

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

SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du Diplôme de Master

En Sciences Commerciales

Option : Finance

Thème

La gestion des crédits bancaires

Cas de crédit d'exploitation au sein de la BEA

De Tizi-Ouzou

Réalisé par :

M^r. BOUHADJER Yacine

M^r. AKHERIBI Farid

Dirigé par :

M. ZOUAGHI .M

Promotion : 2015

REMERCIEMENTS

Mes profonds remerciements sont adressés à tous ceux qui m'ont aidé et à tous ceux qui m'ont donné le courage de persévérer.

Je tiens à remercier particulièrement Monsieur ZOUAGH.M pour sa disponibilité et pour sa précieuse contribution, et Monsieur Kaci Nacer qui nous a soutenus et qui a apporté son aide.

Nos remerciements à l'ensemble du Corps professionnel de « l'université Mouloud MAMMERI » pour la richesse et la qualité de son enseignement.

DEDICACES

Je dédie ce mémoire :

*A mes très chers parents, qui m'ont légué la verve
de connaissance, et à qui je dois toute ma
reconnaissance.*

A mes grands parents

A mon petit frère Rabah

A mes sœurs : Naima, Nadia et Zakia

*A mes très chers amis : Farid, Josef, Rabah,
Massi pedro, kamel, hassen, Karim, Sonia, nawel,
Sabrina, Hayet*

A toute ma famille et à tous mes amis.

Et à tous les Hommes Libres

DÉDICACES

Je dédie ce mémoire à mes parents qui m'ont légué
la verve de connaissance, et à qui je dois toute ma
reconnaissance, que Dieu les garde;

Toute ma famille...

Tous mes amis...

Farid

Liste des abréviations

- AC** : Actif circulant
- ANSEJ** : Agence Nationale De Soutien A L'emploi De Jeunes
- APSI** : Agence de promotion et du soutien à l'investissement
- ATD** : Avis à tiers détenteur
- BA** : Banque d'Algérie
- BFR** : Besoin en fond de roulement
- BFRHE** : Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation
- CA** : Chiffre d'affaire
- CAHT** : Chiffre d'Affaire Hors Taxes
- CAF** : Capacité d'autofinancement
- CASNOS** : Caisse Algérienne de Sécurité Sociale
- CNAC** : Caisse National des Assurance Chômage
- CNAS** : Caisse National des Assurés Sociaux
- CNL** : Caisse National du Logement
- CNRC** : Centre National de Registre de Commerce
- CREDOC** : Crédit Documentaire
- DA** : Dinars Algérien
- DCT** : Dettes à court terme
- DLMT** : Dettes à long et moyen terme
- DR** : Délai de récupération
- EBE** : Excédent brute d'exploitation
- EURL** : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
- FPN** : Fonds propres nets
- FRN** : Fond de roulement net
- HT** : Hors taxes
- IP** : Indice de profitabilité
- KDA** : Kilo dinars; (1000 DA)
- SARL**: Sociétés A Responsabilité Limiter

PDG : Président directeur général

PME/PMI : Petites et moyennes entreprises/ petites et moyennes industries

TCR : Tableau de comptes de résultats

TTC : Toutes taxes comprises.

VA : valeur ajoutée.

VAN : Valeur actuelle nette.

SOMMAIRE

Introduction générale

Chapitre introductif : généralité sur les banques

- 1- Définition de la banque
- 2- Les fonctions de la banque
- 3- Typologies des banques

Chapitre I : la typologie des crédits

Section 1 : les crédits d'exploitations (crédit à moyen terme (CMT))

Section 2 : Le financement des investissements (crédit à long terme (CLT))

Section 3 : Le financement de commerce extérieure

Section 4 : le financement des particuliers

Chapitre II : Montage et étude d'un dossier de crédit

Section 1 : Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation

Section 2 : Étude des risques et moyens de prévention

Section 3 : la mise en place et le suivi du crédit

Chapitre III : Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation »

Section 1 : présentation de la banque et de l'agence d'accueil

Section 2 : présentation de la banque et de l'agence d'accueil

Section 3 : Etude et diagnostic économique et financier

Conclusion générale

Bibliographie

Introduction

Le fonctionnement de la vie économique repose sur la circulation des flux réels (production, consommation, investissement,...), et de leurs contrepartie qui est les flux financiers (règlements, prêts, ...).

Les différents agents économiques éprouvent des besoins de financement de différentes natures pour pouvoir accomplir leurs fonctions de production, de commercialisation, et de consommation. Ces besoins de financement et l'offre de capitaux qui permet de les satisfaire se rencontrent sur des marchés, à savoir le marché monétaire, et celui du crédit, sur ces derniers les banques interviennent et jouent le rôle d'intermédiaires financiers.

Les articles 114 et 115 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit définissent les banques et les établissements financiers comme étant des personnes morales, qui effectuent à titre de profession habituelle les opérations suivantes :

- Réception des fonds du public (uniquement les banques).
- Opérations du crédit.
- Mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement.
- Gestion de ces moyens.

Dans notre mémoire nous allons traiter le deuxième point, à savoir les opérations de crédit.

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

L'article 112 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit définit le crédit comme suit : « tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature telle qu'un aval, un cautionnement ou une garantie.

Sont assimilés à des opérations de crédit les opérations de location assorties d'option d'achat, notamment les crédits bails ».

Introduction générale

En intégrant à ces éléments juridiques des éléments psychologiques tel que la confiance, on peut définir le crédit comme étant : la confiance qui l'emporte sur le risque à se dessaisir d'un bien ou d'un pouvoir d'achat en échange d'une contre-prestation différée dans le temps. Toute fois, la relation banque entreprise ne se limite heureusement pas à la simple relation de concours de fonds pour les projets jugés fiables et un refus pour les projets jugés trop risqués, mais va bien au-delà, car la banque joue aussi le rôle de conseiller, et tient compte dans la prise de décision de facteurs plus au moins subjectifs.

