



REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE 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 de Fin d'Etudes en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences Commerciales
Option : FINANCE

THEME :

Le financement bancaire de l'exploitation des PME
au sein de NATIXIS DE Tizi-Ouzou.
Cas de Supermarché « BON PRIX »

Réalisé par :

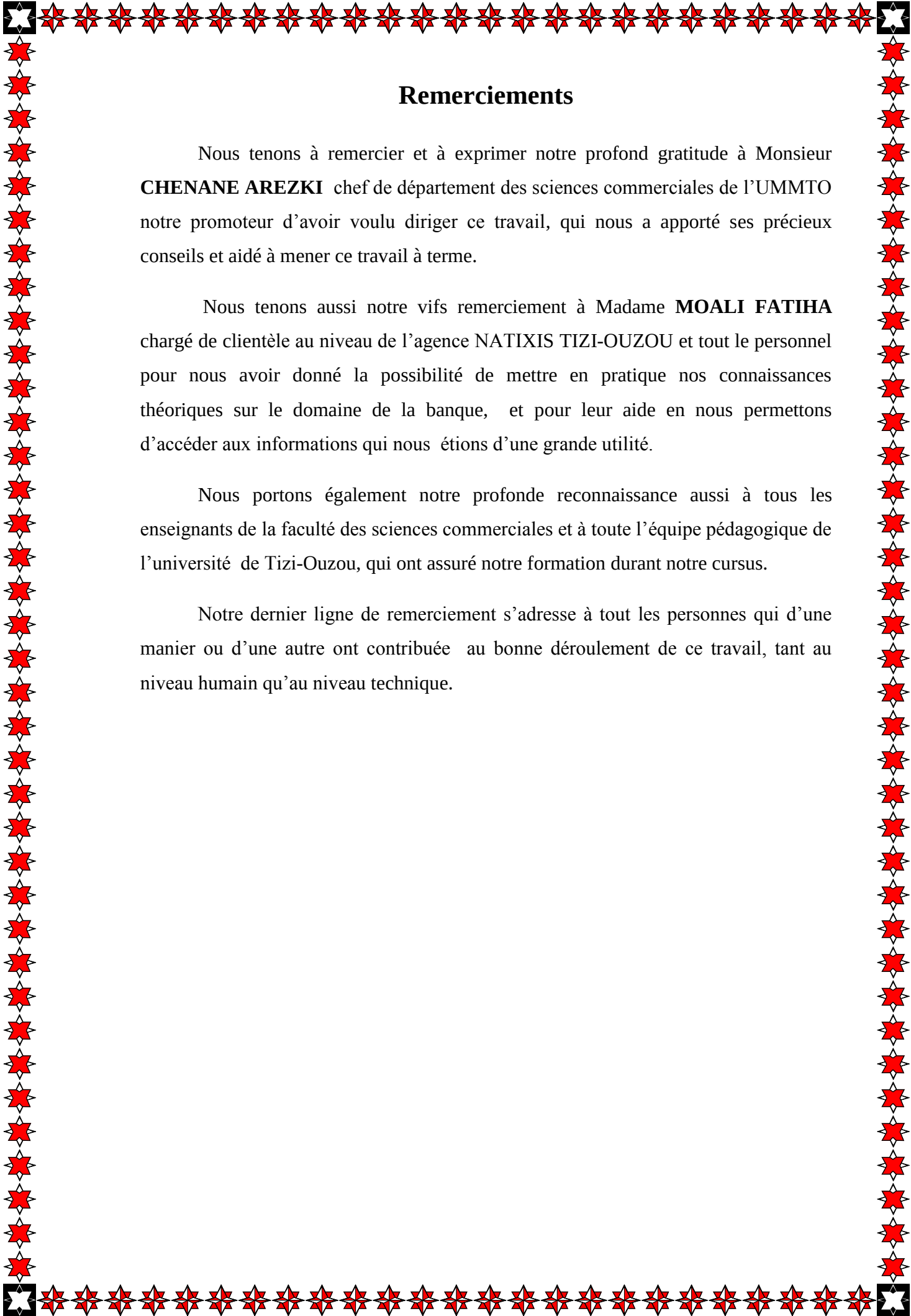
M^{elle} AIT MOHAND Zohra

M^{elle} AIT ISSAD Souhila

Dirigé par :

M. : CHENANE Arezki

Promotion : 2014-2015



Remerciements

Nous tenons à remercier et à exprimer notre profond gratitude à Monsieur **CHENANE AREZKI** chef de département des sciences commerciales de l'UMMTO notre promoteur d'avoir voulu diriger ce travail, qui nous a apporté ses précieux conseils et aidé à mener ce travail à terme.

Nous tenons aussi notre vifs remerciement à Madame **MOALI FATIHA** chargé de clientèle au niveau de l'agence NATIXIS TIZI-OUZOU et tout le personnel pour nous avoir donné la possibilité de mettre en pratique nos connaissances théoriques sur le domaine de la banque, et pour leur aide en nous permettons d'accéder aux informations qui nous étions d'une grande utilité.

Nous portons également notre profonde reconnaissance aussi à tous les enseignants de la faculté des sciences commerciales et à toute l'équipe pédagogique de l'université de Tizi-Ouzou, qui ont assuré notre formation durant notre cursus.

Notre dernier ligne de remerciement s'adresse à tout les personnes qui d'une manier ou d'une autre ont contribué au bonne déroulement de ce travail, tant au niveau humain qu'au niveau technique.

DÉDICACE

*Toutes les lettres ne sauraient trouver les mots qu'il faut...
Tous les mots ne sauraient exprimer la gratitude, L'amour, le respect, la
reconnaissance....*

Aussi, c'est tout simplement que je dédie ce travail

*À « MES CHERS PARENTS », devant les quelles tous les mots de l'univers
sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour eux éternel et ma
considération pour les sacrifices que vous avez consenti pour mon instruction et
mon bien être.*

*Je vous remercie pour tout le soutien et l'amour que vous me porter depuis mon
enfance et j'espère que votre bénédiction m'accompagne toujours.*

*Puisse ce travail être la récompense de vous soutiens moraux et
Sacrifices. Puisse Dieu, le Très Haut, vous accorder santé, bonheur et longue vie
et faire en sorte que jamais je ne vous déçoive.*

*À MES CHERS ET ADORABLE FRÈRES ET SŒURS
MOHAND le généreux, FERHAT la prunelle de mes yeux,
KARIMA la douce au cœur si grand, SONIA l'aimable et SAMIA bienveillant.
Et leurs mariés Amar, Karim, Lyes.*

*À MES CHERS PETITS NEVEUX ET NIECES
Kamel, Yasmine, Yazid, Anis, Mahdi, Driss, Assalas ; aucune dédicace ne
saurait exprimer tout l'amour que j'ai pour vous*

*À mes amies et à tout la promotion spécialité Finance et tous les enseignants de
la faculté des sciences commerciales de l'UMMTO, qui ont assuré notre
formation durant le cursus universitaire et à toutes les personnes qui ont
participé à l'élaboration de ce travail à tous ceux que j'ai omis de citer.*

*Merci mon dieu de m'avoir donné la force et le courage de mener jusqu'à la fin de
ce travail*

ZOHRA

Dédicace

J'ai l'honneur de dédie ce modeste travaille à tous ceux qui m'ont aidé à le réaliser, à ma famille et a mes parents qui mon tenue la main durant les premiers pas de ma vie, pour me mettre sur la voie de savoir et pour leurs efforts inestimable qu'ils ; puissent trouver à travers ce travail, le fruit de leurs sacrifice.

Je le dédie ainsi a :

-Ma grand-mère, SADIA

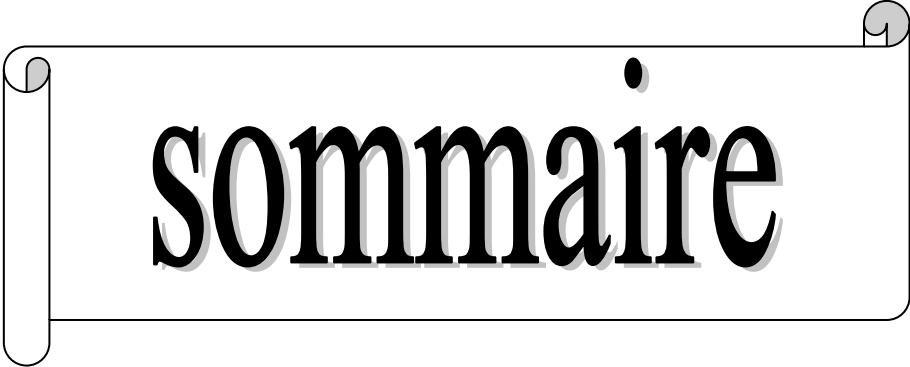
-Mes frères, HICHAM et YAZID

-Mes sœurs, MELISSA, LILIA et son époux FARID sont oublier mon neveux adorés RAMDAN, qui mon soutenu beaucoup durent mon cursus universitaire.

Mes profond reconnaissance aussi, à mes amies et à tout la promotion spécialement au groupe 01 pour la bonne ambiance lors des séances de TD, et touts les enseignants de la faculté des sciences commerciales de l'UMMTO, qui ont assuré notre formation durant le cursus universitaire et à touts ceux qui contribué de prés ou de loin pour la réalisation de ce travail.

Merci mon dieu de m'avoir donné la force et le courage de mener jusqu'à la fin de ce travail

SOUHILA



sommaire

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : cadre conceptuel et théorique des banques et des PME.....	4
SECTION 1 : De la banque comme acteur principale de financement des PME.....	4
SECTION 2 : De la PME : Définition, objectifs et rôles.....	8
CHAPITRE II : Le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation	19
SECTION 1 : Présentation du système bancaire Algérienne.....	20
SECTION 2 : La typologie de crédit d'exploitation accordé aux entreprises.....	25
SECTION 3 : Les risques de crédit et les garanties bancaires.....	44
CHAPITRE III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation	56
SECTION 1 : Les documents constitutifs du dossier de crédit d'exploitation.....	57
SECTION 2 : Etude et analyse financier d'un dossier de crédit d'exploitation	61
SECTION 3 : La prise de décision et la mise en place de crédit.....	73
CHAPITRE IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS de Tizi-Ouzou.....	75
SECTION 1 : description de l'agence NATIXIS de Tizi-Ouzou et l'entreprise client « BON PRIX ».....	76
SECTION 2 : La relation banque/ entreprise.....	87
SECTION 3 : Diagnostic économique et financier de l'entreprise étudié.....	89
CONCLUSION GENERALE.....	100
LISTES DES TABLEAUX ET SCHEMAS	
BIBLIOGRAPHIE	

A decorative graphic of a scroll with a black outline and a light gray shadow. The scroll is unrolled in the center, with the text 'Introduction générale' written inside. The left and right ends of the scroll are rolled up into circular shapes.

Introduction générale

INTRODUCTION GENERALE

Face à l'évolution du monde des affaires et aux nouvelles données économiques et financières introduits par l'avènement de phénomène de mondialisation, l'Algérie s'est engagée dans des réformes politiques, économiques, et juridiques importantes dès 1988.

Sur le plan économique, la réforme du système bancaire et financier était placée au cœur des réformes engagées suite au retrait de l'Etat dans le système économique avec l'engagement de l'initiative privée.

Dans ce contexte, la loi N° 90-10 constitue une loi de référence en matière de restructuration bancaire avec ses différents prolongements depuis 2003. De même l'ouverture de capital au privé national et étranger a vu l'émergence des banques privées.

La PME (petite et moyenne entreprises) est considérée depuis les années 1970 comme un vecteur économique de développement, un intérêt remarquable et grandissant est porté un peu partout aux PME.

Notre intérêt est principalement porté sur l'étude de la PME privée, car les autorités publiques, à travers la politique économique actuelle, lui accorde une attention soutenue et permanente pour sa promotion et son développement. Dans le milieu universitaire, de nombreuses recherches, séminaires et enquête ont été effectués dans ce sens durant ces dernières années.

Le but de notre recherche n'est pas d'étudier l'ensemble des contraintes externes, mais de se consacrer uniquement aux difficultés rencontrées quant à l'accès aux ressources, et plus précisément, les ressources financières. Pour les PME, la question du financement est liée à la relation banque-entreprise ; relation qui n'en demeure pas moins étroite, d'où la nécessité et l'importance de les aborder en même temps.

Le financement des PME privée par les banques publiques se caractérise par une forte dépendance, d'une part, et par une prudence excessive d'engagement d'autre part. Il s'agit de deux mondes différentes et éloignés qui n'entre en relation que par la voix formelle.

Les banques étrangères nouvellement installées, représentent un cas qui vient contribuer à la recherche et l'identification des contraintes auxquelles sont confrontées les PME.

Comme l'Algérie ne dispose pas un marché financière opérationnel, donc il revient au système bancaire pour faire face aux besoins de l'entreprise.

INTRODUCTION GENERALE

En outre, que la banque est un organe indispensable dans la vie économique grâce à son rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et demandeurs de fond en venant pour accompagner les entreprises est non seulement le financement des projets d'investissement mais également les besoins liée à leur exploitations, ainsi que le rapport entre eux est fondé principalement sur la location des capitaux, malgré que sont indissociable pour le mieux comme pour le pire.

La banque doit se soucie non seulement de la couverture de risque tels que les difficultés de remboursement et non-respect de l'échéance, mais aussi de la prospérité de l'entreprise qu' est un potentiel, pour faire face à ce problème des risques, le banquier exige la récolte des garanties.

Mais est-ce que les banques étrangères appliquent telles des méthodes spécifiques pour financer les PME en Algérie ?

Pour répondre à cette problématique, nous tenterons de répondre à ces interrogations ci-après :

- Qu'est-ce que le crédit d'exploitation et ses formes ?
- Quels sont les risque auxquels doit faire face une banque ?

Selon notre travail on propose deux hypothèses qui suivantes :

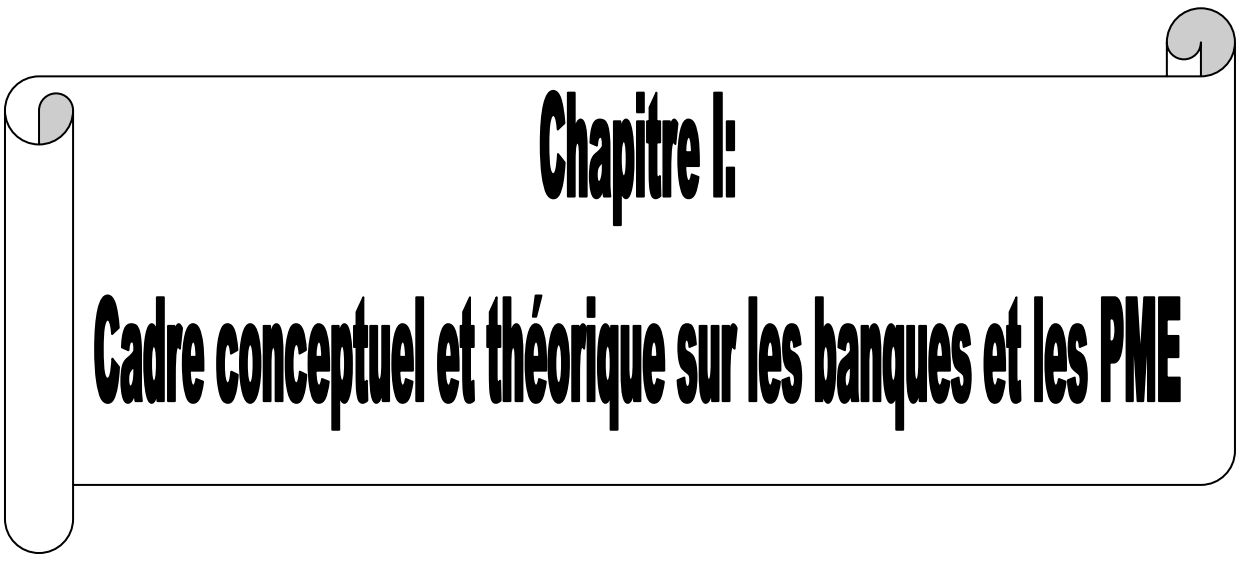
Hypothèse 1 : Il y a des spécificités particulières des produits financiers (crédit) qui offrent les banques privées.

Hypothèse 2 : Le financement des banques privées ne diffèrent pas à ce des banques publique, ils recourent on même spécificité.

Pour répondre à ces interrogations, notre travail s'articule en quatre (04) chapitres, dans le premier chapitre, un aperçu théorique sur la présentation des banques et les PME, et dans le deuxième chapitre en mettent en évidence le financement de crédit de l'exploitation des PME et les risques encourus, le troisième chapitre réservé pour le traitement d'un dossier de crédit d'exploitation et en dernier lieu qu'est le quatrième chapitre est consacré à une étude d'un cas pratique au sein de Natixis banque Tizi Ouzou, qui est réservé à l'étude d'une demande de crédit d'exploitation par une entreprise privée (supermarché BON PRIX).

INTRODUCTION GENERALE

En premier lieu, nous présenterons l'agence NATIXIS et l'entreprise client en suite, la relation banque-entreprise, quant en dernier lieu c'est l'analyse de la performance financière de l'entreprise. Ou nous avons essayé de mettre en application tous qu'on a examinés dans les chapitres précédents afin de répondre aux hypothèses posées.

A decorative horizontal scroll graphic with a light gray background and a thin black border. The scroll is partially unrolled at both ends, with the top and bottom edges showing a slight curve. The text is centered within the scroll.

Chapitre I:

Cadre conceptuel et théorique sur les banques et les PME

Introduction

La banque joue un rôle décisif dans le circuit économique, elle est considérée comme le coordinateur entre les différents agents économiques, elle participe à la satisfaction des besoins divers, celui de la collecte des disponibilités et de l'épargne en vue de les affecter en crédits aux PME. En effet, la banque joue un rôle prédominant dans le développement des petites et moyennes entreprises, qu'elle contribue à satisfaire leurs besoins en financement sous forme de crédits bancaires.

Les petites et moyennes entreprises (PME) ont été identifiées comme l'un des leviers essentiels au développement en ce sens que les effets d'entraînements sur le reste de l'économie en terme de création d'emplois, de diversification de la production et d'utilisation des ressources productives sont réels, elles pourraient l'être à l'avantage si elles parvenaient à trouver de meilleures conditions pour leur développement. Parmi lesquelles figure le problème de l'accessibilité au financement bancaire.

Pour comprendre le rôle de la banque comme acteur principal de financement des PME en Algérie, nous allons tenir compte dans la première section, définition, objectif, et rôle de la banque, ainsi dans la section qui suit nous permettrons présenter les PME, définition, objectif et caractéristique.

Section 1 : De la banque comme acteur principal de financement des PME

Les banques ont un rôle spécifique dans le cycle économique, elles exercent un certain nombre de fonctions qui ont évolué au cours des âges et qui se caractérisent à l'époque contemporaine par une volonté générale de la procédure à leur régulation.

1-1 Définition de la banque

La définition de la banque se situe à deux niveaux : juridiques et économiques.

1-1-1- Définition juridique

« Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principale les opérations décrites aux articles 110 à 113 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, les opérations de banques comprennent la réception de

Chapitre1 : Cadre conceptuel et théorique des banques et des PME

fonds du publique, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyennes de paiement et la gestion de ceux –ci »¹

Cette définition réunissent les qualités de concession, reste très juridique et se limite à l'énumération des opérations qui permettent pour cette entreprise d'obtenir le statut de banque.

1-1-2 -Définition économique

Selon le dictionnaire économique, la banque est définie comme « *une institution financière qui collecte des ressources monétaires, d'épargne et qui participe au financement de l'économie par le crédit et par l'acquisition de titre* ».

Les économistes en définissant la banque ont tendance à mettre l'accent sur la fonction économique de celle-ci. Dans ce sens la banque est définie comme suit : « La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En interposant son bilan entre les offreurs et demandeurs de capitaux « l'intermédiation de bilan ».
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché, c'est la « désintermédiation »².

La banque a un caractère spécifique qui appartient à un secteur réglementé et qui se situe au centre de l'activité économique, elle est à la fois un secteur, une entreprise, une profession.

1-2-le rôle et fonction de la banque

Sous la pression de la concurrence et l'évolution des banques publiques et privées à la fin des dernières années, le rôle des banques se limite principalement à collecter des dépôts et accorder des crédits, leurs succès dépend naturellement de leur capacité à identifier les besoins des agents économiques et à y répondre de façon efficace à un prix compétitif.

La banque assure trois fonctions principales qui sont présentées comme suit :

¹ Loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit qui constitue la clé de voute de la réforme du système bancaire algérien. Elle a été abrogée et remplacée par l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit

² P-Garsnault et S-Priani, « La banque, fonctionnement et stratégie », édition Economica, Paris, 1995, p28

1-2-1 : la collecte des dépôts

Collecter des avoirs liquides au quasi liquides des agents économiques, est une fonction essentielle des banques, ces ressources peuvent avoir à la fois une double nature et origine, et elles permettent aux agents économiques de déposer leurs fonds sur des comptes.

Les ressources prévenant de la clientèle s'effectuent sous différents formes : les ressources à vue et à terme.

A –Les ressources à vue

Un dépôt est réputé à vue lorsque son propriétaire dispose à tout moment de la somme correspondante. La restitution de ceux-ci peut avoir à tout moment sur simple demande du déposant sans préavis et pénalité, ces dépôts ne sont pas rémunérés par les banques ³ ce qui fait, est une ressource gratuit pour les banques.

B- Les ressources à terme

Les dépôts à terme désigne par différents placements bloqué sur une certain période selon un taux d'intérêt connu à l'avance, pour ces dépôts l'intérêt versé par les banques varie en fonction de la durée de placement des fonds.

Les déposants à la possibilité de solliciter un remboursement anticipé, si ce dernier est sollicité dans une période inférieure à trois mois, il risque de ne pas recevoir de rémunération.

1-2-2-La distribution de crédit

Les fonds recueillis par la banque au prés de ses clients déposants sous forme de dépôt à vue et à terme constituent des ressources importantes qui ne doivent pas rester immobilisées dans ses caisses, comme la loi bancaire lui permet de les utiliser en partie sous son entière responsabilité pour accorder des accordes de crédit aux agents économique qui ont besoin de liquidité pour investir, produire et consommer.

1-2-3- La gestion des moyens de paiement

La banque propose des moyens efficaces à fin que les clients puissent utilisent à tout moment l'argent qu'ils ont déposé, la gestion de ceux-ci englobe les chèquiers, les cartes de crédit, les virements interbancaire, les distributeurs de crédit et les coffre forts.

³ Bruno Moscket et Jean Roussillon, « La banque et ces fonctions », édition, paris, 1988, P12

En plus de ces fonctions habituelles elle assure d'autres opérations connexes qui se présentent comme suit :

- La gestion des opérations de change qui, historiquement fût une des premières missions assumées par l'Etat.
- La gestion de dépôts à vue enregistrés en compte courant et permettant aux titulaires des comptes de payer par chèque et cartes de crédit les achats de biens et services en rendant les transactions par ce biais, plus aisés, plus rapides et plus sûres.
- La garde de valeurs (or, titres), pour le compte du tiers, a cet égard, il n'est pas inutile de rappeler que les premières banques assurèrent la garde de valeurs contre remise d'un certificat de dépôt qui ne tarde pas à circuler comme moyen de paiement.

La banque étant donnée est un acteur prédominant dans le circuit économique, qu'elle joue un rôle capital dans la promotion et de développement de toute activité économique.

1-3- Les missions de la banque

Elle se présente comme suit :

- Exercer le monopole d'émission des billets de banque et des pièces de monnaie qui ont seul cours légal et pouvoir libératoire sur le territoire national ;
- Veiller à la stabilité de la monnaie et à sa convertibilité. A ce titre, elle établit et publie les statistiques sur la monnaie et le crédit, arrête et met en œuvre les instruments de politique monétaire et s'assure du bon fonctionnement du marché monétaire ;
- Assurer la supervision du système bancaire qui comporte, outre les établissements de crédit, un certain nombre d'organismes assimilés, exerçant des opérations de banque ;
- Assurer la fonction d'agent financier du Trésor, son banquier et le conseiller financier du Gouvernement ;
- Détenir et gérer les réserves publiques de change ;
- Veiller au bon fonctionnement et à la sécurité des systèmes de paiement et de compensation interbancaire en vue d'assurer la crédibilité des moyens de paiement.

Section02 : De la PME : définition, objectifs et rôles.

La contribution des petites et moyennes entreprises (PME) à l'emploi, à l'innovation et plus généralement, à la croissance, mais aussi de leur importance pour la cohésion sociale et la lutte contre la pauvreté, est reconnue par les décideurs politiques et économiques dans le monde entier.

Les économistes définissent ces PME comme étant source indispensable de créativité, de dynamisme et d'emploi en tenant compte de son importance dans la sollicité du tissu économique et sociale.

2-1- Définition de la PME

Selon les économistes la définition des PME se basent sur plusieurs critères.

Deux approches distinctes permettent de les définir : l'approche quantitative et qualitative.

2-1-1- Dans l'approche quantitative

Du point de vue juridique, les PME sont définies comme des entreprises indépendantes qui comptent un nombre de salariés et un volume d'actif limité. Ces plafonds varient selon les systèmes institutionnels adoptés.⁴

Le plafond de salariés le plus fréquent est de 250 salariés, notamment dans l'union européenne, ou dans des pays comme l'Algérie.⁵ Ce pendant certains pays fixe la limite à 200 salariés, ou même à 500 comme le cas des Etats-Unis .Petites entreprises (PE) sont généralement celle qui emploient moins de 50 salaries et la micro entreprise en compte au maximum 10, parfois 5.S'agissant des actifs financiers, dans l'union européenne par exemple, les PME sont celles dont le chiffre d'affaire annuel ne dépasse pas 50 million d'Euros et/ou la valeur de bilan ne dépasse pas 43 million d'Euros.

Les critères quantitatives représentent des inconvénients, on peut trouver des entreprises qui ne répondent pas aux spécificités des PME, comme on peut trouver des entreprises des grands taille qui sont inscrites dans le champ de celles-ci, les mesures statistiques entraînent différents problèmes tels que la définition de nombre d'employés permanent ou à temps partiel, saisonniers.

⁴ GREPME, « les PME bilan et perspectives »éd, economica, canada, 1994, p24.

⁵ Z ADLI, AFARRAH, S.YAHIAOUI et autres, « le développement de la PME en Algérie », l'impérative de la mise à niveau des institutions, 1^{er} trimestre 2006, (www. Scholar.com).

2-1-2 - Dans l'approche qualitative

Il est nécessaire d'adopter une approche qualitative pour comprendre le fonctionnement des PME. Les critères de fonds selon cette approche peuvent être ramenés à trois : la responsabilité, la propriété de la recherche d'un objectif de richesse particulier et la centralisation de la structure.

1/La responsabilité : il s'agit de la responsabilité directe personnel et finale du patron qui apparait en définitive bien souvent comme le seul décideur, c'est ainsi que la confédération général des PME fournit dans l'article 02 de ses statuts la définition suivante : « les petites et moyens entreprise sont celles dans laquelle les chefs d'entreprises assument personnellement et directement les responsabilités financières ,techniques, sociales, et morales de l'entreprises quel que soit la forme juridique de celle-ci ».

2/L'existence d'un objectif particulier de richesse : l'objectif de la rentabilité ne représente pas la même chose au niveau d'une PME.

D'une part, parce que dans ces entreprises la rémunération personnelle joue un rôle important par rapport au grand entreprise, d'autre part parce qu'à l'échelle de la grande entreprise on raisonne de rentabilité à long terme alors que dans les PME le problème dans la plupart des cas est celui de recherche de rentabilité à court terme.

3/La structure centralisée : le système décisionnel de la PME est fortement centralisé, même si l'organigramme peut donner l'apparence d'une relative délégation d'autorité. Il est vrais que la distinction propriétaire-dirigent n'existe pratiquement pas.

La loi définit les PME selon trois critères qu'on peut les récapituler dans le tableau suivant :

Chapitre1 : Cadre conceptuel et théorique des banques et des PME

Tableau n° 01 : les critères de définition européenne de la PME.

