I.2.1. Application et respect des règles prudentielles:.....	53
I.2.1.1. La couvertures des risques	53
I.2.1.2.La division des risques	54
I.2.2. Le suivi des engagements :	54
I.2.3. Mise en place de procédures internes :	55
I.2.4. Les garanties :	55
I.2.4.1. Les garanties personnelles	56
I.2.4.2. Les garanties réelles	58
I.2.4.3. Les garanties complémentaires.....	61
SECTION II : LA MISE EN PLACE DUCREDIT	63
II.1. LA DECISION FINALE.....	63
II.1.1. Au niveau del'agence :	63
II.1.2. Au niveau du groupe d'exploitation :	64
II.1.3. L'autorisation de crédit :	64
II.2. MISE EN PLACE DES CRÉDITS	65
II.2.1. Mise en place des crédits à court terme :.....	65
II.2.1.1. Les credits à court terme non mobilisables	65
II.2.1.2. Les credits à court terme mobilisables	65
II.2.2. Mise en place des crédits par signature	66
II.2.3. Mise en place des crédits d'investissement (CMT).....	66
SECTION III : LA GESTION DU CONTENTIEUX	68
III.1. LA PHASE PRECONTENTIEUSE :	68
III.2. LA PHASE CONTENTIEUSE :	69
III.2.1. La saisie arrêt :	69

III.2.2. La saisie conservatoire :	70
III.2.2.1. Le commandement de payer :	70
II.2.2.2. La saisie des biens	70
III.2.2.3. La vente :	71
III.2.3. La mise en jeu des garanties :	71
CONCLUSION DU DEUXIEME CHAPITRE.....	73
INTRODUCTION DU TROISIEME CHAPITRE.....	74
CHAPITRE III: ETUDE DE CAS	75
SECTION I : PRESENTATION DE LA BEA	75
I.1.PRESENTATION DE LA BANQUE D'ACCUEIL.....	75
I.1.1. Historique de la BEA :	75
I.1.2. Organisation générale de la BEA :	76
I.2. PRESENTATION DE L'AGENCE D'ACCUEIL.....	76
I.3. PLACE ET ROLE DU SERVICE CREDIT AU NIVEAU DE L'AGENCE BEA 034.....	77
I.3.1. Organisation du service crédit au niveau de la BEA	77
I.3.2. Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit :	77
I.3.3. ORGANIGRAMME BEA 034 :	79
SECTION II : MONTAGE ET ÉTUDE D'UN DOSSIER DE CRÉDIT D'EXPLOITATION .	80
II.1. LA CONSTITUTION DU DOSSIER DE CREDIT D'EXPLOITATION.....	81
II.1.1. Une demande écrite de l'entreprise	81
II.1.2. Les documents juridiques et administratifs : ils comprennent	81
II.1.3. Les documents comptables et financiers : ils comprennent :	81
II.1.4. Les documents économiques : ils comprennent:	82
II.1.5. Les documents commerciaux : ils comprennent :	82
II.1.6. Les documents fiscaux et parafiscaux :	82
II.1.7. Le compte rendu de visite :	83
II.2. L'IDENTIFICATION DU DEMANDEUR DE CREDIT ET SON ENVIRONNEMENT	83
II.2.1. Historique de l'entreprise	83
II.2.2. L'entreprise : Entité Juridique	84
II.2.2.2. La société.....	84
II.2.2.1. Entreprise individuelle (EURL)	84
II.2.3. L'entreprise : Entité Economique.....	85
II.2.3.1. Les moyens mis en œuvre :	85
II.2.3.2. Les moyens humains :	85

II.2.3.3. Les moyens matériels :	85
II.2.3.4. Les moyens financiers :	86
II.2.3.5. Le produit :	86
II.2.4. L'entreprise et son environnement :	86
II.2.4.1. L'environnement économique :	87
II.2.4.2. L'environnement social :	87
II.2.4.3. Le marché :	88
II.2.4.4. Les partenaires :	88
II.2.4.5. Les concurrents :	89
II.2.4.6. Les perspectives du développement :	89
II.3. LA CLASSIFICATION DE LA CLIENTELE.....	89
II.3.1. L'historique de la relation :	90
II.3.2. Les mouvements d'affaires confiés :	90
II.3.3. Le Niveau d'utilisation des concours autorisés :	91
II.3.4. Les incidents de paiements :	92
II.3.4.1. L'Avis à Tiers Détenteur (ATD) :	92
II.3.4.2. La Saisie Arrêt :	92
II.4. LE DIAGNOSTIC ECONOMIQUE ET FINANCIER DE L'ENTREPRISE POSTULANTE	92
II.4.1. Analyse rétrospective :	93
II.4.2. Analyse statique de l'entreprise :	94
II.4.2.1. Elaboration et présentation du bilan financier :	94
II.4.2.2. Retraitement du tableau de compte de résultat et diagnostic des soldes intermédiaires de gestion (SIG) :	110
II.4.2.3. L'analyse de la structure financière de l'entreprise :	116
II.4.3. L'analyse dynamique :	134
II.4.3.1. Le tableau de financement :	136
II.4.3.2. Le tableau pluriannuel des flux financiers (TPFF) :	142
II.4.4. Analyse prospective (prévisionnelle) :	149
II.4.4.1. LES BUDGETS D'EXPLOITATION PRÉVISIONNELS :	150
II.4.4.2. LE BUDGET DE TRÉSORERIE :	150
II.4.4.3. LE PLAN DE FINANCEMENT :	151
II.4.4.4. LES DOCUMENTS DE SYNTHÈSE PRÉVISIONNELS :	151
II.4.4.5. LE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL ET LE POINT MORT :	152
SECTION III : ÉTUDE DE CAS D'UN DOSSIER DE CRÉDIT D'EXPLOITATION	154

III.1. IDENTIFICATION DE LA RELATION	154
III.1.1. Constitution du dossier :	154
III.1.2. Identification du demandeur de crédit:	154
III.1.2.1. Présentation de l'affaire :	154
III.1.2.2. Présentation de l'activité:	155
III.1.2.3. Le type de clientèle et de marché :	155
III.1.2.4. Le produit :	155
III.1.3. La relation banque- entreprise :	155
III.1.3.1. Historique de la relation :	155
III.1.3.2. Le mouvement d'affaires confié :	156
III.1.3.3. Les crédits accordés et leurs niveaux d'utilisation :	156
III.2. ANALYSE FINANCIERE DU PROJET	156
III.2.1. Analyse rétrospective :	156
III.2.1.1. Les bilans financiers :	156
III.2.1.2. L'analyse par les soldes intermédiaires de gestion:	161
III.2.1.3. Analyse par grande masse:	163
III.2.1.4. L'analyse par les ratios:	165
III.2.2. L'analyse prospective (prévisionnelle) :	168
III.2.2.1. Le bilan prévisionnel de clôture pour l'année 2011 :	168
III.2.2.2. Plan de trésorerie prévisionnel :	169
III.3. ETUDE DES RISQUES	170
III.4. CONCLUSION DE L'ETUDE ET AVIS PERSONNEL	170
III.5. COMPARAISON AVEC LA DECISION DE LA BANQUE	171
CONCLUSION GENERALE	172
GLOSSAIRE	
FIGURES	
LA BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	