A la lumière de cette affirmation on constate que la notion de risque est indissociable de la notion de crédit, non pas au sens limité de ne pas être remboursé à échéance, mais au sens plus technique d'identifier l'objet du crédit sollicité. Une identification, à travers laquelle, tout l'art du banquier consiste à repérer le risque, puis l'évaluer, pour ensuite formuler un pronostic sur le recouvrement ultérieur.

Dans le but d'explicitier ce long processus, nous allons essayer tout au long de ce travail de répondre à cette interrogation suivante :

- Quelles sont les procédures à suivre pour solliciter un crédit d'exploitation au niveau de la BEA de Tizi-Ouzou ?

Le développement qui nous permettra de répondre à cette interrogation, a été réalisé au niveau de la BEA de Tizi-Ouzou, au terme de 03 mois de stage effectué au sein du service crédit. Au début un bref contact nous a permis de prendre connaissance de l'historique du BEA et de son agence de Tizi-Ouzou . Ensuite nous nous sommes intéressés à l'organisation du service crédit.

Au terme de ces préliminaires, nous avons essayé de mettre en relief les différents types de crédits qu'offre la banque à sa clientèle. Le développement de cette gamme de crédit, nous a amené par la suite à présenter de manière générale la procédure à suivre dans le cadre du montage et de l'étude d'un dossier de crédit, évoquant notamment, les risques de crédit et les moyens de protection.

Cette approche théorique de l'étude d'un dossier de crédit, a été mise en pratique par l'étude d'un cas déjà traité au niveau de l'agence, nous avons essayé avec l'esprit à la fois critique et complémentaire de mettre, dans un premier temps, les connaissances acquises durant tout notre cursus sur le terrain, pour ensuite, confronter nos décisions à celles de l'agence et justifier les éventuelles divergences.

Chapitre introductif : Généralité sur les banques

1- Définition de la banque :

La définition du terme «banque» varie d'un pays à un autre .En général, les autorités réglementaires considèrent qu'il y a exercice d'une activité bancaire quant une entreprise assume simultanément au moins trois fonctions centrales :

La collecte des dépôts du public remboursables à leurs Valeurs nominales et, pour une grande partie sur demande.

L'octroi à des tiers (avec lesquels l'entreprise bancaire ne forme pas une entité économique) de crédits, en majorité non négociables.

La gestion des moyens de paiement.¹

2- Les fonctions de la banque

Les établissements bancaires et financiers ont des fonctions multiples de première importance pour l'économie, tant à l'échelle nationale qu'internationale. Celle-ci comprend notamment :

Les systèmes de paiement pour l'échange de biens et de services ;

Des véhicules pour réunir les dépôts et autres fonds afin de financer les demandes de crédits ;

Les instruments pour le transfert des ressources économiques à travers le temps, les régions géographiques et les branches de l'économie ;

les méthodes pour gérer l'incertitude et contrôler le risque.

Ces fonctions peuvent être classées en trois fonctions principales :

2-1. La fonction d'intermédiation : ²

Une fonction principale d'un établissement bancaire est celle d'être l'agent des déposants ou des épargnants .Ces fournisseurs de fonds délèguent implicitement à la banque l'autorité d'investir leurs ressources dans des actifs financiers, notamment dans le crédit bancaire.

¹ , Mémoire de licence en science économique « MBF », à l'université de Bejaia, promotion 2003-2004.

² Sylvie DE COUSSERGUES, Gestion de la banque, Dunod, Paris 1996.

L'intermédiaire a en moyenne une structure de coûts inférieure à celle de la grande majorité d'une multitude d'épargnants qui chercheraient individuellement, dans un «face à face» directe, des emprunteurs solvables intéressés à utiliser les ressources financières dont dispose chaque épargnant.

Par comparaison au créancier individuel, la taille d'un intermédiaire bancaire est en général suffisamment grande pour lui permettre de bénéficier d'économies d'échelle et des avantages de diversification des risques. Ces atouts contribuent à faire baisser pour le client débiteur le coût de l'emprunt, tout en garantissant une marge raisonnable de profit pour la banque créancière.

2-2. Fonction de liquidité :

Au centre des fonctions d'une banque se trouve la transformation des ressources en vue de créer l'utilité ou le rendement approprié, à la fois pour le client et pour la banque, à un niveau de risque acceptable par les deux.

En effet, une banque est amenée à allouer ses crédits en favorisant ceux de moindre risque afin de pouvoir honorer ses engagements vis-à-vis des déposants qui cherchent la sécurité et le libre accès à leurs fonds. En tant que partie intégrante des systèmes de paiement et de règlement. La banque offre aussi à ses déposants la facilité de liquidité et de transfert de fonds.

2-3. Fonction relationnelle :

Le management d'un établissement bancaire est en principe capable d'obtenir une information interne pertinente à un débiteur et d'assurer une relation d'affaire durable répondant avec souplesse aux besoins particuliers de financement du client.

Le crédit bancaire peut alors être une méthode de financement attractive pour les entités qui ne peuvent pas avoir recours aux marchés financiers, notamment les petites et moyennes entreprises.

Il est même possible qu'une entreprise bien établie privilégie le crédit bancaire pour éviter de divulguer au grand public, comme il est généralement requis par la réglementation en matière d'émission de titres sur les marchés financiers, et, de ce fait, à la concurrence, certaines informations internes de nature stratégiques (par exemple concernant des investissements en matière de recherche et de développement).