	Effectifs	Chiffre d'affaires	Total du bilan	Autonomie
Micro-entreprise	[1 ; 9]	< 2 millions €	< 2 millions €	Moins de 25 % du capital ou des droits de vote détenus par une autre entreprise
Petite entreprise	[10 ; 49]	< 10 millions €	< 10 millions €	
Moyenne entreprise	[50 ; 249]	< 50 millions €	< 43 millions €	
Grande entreprise	250 et plus	> 50 millions €	>43 millions €	

Source : la recommandation de la commission européenne 06 mai 2003 concernant la définition des PME (2003/361/CE)

2-2 - Objectifs et rôles des PME.

2-2-1-Les rôles des PME

Selon PIERRE Conso, un auteur bien connu en science de gestion fait remarquer que « la performance économique d'une nation, dépend principalement, de nos jours des performances des entreprises »⁶. A ces effets les PME tiennent une place centrale dans la vie économique.

Elles déterminent le niveau et l'orientation de la production nationale et par suite celui de l'emploi qui reste un indicateur crucial pour la vitalité de l'entreprise selon les études révélant au sein du pays, vu que les PME, font régulièrement de l'innovation d'aménagement du territoire. A ce titre elles sont essentielles pour rôle de créer de la richesse et d'absorber le chômage.

2-2-2 - Les objectifs des PME

Les objectifs des PME est multiples, ils dépendent de leur personnalité de gérant et des contraintes spécifique au marché dans lequel elles évoluent, nous pouvons dégager 3 grandes objectifs :

A/La pérennité : la pérennité dans le cadre des PME c'est l'adoption à l'environnement, la croissance, le temps .Il rend compte de l'idée de vie et d'évolution qui la caractérise, des

⁶ Mr BATACHE, maitre de conférence, cours de 2eme année d'économie d'entreprise, science commerciale, 2012

Chapitre1 : Cadre conceptuel et théorique des banques et des PME

Moyennes techniques de production pour exercer sa mission socio-économique, auteur des moyennes humains pour l'animer, les diriger et la gérer, elle est soutenue par des moyens financiers qui lui permettent de vivre et se développer.

B/La rentabilité de l'indépendance : Le dirigeant cherche toujours l'indépendance vis-à-vis des autres et avoir l'autonomie financiers et réalise des profits. L'autonomie est la principale raison d'être de certaines entreprises. Elle permet de combiner la planification et les mécanismes des marchés, la liberté d'entreprise et l'exclusion de gaspillage.

C/La croissance : Est une étape de transformation de la taille et/ou des activités d'une entreprise, et l'augmentation des ventes des produits fabriqués.

La croissance interne : elle représente l'autofinancement de la firme par ces propres moyens industriels ou commerciaux.

La croissance externe : elle représente le développement de l'entreprise avec des partenaires industriels et commerciaux.

2-3 - Les PME en Algérie

L'Algérie est l'un des pays anciennement colonisés qui cherchent désespérément à se doter d'une base industrielle moderne. Tandis qu'émerge une demande en produits et services caractérisé du model de consommation des pays développés, l'offre peine à satisfaire aux exigences d'une économie de marché hautement productive, conjuguant changements techniques, progrès sociale et démocratique.

Aujourd'hui, les PME sont considérées comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économique et sociaux en matière de croissance économique, développement régionale et d'absorption de chômage. En Algérie, comme dans d'autre pays, les PME occupent une grande partie du tissu économique, ainsi que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récent, à partir des années 2000 les résultats apparus après une série de mesure d'accompagnement des entreprises pour les amenés à acquérir une capacité suffisante de compétitivité.

2-3-1 - historique des PME Algériennes

En 2006 précisé que depuis 1990, la PME Algérienne ne cesse de prendre son essor, en 2000, 60% des PME en existence avaient été créés après 1994, après l'adaptation d'un nouveau code des investissements en 1993, et après l'entrée en vigueur de l'année suivante du programme d'ajustements structurels.

Ce secteur a réalisé des projets considérables ces dernières années, ce dont témoigne sa création ainsi que la progression régulière de sa part dans les principaux indicateurs économiques, d'après une étude effectuée en 2003, présentant un cumulé de créations d'entreprises entre 1962 et 2000 qui apparaît de création très récent, dans ce contexte relèvent que le nombre annuel de création de PME était inférieur à 1000 par an avant 1990, et atteint presque 3000 en 1991 qui dépasse les 5000 en 1994.

Selon Kerzabi et Lachachi⁷, 75% des PME recensées en 2005 ont été créées à la suite de l'adoption de ce nouveau code, alors que 35% l'ont été durant l'intervalle 2000-2005, qui mis en place une agence de soutien à l'investissement qui sera remplacé en 2001 par (ANDI) agence nationale de développement de l'investissement, qu'est parmi les facteurs qui favorise la création de milliers de petites entreprises.

Les PME aujourd'hui constituent le principal pilier de l'économie Algérienne, au de là pour mieux cerner l'objet présenté concernant son évolution, il est important de signaler que durant le contexte interventionniste, le choix de l'Algérie en faveur de grande entreprise publique a été confié à cette dernière une place prépondérante dans la stratégie de l'évolution des PME privée et publique, en 1982 les pouvoirs publics encouragent les petites entreprises de tout statut juridique, pour qu'elles prennent de relais certaines charges garanties par les grandes entreprises, particulièrement l'emploi.

2-3-2 - La population des PME Algériennes

Vu que la population de secteur des PME en Algérie est en plein essor, en tient compte des chiffres établis par le ministère des PME et d'artisanat, 206 567 PME⁸ entre 2004 et 2008 qui ont été créées avec un taux d'évolution de 40%, alors que le conseil national consultatif pour la promotion des PME (CNC-PME), les quelques 300 000 PME que compte l'Algérie

⁷ Larabi, M sous la direction, André Joyal – Mohamed Sadeg et Olivier Torrès, « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation, expérience étrangère », éd l'harmattan, Paris, 2010, p21 et p22.

⁸ Différentes statistiques disponibles sur le site du ministère de la PME en Algérie ; <http://www.pmeart-dz-org>.

Sont les plus fragiles de l'espace méditerranéen. C'est pour quoi un programme nationale a été mis sur pied à fin d'aider ces PME à trouver leurs places sur un marché de plus mondialisé, et fortement concurrentiel. En outre que les secteurs dominés par les PME sont le bâtiment, les travaux publics et les services, à savoir le commerce et la distribution, transport et communication, selon le ministère de la PME et l'artisanat. Cette dernière à des métiers couvre plus de 200 activités à l'intérieur de plus de 70000 petites entreprises donnant du travail à plus de 210 000 personnes en 2004, qui sera réparties en trois (03) filières :

*l'artisanat traditionnel et d'art⁹, avec 11466 artisans ;

*l'artisanat de production, avec 30140 travailleurs ;

*l'artisanat de production de service, avec 45126 personne ;

Cette activités évolue d'une manière positive entre 2004 et 2008 avec un taux de 30,64%, cependant les PME publics marqué une diminution de taux chaque années de -24% proportionnellement à la diminution de leurs nombres, cette diminution en nombre résulte d'un fait économique pénétré par la restructuration et la réorganisation du secteur public dont la privatisation des entreprises.

Le tableau (N°02) ci-dessous représente la population du secteur des PME et l'artisanat.

⁹ Cette activité est définit par l'article 06 de l'ordonnance 96-01 du janvier 1996 qui se rapportant sur la fixation des règles d'artisanat et de métiers

Chapitre1 : Cadre conceptuel et théorique des banques et des PME

Tableau N°02 : population du secteur de la PME et de l'artisanat

Nature des pme		NB des pme 2004	%	NB des pme 2005	%	NB des pme 2006	%	NB des pme 2007	%	NB des pme 2008	%	des pme entre 2004-2008
Pme privées	PM	225449	72.04	245842	71.71	269806	71.61	293946	62.07	321387	61.86	42.49%
	PPH	-		-		-		62633	13.22	70626	13.59	
PME publiques		778	0.25	874	0.25	739	0.91	666	0.14	626	0.12	24.28%
Activités artisanales		86732	27.71	96072	28.02	106222	28.19	116347	24.57	126887	24.42	31.64%
TOTAL		312959	100	342788	100	376767	100	473592	100	519526	100	39.76%

Source : données effectuée à partir de différentes statistiques sur le site de ministère de la PME en Algérie.

Remarque :

-les PME privées se répartie comme suit :- PME personnes morales

-PME personnes physiques

2-3-3- Les PME et l'emploi

les PME privées Algérienne ont connus une forte croissance entre 2004 et 2008, montré que l'emploi à plus doublé en cinq ans depuis 2008, la répartition de cette dernière par secteur d'activité montre une faiblesse caractérisée du nombre de PME industrielle pour espérer les voire relier les entreprises du secteur public dans la relance économique sur la base productive, vu dire que le nombre d'emploi génère par les PME publiques cesse une diminution de leur nombre, ainsi que il existe actuellement un consensus autour de l'idée selon la qu'elle le chômage est le défi majeur auquel doit faire face l'Algérie, la création de l'emploi est la première préoccupation économique, et ont un rôle principale dans la résolution de la crise actuelle de l'emploi.

2-3-4 - Les PME et le secteur d'activité.

Pour les PME privées dominant la structure globale des PME en Algérie, et qui reste fortement déséquilibrée, la présentation de la structure de la population des PME selon leur concentration par secteur d'activité touche logiquement le parc privée (voir le tableau N°03).

Chapitre1 : Cadre conceptuel et théorique des banques et des PME

La lecture des données de tableau N°03 explique que les PME privées sont concentrées beaucoup plus sur les activités de service bâtiment et les travaux publics(BTP), selon les données indiqués dans le tableau ressortent la prédominance claire de ces derniers, vue que presque 136000 activent dans les services sur les 293946 PME privées, soit 46.26% de la totalité recensée en 2007, et parmi les 320000 PME privées activent sur le territoire national, il y a 147582 qui spécialise dans les services, 45.92% en 2008, ainsi que 111978 PME de branche d'activité BTP, soit 34.84% recensées dans la même années, et 80.76% comme totalité regroupant les deux activités service et bâtiment des travaux publics, ainsi que les services montre une augmentation de 44741 PME entre l'intervalle [2004-2008],ce qui indique que le tissu des PME en Algérie est constitués essentiellement par les deux secteurs, qui confirme à la nouvelle direction de l'économie Algérienne vers certains activités pour satisfaire les besoins suite au changement de l'environnement interne externe.

D'autre part, marqué que l'industrie attire relativement peu d'investissement avec une diminution de taux, durant tout la période [2004-2008] ainsi le processus de tertiarisation, progresser plus particulièrement les activités de commerce et de distribution.

Tableau N°03 : répartition des PME privées par secteur d'activité.

Secteur d'activité	PME privées 2004	%	PME Privées 2005	%	PME Privées 2006	%	PME Privées 2007	%	PME Privées 2008	%
Service	102841	45.62	112644	45.82	123782	45.88	135151	45.98	147582	45.92
BTP	72869	32.32	80716	32.83	90702	33.62	100250	34.10	111978	34.84
Industrie	46278	20.53	48785	19.84	51343	19.03	54301	18.48	57352	17.84
Agricole Et pêche	2748	1.22	2947	1.20	3186	1.18	3401	1.16	3599	1.12
Services d'industrie	713	0.31	750	0.31	793	0.29	843	0.29	876	0.27
Total	225449	100	245842	100	269806	100	293946	100	321387	100

Source : différents statistiques disponible sur le site du ministère de la PME en Algérie ; « <http://www.pmeart-dz-org> ».

2-4 - Les caractéristiques des PME.

Malgré la diversité des définitions employés dans le monde entier non se met d'accord que les PME partagent un ensemble de caractéristique communes, qu'elle que soit leurs tailles et leurs activités.

2-4-1- Les caractéristiques des PME universelles :

***La petite taille** : elle est distinguée à partir du nombre d'employés, le chiffre d'affaire et le bilan de l'entreprise.

***La centralisation de la gestion** : elle entraîne une grande dépendance à l'égard du dirigeant qui joue un rôle central dans la PME ; il s'occupe et gère toutes les fonctions de l'entreprise et il en est responsable, il est à la fois entrepreneur, manager et organisateur.

***La faible spécialisation du travail** : au niveau de la direction et d'exécution, ainsi qu'au niveau des employés et des équipements.

***Le système d'information interne peu complexe** : dans la PE l'information circule et se diffuse facilement et rapidement grâce au contact direct et le dialogue entre la direction et les employés, ce qui favorise le contrôle, contrairement aux grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tant un mécanisme formel.

***Le système d'information externe modeste** : Dans des entreprises artisanales les propriétaires discute directement avec sa clientèle tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts qu'à expliquer différents aspects des coûts des produits.

***L'insuffisance de fond propre** : surtout en phase de la création puisque la capacité d'autofinancement est réduite ainsi le support des créateurs sont plus ou moins restreint.

Il s'agit pratiquement d'un écart dans les fonds propres puisque le marché financier empêche les PME d'émettre librement des actions à fin d'accroître leur capitalisation et, par conséquent, augmenter leur possibilité d'endettement.

***Liquidité de fonds de roulement** : Les PME se caractérisent par une pression assez élevée sur les fonds de roulement puisque la gestion des liquidités est classée parmi les priorités pour l'entreprise. Ainsi selon quelque étude, il paraît qu'une entreprise peut vivre des années sans profits mais pas sans liquidité.

***La difficulté de croissance** : Puisque en phase de création, les PME n'ont pas comme objectif d'augmenter ses profits, elles ne maintiennent pas un bon registre financier et tendent à accepter le prix offerts par le marchés sans aucune négociation, donc ici la PME va vivre un état de stress financier.

Chapitre1 : Cadre conceptuel et théorique des banques et des PME

***La sous-capitalisation** : Elle empêche les PME d'atteindre la phase de la maturité puisque en phase de démarrage et de la croissance, les PME rencontrent autres difficultés tel que le recours abusif aux crédits commerciaux à court terme, ainsi une croissance rapide pousse l'entreprise à tomber dans ce qu'on appelle l'écart financière donc elle n'a pas le choix que le recoure en financement à court terme.

*** Les problèmes financiers** : Il s'agit d'un manque de réévaluation périodique de la performance financière et l'absence d'une planification financière. En effet ces PME sont différentes d'un pays à un autre selon leur économie ce qui offre d'autre caractéristique des PME.

***L'accès aux marchés de capitaux** : le marché de capitaux exige un cout de transaction fixe et variable (commission de courtage, les taxes...), ce que rond difficiles aux PME le recours directe à ce type des marches à côté d'une bourse de la transparence.

***L'accès aux marchés organisés** : parmi les causes qui empêchent les PME de recours aux marchés organisés, on trouve souvent l'exigence de taille et de rentabilité concernant les titres cotés, les couts élevés des capitaux propres qui sont en fonction croissante de degré d'asymétrie d'information.

En effet ces PME sont différents d'un pays à un autre selon leurs économie ce qui offre d'autres caractéristique des PME.

2-4-2- les caractéristiques des PME Algériennes

Le secteur des PME est encore fiable il est caractérisé par une concentration relative dans la production des biens de consommation, un faible niveau et partout une extravasion considérable en matière d'approvisionnement.

On peut résumer les grands traits caractérisant les PME Algérienne comme suit :

- L'absence de l'activité de sous-traitance ;
- Faiblesse de l'accumulation technologique ;
- La concentration dans les centres urbains, soit 60% de l'ensemble des PME Algérienne sont situées au centre de pays, notamment un faible niveau d'encadrement ;
- Les entreprises sont plutôt familiale et peu en claires à l'ouverture du capitale aux étrangers ;

Chapitre1 : Cadre conceptuel et théorique des banques et des PME

- une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (production, approvisionnement, commercialisation) ;
- le marché des entreprises est principalement local et national très rarement (peu d'entreprises compétitive) ;
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement) sont non maîtrisées et non utilisées ;
- Les PME Algérienne possèdent des ressources sous utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.

On peut considérer que les PME Algériennes ont contribuées à réaliser certains objectifs de façon partielle, création de l'emploi, répondre aux besoins des certains secteurs, mais elles sont loin d'arriver aux objectifs dit stratégiques, par exemple, maintenir un certain niveau de compétitivité face à la concurrence internationale, qu'elles assure des revenus aux balance de payement hors hydrocarbures, ce qui nécessite plus d'effort et de soutien à ce niveau.

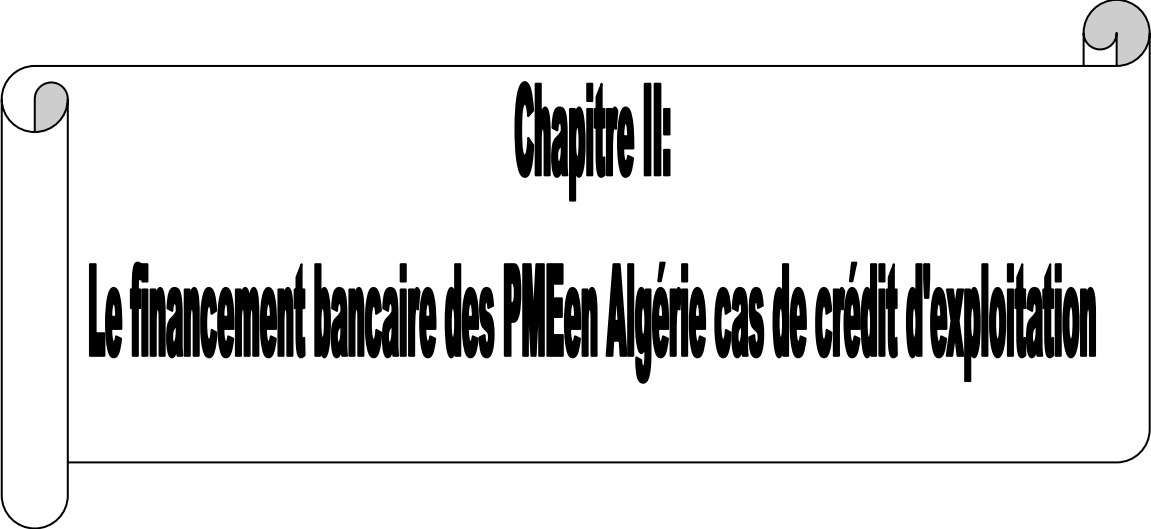
Conclusion

En fin de compte, à travers ce chapitre nous avons identifié, qu'il existe de nombreuses PME de forme diverse dans le pays, de toute taille et dans des activités très variées. Les PME ont un rôle primordial dans l'économie d'un pays, notamment celui de développement de nouveaux produits, de distribuer les revenus et de créer des emplois pour lutter contre le problème de chômage.

C'est pour cette raison que les PME nécessitent des ressources importantes pour réaliser les objectifs, vu que l'autofinancement seul ne couvre pas toutes ces dépenses.

Ainsi il faut noter que la plupart des PME ont des obstacles et des difficultés d'accéder aux marchés des capitaux, c'est pour cette raison qu'elles font recours au financement externe.

A cet effet, les banques présentent une multitude de crédits aux entreprises pour répondre à leurs besoins, à ce titre, il est nécessaire de s'interroger sur les différents modes de financement destinés aux PME, Qui fera l'objet de chapitre qui suit.

A decorative horizontal scroll graphic with a light gray background and a black border. The scroll is partially unrolled, with the top and bottom edges showing a slight curve. The text is centered on the scroll.

Chapitre II:

Le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

Introduction

Toute entreprise quelle que soit son efficacité ou quelle que soit sa structure financière, peut se trouver confrontée à un problème de trésorerie de façon conjoncturelle ou structurelle. Ce problème peut survenir car, à court terme, l'entreprise doit de manière permanente chercher à assurer le financement de son actif circulant (stocks, crédit accordés aux clients, créances divers), à cet égard l'entreprise recourt à des crédits appelés « crédit de fonctionnement » permettant l'équilibre financier dans un court délai.

Le crédit peut être considéré comme étant une opération prête accordée par la banque à son client basée sur la confiance que fait le banquier à l'emprunteur. Les besoins de financement des entreprises ont pour objet de développer et financer ces actifs notamment l'activité de cette dernière.

Le banquier, apportant son aide aux financements des entreprises pour l'octroi des crédits, intégrant dans le cycle de vie de l'entreprise qui atteinte à la stabilité financière de l'entreprise, qui risque de non remboursement de crédit, à cet effet que la banque est tenue d'attacher la plus grande importance aux risques afin les identifier. Quelle que soit la rigueur et la pertinence de l'étude menée le banquier ne pourra jamais éliminer tous les risques liés à son engagement, à cet effet, le recours aux garanties bancaires s'impose, les garanties matérialisées d'une promesse faite au banquier par le débiteur ou un tiers, sous la forme d'un engagement affecté à son profil.

Dans ce présent chapitre nous aborderons en premier lieu le système bancaire Algérien, et réservons la seconde section pour présenter les différents types de crédit d'exploitation, afin que, en dernière section montrons les différents risques de crédits et les garanties bancaires.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

Section 1 : présentation du système bancaire Algérien

Le système bancaire Algérien a connu plusieurs changements en évolution depuis l'indépendance à ce jour, ce système s'effectuera en plusieurs étapes selon une double orientation, la première consistera à récupérer l'un des attributs de la souveraineté monétaire et la nationalisation des banques privées existantes. A l'indépendance par la création d'un institut d'émission spécifiquement Algérien, aussi que le système bancaire Algérien est renforcé par la création de nouvelles banques publiques et privées pour puisse accompagner les différentes réformes politiques et économiques que notre pays a connu.

1-1- le système bancaire de l'indépendance à la transition à l'économie de marché

Le système bancaire national a connu plusieurs étapes, que nous allons résumer dans les périodes suivants :

1-1-1- De 1962 à 1963 créations de la banque centrale d'Alger

L'Algérie récupère sa souveraineté et son droit régalien d'émettre de la monnaie et en créant par la loi n°62, 144 du 13 décembre 1962 son propre institut d'émission de l'Algérie indépendante, dénommée « banque centrale d'Algérie » (BCA) sous forme d'établissement public doté de personnalité morale et d'autonomie financière et succède à partir du 2 janvier 1963 à la banque de l'Algérie¹, noté que durant la période coloniale, ce dernier a exercé le privilège des missions Billets de banque en Algérie dans le cadre de souveraineté française.

1-1-2- De 1963 à 1967 mise en place de système bancaire Algérien

L'édification d'un système bancaire national attribué de la récupération de la souveraineté monétaire, concrétisée par la création d'un institut d'émission et l'instauration de l'unité monétaire national.

La première étape de l'édification du système bancaire national et à partir d'institution existantes de la mise en place de deux nouveaux instruments d'intermédiaires financière spécialisé, l'un chargé du financement au développement « la caisse Algérienne de développement » en mai 1963 par la loi 63-165 et modifié par l'ordonnance 71-46 du 30 juin

¹ La banque d'Algérie a été créée par la loi du 4 août 1851 et a exercé le privilège d'émission jusqu'au 30 juin 1962.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

1971 et l'autre de la mobilisation de l'épargne : « la caisse national d'épargne et de prévoyance » CNEP an aout 1964

Dans le second rang caractérisée par l'élaboration et le début de la mise en œuvre du premier plan de développement, qui est marqué en 1966-1967 par la création des trois banques nationales par les transformation des banques privées étrangères en banques nationales, à savoir : la banque d'Alger (BNA). Le crédit populaire d'Algérie (CPA) et la banque extérieur d'Algérie (BEA). Ces derniers vont prendre le relais des banques privées étrangères.

1-1-3- De 1970 à 1987 le système bancaire et la planification du financement bancaire de l'économie

Les autorités politiques Algériennes ont permis une amélioration sensible du financement de l'économie, cette évolution produite par un désengagement progressif de la banque central, notamment au niveau des crédits directs au secteur productif.

Après l'indépendance, le financement de l'économie par la banque centrale a été limité, qui représente la moitié de la masse monétaire en 1965. Afin qu'il s'agit des concours au trésor public mais aussi des crédits accorder à l'économie par des financements du secteur public.

Avec la création des banques national, l'intervention de la banque centrale diminuent de moitié qui représente plus de 20% à 25% de la masse monétaire entre 1967 et 1969, avec l'avènement des plans quadriennaux de développement à partir 1970, le système bancaire national impérativement soumis au plan, dans le financement de l'économie.

En 1970, le système national affecte le financement des investissements au trésor public, le financement de ce dernier supporté par les banques demeure fiable, faisant un véritable intermédiaire financier du pays. A partir de 1982, le développement de l'activité économique a multiplié les besoins financiers, d'où la nécessité de création des deux banques

La BADR, a été créé en 1982 a partir des structures de la BEA qui finance le secteur agricole, ainsi que la BDL qui a été en 1985 à partir des structures des crédits populaire d'Algérie (CPA), chargée du financement des unités économiques locaux.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

Le rôle assigné au système bancaire national consiste beaucoup plus à répondre à une demande de crédit, exprimée par le secteur productif, qui ramène essentiellement des entreprises publiques.

1-1-4- De 1988 à 2001 le système bancaire algérien après les réformes économiques

A-Réforme du secteur public de 1988

A partir de janvier 1988, une réforme de l'économie Algérienne, axée principalement sur l'autonomie de l'entreprise, est engagée plusieurs lois sont promulguées² à cette effet qui concernent principalement :

- La création de nouvelle institution financière qui est chargé de la gestion des actions des entreprises publiques économiques.
- mis en place d'un nouveau système de planification reposer sur une planification stratégique basée sur l'élaboration de plan à moyen terme au niveau national et des collections locaux.
- création de nouvelles institutions financières chargées de la gestion des actions des entreprises publiques économiques.

B- La loi relative à la monnaie et le crédit

Loi n°90 du 14 avril 1990, un nouveau cadre dans lequel la banque central et les intermédiaires financiers sont appelée à évaluer, la loi a été mise en place en 1990 par la loi relative à la monnaie et au crédit comparativement à la période de la gestion planifiée de l'économie, cette loi apporte des aménagements importants dans l'organisation et le financement du système bancaire.

Cette loi a été élaborée sur la base du principe de l'indépendance de la banque central par rapport au pouvoir exécutif, ce principe d'indépendance se manifeste principalement par la création d'un nouvel organe, qui joue à la fois le rôle d'autorité monétaire et de conseil d'administration de la BC ainsi elle fixe également de nouvelles règles qui concernent la création des banques, l'organisation et la gestion de l'intermédiation financière bancaire elle prévoit un instrument de contrôle et de supervision du système bancaire, elle pose par ailleurs,

² Loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

les principes devant permettre l'instauration de règles prudentielles de gestion applicables aux banques et aux établissements financiers.

C- Le système bancaire et la contrainte extérieure de 1990-1993

Après les réformes à caractère microéconomique axée sur l'autonomie de l'entreprise publique, et la promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit, l'un des objectifs relative aux cours des années 90, qui concerne la réforme du système bancaire qui prépare sa transition vers l'économie du marché.

La période entre 1990-1993 correspond à la promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit d'une part, et la veille du rééchelonnement de la dette extérieur de la mise en œuvre des programmes à moyen terme qui menés avec le fond monétaire international de l'autre côté.

L'évolution du système bancaire durant cette période et d'une façon plus générale, celle de l'économie dans son ensemble, va être hypothéquée par la contrainte extérieure.

D-Réformes de 1990-2001

Après 1998, l'économie national est appelée à relever un certain nombre de défis pour s'engager durablement dans la croissance lutter contre le chômage et améliorer les conditions de vie de la population. Un véritable changement est à relever pour débloquer une économie paralysée.

Les défis à relever impliquent des réformes profondes dans l'organisation et le fonctionnement de l'économie, ces défis concernent principalement le déblocage du système bancaire, qui demeure au centre de la réforme économique et sa transformation pour faire un outil au service de développement.

Le déblocage du système bancaire s'est traduit par le libéralisme de l'implantation des banques et des établissements financiers marqué que sont des premiers signes de concurrence ont émergé au sien du système bancaire avec l'entrée dans ce secteur de banques privées.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

1-2-La composition actuelle de système bancaire Algérien

En 21 mars 2012, le système bancaire Algérien est composé de vingt (20) banques et de sept (07) établissements financiers³ qui s'agissent de la catégorie des banques qu'ils regroupent des banques nationales et des banques privées étrangères comme le tableau n° (04) ci-dessous représente :

Tableau N° 04 : La structure du système bancaire Algérien, année 2014

Banques publiques	Les banques privées étrangères (nouvelle banque)	Les institutions financières spécialisées
- la banque extérieure d'Algérie (BEA) -le crédit populaire d'Algérie (CPA) - la banque nationale d'Algérie (BNA) -banque de développement de l'agriculture et de développement rural (BADR) -la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) -banque d'Algérie de développement local (BDL) -banque Algérienne de développement (BAD)	-banque El Baraka d'Algérie -la Citibank -l'Arab banking corporation (ABC) -la compagnie Algérienne de banque (CAD) -la société générale -l'union Bank -la banque de Maghreb Arab pour l'investissement et le commerce (BEMIC) -Natixis El Amana banque Algérienne international Bank (AIB) -la banque générale méditerranéenne (BMG) -El Rayan Bank -Trust Bank	-la caisse nationale de logement (CNL) -la société de financement hypothécaire (SFH) -la société de garantie du crédit immobilier (SGCI) -la compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exploitations (CAGE) -la caisse de garantie des marchés publics (CGMP) -la financière Algéro-Européenne de participation (FINALEP) -Cetelem -Maghreb leasing -société de leasing-SPA -caisse nationale de mutualité agricole (CNMA)

Source : Elaborer par nous même

³ Décision du gouvernement de la banque d'Algérie n°12-01 du 03 janvier 2012 portant de la liste des banques et la liste des établissements agréés en Algérie.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

Section 2 : la typologie de crédit d'exploitation accordé aux entreprises.

Le mot crédit vient du mot latin « credere » « creditum » croire qui signifie faire confiance⁴.

La notion de crédit est définie par l'article 68 de l'ordonnance 03-03 du 26 août 2003 comme suit :

« Le crédit constitue une opération de, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assortie d'option d'achat notamment les crédits baux »⁵

L'entreprise dans le cadre de son activité, affiche des besoins temporaires, de courte durée, lesquels doivent être financés par des ressources externes pour assurer la continuité de son fonctionnement c'est pour répondre à cette circonstance que les crédits d'exploitation, ont été mis en place par les banques.

Ils sont des crédits destinés au financement des activités des entreprises, car dans son activité quotidienne, l'entreprise arrive rarement à équilibrer ses encaissements et décaissements, elle se trouve confrontée à des difficultés de trésorerie auxquelles elle ne peut pas faire face uniquement par une gestion fine et rigoureuse ou par ses propres ressources, ces difficultés sont généralement dues au décalage en montants et en temps entre les recettes et les dépenses d'exploitation, pour remédier à cette situation et éviter d'interrompre voire de rompre son activité, l'entreprise sollicite de l'aide de son banquier.

***Dans le financement du cycle d'exploitation et ces besoins on a :**

A : Les besoins d'exploitations

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

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

⁴ La petite la rousse, paris, 1995

⁵ Ordonnance n°03-03 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

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

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

En finance d'entreprise c'est ce qui se traduit par le besoins en fond de roulement(BFR) :
BFR = Actifs circulants - Dettes courantes.

B : le financement du cycle d'exploitation

Dans le cadre de son activité, une entreprise éprouve des besoins de trésoreries généralement très importants, pour qu'elle puisse les assumer seul, qu'ils agissent de réaliser un investissement ou de financer des besoins liés à son activité courante (constitution de stock de marchandise, octroi de délais de paiement à la clientèle...).

Pour satisfaire les besoins liés à l'activité courante de l'entreprise, le banquier offre de nombreuses solutions sous la forme de crédits de fonctionnement (appelés crédits d'exploitation parmi lesquels⁶ :

- Autorisation de débit de compte (facilité de caisse, découvert) ;
- Crédits de mobilisation du poste client (escompte d'effets de commerce, cession, Daily de créances professionnelles, affacturage) ;
- Crédits de trésoreries (non confirmés ou confirmés, crédits de compagne, crédit spot) ;
- Crédits de trésoreries spécialisés (avance sur m/sec en entreprise, escompte de warrant) ;
- Crédits de financement de l'activité internationale (crédits documentaire, mobilisation de créances export, avance en devises) ;

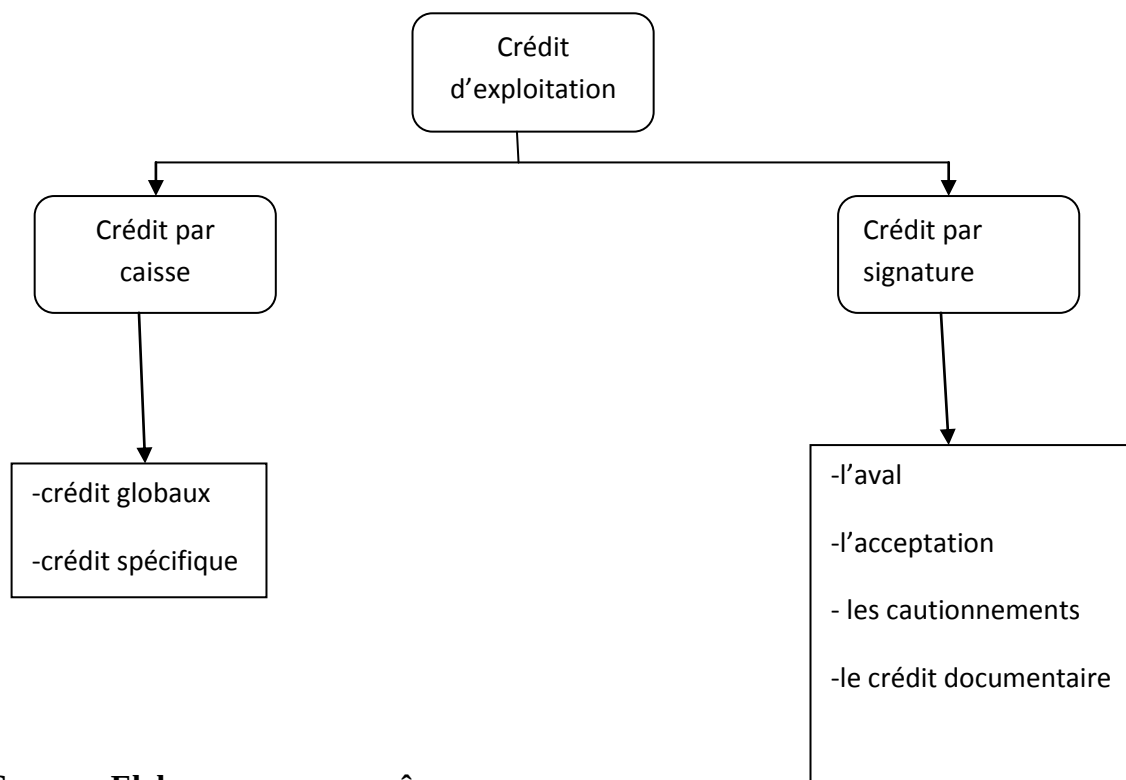
⁶ Michel ROUX, « master banque de détail », édition ESKA, 2010, p272.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

Le crédit d'exploitation subdivise en deux types qui seront présenté comme suit :

- crédit par caisse (direct) ;
- crédit par signature (indirect) ;

Le mécanisme de crédit d'exploitation



Source : Elaborer par nous-même.

2-1 - les crédits par caisse (direct)

Sont considérés comme crédits par caisse à court terme, les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui lui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme, on distingue :

- *les crédits par caisse globaux (généraux ou de trésorerie) ;

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

*les crédits par caisse spécifiques ;

1-les crédits par caisse globaux

Ils permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie en finançant une partie de son actif circulant (stock et créances) sans qu'il soit cependant affecté à un besoin bien précis. Les besoins couverts par ces concours sont dus essentiellement à la différence en montant et dans le temps entre les recettes et les dépenses d'exploitation.

Leur importance relative dépend directement de la durée du cycle de production et/ou de stockage, de phénomènes accidentels tels que les retards livraisons et de facturation, et également le caractère saisonnier de l'activité, ces crédits sont assez souples et techniquement simples, mais ils représentent un grand risque pour la banque en matière de suivi de leur utilisation. Ils sont remboursés dès que la trésorerie de l'emprunteur redevienne positive, les crédits par caisse ou de trésoreries se manifestent sous plusieurs formes qui sont :

1-1 - la facilité de caisse

« La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalage entre ses dépenses et ces recettes »⁷

La facilité de caisse est un concours bancaire destinés à pallier des décalages de trésoreries de très courtes durées (quelques jours par mois), bien qu'il puisse être accordé pour une année.

En d'autres termes, ce crédit est destiné à faire face à des besoins momentanés de trésoreries qui reviennent généralement en fin de mois ou les décaissements sont généralement importants, notamment lors du paiement des salaires, règlement des dettes fournisseurs et de la TVA ...

L'entreprise ne pouvant compter sur ses rentrées d'argent qui s'étalent tout au long du mois, et vu l'importance des fonds à décaisser d'un coup, elle doit avoir une autorisation de son banquier de faire passer son compte en position débitrice à concurrence du plafond

⁷ BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

fixé annuellement, en général, entre 60% et 70% du chiffre d'affaire(TTC), et ce quelques jours de mois généralement dépasse pas trois 3 jours⁸.

Les agios prélevés par la banque ne concernent que les montants affectivement utilisées et pendant les périodes ou le compte passe débiteur.

Pour la banque, la facilité de caisse étant un crédit de soudure entre les dépenses à engager et les recettes à venir, le compte du client doit fonctionner alternativement en position débitrice et créditrice, la faciliter de caisse se rembourse sur les recettes.

1-2 - le découvert

Si la facilité de caisse est destinée à combler des écarts temporaires, mais périodiquement renouvelés de trésorerie, le découvert va servir à compléter les moyens de financement de l'entreprise c'est-à-dire de compléter le fonds de roulement qui, pour un temps, apparaît insuffisant, à l'occasion par exemple : d'une opportunité d'acheter un stock important (de marchandises, outils, matières premières. etc....) à des prix avantageux ou à l'occasion de travaux à faire démarrer, et aussi un gonflement du besoins en fond de roulement du un développement du chiffre d'affaire, où d'une diminution du fond de roulement,(due à une perte d'exploitation au remboursement d'une dette à long termeetc.)

C'est certainement le concours à court terme le plus sollicité et le plus utilisé.

Le recours au découvert est aussi bien souvent la conséquence de l'absence de crédits fournisseurs, et s'explique aussi par une insuffisance momentanée du fond de roulement due à un gonflement d'actifs circulants et donc à une croissance de besoins en fond de roulement, il est mis en place pour faire face à des besoins exceptionnels, à la limite imprévus. Dans ce cas son remboursement intervient à la conclusion de l'opération qu'il aura servie à financer.

Il y a lieu de distinguer entre deux formes de découvert:

- **Le découvert simple:** le client est autorisé à faire passer son compte en position débitrice dans la limite du plafond autorisé qui dépasse rarement les quinze (15) jours du chiffre d'affaire, les agios seront par la suite décomptés sur le montant utilisé.
- **Le découvert mobilisable :** dans ce cas le découvert accordé est mobilisé par un Billet à Ordre de 90 jours renouvelables, la Banque pourra ensuite réescompter l'effet auprès de la Banque d'Algérie (B.A). En plus l'effet représente une garantie au profit

⁸ Selon la banque Natixis Tizi Ouzou le 27/04/2015.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

de la Banque en cas de défaillance du débiteur. Les agios seront décomptés sur le montant utilisé.

Remarque : En aucun cas, ces deux (02) types de crédits (facilité de caisse et découvert) ne devront dépasser 15 jours du chiffre d'affaires, ceux-là doivent être exceptionnels et limités (règlement de la Banque d'Algérie).

L'autorisation est généralement accordée pour une durée d'une (01) année pouvant aller jusqu'à 18 mois.

Ces crédits sont accordés verbalement sans aucune possibilité de confirmation. En ce qui concerne les risques, ce sont les catégories de crédit les plus risquées, du fait des risques commerciaux (mévente) ou d'impayés et d'un suivi difficile pour éviter le détournement de l'objet du crédit.

1-3 - les crédits de campagne

Pour différentes raisons, une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les rentrées qu'elle doit avoir. Elle peut avoir ce que l'on appelle une activité saisonnière.

C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte (ex : la vente des parapluies, des écharpes, bouées, crèmes glacées, jouets, vêtements d'hiver, etc..) ou qu'elle ne peut acheter que sur une période très courte et vendre toute l'année (ex : Agriculture, conserveries, etc.), elle peut aussi avoir exceptionnellement une charge importante de trésorerie à assurer (lancement d'une campagne de publicité par exemple).

Dans tous les cas l'entreprise ne pourra pas et ne devra pas assurer ce décalage avec ses seuls capitaux, elle demandera pour cela un crédit de campagne.

« Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière. »⁹. Autre mon dit c'est le crédit accordé au entreprise exercent des activités saisonnière stockage ou fabrication des produits.

Le crédit accordé par la banque sera sur la base du besoin le plus élevé en montant et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes, pour cela le banquier demande un plan de financement afin de justifier les besoins de financements et de déterminer le délai de remboursement. Ce plan fait apparaître mois par mois les besoins et les ressources prévus.

⁹ Cour Mr Billali, « technique et gestion bancaire », 3eme année finance banque, 2012/2013.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

Le crédit est accordé pour une période allant de trois (3), six (6) à neuf (9) mois selon le cas. A l'issue de la campagne, le crédit de campagne doit être totalement remboursé par les recettes réalisées.

1-4 - le crédit relais (soudure)

« Comme son nom l'indique, le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrées de fonds qui doit se produire dans un délais déterminé et pour un montant précis »¹⁰

Cette rentrée de fonds à provenir soit :

- ✓ D'une cession d'un investissement ;
- ✓ D'une émission d'un emprunt obligatoire ;
- ✓ D'une augmentation de capital ;
- ✓ D'un paiement de TVA sur investissement ;

Ex : Une société va émettre un emprunt obligataire dans quelques mois pour financer la construction d'une usine. Pour des raisons de calendrier de sortie de l'emprunt ou parce qu'elle sera de plus près aussi ses charges financières.

Le crédit relais n'est pas dépourvu de risques, pour cela les banques doivent se prémunir de garanties et ne financer qu'une partie des sommes à recevoir.

• Procédure

Comme dans les autres crédits par caisse généraux, ce crédit donne la possibilité à l'entreprise bénéficiaire de rendre son compte débiteur à concurrence d'un plafond.

NB : Ce type de crédit se rencontre peu en Algérie, mais il est assez courant à l'étranger.

2 - les crédits par caisse spécifiques

A la différence des crédits de trésorerie globaux qui couvrent des besoins de natures et d'origines très diverses, les crédits par caisse spécifiques participent généralement au financement de l'actif circulant, c'est-à dire : les stocks et le poste client dont le poids peut être particulièrement lourd pour l'entreprise.

Aussi, ces crédits comportent des garanties réelles qui sont liées directement à l'opération de crédit, contrairement aux crédits de trésorerie où les garanties sont généralement accessoires.

¹⁰ BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

2-1 - Les crédits assortis de garanties réelles

A) L'avance sur stocks

C'est une opération qui consiste à financer un stock correspondant au fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise en attendant son écoulement, sans qu'il puisse s'agir, en aucun cas, d'un stock à titre spéculatif.

Cette forme de crédit est accordée à toute entreprise désireuse de financer ses achats afin de régler les fournisseurs et de permettre la transformation ou la revente des marchandises au bout d'un délai correspondant à la durée du cycle d'exploitation.

L'avance qui ne couvrira qu'une part des stocks (70%) sera mise en totalité et immédiatement à la disposition du client, ce dernier doit supporter le financement du pourcentage restant (30%).

La mobilisation de ce crédit se réalisera par la création d'un ou plusieurs billets à ordre. De ce fait, le remboursement de l'avance s'effectuera dans les 90 jours, ce délai peut être renouvelé.

Le remboursement du principal et des intérêts se fera au fur et à mesure de l'écoulement des stocks, en pratique et pour diminuer ses risques, le banquier précompte les intérêts liés à la somme mobilisée.

N.B : cette technique est assimilée à un découvert mobilisable qui peut être réescompté auprès de la Banque d'Algérie.

B) L'avance sur marchandises (warrantage)

« L'avance sur marchandise est un crédit par caisse qui finance un stock, financement garanti par des marchandises remis en gage au banquier »¹¹

Les deux manières de cette avance sont :

*l'escompte de warrante on contrepartie des financements des opérations d'importation, les banques exigent l'entreposage stockage dans les magasins généraux délivrés à cet effet, il

^{11,9} BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

représente un certificat de gage (garantie) des marchandises entreposées et qui sera remis à la banque.

*le récépissé, dépôt à l'importateur (le propre de la marchandise), titre de propriété de m/s remis à l'importateur.

B-1 - financement par crédit non mobilisable (mise en gage)

De telles avances portent beaucoup plus souvent sur des métiers premiers, que sur des produits finis. Le banquier prévoit une marge (quotité) entre le crédit consenti et la valeur de gage qui lui est remis. L'importance de la marge est fonction de la marchandise remise en gage et du secteur d'activité de l'entreprise.

B-2 - financement par escompte de warrant

« Le warrant est un effet de commerce revêtu de la signature d'une personne qui dépose, une garantie de sa signature et dans des magasins généraux, des marchandises dont elle n'a pas l'utilisation immédiate »¹².

• Les magasins généraux

Sont des entreprises agréées et contrôlées par l'Etat. Elles détiennent des entrepôts dont le rôle est de recevoir et de conserver les stocks qui leur sont confiés par des négociants ou des industriels contre paiement des «droits de garde » et d'une prime d'assurance contre l'incendie.

En contrepartie du dépôt de marchandises, les magasins généraux délivrent, selon la demande du déposant, soit «des bulletins d'entrée» qui sont «des reçus non transmissibles », soit des «titres négociables» appelés « récépissés warrant ».

• Le récépissé warrant

C'est un document original en deux parties, extrait d'un registre à souches et qui permet de dissocier le «droit de propriété» (récépissé), et le « droit de gage » (warrant) et incorpore chacun de ces droits dans « des titres transmissibles par endossement »¹³

- Le récépissé est la reconnaissance signée par le magasinier des marchandises qu'il a reçues en dépôt. Il fait preuve à son détenteur de la propriété des marchandises.

Le warrant est un « bulletin de gage » ; il permet à l'entreprise déposante, en l'escomptant, d'avoir une avance bancaire.

¹³ BENHALIMA (A.), « Pratique des techniques bancaires », édition DAHLAB, 1997, P.66.

* Titre Unique : le marché public est établi en plusieurs exemplaires mais un seul porte la mention « exemplaire unique » seul, ce document est apte à servir de gage.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

La pratique du warrantage en Algérie reste conditionnée par la reprise de l'activité des magasins généraux.

C) L'avance sur marché public

Les marchés publics sont des contrats passés entre, d'une part, les administrations ou les collectivités publiques et, d'autre part, les fournisseurs ou les entrepreneurs publics ou privés, en vue de l'acquisition de fournitures; la réalisation de travaux ou la prestation de services.

C-1 - procédure de nantissement d'un marché public

Les marchés publics sont établis en plusieurs exemplaires mais un seul porte la mention : « titre unique »*, ce dernier est remis au banquier par le titulaire du marché.

Le banquier après avoir vérifié la régulation de l'exemplaire « titre unique » fait signer à son client un acte de nantissement affectant ainsi à la banque les créances que détiendra ce client sur l'organisme public.

C-2 - la signification au comptable public

Le banquier signifie l'acte de nantissement au comptable chargé du paiement par lettre recommandée avec avis de réception, accompagné d'une copie du marché titre unique par cet envoi, l'obligation de dépossession du gage est réalisée. Le bénéficiaire du nantissement (le banquier) étant désormais le « titre détenteur du gage ».

C-3 - les avances sur marché

Les avances sur délégation de marché doivent être consenties sur la base des documents justificatifs, prouvant la réalisation effective des travaux.

Toutefois on distingue trois types de documents justifiant ce crédit et ce, selon la créance née sur l'organisme public, maître de l'ouvrage:

a- des avances sur créance née non constatée (CNNC)

On parle de cette créance lorsque la situation des travaux est établie par l'entreprise mais qu'elle n'est pas encore visée (approuvée) par l'administration. La situation des travaux appelée aussi « état estimatif des travaux réalisés » est le document exigé par la banque. Cette dernière peut financer cette créance à hauteur de 70%

b- des avances sur créance née constatée (CNC)

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

C'est une situation de travaux qui a été soumise au contrôle de l'administration qui en a approuvé le montant. «L'attestation de travaux faits» confirme que celle-ci a donné l'ordre au comptable payeur d'en régler le montant en faveur de la banque créancier gagiste. Cette créance est financée à hauteur de 80%.

NB: En cas de défaillance du client, la banque aura un privilège sur les sommes dues par l'organisme public, par préférence aux autres créanciers, chirographaires.

Cependant, elle risque de se voir primée par des créanciers privilégiés de rang supérieur (fisc, sécurité sociale, salariés).

c- Les crédits de préfinancement

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

Ce genre de crédit est rarement octroyé par les banques, compte tenu de l'importance du risque encouru.

C-4 -L'avance sur facture

L'avance sur facture est destinée à mobiliser le « poste client » des entreprises qui travaillent avec des administrations.

Dans la pratique, ces organismes, qui ne sont pas réputés commerçants, payent leurs achats par des virements ordonnés sur leur compte au trésor. Ce règlement est en générale long en raison des procédures régissant la comptabilité publique.

Afin de permettre la mobilisation du poste client «administration » en l'absence d'effets de commerce, les banques utilisent la procédure de « l'avance sur facture ».

Voulant assurer le caractère certain de la créance, le banquier demande à son client de fournir pour chaque avance:

- Le bon de commande de l'administration ;
- Le bon de livraison ;
- La facture ;

Aussi pour consentir une avance sur facture, trois conditions doivent être remplies :

- la réalité de la créance ;

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

- la certitude qu'elle sera réglée uniquement aux guichets de la banque prêteuse ;
- la certitude qu'elle ne sera pas amputée totalement ou partiellement ;

Pour veiller au respect de ces conditions la facture fournie par l'entreprise doit porter l'engagement du débiteur de virer inévitablement les sommes dus au compte du client et cet engagement est formulé de la manière suivante : « le paiement de la facture s'effectuera de manière irrévocable par un virement au compte N° ouvert au nom de l'entreprise X auprès de la banque Y »

L'avance sur facture demande une gestion rigoureuse, tenant compte des risques que peut subir :

- Le virement : malgré que la mention d'irrévocabilité soit effectuée en faveur d'une autre banque.
- L'avance : ne peut être reprise par la banque alors que le virement a été passé en compte.

D) L'avance sur titres

Dans les pays où il existe un marché boursier, on accorde des avances sur titres cotés en bourse (actions, obligations, etc.....). En Algérie, vu l'absence temporaire de marché boursier, les avances sont consenties uniquement sur bons de caisse.

Cette forme de crédit est principalement utilisée pour financer les besoins des personnes physiques : Tels que les ménages par exemple.

L'avance sur titre (bons de caisse) se fait en général à la hauteur de 80% de la valeur des titres. La marge ainsi laissée (20%) servira le cas échéant pour le décompte des intérêts.

En raison de son mode d'utilisation, le compte du client est crédité par le débit d'un compte spécial. Aussi sa durée peut être plus ou moins longue, mais elle ne dépasse pas, en général, l'échéance des bons de caisse.

Les titres seront remis au banquier (dessaisissement) avec un contrat de nantissement signé par le propriétaire des bons.

NB : L'inconvénient pour l'avance sur bons de caisse reste le privilège de l'administration fiscale qui dans certaines conditions peut appréhender le gage, d'où il est important de vérifier la situation fiscale (l'extrait de rôle) et parafiscale (la mise à jour des cotisations sociales) de ces entreprises.

Il est à signaler qu'il existe une autre technique pour cette avance : c'est celle qui consiste, après nantissement des titres remis en gage par leur propriétaire et sur la base de

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

l'autorisation, à faire souscrire un billet à ordre pour le montant de l'avance et en procédant au décompte des intérêts.

2-1-1 -Les crédits de mobilisation des créances commerciales

A) L'escompte commercial

« L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commission) contre le transfert à son profit de la propriété de la créance et de ces accessoires »¹⁴

• Avantages de l'escompte :

Pour le client il s'agit d'une technique simple et commode permettant la mobilisation des créances détenues sur la clientèle. Son coût est aussi souvent inférieur au prix du découvert.

Pour la banque il s'agit d'une opération assortie de garanties de droit cambiaire qui présente certaines caractéristiques, telles que :

- La compétence juridique des tribunaux de commerce en cas de non-paiement de la traite à l'échéance. Toutefois la procédure judiciaire ne pourrait être entamée qu'après l'établissement d'un protêt.
- Le transfert juridique de la provision juridique entre les mains de l'endossataire.
- La solidarité des coobligés (signataires) de la traite pour la totalité de la créance.
- Le bienfondé de la créance commerciale ne peut en aucun cas être contesté par le tiré, autrement dit, le tiré ne peut sous aucun prétexte refuser le remboursement du moment qu'il a accepté la traite.
- La contre passation des effets impayés fait perdre à la créance son caractère cambiaire.

Aussi la banque a la possibilité de se financer, sous certaines réserves, auprès de la Banque d'Algérie en cas de besoin de trésorerie.

Remarque : bien que le chèque soit un instrument de paiement à vue et non un effet de commerce, donc dépourvu d'échéance, il n'est pas interdit d'envisager son escompte ; toute procédure est utilisée surtout pour les chèques hors place, où les délais séparant la date de remise et celle d'encaissement sont assez importants.

Il est à noter que cette pratique assez courante, n'est en réalité consentie qu'à la demande de certains clients importants qui inspirent confiance.

B) Le factoring

¹⁴ BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

« Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée, appelée factor devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, an payent ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en, prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non remboursement »¹⁵

• Modalités

Le contrat d'affacturage comporte à la fois transfert de créances par subrogation conventionnelle, et garantie de bonne fin. Le factor se charge de l'encaissement des créances. Le vendeur accorde au factor l'exclusivité de l'affacturage de toutes ses créances. Toutefois, cette convention d'exclusivité peut, dans certains cas, concerner simplement un secteur géographique ou un département d'activité.

Le contrat est inclus le plus souvent sans limitation de durée. Le vendeur doit obtenir l'approbation du factor pour chacun de ses clients avec généralement un plafond par client.

• Avantages de l'affacturage pour l'utilisateur

L'affacturage présente trois (03) avantages principaux:

- C'est un *procédée à recouvrement* efficace puisque le factor décharge le vendeur du souci de la gestion du poste clients et de l'encaissement des sommes dues ;
- C'est une *technique de mobilisation* du poste clients et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur;
- C'est une **garantie de bonne fin** puisque le factor s'engage à payer au vendeur les factures qu'il émises. Le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non-paiement à l'échéance est pris en charge par le factor, sauf faute du fournisseur.

• Coût de l'affacturage

La rémunération du factor comprend deux éléments :

- ✓ La commission d'affacturage calculée sur le montant des créances transférées qui constitue le paiement des services de gestion comptable, de recouvrement et de garantie de bonne fin ;
- ✓ Les intérêts débiteurs ou commission de financement, calculés au prorata- tempore, qui représentent le coût du financement anticipé. Leur taux varie en fonction de l'évolution du loyer de l'argent et de la qualité du cessionnaire.
- ✓ Vu la lourdeur de la gestion administrative qu'impose le recouvrement sur les débiteurs, la banque se voit amener à confier cette technique à un établissement

¹⁵ Selon article 543 bis 14du code de commerce

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

financier spécialisé (la **société de factoring**). Cette dernière allège l'intervention de la banque au niveau de la trésorerie en faveur d'autres types de crédits plus risqués. En Algérie, les textes juridiques concernant les sociétés de factoring ont été adoptés en 1995, mais malgré cela aucune société n'a été créée à ce jour.

2-2-le crédit par signature (indirect)

Ce type de crédits permet de déferer certains décaissements et/ou les éviter, garantir l'exécution d'une obligation ou encore accélérer certains entrées de fonds.

La banque fait seulement bénéficier l'entreprise client de la qualité de sa signature en se portant caution de sa solvabilité.

En effet une fois lié par sa signature, le banquier ne peut plus se dégager comme il pourrait le faire pour un crédit par caisse. Avant de signer un acte de cautionnement il doit donc apprécier la solvabilité de l'entreprise, s'assurer qu'elle est en mesure de respecter et de réaliser son contrat, limiter enfin son engagement en montant et dans le temps.