D'une façon générale, une banque est relativement mieux placée pour obtenir d'une entreprise débitrice une information plus complète et souvent privilégiée sur ses activités, et cela par comparaison à un investisseur dans les titres de cette entreprise. Certains épargnants,

confrontés à l'insuffisance de l'information dont ils disposent sur les emprunteurs potentiels, trouvent donc dans leurs intérêts de déléguer à la banque la fonction de crédit.

3- Typologies des banques ³

3-1. Banque centrale ; banque de second rang :

La banque centrale ou l'institut d'émission est une banque située au sommet de la hiérarchie du système bancaire, elle est chargée de l'émission de la monnaie dans un pays, de ce fait la banque centrale exerce un rôle essentiel dans la conduite de la politique monétaire d'un pays.

La banque de second rang ou la banque commerciale qui est une institution financière assurant, par création monétaire, une plus grande partie de financement de l'économie grâce à de prix variés, adaptés aux besoins des emprunteurs.

Les banques assurent également la circulation de la monnaie scripturale.

3-2. Banque généraliste (universelle), banque spécialiste :

La banque «à tout faire », «généraliste »ou «service complet» correspond à ce que les banquiers anglo-américain appellent «universal banking». Ce dernier terme, selon certains praticiens, a été traduit en français sous l'appellation de «banque universelle». C'est l'envergure de la gamme de produits et de services offert et non l'extension géographique qui vise la désignation «universelle». Elles disposent d'un réseau de guichet leurs permettant de collecter auprès de la clientèle, une partie significative de leurs ressources, elles sont donc des établissements de grandes taille.

Les banques spécialistes sont des établissements de crédit présent sur un segment de marché qui peuvent être une clientèle (PME), un produit (crédit au logement) ou une aire géographique (banque locale). Elles peuvent disposer d'un réseau de guichet ou non (selon le cas).

3-3. banque de dépôt ; banque d'affaire

Les banques de dépôt ou de crédit font appel à l'épargne, leurs ressources essentielles sont les dépôts à vue et leurs activités caractéristiques sont les crédits à court terme. Elles participent peu à la propriété ou à la gestion de l'entreprise auxquelles elles prêtent, certains de ces établissements n'ont pas d'activités internationales, d'autres sont installées sur un segment de client limité.

³ Sylvie DE COUSSERGUES, Gestion de la banque, Dunod, Paris 1996.

La banque d'affaire consiste à prendre des participations dans des entreprises industrielles et commerciales, en effectuant des opérations de financement et de prestation de service grâce à des fonds propres et à des emprunts à long terme.

Introduction :

L'entreprise est, par définition, une affaire commerciale ou industrielle dirigée par une personne physique ou morale, dans le but de produire des biens et des services. Les procédures et la base de réalisation diffèrent selon l'objet, la taille ainsi que la durée dans le temps.

A ces différences, il est clair que les ressources qui doivent servir à la production diffèrent tout autant. et le banquier en tant que bailleur de fonds, soucieux de l'issue des concours financiers qu'il apporte aux entreprises, est dans l'obligation de les adapter aux besoins réels.

Et c'est sur cette base, qu'il a mis au point toute une gamme de crédits pouvant répondre, après examen financier, à toutes les sollicitations de l'emprunteur.

Les crédits sont souvent classés selon la durée en : crédits à court terme pour les besoins d'exploitation et à long terme pour les besoins d'investissement, cette classification n'est pas la seule, car on peut aussi les séparer en crédits subjectifs pour les uns et objectifs pour les autres :

Les crédits objectifs sont des crédits adossés, car ils ont un objet précis, donc financent un poste bien déterminé du bilan, tel que les créances d'exploitation ou les investissements spécifiques. Pour les particuliers, on peut parler des prêts sur gage ou encore des prêts immobiliers. Par contre, les crédits qui prennent en considération des besoins globaux du demandeur sont assimilés à des crédits subjectifs.

D'un autre angle, on peut éclaircir un peu plus cette distinction en prenant en considération le fait que lors d'un crédit objectif, l'objet en lui-même constitue une garantie de remboursement ce qui implique aussi qu'il présente moins de risques par rapport aux crédits subjectifs. (Cas d'une avance sur marchandise).

Jusque là, les besoins sont exprimés et satisfaits à l'intérieur du territoire national, mais comme les entreprises entretiennent des relations commerciales avec le reste du monde, les besoins de financement dans ce cadre sont satisfaits soit par des crédits à l'importation, ou par des crédits à l'exportation.

Nous développeront ainsi le concours bancaire à court terme en matière d'exploitation, pour passer au long et moyen terme en matière d'investissement, donner

un bref aperçue sur le financement du commerce extérieur, pour enfin développer les crédits aux particuliers.

Section1 : les crédits d'exploitations (crédit à moyen terme (CMT))

Le cycle de production d'une entreprise comprend trois phases : achat – fabrication – vente, et souvent des problèmes peuvent intervenir durant l'une de ces étapes, ce qui peut causer des difficultés de trésorerie à l'entreprise, se traduisant par une hausse du Besoin en Fond de Roulement (BFR) dépassant la couverture du Fond de Roulement (FR).

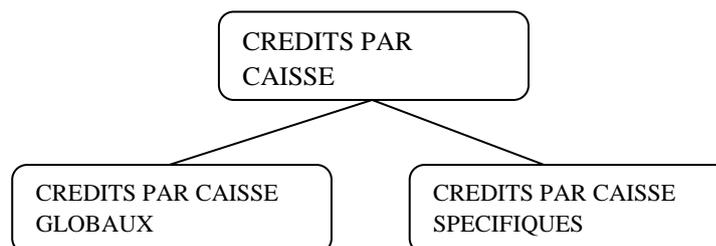
Dans ce contexte bien précis, le banquier est souvent sollicité pour mettre en place des crédits à court terme dont la durée ne peut excéder une (1) année.