Dans cette parties le crédit par signature se manifeste et se concrétisent sous différents formes, nous allons procéder à la présentation de quatre 4 formes qui sont :

- L'aval
- L'acceptation
- Le cautionnement bancaire
- Le crédit documentaire

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

2-2-1-L'aval

L'aval est défini dans l'article comme « un engagement fournies par un tiers qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créances, généralement un effet de commerce »¹⁶

On a aussi selon l'article « le paiement d'un chèque peut être garanti pour tout ou partie de son montant par un aval »¹⁷, cette garantie est formulée par un tiers sauf le tiré, ou même par un signataire de cheque.

L'aval peut être donne sur un titre ou sur un acte séparé, la banque (avaliseur) qui correspond une ligne d'aval se porte garante de payer en partie ou en totalité le montant de l'effet a son échéance si le débiteur se trouve défaille, la banque est donc tenue au même titre que celui pour lequel elle s'est portée garante, la signature du banquier sur ce effet de commerce précédée par la mention « bon pour aval ».

2-2-2-L'acceptation

« L'acceptation est écrite sur la lettre de change, elle est exprimée par le mot « bon pour acceptation » ou tout autre mot équivalent, elle est signé de tiré (banquier) la simple signature du tiré opposée au recto de lettre de vaut accepter »¹⁸

L'acceptation d'une banque est l'engagement qui se traduit par la signature du banquier sur un effet de commerce garantissant ainsi son paiement à l'échéance. Le banquier accepteur devient le principal obligé vis à vis du créancier. L'acceptation est accordée par le banquier à son client pour deux cas suivants :

*Soit dans le cas du commerce international où il substitue sa signature (acceptation) sur un effet de commerce à celle de son client (importateur), s'engageant ainsi à payer le fournisseur à l'échéance. Ce cas peut être illustré par un crédit documentaire réalisé par acceptation ou l'exportateur ou son banquier n'étant pas en mesure d'apprécier la valeur des signatures de chacun des acheteurs étrangers, d'où il exige la signature de leur banquier.

*dans le cas où le banquier ne peut escompter une traite présentée par son client à ses guichets, ceci peut être due à un gène de trésoreries.

¹⁶ Selon article 409 du code de commerce

¹⁷ Selon article 497 du code de commerce

¹⁸ Selon article 405 du code de commerce

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

2.2.3 : Les cautions

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

Le cautionnement étant un contrat unilatéral, la banque appelée «caution» ne l'accorde à son client que s'il le justifie par l'existence d'une obligation principale (celle qu'il a envers son créancier).

Le cautionnement ne se présume pas, il doit dans tous les cas faire l'objet d'un écrit.

N.B : Le cautionnement s'annule presque en même temps que l'obligation principale (dette de débiteur) alors que le donneur d'aval reste obligé malgré que le débiteur principal est donnée un consentement vicié.

Il existe plusieurs types de cautions bancaires qu'on peut classer selon deux critères:

1) selon leur destination (créancier)

- Cautions administratives.
- Cautions fiscales.
- Cautions de douanes.

2) selon leur objet : (classement le plus significatif)

- Cautions différant les paiements.
- Cautions évitant certains décaissements.
- Cautions accélérant les rentrées de fonds.

Nous préférons présenter les cautions suivant la deuxième classification.

2.2.3.1 : Les différant cautions de paiements

A) Les obligations cautionnées pour paiement de la TVA

Une entreprise est redevable de sa TVA tous les mois. En principe cette taxe se paie le mois qui suit celui d'exigibilité.

L'administration fiscale peut, à la demande du contribuable, accorder un délai de règlement de la TVA par obligation cautionnée à quatre (4) mois.

Le client bénéficiaire de cette obligation cautionnée doit souscrire un ou plusieurs billets à ordre (sous forme d'obligation) au profit de l'administration fiscale. Ces derniers doivent être avalisés par la banque (la caution) qui prendra des commissions en contre parties.

B) Les obligations cautionnées en douane : Les droits de douane sont généralement payables à 15 ou 30 jours, mais l'importateur peut obtenir de la part du receveur en

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

douane la possibilité de régler les droits à l'aide d'une obligation cautionnée à 04 mois d'échéance (la procédure de traitement est identique à la précédente).

C) Soumission de crédit à l'enlèvement

L'administration des douanes peut autoriser un importateur à prendre livraison de sa marchandise avant le décompte des droits de douane, sous condition de délivrance d'une caution par la banque.

Cette caution permet à l'importateur de payer les droits de douane après avoir vendu ou transformé le produit importé.

D) Caution pour impôts contestés

C'est un engagement par signature fourni pour le compte d'un client au profit d'une administration fiscale pour couvrir une contestation d'impôts à régler et pour lesquels des recours ont été introduits.

E) La soumission contentieuse

C'est une caution délivrée à la demande du client en cas de litige avec les services des douanes, suite à une fausse déclaration sur les marchandises importées par exemple.

Remarque : Dans les différents types de cautions différant les paiements, en cas de défaillance du client, la banque honore sa dette mais se trouverait de plein droit subrogé dans le privilège du trésor. De ce fait le risque de non remboursement encouru diminuera.

2.2.3.2 : Les cautions évitant certains décaissements

Elles sont destinées à remplacer des cautionnements (nantissement d'espèces) et garantir la bonne fin d'une opération. Elles dispensent le client d'effectuer un décaissement immédiat mais non d'effectuer un décaissement définitif. Ces cautions sont demandées surtout dans le cadre des marchés publics.

A) Caution de soumission ou d'adjudication

Elle est destinée à garantir la moralité, la compétence et les moyens professionnels de l'entreprise adjudicataire, démontrant ainsi son intention d'exécuter le marché.

En cas de défaillance de l'entreprise, la banque est engagée à la hauteur de la caution qu'elle a fournie.

B) Caution de bonne fin ou caution définitive

La caution de bonne fin garantit l'administration, maître de l'ouvrage, contre la mauvaise exécution ou l'abandon du marché avant son terme par l'entreprise déclarée adjudicataire.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

La banque ainsi engagée garantit le recouvrement, au profit de l'administration, de toutes les sommes dont le titulaire du marché serait éventuellement redevable. Cette caution peut, dans ce cas porter de **(05% à 15%) du montant global du marché** il prend fin un mois après réception définitive des travaux.

C) caution d'admission temporaire

C'est un engagement délivré pour admettre sur le territoire des matières ou tout autres produits et matériels, à titre temporaire, en vue de leur transformation et réexportation. Les marchandises importées en vue d'être réexportées n'ont pas à acquitter les droits de douane. En délivrant cette caution, la banque se porte garante pour paiement des droits de douane à échéance ainsi que des pénalités en cas où le produit en question ne serait pas exporté.

2.2.2.3 : Les cautions accélérant la rentrée des fonds

A) Caution de restitution d'avance ou d'acompte

Cette caution est un engagement de rembourser les avances accordées par l'administration au lancement des travaux d'un marché, telles que l'avance forfaitaire et les avances sur approvisionnement, ainsi que les acomptes reçus par l'entreprise.

Il est à noter que l'avance de démarrage peut représenter de 5% à 15% du montant du marché, elle sera remboursée au fur et à mesure des encaissements des situations. En délivrant cette caution, la banque se trouve ainsi engagée à honorer le remboursement en cas de défaillance du titulaire du marché.

Remarque : Une défaillance éventuelle du client à l'échéance, en plus du risque de non remboursement qui entraînerait des décaissements considérables, la banque aura à payer des pénalités dans certains cas.

Pour cette raison et vu la difficulté d'appréciation du risque dans ce genre de crédit, le banquier procède souvent à la constitution de provisions dont le taux peut être très élevé ou même à 100%. Cela fait perdre à la caution son objet financier.

B) Caution de retenue de garantie

A la réception de travaux, l'administration procède sur chaque situation, à une retenue dont le Pourcentage est prévu dans le contrat (fixé généralement à 5%). Cette retenue va servir de garantie contre des malfaçons constatées avant la réception définitive du marché.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

2-2-4- Le crédit documentaire

C'est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que pour le compte de l'acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, de documents déterminés.

D'une part, il garantit à l'exportateur le paiement des marchandises une fois livrées, d'autre part, il permet à l'importateur d'être sûr de recevoir ses marchandises. Bien que le crédit documentaire profite essentiellement à l'exportateur qui peut accéder à l'escompte auprès de sa banque, c'est l'importateur qui en demande l'ouverture à son banquier.

- **les avantages et inconvénients des crédits par signature :**

Les crédits par signature présentent certains avantages:

- ✓ Ils évitent toute sortie de fonds que ce soit pour le client ou pour la banque ;
- ✓ Ils présentent pour le client un coût moins élevé (commissions) et une plus grande souplesse que les crédits bancaires directs
- ✓ Ils n'impliquent de la part de la banque, aucune création monétaire d'où ils ne sont pas soumis de ce fait aux dispositions restrictives de l'encadrement du crédit ;
- ✓ La banque se trouve subrogée dans les droits du créancier initial en cas de décaissement, ce qui réduit le risque de non remboursement.

Par ailleurs, ils peuvent présenter certains inconvénients dont :

- ❖ La difficulté à l'appréciation du risque.
- ❖ Ils peuvent entraîner des décaissements considérables de fonds.

Section 3 : les risques de crédit et les garanties bancaires.

La banque dans le suivi de son client s'attend à plusieurs risques, ce qu'on appelle le risque de non remboursement autrement dit risque d'insolvabilité de l'emprunteur, qui est un risque majeur peut compromettre n'importe quel type de crédit. Pour prémunir contre ces risques, la banque exige un ensemble de garanties fait par le débiteur sous forme d'engagement effectuée.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

3-1- Le risque de crédit

Dans un environnement économique et concurrentiel plus difficile la maîtrise du risque crédit est devenue une préoccupation stratégique essentielle pour les établissements de crédit.

***Définition du risque de crédit bancaire**

Le risque est défini comme « un engagement pourtant une incertitude dotée d'une possibilité de gain ou des préjudices, qui celui-ci soit une dégradation ou une perte. au sens Etymologique le mot risque vient du latin « Rescare » qui renvoie à la notion de rupture dans un équilibre et de modification par rapport à une attente donnée¹⁹ ». Ce qui désigne les inconvénients, les difficultés et les dangers plus ou moins probables plus particulièrement, pour le banquier qui s'engage par un crédit (ou une garantie). Les risques ont toujours fait l'objet d'une grande attention dans les banques, car le risque plus un élément intangible cet dont l'appréciation est qualitative, il devient un objet spécifique, quantifiable et monnaie, et un facteur de performance.

Les risques bancaires sont multiples et multidimensionnels, où distingue parmi eux :

3-1-1- Risque de non remboursement

Ce risque appelé risque d'insolvabilité, inhérent d'une dégradation de la situation financière du débiteur, ou de sa mauvaise foi, se risque peut provenir aussi d'une crise économique ou politique d'un pays.

On dit que le risque de non remboursement est un risque transmis du fait qu'il apparaît au niveau de l'emprunteur et se transfère ensuite au créancier (la banque) ce qui lui entraîne des conséquences fâcheuses.

Ce risque se situe en trois volets qui se présentent comme suite :

a- Le risque lié au débiteur

Ce risque ils concernent uniquement des moyens financiers ou commerciaux de l'entreprise aussi de la moralité de ces dirigeants et leur compétence de gestion. C'est à dire

¹⁹ Michel ROUACH, Gérard NAULLEAU, le contrôle de gestion bancaire et financier, éd : la revue banque, 2^{ème} éd, Paris, 1994, p 247.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

une mauvaise appréciation de la situation financière du débiteur, de ses compétences managériale et technique dans le domaine de son activité.

b- Le risque lié au secteur d'activité du bénéficiaire

Il dépend de la conjonction économique du marché et du secteur d'activité, car si ce dernier connaît des difficultés, toutes les entreprises qui évoluent dans ce secteur qui seront touchées, et concerné par ce risque.

c- Le risque lié à l'économie générale

C'est celui qui est en lieu en cas d'une crise touche l'économie d'un pays par exemple (guerre, catastrophe naturelle).

3-1-2- Le risque d'immobilisation

Le retard ou report d'échéance de remboursement d'un crédit contraint le banquier à immobiliser une partie de son actif, le mettant dans l'incapacité de rembourser ces créanciers à temps (dépôt à vue) ou à échéance (dépôt à terme), et l'obligeant à avoir recours au découvert engendrant des coûts très élevés donc des charges financières très lourdes.

A l'augmentation des charges financières, la banque centrale qui met en œuvre différents instruments de la politique monétaire pour mieux encadrer les crédits, et le risque d'immobilisation et des raisons de l'application d'une réglementation de plus en plus rigoureuse quant à l'octroi et aux financements des crédits.

En revanche, pour assurer un équilibre entre les emplois et ressources, la banque recourt au marché monétaire et à l'institut d'émission pour émettre une ligne de réescompte, encore dans le contexte Algérien à la société de financement hypothécaire pour les crédits immobiliers, pour réduire ce risque il importe à la banque de prendre les actions idoines qui sont à sa portée, il cherche des ressources stables à long et moyen terme tels que les bons de caisse, les dépôts à terme, à fin d'éviter la détérioration du coefficient de liquidité l'octroi de crédit mobilisable soit matérialisé par des billets à ordre, puisque ces crédits sont matérialisés par effet de commerce, il peut les céder sur le marché monétaire

3-1-3- Le risque de taux

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

Le risque de taux est celui que fait courir au porteur d'une créance ou d'une dette à taux fixe, l'évolution ultérieure des taux. Marqué une grande divergence du rendement des emplois d'une banque. Avec le coût de ses ressources (refinancement).

Pour une banque, le risque de taux représente l'éventualité de voir sa rentabilité affectée par l'évolution des taux et ceci traduit par un manque de gain, dans le cas où l'augmentation du taux de référence par rapport au taux des crédits octroyé afin que celui-ci, négocié et fixé à l'avance par la banque d'Alger.

Pour lutter contre ce risque, le banquier opte pour des taux d'intérêt variable, qui est en fonction de taux directeur qui sera fixé par l'institut d'émission, ainsi si le taux de refinancement de la banque d'Algérie augmente, le taux du prêt augmente à celle sur le recours non remboursé et la partie du crédit non encore utilisé.

3-1-4 Le risque de change

L'octroi d'un prêt en devises fait naître un risque de charge provenant de l'évolution du cours de la devise par rapport à celui de la monnaie nationale, une hausse de taux de change se traduit se traduit par un gain et une baisse par une perte de charge. Le banquier soit prudent en ce qu'elle que soit dans son activité d'octroi de crédit, qu'il lui permet effectué une analyse rigoureuse afin d'éviter ce risque.

Les risques de crédit encourus par l'établissement de crédit aussi à d'autres risques qui sont situés à trois niveaux²⁰ :

a- Le risque individuel (particulier à l'entreprise)

Ce risque est fonction de la situation commerciale ou industrielle d'une entreprise et de la nature de l'opération à financer, il peut être mesuré par la compétence technique et la moralité des dirigeants.

b- Le risque sectoriel

Il est particulièrement sensible à la conjoncture d'un secteur économique donnée, il réside essentiellement dans les brusques changements ayant des conséquences sur les conditions d'exploitation commerciale ou industrielle de cette activité (pénurie de matière

²⁰ Farouk Bouyacoub, « l'entreprise et le financement bancaire », éd Casbah, Alger, 2001, p 20 et 21.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

première, menace des produits de substitution, modification de la profonde dans les procédés de production).

c- Le risque général

Ce troisième type de risque est lié à la survenance de crise politique et économique ou encore aux catastrophes naturelles susceptibles de générer des préjudices importants aux entreprises et qui peuvent toucher plusieurs pays.

3-2- Les moyens de protection contre les risques

Le banquier dispose plusieurs moyens pour pouvoir prémunir contre le risque en cour, afin qu'il faite une étude bien approfondie du dossier de demandeur de crédit, constituent la meilleure garantie pour assurer un bon financement de crédit. En outre, qu'il existe autres procédés pour prémunir contre ce risque, à savoir :

- Le respect des règles prudentielles.
- La mise en place des procédures interne.
- Le recueil des garanties.

3-2-1- Le respect des règles prudentielles :

Ils concernent un ensemble des règles de gestion à caractère préventif, imposée par la banque d'Algérie aux banques et établissement financiers, qui consistent un ensemble des normes applicable sur le plan international par les banques, qui sont notamment pour objet :

- d'éviter le risque de concentration des engagements sur les mêmes bénéficié on groupe de bénéficière.
- d'interrompre la détérioration du ratio de solvabilité de la banque et de garantie les dépôts de sa clientèle, tout en assurent une couverture des crédits distribués par ces fonds propres.
- améliorer la surveillance de la gestion des banques.
- parmi ces règles prudentielles les plus importants sont présentés comme suit :

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

A- Limitation du risque par ratio de division :

La banque limite également les risques en répartissant ses emplois sur le plus grand nombre possible d'entreprise, de secteurs d'activités et de régions.

Pour éviter une concentration des engagements envers un seul client, la législation fixe un plafond des engagements envers les prêteurs, et une limite globale à la somme des engagements qu'est égale ou supérieure à 15% de ses fonds propres.

- les seuils d'engagement fixé par la loi ;
- les risqué encours sur un même bénéficiaire peuvent excéder 25% des fonds propres de la banque ;
- le montant des risques encourus sur des bénéficiaires dépassé 15% des fonds de la banque ;
- la somme des engagements extérieurs net ne peut être supérieure à quatre (04) fois les fonds propres nets ;

B- le ratio de couverture des risques

Ce ratio il a pour but d'équilibré le système bancaire, et un rapport entre les fonds propres nets de la banque et l'ensemble des risques encourus. Suite aux engagements qu'il prit envers les clients.

$$\text{Ratio de couverture} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Risques encourus pondéré}} \geq 8$$

Il permet de mesure le degré de prise en change le risque en courus par rapport aux fonds propre de la banque.

3-2-2- Mise en place des procédures internes

Chaque banque pouvoir se prémunir contre les risques de crédit, par certains procédures qui mise en application parmi ces procédures ont comme suite :

- le comité de crédit : l'institution d'un comité de crédit au niveau de chaque structure de la banque et la fixation pour chacun d'entre eux, la délégation de crédit ;

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

- le portefeuille engagements : la diversification de ce portefeuille ;
- système de contrôle : installation d'un système de contrôle des utilisations des crédits;

3-3- Les garanties bancaires²¹

Une garantie est la matérialisation d'une promesse faite au créancier par le débiteur ou un tiers, sous la forme d'un engagement affecté à son profil.

Quel que soit la fiabilité de l'étude menée par le banquier, elle demeure non exhaustive, pour cela le banquier s'entoure de garanties pour se prémunir du risque

-à cet effet la prise des garanties conforte le banquier dans son souci de recouvrer les fonds prêtés, il prenne des garanties, même si elle à la date d'échéance.

Les garanties distinguent par deux types :

- les garanties personnelles : caution et avale.
- les garanties réelles : hypothèque et nantissement.

En plus de ces garanties le banquier exige d'autre condition :

- Caution de conjoint ;
- Assurance multirisque ;
- Signature du billet à ordre ;
- Paiement direct au fournisseur ;

3-3-1- Les garanties personnelles

Une sureté personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes qui promettent de désintéresser le créancier, si le débiteur principal ne satisfait pas à ses obligations à l'échéance.

La garantie personnelle est l'engagement provenant d'une personne physique ou morale de régler le créancier si le débiteur s'avère défaillant, elles se réalisent sous la forme juridique du cautionnement et de l'avale.

²¹ Document interne de la banque « Natixis Tizi- Ouzou »

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

A- Le cautionnement

C'est l'acte par lequel une tiers personne s'engage envers la banque à rembourser le montant de crédit, si à l'échéance l'emprunteur ne peut ou ne veut le faire lui-même.

L'article 644 du code de civile, définit le cautionnement comme étant un contrat par lequel une personne garantie l'existence d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire cette obligation, si le débiteur ne la satisfait pas, donc la caution s'engage avec ses propres moyens tous son patrimoine est inclus.

A-1- La caution simple

Lorsque l'emprunteur ou le débiteur ne satisfait pas son obligation, la banque se retourne contre la caution dans ce cas, la caution invoque le bénéfice de discussion ou de division.

A-2- La caution solidaire

La caution solidaire ne dispose ni du bénéfice de discussion ni celui de division, dans ce cas la banque se trouve en meilleure situation puisque elle peut poursuivre indifféremment le débiteur ou les cautions qui se trouve au même rang.

A- L'aval

Est un engagement personnel propre aux effets de commerce. Il se définit comme étant un engagement donné par une tierce personne appelée donneur d'aval ou « avaliste » ou « avaliseur » en faveur d'une signature cautionnée.

3-3-2- Les garanties réelles

Les garanties réelles sont constituées par l'affectation d'un bien meuble ou immeuble jusqu'au paiement de la créance.

Les garanties réelles apparaissent plus faciles à mettre en œuvre que les garanties personnelles, puisque la banque peut prendre le bien, si à l'échéance l'emprunteur se trouve défaillant, tout bien peut constituer comme une garantie réelle, la pratique

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

bancaire a limité la liste aux biens qui ont une valeur certaine et constante, qui se négocient facilement qui peuvent être conservés...

A- L'hypothèque

Selon 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 et de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs un rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe »²²

On distingue 3 types d'hypothèque :

A-1- l'hypothèque conventionnelle

Elle est conclue par convention entre la banque et le débiteur pour garantir le paiement d'une créance.

A-2-L'hypothèque juridique

Elle découle d'une dérision, de justice après poursuite en justice le créancier ayant obtenu un jugement peut prendre une inscription d'hypothèque sur l'immeuble du débiteur. Et selon l'article 937 de code civile dispose que « tous créancier muni d'un jugement ayant statué sur les fonds et condamnant le débiteur à une prestation déterminé peut obtenir une garantie de ca créance en capitale et frais en droit d'affectation hypothécaire sur l'immeuble de débiteur, prendre une affectation sur l'immeuble de la succession. »

A-3- L'hypothèque légale

La loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit du 14/04/1990, stipule « que l'hypothèque légale est instituée sur un bien ou plusieurs biens immobiliers du débiteur au profit de la banque et établissements financiers pour garantir le recouvrement de leur créances et des engagements consentis envers eux ».

²² Code de civil, édition Belkeise, Alger, 2012.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

B- Le nantissement

Ceci est défini par l'article 948 du code de 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 tierce 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 référence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang »²³

Les biens pouvant faire l'objet de nantissement sont : les marchandises, les fonds de commerces, les valeurs mobilières, les matériels et outillage...etc.

C- Les garanties morales

En plus de garanties réelles et personnelles, la banque peut disposer d'autres types de garanties, celle dite morale, ce sont des engagements émis sans formaliser et non assorties de moyens de conduites, leur valeur est strictement liée à la moralité en affaire de celui qui les souscrits.

3-4- La gestion du risque de crédit

Une fois le crédit accordé, la banque est engagée, sur toute sa durée elle recourt le risque jusqu'à son remboursement.

Il ne s'agit donc pas seulement pour elle d'évaluer le risque qu'elle prend en octroyant au crédit, mais aussi de le gérer tant qu'elle sera engagée avec le client, ce risque est en effet évolutif, car la vie d'une entreprise est comme toute forme de vie biologique ou sociale, en perpétuel devenir. A savoir que pour gérer le risque il faut se prémunir sur deux niveaux :

3-4-1- La surveillance de l'entreprise à tous les niveaux de risque

Gérer le risque, c'est exercer, pendant toute la durée de vie du crédit, une étroite surveillance de l'entreprise au niveau de certains éléments, ou composantes qui sont les hommes, le couple production/ marché, les moyens d'exploitation et moyens financiers. Pour chacun d'eux il existe des outils de surveillance interne et externe à la banque, et des clignotants d'alerte qui permettent de déclencher rapidement les actions nécessaires pour la sauvegarde des intérêts de la banque.

²³ Code de civil, édition Belkeise, Alger, 2012.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

3-4-2- La surveillance de l'entreprise depuis l'entrée en relation

Le risque de crédit est omniprésent pour le banquier à toutes les étapes de sa relation avec son client. En avant même qu'il ne soit sollicité pour un financement. Le banquier doit avoir une bonne vision de ce qui sera l'activité de cette relation et prendre ses précautions pour ne pas se faire « imposer », des crédits futurs qui très souvent, débutent pas des décaissements pour se répéter régulièrement puis se transformer débit de plus longue durée.

- Il ne faut pas prendre de vue en effet que les relations entre le banquier et le gérant de l'entreprise reposent en partie, sur une confiance mutuelle, mais la confiance demande du temps.
- En outre, La surveillance doit également s'exercer sur le fonctionnement du compte du client, là aussi de nombreux clignotants d'alerte existent telle l'apparition d'opposition sur compte

La diversification des formes de crédit que la banque peut octroyer à sa clientèle et la multiple des risques encourus incitent le banquier à étudier soigneusement chaque demande de financement afin de proposer et adopter la forme de crédit la plus adéquate à la moins risqué pour la continuité de l'activité bancaire.

La conclusion

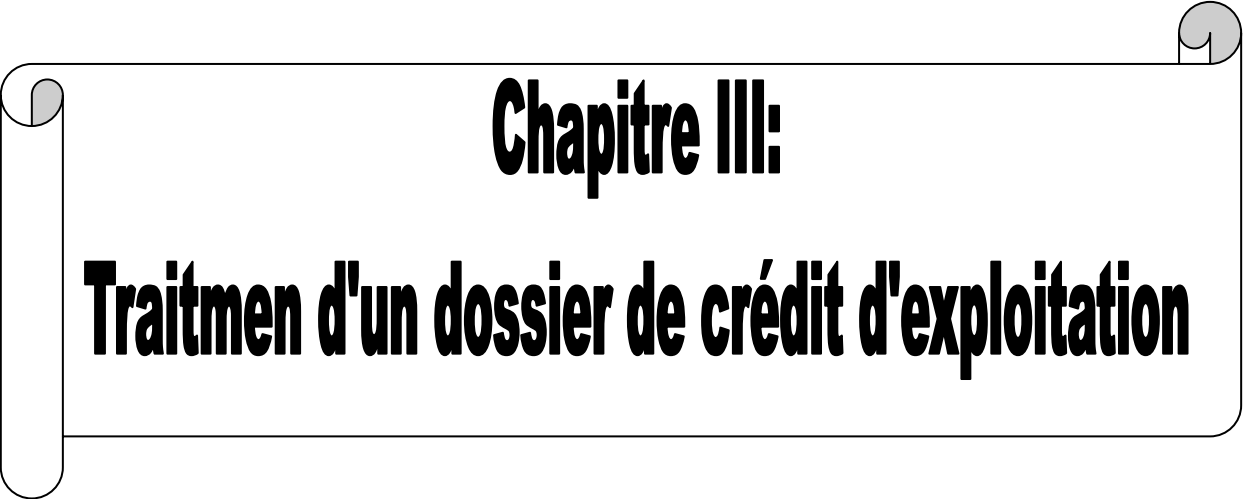
Suite à l'étude de la typologie des crédits qu'une banque offre à sa clientèle, nous constatons que la banque, en tant qu'entité économique, possède un pouvoir extravagant dans la satisfaction des besoins ressentis par chaque agent économique, vu bien sûr la gamme très diversifiée de concours mis à leur disposition.

Cependant, nous avons vu, qu'il n'y a pas de crédit sans risque, bien entendu les risques l'objectif de la banque est de réaliser un profit, d'assurer le développement de son activité de façon rentable en offrant un service de qualité qui justifie sa réputation et la confiance de ses créances. Sa fiabilité peut être menacée par des situations de relations insolubles avec sa clientèle.

Chapitre II : le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation

En effet, le risque de crédit est fondamental dans l'activité bancaire, il a aussi un impact considérable sur la rentabilité des établissements de crédit, ainsi pour augmenter cette rentabilité, il faut réaliser un profit et ce dernier se réalise également par l'augmentation du volume de crédit. Quand la banque prend cette mesure, le risque va se multiplier dès lors le banquier se doit l'appréhender ce risque, mesurer ses grandeurs, prévoir son évolution et contrôler les résultats. Cela crée un défi permanent pour les dirigeants des banques qui se soucient de gérer le risque crédit, c'est-à-dire quelle mesure doit prendre la banque pour garantir une part, une amélioration d'un niveau de rentabilité et diminuer le risque provenant d'une telle opération.

Cela en effet fera l'objet du chapitre prochain ou nous allons procéder à la présentation, de l'étude et d'analyse d'un dossier de crédit d'exploitation, tel qu'elles se pratiquent au niveau des banques

A decorative horizontal scroll graphic with a light gray background and a black border. The scroll is unrolled in the center, with the ends of the scroll visible on the left and right sides. The text is centered within the unrolled portion.

Chapitre III:

Traitmen d'un dossier de crédit d'exploitation

Introduction

Après avoir étudié les différents types de crédit d'exploitation, nous allons étudier dans ce chapitre la procédure de traitement d'un dossier de crédit et plus précisément « le crédit d'exploitation » ; avec tous les démarches suivis par le banquier dans l'étude de ce dossier.

Pour toute demande de crédits apurés de la banque, le banquier va d'abord effectuer des vérifications et recueillir un certain nombre d'information et de documents pour constituer son dossier de crédit.

Il procédera ensuite au classement rationnel des postes du bilan, puis à l'analyse financières du dossier.

Par ailleurs, cette étude de la situation et de l'activité se font à travers une analyse des documents comptables fiscaux et parafiscaux ainsi juridiques. Le banquier ne finance l'entreprise que lorsqu'elle présente une situation financière équilibrée et saine.

L'analyse financière approfondie des documents prévisionnels lui permet enfin de porter un jugement sur la rentabilité future de l'entreprise sur ses capacités de remboursement.

Le client qui sollicite un crédit est donc tenu en compte :

- *de faire la demande par écrit et d'y joindre ces documents de base ;

- *de compléter cette demande par d'autres documents ou pièces que le banquier jugera utile à l'étude de sa demande.

On a aussi les ratios qui sont très utilisés par la banque car ils montrent la plupart des caractéristiques de la situation financières de l'entreprise.

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

Section 1 : les documents constitutifs du dossier de crédit d'exploitation

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

La demande de crédit présentée par le client doit contenir un certain nombre de pièces et documents nécessaires à une bonne analyse financière et à une juste évaluation du risque.

1-1- Information de base

Le dossier de crédit doit être confectionné avec soin. Les renseignements commerciaux doivent porter sur la compétence technique, financière et commerciale ainsi que sur la moralité de l'emprunteur.

a)-l'Origine de l'affaire

Rappeler notamment la date de création de l'affaire, le nom des associés, la répartition du capital. Signaler toute modification survenue depuis la création de l'affaire : augmentation de capital, nouveaux associés, etc.

b)-Administration et modifications éventuelles

Nom du Gérant, du Président Directeur Général, composition du conseil d'administration, nom de la personne qui dirige en fait l'entreprise.

c)-objet de l'affaire

Développer la rubrique « activité professionnelle », préciser le genre d'articles ou de produits fabriqués et/ou vendus, ou encore le type de service offert.

d)-Moyens

d-1) moyens matériels

Indiquer la surface des locaux utilisés dans le cadre des activités de l'affaire. Préciser si le client en est propriétaire ou locataire. Donner des informations sur le matériel et l'outillage utilisés, ainsi que sur leur état.

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

d-2) moyens humains

Indiquer le nombre d'ouvriers et/ou d'employés ainsi que le nombre d'équipes qui travaille dans l'entreprise pour assurer le bon fonctionnement de cette dernière.

e)- Activité

Commentaires sur l'extension ou la régression du chiffre d'affaires. Donner les prévisions d'activité et de clôture de l'exercice en cours, indiquer les principaux fournisseurs et client ainsi que les conditions de règlement.

f)- Bilan

Joindre de bilan les comptes annexes de l'exercice. S'il s'agit d'une première demande, joindre les trois derniers bilans et leurs annexes.

Commenter les postes qui nécessitent des explications et, notamment, les postes « stocks », « client », « débiteurs divers », « créiteur divers », « compte à régulariser »...

g)- justification et issue des crédits

Indiquer, si possible, la nature et le montant des crédits consentis par la concurrence.

h)- Avis circonstancié

Les avis doivent être clairement exprimés et argumentés.

1-2 -La constitution de dossier de crédit d'exploitation

1-2-1 –les documents obligatoires, remis par le client

a)-Une demande écrite par l'entreprise

L'entreprise doit adresser une demande écrite de crédit à sa banque. Cette demande doit répondre à certaines conditions :

- La demande doit contenir un en-tête reprenant toutes les références de l'entreprise (dénomination, siège social, numéro de téléphone...etc.) ;
- La nature et le montant du crédit sollicité devront aussi être indiqués dans la demande ;

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

- La demande doit être signée et cachetée par le gérant ou toute autre personne habilitée à engager l'entreprise en matière de crédit.

b)-les documents juridiques, administratifs

- une copie certifiée conforme au registre de commerce qui est une preuve de l'existence juridique de l'entreprise et ainsi sa date de naissance ;
- une copie certifiée des statuts pour les entreprises qui définissent les règles de fonctionnement de la société ;
- titre de propriété du local ou bail de location ;
- une copie certifiée conforme de l'autorisation spécifique ou de l'agrément ;

Ces documents juridiques administratifs sont à réclamer une seule fois, sauf en cas de changement intervenu dans les statuts.

c)-Les documents comptables et financiers

- 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 (S.C.F), 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 de résultat) pour les demandes introduites après le 30 juin.
- Bilans et TCR prévisionnels se rapportant à l'exercice à financer ;
- Plan de trésorerie.

d)-Les documents fiscaux et parafiscaux

- Ces deux attestations (fiscales et parafiscales), doivent être d'une date récente (extrait de rôle moins de 3 mois, CNAS et CASNOS moins de 3 mois), respectivement.

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

- CACOBATH pour les entreprises de réalisation.

Pour cela, le dossier de crédit n'est jamais clos et la liste des documents n'est jamais exhaustive, le banquier peut réclamer tout autre documents qu'il juge utile pour son étude.

1-2-2 –les documents à établir par le banquier

a)- Compte rendu de visite

Si la dernière visite sur site remonte à plus de six mois, une nouvelle visite doit être effectuée par le Directeur d'Agence ou, à défaut, par l'un de ses collaborateurs. Le compte rendu, qui doit obligatoirement sanctionner cette visite, constitue une pièce à verser au dossier de crédit.

Si la dernière visite à moins de six mois, une copie du compte rendu de cette visite doit être jointe au dossier.

b)- Compte rendu de conversation

Comme son nom l'indique, il permet d'informer la hiérarchie sur la teneur des discussions entre le chef d'agence et le client, et plus particulièrement sur les informations complémentaires que peut donner ce dernier. Le détail des engagements, au jour de l'entretien, doit figurer en tête du compte rendu.

c)- la fiche entreprise

La fiche page suivant est tirée de la Méthode d'analyse financière, document éditée par la Centrale des bilans de la Banque d'Algérie. Elle peut être considérée comme la pièce d'identité économique de l'entreprise.

Cette fiche, correctement renseignée et régulièrement actualisée (au moins à chaque établissement ou renouvellement de crédit) pourrait compléter le dossier de crédit, quelle que soit l'importance de l'entreprise emprunteuse.

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

Section 2 : Etude et Analyse financière d'un dossier de crédit d'exploitation

Dans le monde de la finance, les dernières années ont offert quantités de raisons de se pencher sur les comptes des sociétés, la bulle interne a démontré qu'au-delà d'un discours séducteur, les sociétés devaient fournir des éléments chiffrés et régulièrement audités.

Les différents scandales financiers ont mis l'accent sur la nécessité de savoir lire les rapports annuels des sociétés sur plusieurs années, afin de détecter des tendances à la destruction de valeur, voir à la manipulation des comptes, plus globalement, les fusions des dernières années assorties de politique d'endettement souvent favorisées par des taux d'intérêts très bas, nécessitent d'être correctement évaluées en termes de risque.

L'analyse financière est définie par un ensemble de compte, de méthodes et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, et aux risques qui l'affectent aussi de mesurer la qualité de ses performances¹.

Chaque entreprise en pleine exploitation, peut se trouver à un moment donné en besoin de financement car ces capacités d'autofinancement ne couvrent pas ces besoins, à cet effet elle recourt à un crédit bancaire pour pallier aux insuffisances de son fonds de roulement.

En outre, que le banquier avant la mise en place de crédit exige un maximum d'information (documents comptables) susceptible pour étudier la situation financière de l'entreprise, afin de détecter les anomalies pour prendre une décision de mise en œuvre de crédit sollicité.

2-1- Analyse rétrospective

Cette analyse sera élaborée à l'aide des documents comptables, sont des matières premières de l'analyse, cette matière va être retraitée et transformée pour faciliter le diagnostic, et il permet à une restructuration de ces documents dans l'objectif d'avoir clairement la situation financière et de l'information des résultats.

A-Analyse du bilan de l'entreprise

Le bilan représente la situation patrimoniale de l'entreprise à une date précise qu'il est à la fois un document statique établi un jour de l'année, le plus souvent le 31 décembre de

¹Gazolla Antaine, Dollo Christine, « Dictionnaire économique », Paris, 2007.

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

l'exercice, et peut aussi être considéré comme un document dynamique, est un outil d'analyse de la structure financière de l'entreprise.

Cette analyse exige :

-A retraiter des comptes du bilan comptable à fin d'obtenir un bilan financière qui représente l'image réel de l'entreprise ;

-regrouper le bilan financière par grand de masse pour permettre le calcule de différents paramètre de l'évaluation ;

A-1-Les principaux retraitements

a- Les éléments de sans valeurs

Ces éléments renvoi à des emplois inscrit à l'actif du bilan mais ils reprisent aucune potentialité de liquidité, ces actifs viennent à diminuer les fonds propres, parmi ces éléments d'actifs sans :

- Le capital souscrit non appelé ;
- Les frais d'avance ;
- Les frais préliminaire ;
- Les pertes de l'exercice ;

b- Les éléments de hors bilan

Juridiquement ce sont des éléments qui font pas partie dans le patrimoine de l'entreprise donc ils n'entrent pas dans le bilan comptable et parmi ces éléments nous citons :

➤ Les effets escompte non échus(EENE) :

Ce sont des effets de commerce ayant fait l'objet d'un escompte auprès d'une banque et dont l'échéance n'est pas encore arrivée, dans ce cas-là l'entreprise doit être responsable à tout défaut de paiement à l'échéance, c'est la raison donc ces effets d'escompte doivent être réintégré dans les postes de bilan :

-Les EENE doivent être ajouté aux valeurs réalisable à l'actif ;

- Au passif les dettes financière à court terme doit être augmenté du même montant ;

➤ Les immobilisations acquises en crédit-bail :

Ces immobilisations sont des biens financière par un crédit-bail, qui sont en même titre que les immobilisations approprient de l'entreprise font l'objet de production, ces valeurs acquis en crédit-bail ayant été financière par un emprunt remboursable sur la durée du contrat signée. Leur réintégration se fait comme suit :

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

-Au actifs, augmentation des immobilisations brutes du montant des biens détenus en crédit-bail vu que aussi l'augmentation des amortissements du bilan du montant des amortissements de ces biens ;

-L'écart dégager entre eux sera ajoutée aux immobilisations nettes

- Au passif sert à une augmentation des dettes à moyen et à long terme du montant net

A-2- les éléments de poste de bilan financière

Les reclassements étant faits, il convient de présenter le bilan de grandes masses qui sont : l'actif permanent, l'actif circulant, les fonds permanents et les dettes à court terme.

A-2-1- Les postes de l'actif

Dans ce poste on peut regrouper les différents postes de l'actif d'un bilan en deux rubriques générales :

1-Les valeurs immobilisées :

Sont des biens de tout nature soit corporelle, incorporelle, meuble ou immeuble ne sont pas destinés à la vente, mais ils constituent les facteurs de production qui permettent à l'entreprise de fonctionner.

Autres valeurs immobilisées, cette rubrique n'a qu'une importance secondaire, qui sont plus d'un an, ils ne constituent pas des éléments permanant de travaille de l'entreprise, à titre d'exemple : le poste de dépôt et cautionnement, les pertes et créances à plus d'un an.

2-Les actifs circulants :

L'actif circulant représente les éléments d'exploitation, c'est à-dire les postes qui constituent le cycle de production / transformation de l'entreprise, cet actif est constitué des stocks, des créances clients, des autres créances et des disponibilités. Nous percevrons que cet actif circulant représente aussi un investissement pour l'entreprise, malgré son caractère circulant, donc apparemment temporaire.

- **Valeurs d'exploitation** : elles sont constituées des stocks pour assurer le fonctionnement de l'entreprise, sauf les stocks outil qui sont classée dans les valeurs immobilisées.
- **Valeurs réalisable** : il comprend toutes les créances à court terme et les effets d'escompte non échus réintégrés et retrancher les charges comptabilisé d'avances qui sont des non valeurs.
- **Les valeurs disponibles** : il représente l'argent que l'entreprise peut utiliser immédiatement, on distingue la caisse, qui contient de la monnaie pour régler des

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

dépenses courantes, par contre les comptes bancaires qui servent à assurer tous les règlements et enfin des valeurs mobilisées de placement, qui représente les liquidités qui ont été placées momentanément.

A-2-2- Les postes de passif :

Le passif est constitué de deux parties, d'une part, les capitaux permanents regroupent les capitaux propres et les dettes financières à long et à moyen terme, ces capitaux permanents représentent les financements stables de l'entreprise, d'autre part, le passif circulant est constitué des dettes financière à court terme et a une échéance généralement inférieure à un an.

La différence entre ces rubriques dans la comptabilité est présentée dans l'ordre d'exigibilité croissant

- **Les capitaux permanents** : regroupent les ressources laissées à la disposition de l'entreprise pour une durée à plus d'un an, parmi ces ressources :

Les fonds propres qui constituent les apports des fondateurs de l'entreprise, les réserves, les reports à nouveau, provision, l'écart de réévaluation, qui sont diminués des non valeurs.

- **Les dettes à long terme** : les dettes financière représentent un contrat établi avec un banquier ou une institution financière. Ce contrat définit un montant emprunté, une date de remboursement, un taux d'intérêt ainsi que des modalités de paiement. En règle générale, on considère comme dette moyen terme, les dettes dont la durée ne dépasse pas cinq ans, tandis que les dettes à long terme ont une échéance supérieure à cinq ans, ces dettes financière peuvent être contractées auprès de banque ou auprès de marché financière. Dans ce dernier cas, on parle d'emprunts obligataires²
- **Les dettes à court terme** : comme les dettes financières à long terme, les dettes financière à court terme sont des contrats vis-à-vis de banquier, l'échéance de ces dettes est toujours inférieure à un an, la plus part des dettes ne dépassant pas quelques jours ou quelque mois, la dette financière la plus connue, le découvert, présente l'avantage d'une grande flexibilité.

Cette lecture détaillée du bilan est extrêmement important au début de l'analyse :

² Les emprunts obligataires sont constitués d'obligations, qui sont des titres coté en bourse ayant toutes les caractéristiques d'une dette. Le marché des émissions obligataire est réservé aux sociétés de grande taille.

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

-Elle permet à découvrir les opérations et les évolutions importantes dans l'activité de l'entreprise ;

-Elle est souvent extrêmement riche et permet déjà d'opérer un premier diagnostic : nous pensons qu'il vaut mieux passer quelques minutes à lire attentivement les documents plutôt de calculer directement les ratios ;

-Elle permet enfin de structurer la démarche de diagnostic à suivre ;

A-3- Analyse des valeurs structurelles :

Ces valeurs représente un outil des outils de l'analyse financière que le banquier utilise-t-il, parmi ces valeurs :

- a- Le fond de roulement (FR) :** est un ratio de base pour une étude de crédit à court terme, est la fraction immobilisée des ressources permanents de l'entreprise, destinée à financer partiellement les stocks et les créances que une entreprise nourrit, et pour des raisons de sécurité.

Le calcule de FR ce fait par deux méthodes défirent :

- **Par le bas de bilan**

$$FR = \text{Actif circulant} - \text{passif circulant (DCT)}$$

- **Par le haut de bilan**

$$FR = \text{capitaux permanant} - \text{immobilisations nets}$$

Selon FR quatre(04) cas de figure peut présenter :

- $FR > BFR \implies T > 0$ Cela implique un bon équilibre financière induisant une solvabilité correcte ;

- $FR < BFR \implies < 0$ dans ce cas il y a un déséquilibre financière et une menace sur la solvabilité ;

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

- $FR = BFR \implies T = 0$ il Ya un équilibre financière mais il faut avoir une attitude de réservée sur la solvabilité de l'entreprise ;

- $BFR < 0, FR < 0 \implies T > 0$ l'exploitation dégage des ressources de FR, cette situation ce rencontre dans le secteur de la grand distribution ou les achats se fait avec des dettes fournisseurs très longue et les clients réglant au comptant ;

b – Le besoin de fond de roulement (BFR) : se définit comme la partie de l'actif circulant (emplois liés au cycle d'exploitation) qui n'est pas financée par l'exploitation elle-même (ressources générées par l'exploitation, crédit fournisseurs, avances et acompte client ...).

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

Le BFR doit être financé par des capitaux stables, une entreprise qui finance son BFR par des crédits de trésorier peut se retrouver pratiquement en découvert permanent.

Le FR et BFR sont exprimé en chiffre d'affaire et en nombre de jour et s'analysent en termes de variation d'une année à une autre.

$$BFR = \frac{BFR * 360 \text{ JOURS}}{\text{Chiffre d'affaire}} \implies \text{Nombre de jours}$$

$$FR = \frac{FR * 360 \text{ JOURS}}{\text{Chiffre d'affaire}} \implies \text{Nombre de jours}$$

c-La trésorerie : par définition la trésorerie est la différence entre les comptes des disponibilités et les dettes financière (trésorerie positive, et négative), qui exprime la situation de trésorerie et la couverture des dettes par les valeurs réalisables à court terme.

$$TR = FR - BFR$$

Dans le cas ou :

- $BFR > FR \implies TR < 0$ donc l'entreprise ne peut financier la totalité de son BFR par elle-même d'où le recoure à la trésorerie négative (découvert).

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

-FR = BFR $\implies$ TR = 0, cette situation est le résultat d'une gestion financière optimale dont TR = 0 traduit une volonté d'utiliser au mieux les ressources de l'entreprise.

B- l'analyse de tableaux des comptes de résultat (TCR)

Si le bilan permet d'établir une étude statistique de la situation patrimoniale de l'entreprise, le compte de résultat permet un examen dynamique. Il reprend l'ensemble des charges et produits ainsi que le résultat enregistré pendant l'exercice.

B-1- les soldes intermédiaires de gestions

Sont des indicateurs d'analyse des éléments qui contribuent à la formation du résultat de l'exercice.

B-1-1- Analyse de l'activité : au niveau de l'activité, on analysera,

1- chiffre d'affaire(CA) : il traduit le volume des affaires réalisé par l'entreprise avec les tiers, il se calcule comme suit :

CA = vente de marchandises activité + production vendue (activité industrielle transformation) + prestations fournies (activité de prestation de service).

2-La marge brute : on distingue deux types de marges brutes :

- **La marge commerciale :** concerne les entreprises à caractère commerciale ayant pour activité de la revente en Etat les marchandises achetées, et elle se détermine comme suit :

Marge commerciale = vente des marchandises – marchandises consommées

- **La marge de production :** pour celle qui produisent et qui vendent, ou stockage ou, aux besoins d'immobilisation

Marge de production = production vendue + production stockée + produit interne

3-La valeur ajoutée(VA) : consiste la richesse créée par l'entreprise pendant la période de l'exercice qui sert à alimenter les facteurs de production et les tiers.

Le calcul de cette indice permet donc de cerner la dimension de l'entreprise

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

$$\text{VA} = \text{production de l'entreprise} - \text{consommation intermédiaire}$$

4-L'excédent brut d'exploitation (EBE) : l'EBE est la ressource restée de la valeur ajoutée après déduction des dettes fiscales, et des versements assimilés ainsi des charges personnels.

$$\text{EBE} = \text{VA} + \text{subventions d'exploitation} - \text{frais personnels} - \text{dettes fiscales}$$

5-Le résultat d'exploitation (RE) : il représente le solde entre les produits d'exploitation sur les charges d'exploitations après rétrécissement des dotations aux amortissements et provision, comme on peut analyser le résultat d'exploitation comme la marge brute sur les ventes après tous les charges de production

$$\text{RE} = \text{EBE} - \text{les dotations aux amortissements et provisions}$$

6-Le résultat courant avant impôt : il s'agit tous les opérations de l'entreprise réalisées avant de mettre en évidence le poids des opérations financières.

$$\text{Résultat courant} = \text{RE} - \text{frais financiers} + \text{produits financiers}$$

7-Le résultat hors exploitation (RHE) : consiste les soldes des opérations hors exploitation

$$\text{RHE} = \text{produit hors exploitation} - \text{charges hors exploitation}$$

8-Le résultat brut d'exercice (RBE) : permet l'ensemble des produits et des charges de l'entreprise, tout en long d'un exercice.

$$\text{RBE} = \text{résultat courant} + \text{résultat hors exploitation}$$

9-Résultat net de l'exercice (RNE) : représente le bénéfice à répartir entre les associés et la part des réserves pour réinvestir dans l'entreprise après déduction la part d'IBS.

$$\text{RNE} = \text{résultat net de l'exercice} - \text{IBS}$$

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

10-La capacité d'autofinancement (CAF) :

« La CAF est donnée par la différence finale entre les flux sortants générés à partir des opérations courantes de gestion et laissant à la disposition de l'entreprise des ressources propres qui permet le financement des besoins divers ».

CAF = résultat net + dotations aux amortissements et provisions + valeurs résiduelle des investissements + dotations exceptionnelles + produit de cession – reprise de subvention – reprise d'écart de réévaluation – reprise d'amortissement.

2-2- **Analyse financière par ratios** : selon cette analyse plusieurs ratios se déterminent pour pouvoir prendre une décision d'emprunt

2-2-1- **Le ratio d'indépendance financière (ratio de solvabilité)** : il exprime le degré d'engagement financier des propriétaires dans le financement de l'entreprise, ainsi il représente un niveau d'indépendance financière à l'égard des tiers (le degré de dépendance de l'entreprise vis-à-vis de ses créanciers).

Ratio de solvabilité =
$$\frac{\text{Fond propre}}{\text{Endettement total}}$$
 $\Rightarrow$ Lorsque ce ratio est entre 1 et 2 l'entreprise est en bonne solvabilité

2-2-2- **Le ratio d'activité et rendement** : ce ratio est mesuré par la valeur ajoutée qui constitue une bonne mesure de l'activité propre de l'entreprise, mais aussi elle mesure le taux de variation du CA

Taux de variation du CA =
$$\frac{CA_n - CA_{n-1}}{CA_{n-1}}$$

CA_n = chiffre d'affaire de l'année en cours ;

CA_{n-1} = chiffre d'affaire de l'année précédente ;

Taux de valeur ajoutée =
$$\frac{VA * 100}{CA}$$

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

2-2-3- **Ratio de liquidité (endettement à court terme)** : ils enseignent sur la couverture des dettes à court terme par les actifs circulant, et il est jugé raisonnable quand sa valeur égale à deux(02).

$$\text{Ratio de liquidité} = \frac{\text{Actifs circulant}}{\text{Passif circulant(DCT)}} \implies \text{Lorsqu'il est inférieur à 1 montre que le fond de roulement est insuffisant}$$

2-2-4- **Ratio de rotation des stocks** : ils mesurent combien de fois l'entreprise à renouvelée ces stocks aux cours de l'année.

$$\text{Ratio des stocks} = \frac{\text{Marchandise consommée}}{\text{Stocks moyen}} \text{ et } \text{Stocks moyen} = \frac{\text{SI intérimaires} + \text{SF}}{2}$$

2-2-5- **Ratio de délais créance client** : ils expriment les délais de recouvrement des créances clients en nombre de jour, tout diminution de ces délais est favorable pour l'entreprise à condition qu'elle entraîne par une baisse du chiffre d'affaire.

$$\text{Ratio de délais client} = \frac{\text{Créance client} + \text{EAR} + \text{EENE}}{\text{CA (TTC)}} * 360 \text{ jours}$$

2-2-6- **Ratio de délais des dettes fournisseurs** : ils expriment également les délais de règlement des dettes fournisseurs et toute augmentation est bonne pour l'entreprise car c'est des crédits gratuits.

$$\text{Ratio délais fournisseurs} = \frac{\text{Dettes fournisseurs} + \text{EAP}}{\text{Achat (TTC)}}$$

2-2-7- **Ratio de rentabilité financière** : ce ratio étudier la rémunération des capitaux permanents mis à la disposition de l'entreprise par les propriétaires.

$$\text{Rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Fonds propres}}$$

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

Rentabilité économique : appelée aussi la rentabilité de l'exploitation, elle exprime la rentabilité de l'actif total, c'est-à-dire la rentabilité des capitaux engagée (capitaux propres + sommes des dettes).

$$\text{Rentabilité économique} = \frac{\text{Résultat d'exploitation}}{\text{Total de l'actif}}$$

Rentabilité d'exploitation : est liée au taux de rentabilité par rapport à l'activité que le banquier est appelée à financer à court terme.

$$\text{Ratio rentabilité d'exploitation} = \frac{\text{Bénéfice net} \times 100}{\text{Chiffre d'affaire (HT)}}$$

2-2-8- **Ratio de la capacité de remboursement** : mesure en nombre donnée les délais minimum de remboursement du capital emprunté à l'échéance.

$$\text{Capacité de remboursement} = \frac{\text{Capacité emprunté}}{\text{Cash-flow}}$$

2-2-9- **La capacité d'autofinancement**: Il mesure est ce que l'entreprise est capable d'assurer son autofinancement.

Autofinancement = Bénéfice net non distribuer + amortissement de l'exercice + réserves provision à caractère de réserve

2-3- Analyse prévisionnelle

L'analyse rétrospective des documents comptables permet d'avoir une vision sur le passé et le présent de l'entreprise, afin de connaître les perspectives envisagées dans les mois ou les années à venir et leurs répercussions sur la structure financière et la rentabilité de l'entreprise, le banquier est amené à faire prévisions. Cette analyse prévisionnelle se fait généralement sur la base des documents suivant :

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

A- le budget d'exploitation prévisionnelle : est un document qui rend tous les besoins et recettes d'exploitation prévisionnelle de l'entreprise, et est un instrument de gestion de trésorerie très efficace parce qu'il permet à l'entreprise d'anticiper ses besoins et d'avoir le temps de recherche de meilleur formule pour les financier.

Le banquier peut vérifier l'efficacité des chiffres d'affaires présenté dans ce document en les confrontant avec le plan de financement déjà établi.

B- Le plan de trésorerie : constitue un état récapitulatif des flux d'encaissement et de décaissement à périodicité mensuelle. ce plan fait apparaître les rubriques suivantes :

- Situation de trésorerie en fin de période précédente ;
- Total des encaissements de la période ;
- Total du décaissement de la même période ;
- Variation périodique de la trésorerie (total des encaissements – total des décaissements) ;
- Trésorerie de fin de période ;

C- Chiffre d'affaire prévisionnelle : lorsque le client sollicite un crédit, il doit présenter les états financiers prévisionnels, le banquier lors de son analyse, doit apprécier la cohérence du chiffre d'affaire prévisionnel.

Trios caractères d'appréciation lui permettent de se faire une idée sur le chiffre d'affaires prévisionnel.

Le chiffre d'affaire HT du dernier exercice ;

- Le résultat d'activité du premier mois d'exercice dont le dirigeant pourra nous donner une prévision très proche de la réalité ;
- La conjoncture économique : se base sur la lecture des bulletins économiques périodique permet de se faire une idée sur la tendance d'évolution de la situation de l'entreprise ;
- Une autre approche d'appréciation du chiffre d'affaire prévisionnel consiste à vérifier si ce dernier a atteint le niveau nécessaire pour absorber les charges de l'affaire et de dégager un résultat positif, cette approche est basée sur la notion du « **point mort** »

Section 3 : La prise de décision et la mise en place du crédit

A- La prise de décision finale du l'agence :

L'appréciation globale consiste une synthèse sur l'étude de dossier et de tous les éléments qui concerne le crédit traités par le chargé d'étude de dossier, qui va ressortir les faiblesses et les points forts de chaque rubrique analysé.

A-1-Le comité d'étude de dossier³

Le comité est un organe habilité par lettre de délégation de la direction générale à prendre la décision d'emprunté. Ce comité est composé du directeur d'agence, directeur adjoint et du chargé d'étude, et elle est chargé de l'étude de dossier de crédit et de transmettre le dossier accompagné d'un avis au comité compétent au niveau du groupe d'exploitation ou la décision finale sera pris.