Dans ce qui va suivre, nous allons nous consacrer à illustrer les deux types de crédits les plus utilisés : Les crédits par caisse et Les crédits par signature.

1-1. LES CREDITS PAR CAISSE :

Dans les crédits par caisse on retrouve deux grandes catégories.

Figure 1-1 : les deux grandes catégories des crédits par caisse.



Source : Etablie par nous même.

1-1-1. LES CREDITS PAR CAISSE GLOBAUX :

Appelés généralement « crédits de trésorerie », sont qualifiés ainsi parce qu'ils sont destinés à alléger la trésorerie de l'entreprise sans pour autant être associés à un élément de l'actif, ils peuvent se présenter sous plusieurs formes :

- Facilité de caisse.
- Découvert
- Crédit de campagne
- Crédit relais

1-1-1-1. LA FACILITE DE CAISSE

Consentie pour financer un décalage de trésorerie très court (quelques jours seulement) entre l'entrée et la sortie des fonds d'une entreprise (recettes / dépenses) tels que : les échéances des fournisseurs, les salaires ...etc.

Dans ce cas, le banquier doit suivre de très près l'utilisation de ce crédit afin qu'il ne se transforme pas en découvert, ce qui est le cas très souvent.

1-1-1-2. LE DECOUVERT :

Destiné à financer le besoin de trésorerie due à une insuffisance du Fond de Roulement de l'entreprise, il peut aller de quelques semaines jusqu'à quelques mois.

Il se traduit par l'injection des fonds dans la caisse du client qui attend une rentrée de fonds dont il souhaite bénéficier à l'avance.

Vu son risque non négligeable (transformation d'un concours à court terme à un concours à moyen terme), son autorisation va donner lieu à un examen minutieux de la structure financière de l'entreprise notamment sa trésorerie, ainsi qu'un suivi rigoureux.

Le découvert peut être réescompté auprès de la Banque d'Algérie (BA) s'il est matérialisé par un effet de commerce (billet à ordre), on parle alors d'un « découvert mobilisable »¹

1-1-1-3. LE CREDIT DE CAMPAGNE :

Destiné à financer une activité saisonnière, exemple : fabrication de jouets, agriculture...

Le non concordance entre les dépenses et les recettes entraîne un besoin de trésorerie pendant une partie du cycle. Le financement de ce besoin se fait par un crédit de campagne.

Les conditions d'octroi de ce crédit sont déterminées sur la base d'un plan de trésorerie établi Auparavant, faisant ressortir mois par mois les dépenses et les recettes de la campagne.

Il convient de rappeler que pour cette catégorie de crédits, il n'y a pas de garanties. Donc, un emprunteur de mauvaise foi peut détourner le crédit de son objet initial, et donc compromettre son remboursement.

Pour éviter ce risque, le banquier doit prendre un certain nombre de précautions :

- Prendre en compte le résultat des campagnes précédentes.
- Isoler les opérations commerciales liées à la campagne.
- Assurer le suivi des réalisations par rapport au plan prévisionnel.
- Prendre en considération le risque commercial.

¹ Farouk BOUYAKOUB, l'Entreprise et le Financement Bancaire, casbah édition, Alger 2000.P235

1-1-1-4. LE CREDIT RELAIS :

Lié à une ponctuelle hors exploitation, le crédit relais également appelé « crédit de soudure » est destiné à permettre à une entreprise d'anticiper une entrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien (immeuble ou fond de commerce), soit d'une opération financière (augmentation du capital ou déblocage d'un emprunt obligataire).

Assortis généralement de garanties réelles, ce concours n'est pas dépourvu de risque :

- Retards dans la cession
- Prix net inférieur à la provision.

Ainsi la banque doit fixer le plafond de crédit relais à moins de 100%.

1-1-2. LES CREDITS PAR CAISSE SPECIFIQUES :

Par opposition aux crédits par caisse globaux, ils participent généralement au financement des postes bien précis dans l'actif circulant d'une entreprise.

Les principaux crédits spécifiques sont :

1-1-2-1. L'ESCOMPTE :

« C'est l'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 des commissions) contre le transfert à son profit de la propriété de la créance et de ses accessoires »²

Mécanisme :

L'escompte est un mécanisme qui fait intervenir trois parties : le débiteur, l'escompteur et l'acheteur, il consiste pour l'escompteur à tirer généralement une lettre de change sur son débiteur, pour aller l'escompter auprès de sa banque (acheteur), déduction faite des agios. Il y a lieu ici de distinguer l'escompte de l'encaissement, car si le créancier n'a pas un besoin immédiat de trésorerie, il attendra l'échéance de l'effet pour le remettre à sa banque, avec mandat de l'encaisser.

Calcul de l'escompte :

$$E = \frac{C * T * N}{360 * 100}$$

² Farouk BOUYAKOUB, l'Entreprise et le Financement Bancaire, casbah édition, Alger 2000.P240

E : montant de l'escompte de l'effet

C : montant nominal de l'effet

T : taux annuel de l'escompte (en %)

N : nombre de jours restant à courir pour l'effet.

Aspect technique :

Comme pour toute opération bancaire, l'escompte doit faire l'objet d'une étude antérieure à la négociation de l'effet.

C'est dans le cadre de la prévention des risques, que l'encours global sur un même client doit être plafonné, et le mode de calcul de ce plafond fera l'objet de l'exemple qui suit :

Une entreprise dont le chiffre d'affaire mensuel est de 1.000.000,00 DA dont :

- 25% au comptant
- 50% à échéance 30 jours fin de mois
- 25 % à échéance 90 jours fin de mois

Si la vente aura lieu le 05 Janvier, cela signifie que l'échéance fin de mois à 30 jours correspond au 30 Février.

On aura donc :

F pour les 50% à échéance 30 j, fin de mois : $1.000.000,00 * 50\% * 2 = 1.000.000,00$

F pour les 25% à échéance 90j, fin de mois : $1.000.000,00 * 25\% * 4 = 1.000.000,00$

Ainsi sur un total chiffre d'affaire de 1.000.000,00 DA, en additionnant les deux encours maximums, l'autorisation peut être fixée à 2.000.000,00 DA

Avantages de l'escompte :

- Pour le client :
 - . L'entreprise vend à crédit, l'escompte lui permet donc de transformer des créances à terme en liquidité immédiate.
 - . Comparativement aux autres crédits par caisse, l'escompte est relativement moins cher.
- Pour la banque :
 - . Outre le fait que l'escompte résulte d'une transaction commerciale, donc à toutes les chances d'une bonne fin auprès du débiteur, le banquier possède un double choix de recours : l'un contre le tiré, l'autre contre le cédant.
 - . Le banquier a la possibilité d'un refinancement sur le marché monétaire en cas de besoin.
 - . Compte tenu de l'indivisibilité de l'effet, les dépôts de la banque augmentent.

- LES RISQUES DE L'ESCOMPTE :

- le risque de non-remboursement :

. Le risque tiré :

Les risques provenant du tiré peuvent être appréhendés par une collecte d'informations auprès de toutes les sources susceptibles d'aider à dresser un profil du tiré et de son activité.

. Le risque cédant :

Lors d'une opération d'escompte, c'est à l'examen scrupuleux du dossier fourni par le client, que le banquier décide du montant plafond à accorder, ce qui ne le met pas à l'abri de tous les risques. Et c'est dans ce but de prévention, qu'en sus de l'examen du dossier, le banquier doit trier le papier commercial en procédant à des vérifications matérielles :

- En premier, vérifier les mentions obligatoires et la capacité des signataires.
- En second, le banquier doit s'intéresser à la qualité du papier pour essayer d'identifier :

. Le papier creux : qui est tiré sur un débiteur imaginaire (n'existe pas ou ne doit rien au créancier)

. Le papier de complaisance : montage entre le tiré et le tireur pour procurer de la trésorerie à ce dernier.

. Le papier issu des tirages croisés : qui a le caractère de papier de complaisance mais dans un but de procurer de la trésorerie aux deux parties.

- le risque d'immobilisation :

Le risque d'immobilisation en matière d'escompte réside dans le fait que le banquier met à la disposition de son client des fonds qu'il ne récupérera qu'à échéance. Ces sommes provisionnent des dépôts de la clientèle, dont une grande partie peut être à vue. Ces dépôts peuvent donc être réclamés à tout moment et la banque doit satisfaire tous les retraits.

Ce risque n'est pas un vrai danger pour la banque, vu la double possibilité de refinancement soit auprès du marché monétaire ou de l'institut d'émission.

Avances sur délégation de marche publique :

C'est une forme de financement qui s'adresse à une clientèle qui est en relation d'affaire avec les institutions de l'état, en vue de réalisation de travaux ou de prestations de services. Ceci, conformément aux stipulations d'un contrat de marché public.

Le financement peut se traduire par des cautions ou des crédits proprement dits :

○ **LES CAUTIONS :**

« C'est un engagement que prend une personne d'assurer un remboursement en cas de défaillance du débiteur »³

○ **LES CREDITS :**

- **Avances sur créances nées non constatées : (CNNC) :**

Consentis sur la base d'attestation de travaux faits, sans qu'ils ne soient confirmés par l'administration. Le montant de cette avance ne doit pas dépasser 70% des montants figurants sur les situations des travaux faits.

- **Avances sur créances nées constatées : (CNC) :**

elle est faite sur présentation des attestations de travaux faits et approuvées par l'administration. Le montant de cette avance peut atteindre 80% des montants des attestations.

- **Crédit de préfinancement :**

c'est une aide que consent le banquier au titulaire d'un marché public, afin de lui permettre d'engager diverses dépenses, et ce avant d'être en mesure d'effectuer la livraison à l'administration ; notamment les approvisionnements (achats de matières premières,...etc.).

- **AVANCES SUR MARCHANDISE :**

Ce crédit est destiné à financer un stock de marchandises gagées au nom de la banque ; les marchandises doivent être bien conservées, ce qui pousse le banquier à les mettre dans des magasins généraux.

Le client en contre partie recevra un récépissé warrant :

WARRANT : un titre de gage

RECEPISSE : titre de propriété.

Remarque : Le montant du crédit est obligatoirement inférieur au montant de la marchandise gagée.

- **AVANCES SUR FACTURE :**

« C'est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques (solvabilité incontestable) généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse »⁴

³ Dictionnaire français « Larousse »

La banque doit vérifier :

- L'existence réelle de la créance qui sera réglée à ses guichets.
- La solvabilité de l'entreprise

Dans ce type de crédit, le banquier ne peut s'engager au delà de 70% du montant initial de la facture.

- **AVANCES SUR TITRE :**

C'est une avance sur compte courant, associée à un nantissement de bons de caisses, ou de titres cotés en bourse.

Le principe de ce crédit est de créditer le compte courant du client du montant autorisé, soit d'autoriser le client de faire fonctionner son compte en position débitrice à hauteur d'un plafond déterminé auparavant.