A-2- L'autorisation de la prise de crédit :

Il consiste un document interne à la banque qui présente l'accord du comité de crédit et de mobiliser le crédit dès sa signature.

Dans le cas où le comité décide l'octroi du crédit, il est établi une autorisation de crédit destiné à l'agence demandeur de crédit, ainsi il lui fournissant un ensemble d'information sur la mise en place du crédit, à savoir, la forme du crédit, leur échéance et la condition particulière à accepter.

L'agence dans ce cas invite le client à réunir les conditions exigées pour la mise en place du crédit.

B- La mise en place du crédit sollicité :

Cette mise en place constitue la phase finale dans le dossier du crédit, avant que le banquier accorde ce dernier il passe par certaine étapes pour vérification.

B-1-La convention du crédit⁴

Suit à l'acceptation des deux parties sur les conditions de mise en place, le banquier établit une convention de crédit qui est un contrat de relation entre le client et l'emprunteur.

³ Document interne de l'agence Natixis banque

⁴ Document interne de l'agence Natixis banque

Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation.

Cette convention précise les modalités du fonctionnement d'octroi et de remboursement, et elle est établie en Cinq exemplaires et doit être signée par Le client et l'emprunteur (le directeur de l'agence).

B-2- Comptabilisation des opérations :

Dès l'étude et recueil des garantes, jusqu'à la mise en place du crédit tout doit être comptabilisé, et le banquier passe à leur comptabilisation et à la comptabilisation de la mobilisation du crédit, des tableaux d'amortissements et une chaîne de billets à ordre est élaboré.

Enfin, pour assurer une bonne fin à l'opération, le banquier exige à son client la satisfaction de certaines conditions.

Conclusion :

Toute demande de crédit d'exploitation doit être appuyée d'un dossier de crédit, ce dossier doit fournir un certain nombre d'éléments d'information qui constitueront la matière première d'une étude que le banquier est amené à effectuer avant de se prononcer sur l'octroi ou non du concours sollicité.

Cette étude se réalise en plusieurs étapes, l'identification du client et de son environnement est préalable à l'appréciation de la relation banque client, vient alors le diagnostic économique et financier de l'entreprise qui constitue le parachèvement de l'étude du dossier.

L'étude permet au banquier de connaître parfaitement son client sur tous les plans, elle lui permet en outre d'évaluer ses performances et de déceler ses forces et ses faiblesses, il est à rappeler que l'étude n'est pas identique pour toutes les affaires, elle varie selon la taille de l'affaire et l'anciennement de la relation mais aussi en fonction du secteur de l'entreprise.

Enfin, cette étude se termine par une prise de décision, le banquier doit être objectif dans son étude et réserver une grande attention à l'application de l'autorisation de crédit, sans autant ignorer le suivi après financement pour se prémunir contre les éventuels imprévus, c'est le cas de chapitre qui suit ou nous allons présenter et étudier un cas pratique.

Chapitre IV:

cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS de Tizi-ouzou

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

Introduction

L'accès des banques étrangères en Algérie après l'ouverture aux nouvelles réformes économiques, l'activité bancaire a créé un nouveau dynamisme de la concurrence bancaire donnant ainsi aux entreprises de nouvelles possibilités de financement.

NATIXIS est l'une des banques étrangères installée en Algérie depuis son implantation en décembre 1999, est issue de rapprochement des activités de banque.

En outre, Natixis a mis en œuvre une stratégie de développement de son portefeuille initié auprès de la clientèle Corporate (grande entreprise). De ce fait, elle offre à ces clients les services d'une banque commerciale en premier lieu et en second lieu exerce la fonction d'une banque d'affaire. De même, elle a adopté une autre stratégie dans le but de se rapprocher davantage de sa clientèle selon les standards propres à elle par la création d'une offre Retail (les détaillants, les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 100 Millions de DZD).

Pour mettre en pratique les développements théoriques précédents, nous avons pris comme cas d'étude, l'analyse de la relation qu'entretient l'entreprise avec son client « BON PRIX », avec sa banque domiciliaire de la banque auprès de « NATIXIS Tizi-Ouzou ».

Durant notre stage pratique, nous avons pris le cas d'un dossier de crédit d'exploitation, qu'on a traité au niveau de cette agence sur lequel nous avons essayé de doter notre propre étude.

Pour se faire, nous allons examiner, d'abord la présentation de l'Agence, l'entreprise client et la situation financière de l'entreprise à travers ses bilans (section 1), ce qui nous permettra d'analyser par la suite l'endettement bancaire de l'entreprise ainsi que la situation actuelle de la relation banque/entreprise (section 2). Enfin, (la section 3) sera consacrée sur une étude de diagnostic économique et financière de l'entreprise client.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

Section 1 : Présentation de l'Agence NATIXIS Algérie de Tizi-Ouzou et l'entreprise « BON PRIX ».

Dans cette section, il sera question de faire une brève présentation de l'agence NATIXIS banque de Tizi-Ouzou et l'entreprise « BON PRIX » en analysant quelques indicateurs financiers de ces deux entités permettant de cerner la relation banque entreprise servant à l'étude financière.

1.1. Quelques éléments théoriques et empiriques sur l'agence NATIXIS banque de Tizi-Ouzou

A .De l'agence bancaire et sa structure et historique de NATIXIS banque

1. Définition d'une Agence bancaire et présentation de NATIXIS

Une Agence bancaire est un lieu ouvert au public permettant aux clients de procéder à des opérations bancaires.

Ces opérations sont assurées apurés des guichetiers et des conseillers de clientèle, selon les établissements et les organisations, les appellations en usage peuvent varier : chargé de la clientèle, conseillers commerciaux (les charges d'affaires), exploitants...

L'Agence de Tizi-Ouzou est située dans une place importante à grande fréquentation (passagers), mais aussi on constate la présence de concurrents : société générale et BNP Paribas, Et ARAB GOLF BANKING (AGB).

NATIXIS est une banque d'investissement et de financement, société par action, implantée dans *68 pays et forte de 24000 collaborateurs*, maitrisant l'ensemble des métiers bancaires aux services des entreprises et des institutionnels qui construisent le monde de demain, elle intervient dans cinq domaines complémentaires :

- La Banque de financement et d'investissement ;
- L'épargne (la gestion d'actifs, assurances) ;
- Le capital investissement et la gestion privée ;
- Les services financiers ;
- La gestion de poste client ;

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

Elle accompagne, d'une manière durable, dans le monde entier sa clientèle propres d'entreprises, d'institutions financiers et d'investissement institutionnels et la clientèle de particuliers professionnels et PME.

Cotée à la bourse de paris, elle dispose d'une base financière solide avec un total de fonds *propres de 12.7 milliards d'euros, une ration de 9.1% et des notations long terme de qualité (Standard&poors et fitch rating –A 2 Moody's).*

2- Historique de NATIXIS banque

En 1996 une fusion a été conçu entre la Banque Française du commerce Extérieur (BFCE) et crédit Populaire.

Deux ans plus tard, en 1998, ce nouveau groupe est acheté par les banques populaires (BP).

En 2004, l'IXIS qui une banque d'investissement de la caisse des dépôts est rachetée à l'état par la Caisse Nationale des Caisses d'épargne (CNCE).

En Mars 2006 est annoncée une fusion entre les banques populaires et le groupe caisse d'épargne, qui sont au premiers temps limités au périmètre de la banque d'investissement et concerne donc les filiales « IXIS » de la caisse d'épargne et « NATEXIS » des banques populaires, cette nouvelle entité a pris le nom **NATIXIS** et a été mise sur le marché le 25 Octobre 2006. Ses activités sont détenus à parité (35.62% de capital pour chacun) le reste de capital est en bourse depuis Novembre 2006.

La banque NATIXIS, c'est la première banque française implantée en Algérie depuis 1999 comme une filiale des banques populaires sous le nom AMANA banque.

En 2007, la banque change de dénomination et devient **NATIXIS Algérie** qu'est issue du rapprochement d'activité de banque de financement, et autres, qui entend élargir son offre en projetant de s'implanter à travers le territoire national.

3- Les missions de NATIXIS Algérie

-La maîtrise de la qualité et au cœur de l'offre de NATIXIS Algérie qui englobe une gamme étendue des produits et services.

-Ses réponses précises et adaptés aux besoins d'une clientèle exigeante d'entreprises de professionnels et de particuliers.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

- Pour les entreprises, NATIXIS est avant tout, un interlocuteur qui les accompagne dans la gestion quotidienne de leurs affaires et la concrétisation de leurs projets de développement.
- Pour les professionnels et les particuliers, NATIXIS propose des packages bancaires aux conditions souples et avantageuse.

-Supports pratiques d'une relation personnalisée, ces formules prennent en charge toutes les opérations courantes et facilitent en outre l'accès aux :

- Crédits à moyen terme et crédits Bail(Leasing) réservés aux professionnels ;
- Crédits à la consommation, crédits immobiliers et crédits automobiles destinés aux particuliers¹ ;

B .Structure organisationnelle de NATIXIS Banque

1-distinction entre le back office et front office :

Les agences bancaires comprennent un front office et un back office.

*** Le Front Office** (parfois appelé également *front line*) désigne la partie frontale de l'entreprise, visible par la clientèle et en contact direct avec elle, comme les équipes de marketing (les chargés d'accueil, les chargés de la clientèle.....).²

***Le Back Office** à l'inverse désigne l'ensemble des parties aux quelles le client n'a pas accès. Il s'agit donc de tous les processus internes à l'entreprise (comptabilité, gestion des ressources Humaines, etc.).

Suite à notre collecte d'information lors de notre stage pratique, mais aussi des entretiens avec les personnels d'Agence, nous sommes parvenus à résumer l'organisation de NATIXIS Tizi-Ouzou.

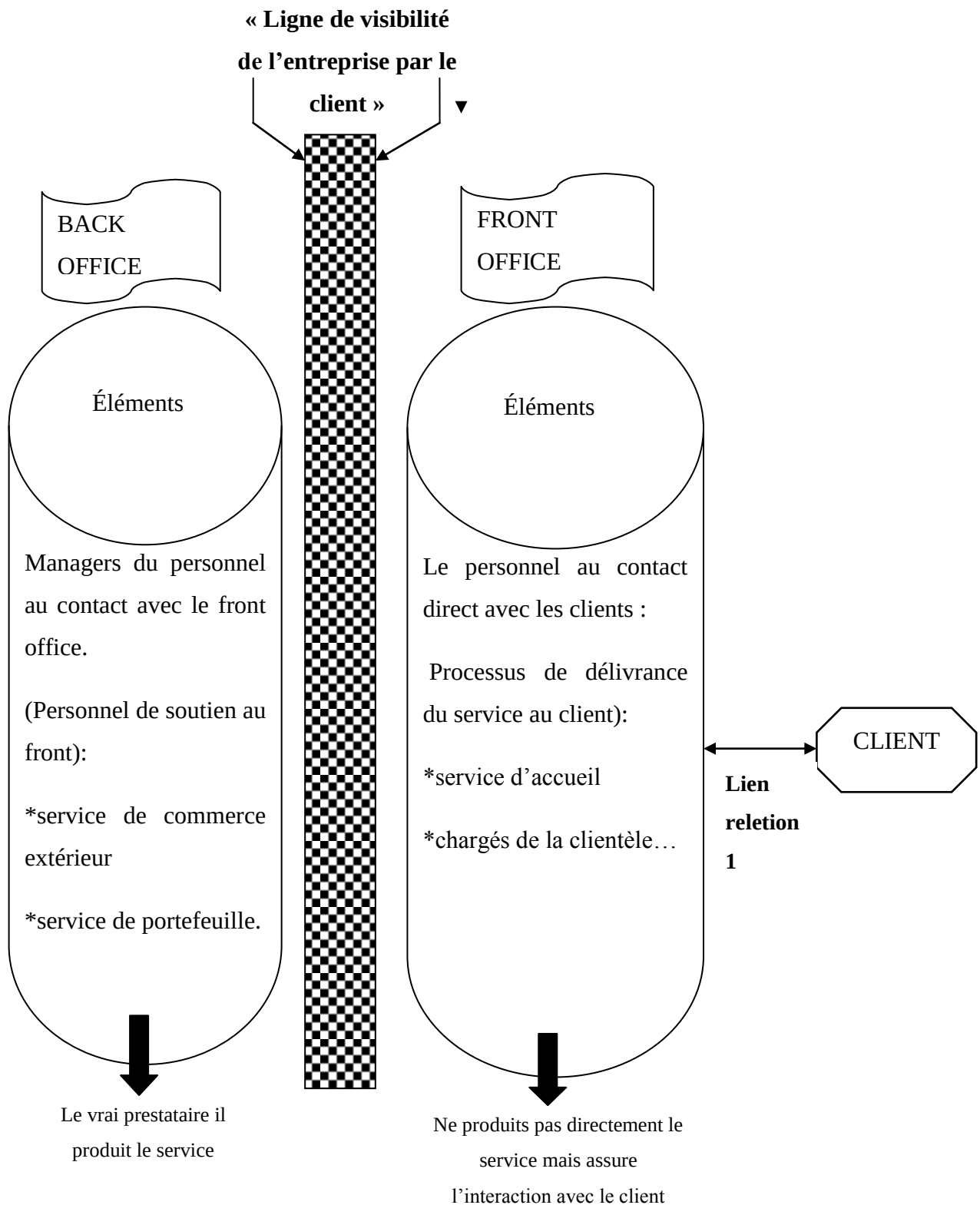
Le schéma et l'organigramme ci-après présentent une vue générale sur l'organisation de NATIXIS

¹ Document interne de l'Agence NATIXIS

² Rapport de stage Mme MOALI.F. (Distinction)

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

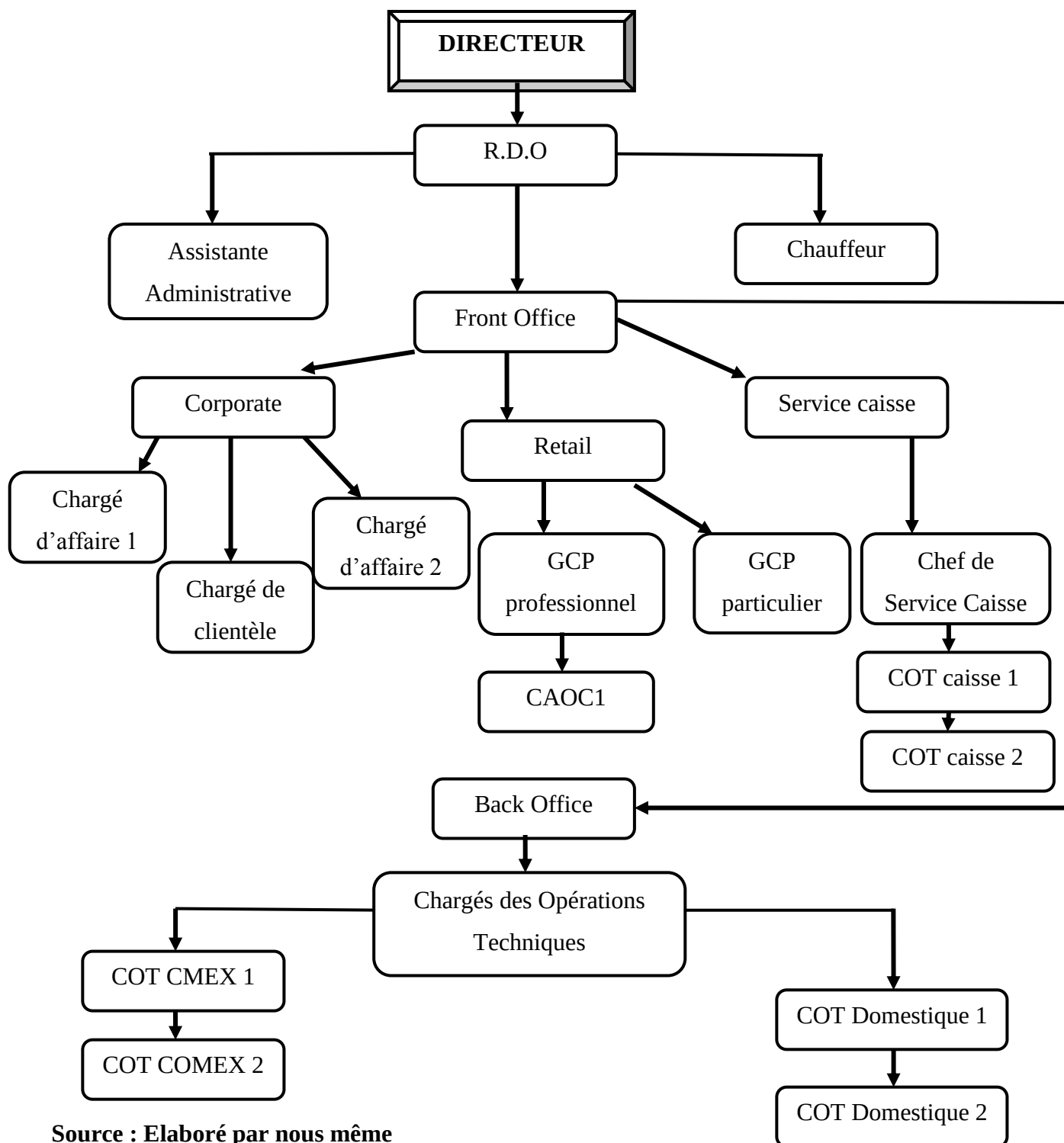
Schéma N°1 présentant la distinction entre Back Office et Front Office.



Source : Elaboré par nous même

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

2-Organigramme de l'Agence de Tizi-Ouzou :



Source : Elaboré par nous même

RDO : Responsable des opérations.

GCPP : Gestionnaire de la clientèle ; professionnel et particulier.

CAOC : Chargé d'accueil et des opérations courantes.

COT : Chargé des affaires techniques.

COMEX : Chargés des opérations commerce extérieur.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

1-2. Etude et présentation de la situation financière de l'entreprise client « BONPRIX » de NATIXIS

1-Présentation de l'entreprise

SARL PLANNET ORANGE SUPER MARCHÉ est une nouvelle société capitalisée à 46 MDZD de dinars créée par Mr X et ces associés en septembre 2012, qui pour rappel est le propriétaire d'une chaîne de magasins d'électroménager sous la même enseigne, domicilié auprès de Natixis depuis 2009, (Représentant de la marque SAMSUNG à FREHA). Sur le conseil de la banque, une augmentation de Capital social a été enregistrée au début de l'année 2013 L'amenant à 46MDZD.

Cette dernière s'est faite par décision de justice sur une demande de Gérant dont l'objet est le transfert des actifs de son ETS vers la SARL PLANNET ORANGE. Ce dernier s'est basé sur les trois derniers bilans.

Nous pouvons qualifier que le super marché le BONPRIX est une continuité mais à grande échelle de l'activité de Gérant.

Le gérant riche d'une dizaine d'années d'expérience dans le domaine de la vente de produits électroménager et informatique s'est lancé un nouveau challenge celui de regrouper tous ces magasins dans un grand centre commercial sous l'enseigne le « BONPRIX » qui abrite aussi un grand espace dédié aux produits alimentaires, habillement ; électroménager...

1-1 : Les locaux de surface, de stockage:

Immeuble à usage commercial situé au cœur de la ville de Fréha, distante de Tizi Ouzou de 20 Km composé de trois niveaux, d'une surface totale de vente de 2000 mètres carrés, d'un local de stock stratégique d'une surface de 1000 mètres carrés et d'un entrepôt secondaire pour le stockage massif de marchandises. Le supermarché bénéficie d'un parking véhicules important dont l'entrée sera accessible aux automobilistes issus à l'origine de la région et venant le week-end d'Alger, de Tizi-Ouzou.

1-2-La description des locaux

Supermarché moderne comprenant trois niveaux qui sont comme suit :

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

RDC: cette partie se divise en deux unités dont l'une équipée de réfrigérateurs, de congélateurs, mais aussi de vitrines réfrigérantes, accueille le rayon frais (boissons, produits laitiers, fromagers, surgelés et congelés, jus et boissons fraîches, pattés, cachirs, fruits et légumes).

La seconde se scindant également en deux parties accueille quant à elle le rayon alimentaire (biscuits, pâtes, farines, semoules, sauces, etc., Mais aussi le rayon des détergents, lessives, produits d'entretien, hygiène et cosmétiques. Bien évidemment une séparation distincte sera opérée.

Le premier étage recevra quant à lui d'un côté l'électroménager, audio, photo, son, hi-fi, vidéo, informatique, téléphonie mobile et de l'autre côté les articles de ménage et de maison.

Le second étage est pour y installer: une boutique beauté, soin du corps et visage, parfumerie, lingerie fine, ce qui assurera une discrétion à la clientèle féminine, mais aussi des rayons vêtements, chaussures, literie et jouets.

1-3-Moyen de l'activité

A. Moyens Matériels

Les équipements techniques comprendront des réfrigérateurs, congélateurs professionnels, des vitrines réfrigérantes, une chambre froide pour le stockage en toute sécurité du frais, un groupe électrogène à haute capacité, des caméras de vidéosurveillance, un monte-charge électrique, des transpalettes, mais aussi une climatisation, chaud-froid sur toute la surface.

Un réseau informatique interne, un logiciel de gestion de commandes, de stock et de saisie marchandises, des ordinateurs de bureau, lignes téléphoniques, fax, accès internet, ainsi qu'une flotte de lignes téléphoniques mobiles professionnelles, des talkies walkies assureront un fonctionnement et une gestion des plus modernes du supermarché.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

B. Matériel roulant :

La flotte de véhicules comprend dans un premier temps: un camion, deux utilitaires pour les achats et le transport de marchandises mais aussi, deux véhicules légers de fonction pour assurer la prospection et les déplacements professionnels.

C. Moyens Humains

Il s'agit d'une activité qui nécessite de la main œuvre ; Le supermarché compte employer environ 40 salariés toutes catégories confondues (vendeur, caissier, chauffeurs, démarcheur, comptable, gestionnaire de stock, agent de saisie etc.)

Le secret de la réussite commerciale de ce centre est la qualité de son personnel et de sa stratégie commerciale. Le supermarché est managé par un directeur commercial, Ce dernier est en charge de la gestion commerciale, la négociation avec les fournisseurs encadrement formation du personnel de vente et chef de rayons, la modernisation de la gestion des stocks, mise en place des promos.

Ce directeur franco-Algérien ayant effectué son cursus en France, rompu aux méthodes modernes de management, de gestion et de négociation. Il à son actif des expériences professionnelles dans le milieu de la grande distribution, mais aussi au sein de groupes internationaux de renom tels que Carrefour et au champ, à des postes le plus souvent de responsable commercial.

1-4-La politique commerciale et la stratégie

La méthode de management, de gestion est calquée sur les standards européens, tout en tenant compte des spécificités Algériennes, le but étant de disposer d'un personnel hautement qualifié, d'un fonctionnement de plus moderne et d'apporter des services à la clientèle, actuellement inexistantes.

1-5-la concurrence

La concurrence est pratiquement à écarter, à l'est un supermarché est basée à Azazga 6km de Fréha, et des autres à Tizi-Ouzou de 20Km de Fréha et des autres supermarchés à Alger.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

2- Présentation de la situation financière

L'activité de supermarché n'a démarré qu'en fin mars 2013, à ce moment la SARL a déclaré un CA néant, notre relation nous a fourni une étude prévisionnelle sur trois ans.

Le transfert du fonds de commerce de gérant vers la SARL PLANNET ORANGE s'est soldé par l'augmentation du capital sociale de la SARL à 46,2 MDZ.

Pour rappel l'aménagement de supermarché (création d'une charpente métallique qui abrite l'espace dédié à l'alimentaire + aménagement des intérieurs et achat des armoires frigorifique et présentoirs + système de surveillance... etc.) A coûté plus de 10MDZ, financé avec les fonds propres, le bilan prévisionnel 2014 indique une structure bilancielle très équilibrée. Avec des capitaux permanents de 57970 KDZ qui couvrent parfaitement les IC, il en résultera un FR positif de 27759KDZ.

En prévision et avec le maintien permanent des résultats des exercices précédents, les FP progresseront d'une moyenne + 6% en 2014. La structure bilancielle demeurera stable et équilibrée les trois prochains exercices avec un FR en augmentation qui couvrira aisément le BFR. Afin que TR sera excédentaire d'environ 10MDZ à chaque clôture d'exercice.

Pour lancer le supermarché, la SARL prévoit des stocks importants environ 20MDZ, et avec la stratégie commerciale adoptée conjuguée aux multiples avantages concurrentiels en termes d'implantation du supermarché (très grande zone de chalandise) et de la politique de prix, le supermarché « BON PRIX » escompte réaliser un CA de 125 MDZ, ce même niveau d'activité sera plus au moins réaliser les trois prochains exercices.

En outre que, tous les indicateurs sont favorable pour la réalisation d'un très bon résultat commercial, ce que la banque reste très confiant par rapport à la réalisation de CA.

Dans le domaine de la grande distribution les marges appliquées sont très variables elles peuvent atteindre les 50 voire 70% pour les articles de ménage, habillement et parfois elles sont très faibles pour les produits d'appel (alimentaires) entre 10 et 15%, et pour le bon fonctionnement du supermarché, un personnel d'environ 40 salariés sera recruté ce qui va engendrer des frais d'environ 5875 KDZ.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

Avec l'hypothèse avancée par cette relation nous obtenons les éléments suivants :

- La marge commerciale dégagée représentera 16% du chiffre d'affaire en 2013 pour atteindre 17% à la fin de l'exercice en cours, vu que la VA ainsi représentera 14% du chiffre d'affaire.
- l'EBE prévisionnel de 2013 et sur les trois prochaines exercices représentera environ 8% du CA et sera nettement en mesure de couvrir les loyers de crédit-bail qui sont de 832 KDZ/ AN.

L'entreprise escompte de réaliser un produit net bancaire d'environ 1000 KDZ/ an dont 27% du crédit-bail, avec des dotations aux amortissements assez conséquentes soit 1705 KDZ conjugué à des frais du personnel aussi importants et enfin le PLM et loyers du CBM 1271 KDZ vont peser lourd sur le résultat net, le gérant escompte quand même réaliser un bénéfice net de 4384 KDZ ce qu'est très encourageant pour la première année de lancement du supermarché.

2-1 : l'appréciation de l'entreprise par la banque NATIXIS

2-1-1: Avis du gestionnaire de clientèle

En 2012, il s'est lancé cet énorme challenge, plus de six mois de travaux et plus de 10 MDZ ont été nécessaires pour mener à bien ce projet qui présente beaucoup de points forts :

- L'emplacement de supermarché en plein centre-ville avec une zone de chalandises très importante (environ de 30 000) personnes ;
- Un choix de produits extrêmement variés et à des tarifs tous concurrence ;
- L'expérience et la notoriété de gérant sur la place de FREHA, connu et réputé pour son sérieux ;
- Autre point fort la venue de l'ancien directeur commerciale de « PRIS BAS », un cadre né en France y ayant grandi, vécu et étudié, bénéficiant d'expérience professionnelles acquises en grande distribution mais aussi dans des groupes internationaux, à des postes principalement de responsable commerciale, ce cadre connaît parfaitement les fournisseurs distributeurs puisqu'il a collaboré avec ces derniers ;
- La ville d'AZZEFONE dont le passage est par la ville de FREHA, accueille en période estivale, une communauté importante de touristes aisés venus de tout le pays qui pourront effectuer leurs achats au sein de « BON PRIX », par ailleurs une forte

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

communauté d'immigrés sont répartis sur l'axe AZEFFOUNE, BOUZGUENE, dont le cœur se trouve être la ville de FREHA, cette clientèle exigeant aux revenus élèves trouvera au sien de l'enseigne les standards de qualité et de variétés, et en ce qui concerne les chiffres, l'augmentation du capital social de la SARL à plus de 46 MDZ constitue un fait non négligeable ainsi les ratios de risque sont aux normes.

En final et pour rappel ce supermarché n'est que la continuité des activités de gérant sous une autre forme juridique tel a été recommandée dans le précédent comité de renouvellement de L'ETS.

De ce qui précède l'agence a donné un avis favorable à la mise en place de crédit d'exploitation.