Le montant de l'avance généralement ne peut dépasser 80% de la valeur du titre ou du bon.

- **L'AFFACTURAGE (LE FACTORING)**

Selon l'article 543 bis du code de commerce, l'affacturage est défini comme suit :

« Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme de 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 »

Autrement dit, c'est l'opération qui consiste pour une entreprise à remettre l'ensemble de ses factures à un établissement spécialisé (FACTOR). Cet établissement en réglera le montant de ces factures diminuées de sa rémunération.

Aussi tôt opéré, le transfert des droits des créances commerciales au profit du factor doit être notifié au débiteur.

1-2. LES CREDITS PAR SIGNATURE :

Appelés également crédits indirects, ne nécessitent pas un décaissement de fonds, la banque ne fait que prêter sa signature en s'engageant à honorer une dette de son client en cas de sa défaillance.

⁴ Farouk BOUYAKOUB, l'Entreprise et le Financement Bancaire, casbah édition, Alger 2000.P236.

Ce type de crédit représente un double avantage pour le client et la banque.

La banque :

- La banque se trouve subrogée dans les droits et privilèges du créancier principal.

L'entreprise :

- Différer certains paiements exigés immédiatement.
- Accélérant la rentrée de fonds.

Il existe plusieurs types d crédits par signature :

. L'aval

. L'acceptation

.Les cautions

1-2-1. L'AVAL :

C'est un engagement donné sur un effet de commerce, par une personne appelée avaliste ou avaliseur, en vue de garantir le paiement de cet effet.

L'aval est matérialisé par la signature du banquier avec la mention : « bon pour aval de ... (nom de l'avaliseur) a concurrence de ... (montant en lettre) a échéance de ... »

L'aval du banquier est une garantie qui est exigée par certains bénéficiaires d'effets nationaux ou étrangers.

1-2-2. L'ACCEPTATION :

C'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son Echéance ; au contraire de l'aval, la banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.

L'acceptation est matérialisée par la mention : «bon pour acceptation ».

1-2-3. LES CAUTIONS :

Se type de crédit se traduit par un prêt de signature de la part du banquier, en s'engageant à satisfaire aux obligations de son client à échéance.

Il existe trois grands types de cautions :

o CAUTIONS POUR DIFFERER UN PAIEMENT :

Confient à leurs bénéficiaires la possibilité de disposer de délais supplémentaires pour le paiement de la TVA ou des droits de douanes.

. Obligations cautionnées pour le paiement de la TVA :

L'intervention de la banque permet au client de différer de quatre mois le paiement de la TVA due pour le mois encours.

Cette caution est matérialisée par un billet à ordre.

. Obligations cautionnées pour le paiement des droits de douanes :

Cette caution permet au client importateur de retarder jusqu'à quatre (04) mois l'acquittement des droits de douanes sur les marchandises importées.

Cette caution est matérialisée par le tirage d'un billet à ordre souscrit par le principal obligé et cautionné par la banque.

. Caution pour impôts contestés :

Lorsque un client conteste une imposition, l'administration fiscale peut suspendre temporairement la redevance afin de faire le décompte, et de contrôler la déclaration. Mais ce délai est accordé à condition qu'une caution bancaire soit fournie au nom du fisc.

. Caution à l'entrepôt fictif :

Cette caution permet au client de différer le paiement des droits sur les marchandises entreposées dans un local qui n'est pas géré par la douane, et dans l'attente que celles-ci soient mises à la consommation

○ CAUTIONS POUR EVITER LES DECAISSEMENTS :

Ces cautions permettent aux entreprises d'éviter les dépôts d'espèces en garantie, les entreprises peuvent être cautionnées par leurs banques. Il peut s'agir selon le cas de :

. Caution d'adjudication :

Cette caution est destinée à garantir la moralité et la compétence de l'entreprise qui soumissionne afin de prémunir l'administration de son désistement. En cas de défaillance, la banque n'est responsable qu'à hauteur de la caution qu'elle fournie.

. Caution de bonne exécution :

C'est une caution que la banque délivre pour garantir à l'administration publique la bonne exécution du marché.

○ CAUTIONS EN VUE D'ACCELERER UNE RENTREE DE FONDS :

. Caution de restitution d'acompte :

Délivrée pour garantir au maître de l'ouvrage la récupération des avances qu'il a consenti au titulaire d'un marché pour le lancement des travaux. Sa mise en jeu intervient en cas de non exécution du marché.

. Caution pour retenu de garantie :

Cette caution permet à l'entreprise de récupérer le montant retenu comme garantie qui représente généralement un montant l'équivalent de 5% du montant global du marché.

1-2-4. AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES CREDITS PAR SIGNATURE :**- Pour le client :****• Avantage :**

- Les coûts financiers sont souvent bas, et ce type de concours permet une meilleure gestion de la trésorerie

• Inconvénients :

- L'entreprise doit apporter des garanties.
- Le client paie les commissions même pour les montants non utilisés.
- Les concours sont parfois provisionnés.

- pour la banque :**• Avantage :**

- Le crédit par signature évite toute sortie de fonds au moment de sa mise en place.
- Perception des commissions.
- Le banquier est subrogé dans les droits du créancier bénéficiaire de l'engagement

• Inconvénients :

- Le risque est difficile à évaluer, et les engagements sont lourds à gérer.
- Il y a souvent décalage des engagements dans le temps.

Section2 : Le financement des investissements (crédit à long terme (CLT))

« Un investissement est une dépense actuelle devant engendrer des bénéfices futurs »
Donc, on peut dire que l'action d'investir c'est d'engager une marche vers l'inconnu, ceci dit l'investissement peut être très risqué.

Dans ce contexte, il est donc utile que tout investissement doit faire l'objet d'une étude au préalable, dans les moindres détails, car la moindre erreur peut être très coûteuse.

Par définition, les crédits d'investissement c'est des crédits finançant le haut du bilan, ceci dit, l'intervention du banquier peut avoir plusieurs formes.

2-1. LES CREDITS A MOYEN TERME CMT:

D'une durée qui oscille entre 02 et 07 ans (avec un différé d'une à deux ans), les crédits à moyen terme sont destinés à financer le matériel et les installations légères.

Il existe trois types de crédits à moyen terme :

2-1-1. CMT réescomptable :

C'est la forme la plus utilisée au sein des banques Algériennes, car elle leur permet de reconstituer la trésorerie décaissée à l'occasion de la réalisation du crédit.

Le banquier utilisera un billet à ordre souscrit par l'investisseur pour pouvoir le réescompter auprès de la Banque d'Algérie.

2-1-2. CMT mobilisable :

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

2-1-3. Crédit à l'emploi de jeunes :

Ce crédit a pour objet, le financement de réalisation de nouveaux projets par les jeunes investisseurs, institué par les pouvoirs publics avec les banques Algériennes afin de permettre aux jeunes promoteurs d'investir dans la micro entreprise, et ce pour palier au problème du chômage, ainsi que la création de nouvelles richesses.

Ce crédit fait bénéficier aux jeunes promoteurs inscrits dans l'ANSEJ⁵ des plans de financement les plus favorables, allant d'un remboursement allant de 03 à 05 ans, et une durée de différé de 06 mois à 24 mois.

Tableau 1-1 : Tableau des différents schémas de financement du crédit à l'emploi de jeune

Montant du projet	<1MDA	>1 MDA et <2 MDA	>2 MDA et < 3MDA	>3 MDA et < 4 MDA
Source de financement				
Apport personnel	5%	10%	15%	20%

⁵ « Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes »

Aide maximale de l'ANSEJ	25%	20%	15%	15%
C.M.T Maximum	70%	70%	70%	65%
Total	100%	100%	100%	100%

Source : Documents ANSEJ.

Le tableau en dessus représente les différents schémas de financement du crédit à l'emploi de jeune

Il est à signaler que l'aide de l'ANSEJ n'est pas rémunéré (taux d'intérêts = 0%)

2-2. LES CREDITS A LONG TERME:

D'une durée de 07 à 15 ans, les crédits à long terme sont destinés à financer des immobilisations lourdes (construction, bâtiments).

Lors de l'octroi d'un crédit à long terme, la banque cours un grand risque, car elle dispose de ressources qui sont à court terme, voir même à vue, alors que les crédits à long terme mobilisent les fonds pour des périodes supérieures à 07 ans.

Le problème ne réside pas seulement dans l'importance du montant, mais surtout dans son indisponibilité future qui est très longue. En effet, pour diverses raisons, les déposants peuvent venir à tout moment réclamer leurs dépôts, que la banque ne pourra pas satisfaire, elle se retrouvera alors dans un déséquilibre financier qui pourra la conduire à la faillite.

On constate donc que les banques non spécialisées n'ont pas les moyens d'assurer ce type de financement, elles ne jouent la plupart du temps, que le rôle d'intermédiaire entre le client et les établissements financiers spécialisés.

En Algérie, ce type de crédit est la spécialité de la Banque Algérienne de Développement(BAD).

2-3. LE CREDIT BAIL (LEASING)

2-3-1. DEFINITION:

« Le crédit bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à

une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle faible en fin de contrat »⁶

Ce type de crédit se caractérise par :

- . Il ne s'agit pas d'une location vente (le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien)
- . Il ne s'agit pas d'une simple location (le locataire dispose d'une faculté d'achat)
- . Il ne s'agit pas d'une vente à tempérament car l'utilisateur n'est que locataire du bien.

2-3-2. TYPES DU CREDIT BAIL :

Ce type de crédit peut être scindé en deux :

2-3-2-1. Le crédit bail mobilier :

C'est une location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, achetés en vue de cette location, par la société de crédit bail, ce dernier reste le propriétaire de ce bien.

Ce bien sera loué avec option d'achat pour une période déterminée et irrévocable, le contrat ne peut prendre fin à l'initiative d'une des deux parties.

2-3-2-1. Le crédit bail immobilier :

Destiné à financer des biens de production dits (immeubles), sa durée est nettement plus longue (15 à 20 ans) avec des coûts plus élevés.

2-3-3. AVANTAGES ET INCONVENIENTS :

- **Avantage :**

- **Pour le banquier :**

- Le bailleur étant propriétaire du bien loué jusqu'à la réalisation éventuelle de la vente, il est moins vulnérable qu'un créancier gagiste ;
- Le locataire (tout comme le bailleur) ne peut mettre fin au contrat durant la période de location... Le banquier sera donc assuré de toucher sa rémunération (sauf défaillance du locataire) ;

- **Pour l'entreprise :**

- L'entreprise trouve dans cette opération un financement intégral du bien ;
- Elle peut réserver ses ressources à d'autres investissements industriels ou commerciaux ;

⁶ Luc BERNET- ROLLANDE, Principes des Techniques bancaires, édition DUNUD, Paris, 2008.P257.