2-1-1-Avis du directeur d'Agence

Nous entretenons des relations de travail saines et pérennes avec cette contrepartie depuis 4 années maintenant. Aucun incident ou anomalie n'ont été dénombrés dans le fonctionnement de son compte. Le client respecte parfaitement ses engagements et ne les dépasse jamais.

Sur nos recommandations et particulièrement celles des risques, le client a transformé son affaire en personne morale et la doté d'un capital social très important, soit 46 MDZD. Tous les actifs et les passifs de l'entreprise physique ont été transférés sur la base d'un rapport établi par un expert judiciaire désigné par le tribunal (statuts sous dossier). Donc aujourd'hui nous sommes face à une nouvelle affaire qui constitue en réalité la continuité de l'ancienne affaire de gérant.

Dans le cadre du développement de son entreprise, Mr x vient d'investir une somme de 10 MDZD qui a servie à l'aménagement d'un bâtiment de R+3 en supermarché. Ce dernier a été doté de toutes les technologies récentes en matière de standards du métier. Ceci sans compter la qualité du personnel recruté dont le principal est le directeur commercial qui déguster d'une expérience et un savoir-faire indéniable, cumulé principalement auprès de grandes enseignes en France.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

Quant à la ligne de magasins au nombre de 6, le gérant en a gardé que 4 celui de TIZI-OUZOU et AZAZGA ont été supprimés pour des raisons stratégiques. Nous sommes très confiants quant au sérieux de notre relation, et de la solidité financière de son affaire, c'est pourquoi nous recommandons vivement notre avis très favorable pour cet accompagnement.

Section 2 : la relation banque entreprise

Dans cette section, nous aborderons la relation existante entre la banque et l'entreprise clients en premier lieu, et un survol sur les crédits accordés et sollicités par l'entreprise client.

2-1 : Historique de la relation

La relation entre banque et entreprise est envisagée dans les développements qui suivent deux parties :

- La première partie traite l'évolution des besoins de financement de l'entreprise par le banquier, cette évolution met en évidence la nature spécifique des besoins de l'entreprise et les ressources susceptibles ;
- La seconde partie traite du financement par la banque des besoins relevés dans la demande précédente. Elle expose les techniques de crédits adoptées à la spécificité de chaque besoin ;

A cet effet, L'historique de la relation de clientèle pourra apporter un éclairage sur la qualité de l'entreprise, un savoir spécifique que la banque ne partagera pas avec le marché. La mémoire de la banque est en effet plus importante et tenace que celle de marché. Tous les incidents qui auront pu se produire au cours des opérations de crédit ou dépôt participent à la prise de décision de la banque quant à l'octroi de crédit.

Le caractère confidentiel de l'information que la banque obtient directement de son client lui permet d'en savoir plus à son sujet que le marché, cet avantage informationnel pourra être très fiable, voire nul pour le cas de nouveaux clients, et s'accroîtra avec la durée de relation.

En outre, que la relation de crédit peut s'apparenter à une relation d'agence par laquelle le créancier confie une partie de sa richesse aux débiteurs qui s'engagent à lui rembourser le capital emprunté et des charges d'intérêt aux conditions fixées dans un contrat

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

établi au préalable entre les deux parties. On peut ainsi en déduire une divergence d'intérêt entre banque et entreprise client, Les premiers souhaitent le remboursement du capital emprunté et les seconds veulent maximiser la rentabilité de celui-ci.

D'après les travaux récents qui essayent d'expliquer la nature des relations qu'entretiennent les banques avec les entreprises, dans le cadre d'une relation principale agent, les entreprises sont considérées comme des agents qui œuvrent pour le compte des principaux : les prêteurs tels que les banques, chacun des parties contractantes est supposée agir de façon à maximiser sa fonction d'utilité, tout en cherchant à profiter des failles des contrats liés à l'incertitude et à la non observabilité.

En effet, le comportement des dirigeants de l'entreprise est jugé dans la plupart des cas opportuniste. Il en résulte selon la théorie de l'agence de la différence entre les objectifs des dirigeants qui cherche d'avantage l'autorité, la croissance, le confort et les objectifs de créanciers qui cherche d'abord la sécurité.

L'entreprise étudiée tout au long de notre stage pratique montre qu'elle est en relation avec NATIXIS banque depuis presque quatre ans (04), l'entreprise est l'un des premiers clients à avoir rejoint l'agence et au fil du temps ce dernier a tissé avec l'entreprise client une solide relation bancaire bâtie sur des bases de confiance, vu que son compte n'a enregistré aucun incident et aucun dépassement.

2-2 : les crédits accordés et sollicités

L'ouverture du supermarché et prévue pour le 1 avril 2013, afin d'assurer les approvisionnements et constituer les stocks nécessaires pour son lancement, le gérant de la SARL sollicite pour un :

- ✓ Crédit d'exploitation sous forme d'avances sur approvisionnement (sur bon de commandes visées par les fournisseurs) d'un montant de 25MDZ, dont 6 MDZ déjà en force sur le compte de gérant vu que son registre de commerce sera radié prochainement, ce qui sollicite son transfert sur le compte de la SARL ;
- ✓ Idem pour le crédit-bail mis en location en décembre 2012 dont l'encours est à 1.58MDZ. Le client demande de basculer la facturation des loyers sur le compte de la SARL vu que la cessation d'activité de gérant sera déclarée incessamment ;

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

- ✓ Aussi pour les déplacements professionnels du gérant et son directeur commercial, la SARL sollicite un leasing de 2.8MDZ sur une durée de 04 ans avec un premier loyer majoré de 20% (deux véhicules de marque FORD FIESTA) ;

Après une longue étude de la situation financière de l'entreprise, la banque NATIXIS est très confiante quant au sérieux de la relation entre eux, et au professionnalisme de gérant et de la solidité financière de son affaire, c'est pourquoi la banque recommande vivement son avis d'accorder aux lignes de crédit demandées. C'est pour cette raison le supermarché « BON PRIX » à bénéficière par deux facilités qui sont présente dans **l'annexe N°3**.

Section 3 : Diagnostic économique et financière de l'entreprise.

Nous nous intéresserons à prendre les principaux indicateurs permettant d'analyser l'activité d'une entreprise ainsi que ses résultats. Les indicateurs sont extraits de l'état de résultats, présenté dans un solde intermédiaire de gestion.

Soulignons que, cette analyse portera sur l'établissement d'un diagnostic financière à partir des bilans et TCR (tableau de résultat) des années 2011 ; 2012 ; 2013.

3-1- Les bilans financiers condensés.

Tableau N°5 : le bilan financier

Désignation	31 /12 /2011		31 / 12/ 2012		31/ 12/ 2013	
Actif						
Actif immobilisé	1570	6,80%	1174	4,80%	6139	26,68%
Immobilisation nettes	1570		1174		6139	
Actif circulant	21516	93,20%	23277	95,20%	16872	73,32%
Valeur d'exploitation						
Valeur réalisable	18186		22473		16064	
Valeur disponible	3330		804		808	
Total actif	23086	100%	24451	100%	23011	100%
Passif						
Capitaux permanant	8971	38,86%	11534	47,17%	12807	55,66%
Fond propre	7977		8926		11144	
DLMT	994		2608		1663	
DCT	14115	61,14%	12917	52,83%	10204	44,34%
Total passif	23086	100%	24451	100%	23011	100%

Source : Elaboré par nous même

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

Interprétation : selon notre analyse, nous avons pu relever les résultats suivants :

- 1) « L'actif immobilisé » a connu une baisse de 2% entre 2011 et 2012, à cause de cumul des amortissements *de 63 à 65*.

En 2013, nous indique un renforcement des fonds propres de +25% par apport 2012, les fonds propres sont de 11144KMDZ, aussi les (IC) immobilisation corporelle sont très important car il y a une acquisition de deux camion et du matériel pour un montant 6268KMDZ *couveront* les capitaux permanent.

- 2) « L'actif circulant » a connu une augmentation de 2% entre 2011 et 2012, les valeurs d'exploitations nulles. En 2013, à connue une chute de 73,32%.
- 3) Les capitaux permanent à connue une augmentation progressive durant les trois années cela qui due à l'augmentation des fonds propres de + 25%.
- 4) Les dettes à courte terme en 2011 est de 61,14%, après a connu une baisse en 2012 jusqu'à 2013 de 44,34%.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

3-2- Appréciés la performance financiers de l'entreprise « bon prix » par les soldes intermédiaires de gestion (SIG).

Tableau N°6 : Les principes soldes intermédiaires de gestion (SIG), (MDZ).

Désignation	2011	2012	2013
Vente de M/ses (CA)	23482	18397	36975
-Marchandises consommés	18855	16020	30736
=Marge commerciale	3493	2377	6239
-Autres charges externe	702	176	742
=Valeur ajoutée	2791	2201	5497
-Frais personnel	226	386	272
-Impôts et taxe	449	367	702
-Frais divers	14	-	6
=Excédent brut d'exploitation	2102	1448	4517
-Dotation aux amortissements	63	65	338
-Part en capital des loyers de crédit-bail	332	332	1044
= Résultat d'exploitation	1707	1051	3135
-Frais financiers	166	-	625
=Résultat courant avant impôt	1541	1051	2510
-Impôt sur les bénéfices	308	210	502
=Résultat net comptable	1233	841	2008
+Dotation aux amortissements	63	65	338
+Part en capital des loyers de crédit-bail	332	332	1044
=Capacité d'autofinancement	1628	1238	3390

Source : Elaboré par nous même

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

1) Marge commercial

Nous constatent que la marge commerciale de l'entreprise a connu une baisse de 3% entre 2011 et 2012, qui s'élèvent de 5% entre 2012 et 2013.

Cette baisse au niveau de la marge commercial a été certainement le résultat de marchandises consommés qui a été en 2012.

2) Valeur ajoutée

Nous constatons que entreprise à subir une baisse de 12% entre 2012 et 2013. Cela est dû à la régression de l'activité de l'entreprise mesurée par la marge commerciale, et une amélioration de 3% entre 2012 et 2013, grâce à une baisse au niveau des charges externes et une amélioration de la marge commerciale.

3) Excédent brut d'exploitation

Nous constatons que cet indicateur (EBE) est variable pendant les différents exercices de l'entreprise :

En 2011 : l'entreprise à réaliser un EBE de 2102MDZ, malgré l'importance des charges personnels 226MDZ.

En 2012 : l'entreprise a subi une chute de 8% et à réaliser un EBE de 1448MDZ, ceci peut s'explique par la dégradation de la valeur ajoutée et aussi par l'importance de poids de charge personnel.

En 2013 : nous enregistrons une augmentation de 12% en atteignant un EBE de 4517MDZ, cette amélioration est le résultat de l'accroissement de valeur ajoutée et la diminution des charges personnels, en raison de la réduction des effectifs qui se poursuit à travers l'arrêt de recrutement.

4) Résultat d'exploitation

Nous constatent que le résultat d'exploitation en 2011 et très important par apport a 2012 et connue une hausse de 8% en 2013, dû à l'importance de EBE qui couvre les amortissements et les crédit-bail de l'entreprise.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

5) Résultat courant avant impôt

L'entreprise « bon prix » a réalisé un résultat positif pendant 2011 ; 2012 ; 2013, respectivement (1541 ; 1051 ; 2510MDZ). A cause de l'importance de résultat de l'exploitation.

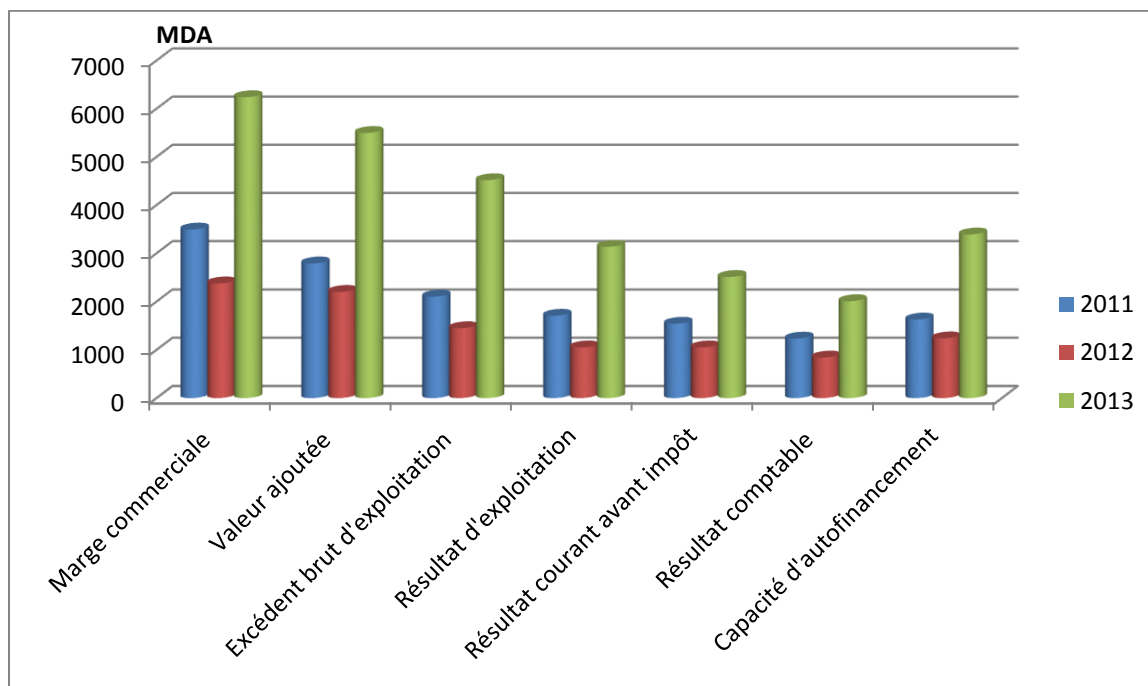
6) Résultat net comptable

La société a connue en 2011 un résultat net de 1233MDZ, est à subit une chute importante de 841MDZ en 2012, qui s'élève de 2008MDZ EN 2013, dû le résultat avant impôt est supérieures à l'impôt sur le bénéfice.

7) La capacité d'autofinancement

La capacité d'autofinancement est en augmentation continue d'une année à une autre, qui s'interprète d'une part une augmentation des capacités de l'entreprise, à faire face aux tombées d'échéance relative aux crédits à moyen terme contractés, une amélioration de la rentabilité de l'activité de l'entreprise.

Schéma N°2 : le solde intermédiaire de gestion (regroupé) de l'entreprise « Bon prix » en MDZ



Source : Elaboré par nous-même.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

3-3 : Etude des valeurs structurelles

Tableau N°7 : les valeurs structurelles

Désignation	2011	2012	2013
Fond de roulement	7401	10360	6668
Besoin de fond de roulement	9071	16056	11860
Trésorerie	-1670	-5696	-5192

Source : Elaboré par nous même

Interprétation :

-Le fond de roulement positif sur les 3 années, dû à financier ses emplois et ses ressources permanents d'une grande partie qui dégage un excédent destiné à couvrir les besoins à court terme, cette hausse dû à l'augmentation des fonds propres.

De ce fait, le risque d'un déséquilibre diminue ce qui explique que l'entreprise à dégager une marge de sécurité de plus en plus importante.

-Le BFR baisse en 2013 par rapport à 2012 de -26% ce qui explique que les fonds de roulements est inférieure aux BFR de l'année 2013, dû les FR ne couvrent pas le BFR par elle-même d'où le recourt à la trésorerie négative dans ce cas l'entreprise ne peut pas financier dépenses sans recourir à l'emprunt, l'entreprise donc en découvert pour puissent financier ces dépenses.

3-4 : Evaluation de la performance financière par ratio

Les soldes intermédiaire de gestion permettent de suivre dans l'espace et dans le temps l'évolution de la performance et de la rentabilité de l'activité de l'entreprise à l'aide des instruments de mesure tel que les ratios :

- 1- Ratio relatif à la rentabilité ;
- 2- Ratio relatif à l'activité ;
- 3- Ratio relatif à la liquidité ;

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

1-Ratio relatif à la rentabilité

Nous présenterons les ratios liés à la rentabilité dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°8 : Ratio relatif à la rentabilité de l'entreprise

Désignation	Méthode de calcule	2011	2012	2013
Rentabilité économique	résultat net/ total actif	5,34%	3,44%	8,73%
Rentabilité financière	résultat net/ FP	15,46%	9,42%	18,01%

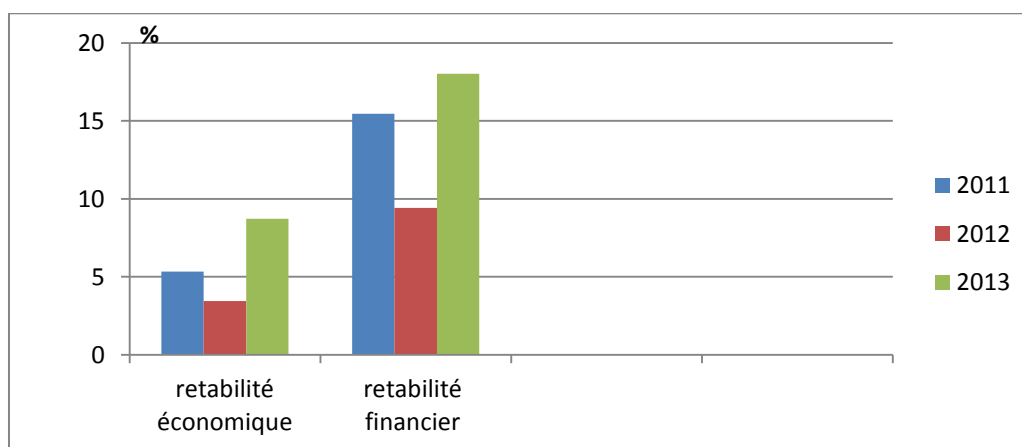
Source : Elaboré par nous-même.

Commentaire :

-La rentabilité économique permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à rentabiliser ses capitaux engagés, les résultats obtenus par l'entreprise sur les 3 années signifient que l'entreprise rentabilise ses capitaux engagés de 5,34% en 2011, 3,44% en 2012 et 8,73% en 2013

-par contre la rentabilité financière permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à rentabiliser les fonds investis par les actionnaires, les résultats sont variable pendant ces trois années et démontrent que l'entreprise rentabilise ses capitaux propres de 15% en 2011, 9% en 2012 et 18% en 2013

Schéma N°3 : présentation graphique des ratios de rentabilité de l'entreprise



Source : Elaboré par nous-même.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

2-Ratio relatif à l'activité

Tableau N°9 : Ratio relatif à l'activité de l'entreprise

Désignation	Méthode de calcule	2011	2012	2013
Délai client	$\frac{(\text{Client} + \text{EAR} + \text{EENE}) * 360J}{\text{CA(TTC)}}$	0J	0J	0J
Délai fournisseurs	$\frac{(\text{Fr} + \text{EAP}) * 360J}{\text{Achats (TTC)}}$	148J	103J	39J
Rémunération facture de travail	$\frac{\text{Charge personnel}}{\text{VA}}$	8,10%	17,54%	4,95%
Rémunération des banques	$\frac{\text{Charge financier}}{\text{VA}}$	5,95%	-	11,37%
Rémunération de l'Etat	$\frac{\text{Impôt et taxe}}{\text{VA}}$	16,09%	16,67%	12,77%
Rémunération de l'entreprise	$\frac{\text{CAF}}{\text{VA}}$	58,33%	56,25%	61,67%

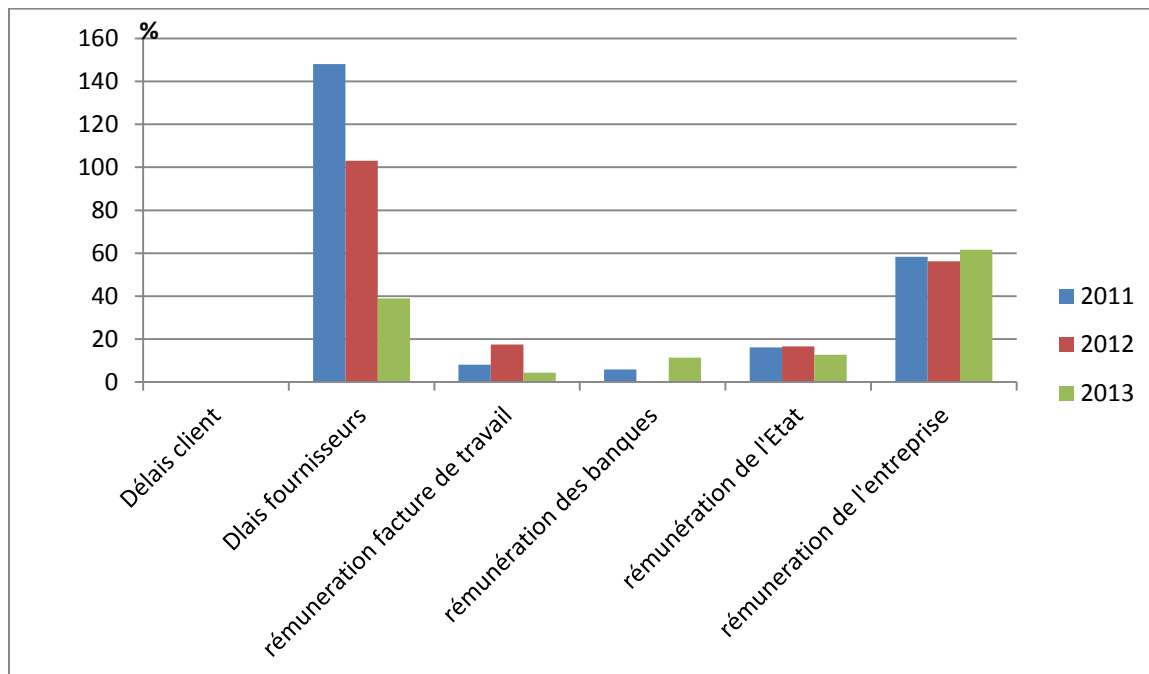
Source : Elaboré par nous-même.

Commentaire :

Les délais fournisseurs est supérieure aux délais client sur les trois années, dans ce cas l'entreprise faire face aux dettes fournisseurs et le délai client dû au non lancement de l'activité, et nous constatons que la valeur ajoutée consacrée à la rémunération de l'entreprise a subi une hausse de 58% en 2011 et 56% en 2012 qui passe à 61% en 2013, l'augmentation de la VA dû aux impôts qui sont fixe de 16% en 2011 et 2012, et connu une baisse de 12% en 2013 le reste de la valeur ajoutée est réservé aux frais de personnel.

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

Schéma N°4 : représentation graphique des ratios d'activité de l'entreprise



Source : Elaboré par nous-même.

3-Ratio relatif à la liquidité

Tableau N°10: Ratio relatif à la liquidité de l'entreprise

Désignation	Méthode de calcul	2010	2011	2012
Liquidité immédiate	VD /DCT	23,59%	6,22%	7,92%
Liquidité réduite	VD+ VR / DCT	152,43%	180,20%	165,35%
Liquidité général	AC /DCT	152,43%	180,20%	165,35%

Source : Elaboré par nous-même.

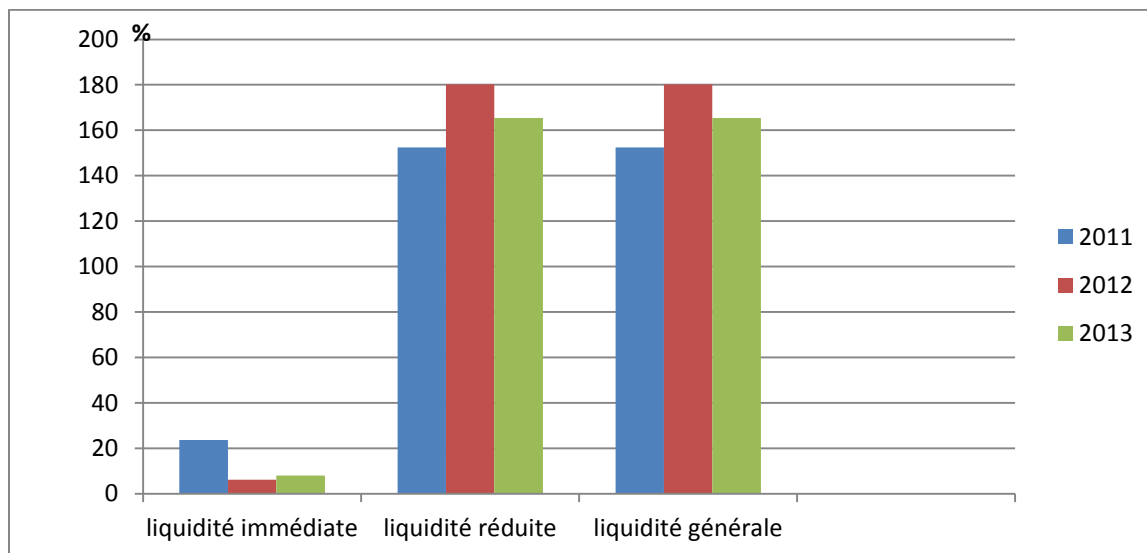
Commentaire :

La liquidité de l'entreprise augmente d'une année à une autre et connu une baisse en 2012 de 6% vu que les actifs circulants arrivent à couvrir une part des dettes à court terme, du même

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

que la liquidité réduite est égale à la liquidité générale puisque l'actif circulant de cette entreprise est constitué de valeur disponible et réalisable.

Schéma N°4 : présentation graphique des ratios relatif à la liquidité



Source : Elaboré par nous-même.

-Synthèse sur la présentation financière de l'entreprise étudiée

-Les capitaux permanents de l'entreprise couvrent la totalité des immobilisations avec un fond de roulement en net progression sur les trois (03) années étudiées ;

-les délais fournisseurs est plus élevé qu'aux délais client justifiant que l'entreprise peut faire face aux dettes fournisseurs ;

-notons que les chiffres d'affaires de l'entreprise sont en hausse remarquable d'une année à une autre ;

-nous constatons que la capacité d'autofinancement dégagée doit à couvrir les échéances du crédit sollicité ;

Chapitre IV : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS Tizi Ouzou

Conclusion

De nos jours, le monde connaît plusieurs transformations notamment sur le plan économique. La banque Natixis Algérie est exposée à ses changements, est parmi les principaux acteurs intervenant sur le marché bancaire en Algérie, tout en développant ces activités en proposant une panoplie de produit et service à ces clients particuliers et entreprises. Aussi à jouer un rôle important, dans le domaine de collecte de ressources financières, qui pourraient stimuler l'économie nationale.

Les banques reconnaissent des clients fidèles quand on se connaît depuis longtemps, il est souvent plus facile de s'entendre c'est en effet dans la durée que se construit la relation de confiance entre le particulier et son banquier.

A decorative scroll graphic with a black outline and a light gray fill. The scroll is unrolled, with the top edge showing a slight curve. The text "Conclusion générale" is written in a large, bold, black serif font across the center of the scroll. The scroll has a small circular detail at the top right corner, suggesting a binding or a roll of paper.

Conclusion générale

Conclusion générale

Les réformes économique engagées depuis 1989 ont pour but entre autres, de transformer la banque publique en vraie banque commerciale, afin d'apporter des financements à l'entreprise privée (PME), qui représente tout le développement de notre économie.

Compte tenu des lacunes de notre marché financier, on ne peut s'appuyer que sur le système bancaire pour mobiliser l'épargne permettant de financer les investissements les plus rentables¹.

Malgré l'implantation relativement récente des banques étrangères en Algérie, ces derniers connaissent un développement progressif et participent au financement de plusieurs entreprises et particuliers.

La justification du choix de Natixis Algérie est motivée par l'ancienneté et l'importance de son réseau bancaire par rapport aux autres banques étrangères.

Il faut aussi signaler que la banque étrangère est confrontée d'une part, aux contraintes de développement de son réseau et d'autre part, à sa veille sur la rentabilité pour assurer sa pérennité.

Cet aspect financier représentant la contrainte financière d'une banque est largement dépendant de sa maîtrise du risque de crédit.

Selon les résultats obtenus après le traitement de notre dossier de stage est que : les PME enquêtées ont ouvert leur comptes bancaire dans une banque à réputation, pour demander des crédits d'exploitation afin de faire face aux décalages de trésorerie. Sur ce point, il faut signaler que nous avons enregistré 62 accords de financement d'exploitation contre seulement 35 accords de financement d'investissement (y compris le crédit-bail).

Cette faible importance des crédits à long terme par rapport aux crédits à court terme est la source d'une vision liée à l'horizon temporel de la PME qui est plus souvent à court terme d'une part, et du peu de connaissances qu'ont les banques sur l'évolution des secteurs d'autre part.

¹ Sophie BRANA, « la politique bancaire dans les pays d'Europe de l'est », éditions le Harmattan, paris, 2001.

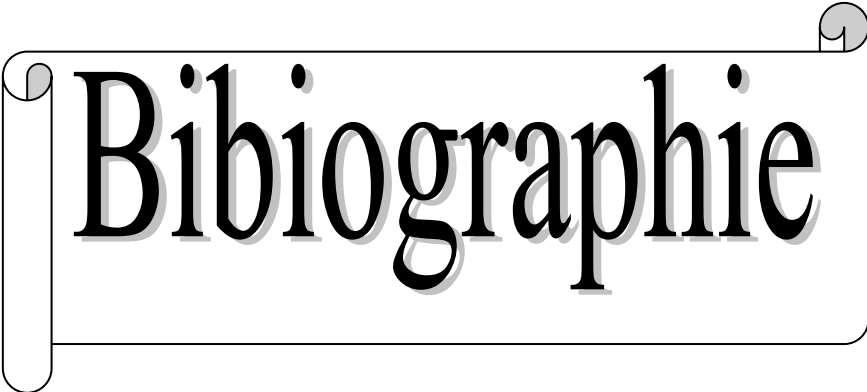
Conclusion générale

Le dernier point à soulever, confirme l'hypothèse selon laquelle les banques étrangères issues pour la plupart des grands groupes bancaires internationaux, participent à la généralisation des bonnes pratiques et méthodes des banques professionnelles. Ce processus va certainement permettre aux banques algériennes d'acquérir l'efficacité commerciale.

-prestations de service de qualité meilleur par apport à des banques publiques.

-taux d'intérêt meilleur par apport a des banques publiques

Enfin, il y a lieu de noter que notre enquête portant sur des PME, d'autres questions peuvent encore être étudiées à travers un traitement statistique plus approfondi, ce que nous espérons faire dans un travail de recherche dans le future.

A decorative scroll graphic with the word "Bibliographie" written on it. The scroll is white with a thin black border and is partially unrolled, showing the word. The word is in a large, black, serif font. The scroll has a small grey circular element at the top right corner, suggesting a binding or a clip.

Bibliographie

Bibliographie

Les ouvrages :

- Bruno Moscket et Jean Roussillon, « La banque et ces fonctions », édition, paris, 1988.
- Bouyacoub Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition kasbah, Alger, 2000.
- Benhalima A, « Pratique des techniques bancaires », édition dahlab, 1997.
- Christophe T, « Analyse financier », 2^{ème} édition, paris, 2007.
- Grepme S, « Les PME bilan et perspectives », édition economica, canada, 1994.
- Garsnault P et S, priani, « La banque, fonctionnement et stratégie », édition economica, paris, 1995.
- Larabi, M, sous la direction, André Joyal- Mohamed Sodeg, « La PME Algérienne et le défi de l'internationalisation, expérience étrangère », édition l'harmattan, paris, 2010.
- La petite la rousse, paris, 1995.
- Michel Roux, « Master banque de détail », édition Eska, 2010.
- Michel Rouach, Gérard Naullean, « Le contrôle de gestion bancaire et financier », édition, la revue banque, paris, 1994.
- Sophie BRANA, « la politique bancaire dans les pays d'Europ de l'est », édition l'Harmattan, paris, 2001.
- Zadli, Afarrah, S, Yahiaoui et autres, « Le développement de la PME en Algérie », l'impérative de la mise à niveau des institutions, 1^{er} trimestre, 2002.

Les articles et lois

- loi 90 -10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- loi n°88 -01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économique.
- Ordonnance n°03-03 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.
- Article 06 de l'ordonnance 96- 01 du janvier 1996.
- Article 543 bis 14 du code de commerce.
- Article 409 du code de commerce.
- Article 497 du code de commerce.
- Article 405 du code de commerce.

-code civil, édition Belkeise, Alger, 2012.

Les Thèses et mémoires

-Thèse : BERKAL Safia, « Les relations banques /entreprises publiques : portées et limites », cas de la banque Nationale d'Algérie et l'entreprise leader meuble Taboukert, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2012.

-Thèse : NASSIMA BOURI, « compétitivité et mis à niveau des PME : logique et résultats », université d'Oran, 2012.

Les sites Internet

-[http// www.Pmeart – dz – org](http://www.Pmeart-dz-org)

-[www. Insee. Fr](http://www.Insee.Fr)

-<http://www.distro watch.Com>

Liste des abréviations :

BFR : Besoin de fond de roulement

BFCE : Banque française du commerce extérieur

CA : Chiffre d'affaire

CAF : Capacité d'autofinancement

CNCE : Caisse national des caisses d'épargne

DCT : Dette à court terme

DLMT : Dette à long terme

EAR : Effet à recouvrir

EAP : Effet à payer

EBE : Excédent brute d'exploitation

EENE : Effet d'escompte non échue

FP : fond propre

Fr : fournisseur

FR : Fond de roulement

HT : Hors taxe

IBS : Impôt sur le bénéfice des sociétés

IC : Immobilisation corporelle

PME : Petite et moyens entreprise

RBE : Résultat brute d'exercice

RE : rentabilité d'exploitation

RHE : Résultat hors exploitation

RNE : Résultat net d'exercice

RF : Résultat financière

RE : Résultat économique

SF : Stock final

SI : Stock initiale

TCR : Tableau de compte de résultat

TTC : Tout taxe comprise

VA : Valeur ajoutée

VE : Valeur d'exploitation

VD : Valeur disponible

VR : Valeur réalisable

Liste des tableaux

	Désignation	page
Tableau n°1	Les critères de définition européenne de la PME	10
Tableau n°2	Population de secteur de la PME et de l'artisanat	14
Tableau n° 3	Répartition des PME privées par secteur d'activité	15
Tableau n°4	La structure du système bancaire Algérienne	24
Tableau n°5	Le bilan financier	89
Tableau n°6	Les principes soldes intermédiaire de gestion	92
Tableau n°7	Les valeurs structurelles	95
Tableau n°8	Ratio relatif à la rentabilité	96
Tableau n°9	Ratio relatif à l'activité	97
Tableau n°10	Ratio relatif à la liquidité	98

Liste des schémas

	Désignation	Page
Schéma n°1	Présentant la distinction entre Back Office et Front Office	79
Schéma n°2	Présentation graphique de groupes de SIG	94
Schéma n° 3	Présentation graphique des ratios de rentabilité	96
Schéma n°4	Présentation graphique des ratios d'activité de l'entreprise	98
Schéma n°5	Présentation graphique des ratios de liquidité	99

La table des matières

Introduction général.....	01
Chapitre I : Cadre conceptuel et théorique sur des banques et des PME	04
Introduction de chapitre I.....	04
Section 1 : De la banque comme acteur principale de financement des PME.....	04
1-1- Définition de la banque	04
1-1-1-Définition juridique	04
1-1-2-Définition économique.....	05
1-2-Rôles et fonction de la banque	05
1-2-1-Collecte des dépôts.....	06
A- Les ressources à vue.....	06
B- Les ressources à terme	06
1-2-2- La distribution de crédit.....	06
1-2-3- La gestion des moyens de paiements.....	06
1-3-Les missions de la banque	07
Section 2 : De la PME, Définition, Objectif et rôles.....	08
2-1-Définition de la PME	08
2-1-1-Dans l'approche quantitative.....	08
2-1-2-Dans l'approche qualitative.....	09
2-2-Objectifs et rôles des PME	10
2-2-1- Les rôles des PME.....	10
2-2-2-Les objectifs des PME.....	10
2-3-Les PME en Algérie	11
2-3-1-Historique des PME Algérienne.....	12
2-3-2-La population des PME Algériennes.....	12
2-3-3-Les PME et l'emploi.....	14
2-3-4-Les PME et le secteur d'activité.....	14
2-4-Les caractéristiques de PME.....	15
2-4-1- Les caractéristique des PME universelles.....	16
2-4-2- Les caractéristiques des PME Algériennes.....	17
Conclusion de chapitre I.....	18
ChapitreII : Le financement bancaire des PME en Algérie cas de crédit d'exploitation	19
Introduction de chapitre II.....	19
Section 1 : présentation du système bancaire Algérien.....	20

1-1-le système bancaire de l'indépendance à la transition à l'économie de marché.....	20
1-1-1-De 1962 à 1963 créations de la banque centrale d'Alger.....	20
1-1-2-De 1963 à 1967 mise en place de système bancaire Algérien.....	20
1-1-3-De 1970 à 1987 le système bancaire et la planification du financement bancaire de l'économie.....	21
1-1-4-De 1988 à 2001 le système bancaire algérien après les réformes économiques.....	22
A-Réforme du secteur public de 1988.....	22
B -La loi relative à la monnaie et le crédit.....	22
C- Le système bancaire et la contrainte extérieure de 1990-1993.....	23
D-Réformes de 1990 à 2001.....	23
1-2-La composition actuelle de système bancaire Algérien.....	24
Section 2 : La typologie de crédit d'exploitation accordé aux entreprise	25
2-1- les crédits par caisse (direct).....	27
1-les crédits par caisse globaux.....	28
1-1-la facilité de caisse.....	28
1-2- le découvert.....	29
1-3- les crédits de compagne.....	30
1-4- le crédit relais.....	31
2- les crédits par caisse spécifiques.....	31
2-1- Les crédits assortis de garanties réelles.....	32
A-L'avance sur stocks.....	32
B-L'avance sur marchandises (warrantage).....	32
C- L'avance sur marché public.....	34
D- L'avance sur titres.....	36
2-1-1 -Les crédits de mobilisation des créances commerciales.....	37
A-L'escompte commercial	37
B- Le factoring.....	38
2-2-Les crédits par signature.....	39
2-2-1-L'aval.....	40
2-2-2-L'acceptation.....	40
2-2-3-Les cautions	41
2-2-4- Les crédits documentaire.....	44
Section 3 : Les risques de crédit et les garanties bancaires	44

3-1-Les risques de crédits.....	45
3-1-1-Les risques de non remboursement.....	45
3-1-2-Le risque d'immobilisation.....	45
3-1-3-Le risque de taux.....	47
3-1-4-Le risque de change.....	47
3-2-Les moyens de protection contre les risques	48
3-2-1-Le respect des règles prudentielles.....	48
3-3-Les garanties bancaires.....	50
3-3-1-Les garanties personnels.....	50
3-3-2-Les garanties réelles.....	51
3-4-La gestion du risque de crédit	53
3-4-1-La surveillance de l'entreprise a tout niveau de risques	53
3-4-2- La surveillance de l'entreprise depuis l'entrée en relation.....	54
Conclusion de chapitre II.....	54
Chapitre III : Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation	56
Introduction de chapitre III	
Section 1 : Les documents constitutif de dossier de crédit d'exploitation	57
1-1-L'information du base	57
1-2-La constitution de dossier de crédit d'exploitation	58
1-2-1-Les documents obligatoire remis par le client	58
1-2-2-les documents à établie par le banquier.....	60
Section 2 : Etude et analyse financier d'un dossier de crédit d'exploitation.....	61
2-1-Analyse rétrospective.....	61
A-Analyse de bilans de l'entreprise.....	61
B-Analyse de tableau de compte de résultat(TCR).....	67
2-2-Analyse financière par ration.....	69
2-3-Analyse provisionnelle.....	71
Section 3 : La prise de décision et la mise en place de crédit.....	73
A- La prise de décision final de l'agence.....	73
B- La mise en place de crédit sollicité.....	73
Conclusion de chapitre III.....	74

Chapitre VI : Cas pratique d'une étude d'un dossier de crédit d'exploitation octroyé par la banque NATIXIS de Tizi-Ouzou.....75

Introduction du chapitre VI.....75

Section 1 : Présentation de l'agence NATIXIS Algérie de Tizi-Ouzou et l'entreprise « Bon Prix ».....76

1-1-Quelque éléments empirique sur l'agence NATIXIS Banque de Tizi-Ouzou.....76

A- De l'agence bancaire et sa structure et historique de NATIXIS Banque76

1- Définition de l'agence bancaire et présentation de NATIXIS.....76

2- Historique de NATIXIS Banque.....77

3- Les missions de NATIXIS Banque.....77

B- Structure organisationnel de NATIXIS Banque.....78

1-2- Etude et présentation de la situation financière de l'entreprise client.....81

1-Présentation de l'entreprise Bon Prix.....81

2- Présentation de la situation financière.....84

Section 2 : La relation banque/ entreprise.....87

2-1- Historique de la relation.....87

2-2- Les crédits accordés et sollicités.....88

Section 3 : Diagnostic économique et financière de l'entreprise.....89

3-1- Le bilan financière condensé.....89

3-2- Appréciés la performance financière de l'entreprise « Bon Prix » par les soldes intermédiaire de gestion.....91

3-3- Etude des valeurs structurelles.....94

3-4- Evaluation de la performance financière par ratios.....94

3-5- Synthèse sur la présentation financier de l'entreprise étudiée.....98

Conclusion du chapitre VI.....99

Conclusion générale.....100

Bibliographie

Liste des abréviations

Liste des tableaux et schémas

Liste des Annexes

Table des matières

A decorative scroll graphic with the word "Annexes" written on it. The scroll is white with a thin black border and is slightly curved. The word "Annexes" is written in a large, bold, black serif font. The scroll has a small circular detail at the top right corner and a small rectangular detail at the bottom left corner.

Annexes

**RENSEIGNEMENTS FOURNIS
A TITRE CONFIDENTIEL**

- ☐ **PAR L'EMPRUNTEUR (A)**
☐ **PAR LE CO-EMPRUNTEUR (B)**

En vue d'une demande de :

N° de compte

- ☐ **PAR LA PERSONNE DESIRANT SE PORTER
CAUTION SOLIDAIRE (A)**
☐ **PAR LE CONJOINT (de la caution) DONNANT SON
CONSENTEMENT (B)**

En vue d'une demande de :

N° de compte

IDENTITE Nom (en majuscules) Prénom Nom de jeune fille Date et lieu de naissance Nationalité	Mme, Mlle, M (A) à ☐ Résident ☐ Non Résident	Mme, Mlle, M (B) à ☐ Résident ☐ Non Résident
DOMICILE Adresse actuelle Code postal – Localité Depuis le ☐ Propriétaire Téléphone	 ☐ Propriétaire Domicile _____ Bureau _____	 Propriétaire Domicile _____ Bureau _____
RESEIGNEMENTS FAMILIAUX		
Situation famille Nb personnes à charge Lien existant entre les Co-emprunteurs/emprunteur et caution	☐ Célibataire ☐ Marié ☐ Veuf ☐ Divorcé ☐ Séparé ☐ _____ _____ Dont enfants _____	☐ Célibataire ☐ Marié ☐ Veuf ☐ Divorcé ☐ Séparé ☐ _____ _____ Dont enfants _____
SITUATION PROFESSIONNELLE		
Profession actuelle Employeur : Nom Adresse Depuis le Autres activités actuelles Activités principales Antérieures (nature, durée)	 Statut (1) 	 Statut (1)
SITUATION FINANCIERE DES EMPRUNTEURS/CAUTION (F)		%de charges $\frac{S}{\text{total charges}} \times 100$ Total ressources Revenu Disponible/mois Ressources - charges globales 12 Valeur net du Patrimoine Valeur estimative – emprunts en cours
RESSOURCES ANNUELLES (à justifier) Revenus professionnels nets A B Immobiliers (charges déduites) Autres revenus récurrents TOTAL RESSOURCES Evolution prévisible des ressources 		CHARGES ANNUELLES _____ Emprunts en cours _____ Prêt(s) demandé(s) Natexis _____ Autre(s) prêt(s) demandé(s) _____ Loyer S/TOTAL CHARGES _____ Impôts sur les revenus _____ Autres charges récurrentes (significatives) CHARGES GLOBALES

PATRIMOINE						
DESCRIPTION ET ADRESSE PRECISE Nature (terrain, villa, appartement, FDC), superficie, n° de lot, n° de voie, ville, wilaya.... DESIGNATION DE L'EPARGNE MOBILIERE ET MONETAIRE	PRECISER : Bien propre ou bien commun, En toute propriété, En nue propriété, En indivision (avec %)	FORME : Directement Parts de SARL Actions Autres (à préciser)	JUSTIFICATIF JOINT : Acte de propriété, Attestation de notaire Relevé bancaire	VALEUR ESTIMATIVE (en Dinars)	GARANTIES CONSENTIES : Nature, montant initial, organisme bénéficiaire	
I-PATRIMOINE IMMOBILIER ET ASSIMILE (FDC...)*Préciser propriété de A et/ou B						
	*					
II- AUTRE (actions, obligations, participation, épargne, ...)						

EMPRUNTS / CREDITS EN COURS (*préciser bénéficiaire A et/ou B)									
Organisme	Objet / Nature	Montant initial (Dinars)	Date	Durée	Capital restant du (Dinars)	Charges annuelles (DA)			Garanties réelles consenties O / N
						20__	20__	20__	
1									
2									
3									
4									
5									
REFERENCES BANCAIRES					TOTAL				
Etablissement	Agence	N° de compte	Principales garanties réelles						
			1						
			2						
			3						
NOTAIRE (nom, adresse)			4						
			5						
MONTANT DES AUTRES CAUTIONS DONNEES _____									

Je déclare les renseignements exacts et sincères et certifie ne pas avoir d'autres charges que celles mentionnées ci-dessus et m'engage à informer la banque de tout changement significatif de ma situation familiale, professionnelle, patrimoniale et financière en application de la loidu

A _____, le _____

(A) (B)

SIGNATURE RECUEILLIE PAR

M _____ Agence _____

Visa

Pièce(s) d'identité fournie(s)

Annexe3 : Facilités accordées au client

FACILITEE 1

Marge / Commissions	NATURE, FORME MONTANT ET VALIDITE	RISQUE NATIXIS
TR+3%	I/ NOUVELLE FACILITE <u>Nature et type de facilité:</u> Crédit de trésorerie Durée : 1 ANNEE Montant : 25 MDZD soit 0.25 MEUR <u>Objet</u> avances sur approvisionnement (bons de commandes ou factures fournisseurs visées 90 j) Garantie : Convention de Crédit 1 Assurance multi risques professionnelles Date de fin de validité : 31/03/2014	25 MDZD soit 0.25 MEUR DONT le risque blanc 0.25 MDZD soit 0.25 MEUR

FACILITEE 2

Marge / Commissions	NATURE, FORME MONTANT ET VALIDITE	RISQUE NATIXIS
12,5%	2/ NOUVELLE FACILITE <u>Nature et type de facilité:</u> Crédit bail <u>Objet</u> : Acquisition de 02 véhicules. Durée 48 mois avec un 1^{er} loyer de 20 % Montant : 2800KDZD <u>Périodicité</u> : mensuel Date de fin de validité : 31/03/2017 Garantie ; assurance tout risque	2.8 MDZD soit 0.3 MEUR DONT le risque blanc 2.2 MDZD soit 0.02 MEUR

Annexe4 : Information et garanties liées au dossier du crédit**INFORMATIONS**

COMPTES BANCAIRES		
Notre relation est domiciliée auprès de notre agence depuis le 11/12/2012		
ENCOURS DE LA CONTREPARTIE A LA CENTRALE DES RISQUES		
ATTENTE DE REPONSE		
ENCOURS DE LA CONTREPARTIE AUPRES DE NATIXIS (position comptes clients)		
Compte Créiteurs de 407 000 DZD au 27/02/13		

AUTRES INFORMATIONS (exposition du secteur, incidents de paiements, mouvements confiés ...)
NEANT

GARANTIES LIEES AU DOSSIER						
GARANTIES DETENUES			GARANTIES EXIGÉES			
Nature	Montant (MDZD)	Echéance	Nature	Montant (MDZD)	Mise en Force	
					Avant recueil des garanties *	Après recueil des garanties*
			- AMRP. -assurance tous risques	25 MDZ 2.8 MDZ		x

Annexe5 : FICHE SI-RISQUES

Nouvelle FACILITE 1 N° de compte DELTA : Description produit DELTA : Code produit : P0938 Engagement Natixis : 25 MDZ Date limite de prise de risque : 31/03/2014	712358 avances sur approvisionnement Sous-code : Devise (ISO) :DZD Durée de la facilité : 12 mois
FACILITE 1 N° de compte DELTA : Description produit DELTA : Code produit : Engagement Natixis : 2.8 MDZ Date limite de prise de risque : 30/03/2016	Crédit bail.712358 Sous-code : Devise (ISO) :DZD Durée de la facilité : 48 Mois

NATIXIS BANQUE
Annexe 6 : Bilans 2011, 2012, 2013

PLANETE ORANGE
BILANS (en milliers)

Editon du 11/05/2015

ACTIF	31/12/2011	31/12/2012	#####	PASSIF	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013
brutes				FONDS PROPRES	7 977	8 926	11 144
IMMOBILIS. INCORPORÉES nettes				Fond social	6 413	8 085	8 085
Frais recherche et développement				Primes			
Fonds commercial et autres				Réserves			
Charges à répartir				Report à nouveau	331		1 051
				Résultat de l'exercice	1 233	841	2 008
				Provisions réglementées et autres			
brutes	640	640	6 268	QUASI FONDS PROPRES			
IMMOBILIS. CORPORÉES nettes	576	512	4 476	Subventions d'investissements			
Terrains				Cptes bloqués d'associés (ou groupe)			
Matériel de transport				Autres quasi fonds propres			
Constructions							
Matériel et outillage				AUTRES RESSOURCES			
Autres Immobilisations corporelles	640	640	6 268	Provisions pour risques et charges			
Immobilisations en cours							
CREDIT BAIL (part en capital)	994	662	1 663	EMPRUNTS LONG ET MOYEN TERME		1 946	
brutes				Emprunts obligataires			
IMMOBILIS. FINANCIÉES nettes				Emprunts bancaires long & moyen terme			
Titres de participation				dont NATIXIS BANQUE		1 946	
Créances s/sociétés apparentées				Dettes financières diverses à terme			
Autres immobilisations financières				CREDIT BAIL (part en capital)	994	662	1 663
IMMOBILISATIONS nettes	1 570	1 174	6 139	CAPITAUX PERMANENTS	8 971	11 534	12 807
Stocks nets	14 886	18 862	13 804	Dettes d'exploitation	8 037	4 620	3 374
(provisions)				Avances clients et acomptes reçus			
Matières premières				Fournisseurs et comptes rattachés	8 037	4 620	3 374
En cours de production							
Produits intermédiaires et finis				Autres dettes d'exploitation	1 078	1 797	830
Marchandises	14 886	18 862	13 804	Etat, personnel, autres créditeurs	478	1 221	812
Réalisable d'exploitation				Produits constatés d'avance			
(provisions)			###	Autres dettes	600	600	18
Avances fournisseurs							
Clients et comptes rattachés							
Créances mobilisées (EENE et Dailly)							
Autre réalisable d'exploitation	3 300	3 611	2 260				
Etat, personnel, autres débiteurs	3 300	3 611	2 260				
Charges constatées d'avance							
ACTIF DE ROULEMENT	18 186	22 473	16 064	PASSIF DE ROULEMENT	9 115	6 417	4 204
Valeurs mobilières de placement				DETTE FIN. A COURT TERME	5 000	6 500	6 000
Disponibilités	3 330	804	808	Dettes bancaires courantes	5 000	6 500	6 000
Autres				dont NATEXIS BANQUE	5 000	6 500	6 000
				Créances mobilisées (EENE et Dailly)			
				EXIGIBLE FINAN. OU HORS EXPLOITATION			
				Dettes sur immobilisations			
				Cptes courants d'associés (ou groupe)			
				Dettes financières diverses			
				Bénéfice à distribuer			
DISPONIBLE	3 330	804	808	DETTES A COURT TERME	5 000	6 500	6 000
TOTAL	23 086	24 451	23 011	TOTAL	23 086	24 451	23 011

Fonds de roulement	7 401	10 360	6 668	Part non tirée des lignes de crédits confir.			
Besoin en fonds de roulement	9 071	16 056	11 860	Avals et cautions donnés			
Trésorerie nette	-1 670	-5 696	-5 192	Frais financiers / Dettes rémunérées			
Stocks / Chiffre d'affaires (en jours)	240	369	134	Dettes à terme (y/c crédit bail) / MBA			
Clients / Chiffre d'affaires (en jours)	0	0	0	Fournisseurs / Achats & ch ext.(en jours)	148	103	39

NATEXIS BANQUE

Comptes de resultat

Edition du 15/05/2015

Annexe 7: Compte de resultat de
l'entreprise client

Après répartition

en milliers

	##### 12 mois		##### 12 mois		##### 12 mois	
		%		%		%
CHIFFRE D'AFFAIRES H.T.	22 348		18 397		36 975	
dont exportations						
dont ventes de marchandises	22 348		18 397		36 975	
Production stockée						
Production immobilisée						
Autres produits d'exploitation						
PRODUITS D'EXPLOITATION	22 348	100%	18 397	100%	36 975	100%
Achats	18 855		16 020		30 736	
Variation de stock matières, marchandises						
MARGE BRUTE	3 493	16%	2 377	13%	6 239	17%
Autres charges externes (hors crédit bail, intérim)	702		176		742	
dont sous-traitance						
Variation prov. d'exploitation, transfert charges						
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	2 791	12%	2 201	12%	5 497	15%
Frais de personnel	226		386		272	
Impôts et taxes	449		367		702	
Frais Divers	14				6	
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	2 102	9%	1 448	8%	4 517	12%
Dotations aux amortissements	63		65		338	
Part en capital des loyers de crédit bail	332		332		1 044	
Loyers d'actifs d'exploitation						
Solde sur opérations faites en commun						
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	1 707	8%	1 051	6%	3 135	8%
Produits financiers						
dont produits financiers de participations						
Frais financiers	166				625	
dont frais financiers sur crédit bail	166				166	
Solde de change et autres						
SOLDE FINANCIER	-166				-625	
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	1 541	7%	1 051	6%	2 510	7%
Charges et produits sans effet sur la MBA ± values sur cessions, reprise subv. invest. Variation provisions pr dépr. d'immo. financières Variation des provisions réglementées						
Autres produits et charges exceptionnels						
Provisions exceptionnelles pour risques & charges						
Participation des salariés						
Impôts sur les bénéfices	308		210		502	
RESULTAT NET COMPTABLE	1 233		841		2 008	
Dotations aux amortissements	63		65		338	
Part en capital des loyers de crédit bail	332		332		1 044	
Charges et produits sans effet sur la MBA						
MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT	1 628	7%	1 238	7%	3 390	9%
Effectif moyen						
Valeur ajoutée par personne (mF)						
Frais financiers nets / Excédent brut d'exploitation	8%				14%	
Rentabilité économique globale						

SOCIETE
TABLEAU DE FINANCEMENT
(en milliers, millions, milliards de devises)
(M.B.A. Avant répartition)

	Date Année					TOTAL
Frais de recherche et développement immobilisés						
Autres immobilisations incorporelles						
Terrains						
Constructions et aménagements						
Matériel et outillage						
Autres immobilisations corporelles						
Participations						
Prêts et créances liées aux participations						
Autres immobilisations financières						
Divers						
Total des investissements						
Distributions						
Diminution des quasi fonds propres						
Augmentation souhaitable du fonds de roulement						
Diminution des autres ressources						
Remboursement d'emprunts à long et moyen terme						
Part en principal des loyers de crédit bail						
TOTAL DES EMPLOIS						
Apports en fonds propres						
Apports en quasi fonds propres (hors subv.d'invest.)						
Subventions d'investissement						
Marge brute d'autofinancement						
Cessions d'actifs						
Prélèvement admissible du fonds de roulement						
Augmentation des autres ressources						
Emprunts à long et moyen terme						
Crédit bail						
TOTAL DES RESSOURCES						
Ressources - Emplois						
Solde cumulé ressources - emplois						
Chiffre d'affaires	#REF!					
Besoin en fonds de roulement						
Fonds de roulement net						
Fonds de roulement/Besoin en fonds de roulement						
Trésorerie nette						
Endettement à terme (y compris crédit bail)						
Fonds propres (y compris quasi fonds propres)						
Endettement à terme / Fonds propres (et à terme)						
Endettement à terme / MBA						
Notes :						