- Elle ne peut être dépossédée du bien loué durant toute la durée du contrat (le bailleur étant tenu par son engagement de location jusqu'à la date prévue par le contrat) ;
- Elle peut acquérir le bien loué pour sa valeur résiduelle dont le montant est souvent très faible.
- **Inconvénients :**
 - **Pour le banquier :**
 - Dans le cas où le locataire serait défaillant, la revente du bien loué ne lui assurera pas forcément une couverture totale de la perte subie ;
 - Les biens loués peuvent être difficiles à récupérer, surtout s'ils ont été détruits ou détériorés.
 - Toujours dans le cas de défaillance du débiteur, le bailleur risque de voir le bien financé tomber en désuétude à cause une évolution technologique rapide. Ce cas est particulièrement fréquent dans le domaine de l'informatique.
 - **Pour l'entreprise:**
 - Le coût du crédit-bail est souvent très élevé, ce qui le rend difficile d'accès aux petites entreprises ;
 - L'entreprise ne peut acquérir le bien par anticipation, ce qui l'oblige à attendre la fin du contrat pour pouvoir le faire

Section 3 : le financement de commerce extérieure

Selon le niveau d'activité, ainsi que le degré d'ouverture de leur économie, tous les pays du monde entretiennent des relations commerciales avec l'extérieur. La croissance continue de ces relations, qui se matérialisent par des échanges de différentes natures, a amené les banques à s'appliquer d'avantage afin de contribuer au développement et d'en tirer profit. Dans ce cadre, les banques mettent en place diverses techniques qui sont destinées à financer, soit les importations ou les exportations.

3-1. LE FINANCEMENT DES IMPORTATIONS :

La principale technique utilisée est **le crédit documentaire.**

3-1-1. DEFINITION :

« Le crédit documentaire est un arrangement en vertu duquel une banque, agissant à la demande d'un client, s'engage à effectuer un paiement ou de payer ou d'accepter un effet de commerce tiré sur un tiers, elle peut autoriser une autre banque à effectuer le paiement ou accepter ou négocier l'effet de commerce contre remise des documents stipulés, pour autant que les termes et les conditions de crédit soient respectées »⁷

Le crédit documentaire fait intervenir les parties suivantes :

1. l'acheteur (importateur)
2. le vendeur (exportateur)
3. la banque émettrice (la banque de l'importateur)
4. la banque modificatrice (la banque de l'exportateur)

3-1-2. FORMES DU CREDIT DOCUMENTAIRE:

Le crédit documentaire peut être stipulé :

- **révocable** : dans ce cas, le fournisseur supporte le risque de non paiement, au moment où l'acheteur dispose d'un maximum de souplesse, du fait qu'il peut annuler le crédit à tout moment, sans notification préalable au vendeur.

- **irrévocable** : il suppose l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer l'opération d'importation, sous réserve que les documents présentés soient conformes et que les termes et les conditions d'ouverture soient respectés. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de tous les intervenants.

- **irrévocable et confirmé** : en plus du crédit irrévocable, la banque modificatrice (Banque du fournisseur) prend le même engagement que celle émettrice, de ce fait l'exportateur bénéficie d'une double garantie de règlement.

3-1-3. LES MODALITES DU CREDIT DOCUMENTAIRE:

3-1-3-1. Crédit documentaire revolving : le montant de ce crédit peut être renouvelé, sans avoir recours à un amendement direct.

3-1-3-2. Crédit documentaire RED CLAUSE : appelé ainsi à cause de la clause inscrite en rouge, qui permet au fournisseur d'obtenir des avances sur le montant du contrat avant même présentation des documents.

⁷ GASUAULT. P et PRIAMI. S, Opération bancaires à l'international, édition la revue banque, 2000.P113

3-1-3-3. Crédit documentaire transférable : donne possibilité au bénéficiaire de désigner un ou plusieurs autres bénéficiaires, quand il ne peut pas fournir à lui seul la marchandise demandée

3-1-3-4. Le crédit documentaire adossé (BACK TO BACK) : dans ce type de crédit, le bénéficiaire peut demander l'ouverture d'un second crédit pour son fournisseur lui même

3-1-4. FORMES DE REALISATION :

Le paiement du crédit documentaire peut être effectué de trois (03) manières :

- . Paiement au comptant ou différé, sans support cambiaire (effet de commerce), du banquier donneur d'ordre dès réception des documents.
- . Acceptation d'un effet de commerce par le banquier donneur d'ordre.
- . Escompte d'une traite tirée sur l'importateur par une banque négociatrice.

3-1-5. LES RISQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE :

Le crédit documentaire comporte deux principaux risques :

- . Le risque de non-paiement relatif à la défaillance de la banque émettrice ou à celle de son client, auquel on rajoute le risque de change.
- . Le risque documentaire, qui provient de la différence entre les mentions des documents et la marchandise.

3-2. LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS :

Dans le but d'encourager les producteurs locaux, et de les aider à être compétitifs sur le marché international, différentes techniques de financement à court, moyen et long terme sont proposées par les banques :

3-2-1. LES CREDITS DE PREFINANCEMENT :

Ce sont des découverts consentis par la banque afin de permettre à un industriel de financer l'essentiel des besoins spécifiques, résultants de l'activité exportatrice de son entreprise, en attendant de pouvoir facturer son client.

3-2-2. LA MOBILISATION DE CREANCES NEES A COURT TERME A L'EXPORTATION :

Les besoins de l'exportateur se manifestent également après livraison de la marchandise, la banque peut lui accorder un crédit à court terme. La mobilisation se fait par la souscription d'un billet à l'ordre de la banque.

3-2-3. LES CREDITS A LONG ET MOYEN TERME A L'EXPORTATION :

3-2-3-1. Le crédit acheteur :

Ce type de crédit a pour but de décharger le fournisseur de tout souci de paiement, car c'est la banque qui consent des facilités de paiement à l'acheteur étranger.

La banque paie cash son client pour le compte de l'acheteur sur lequel des effets sont tirés.

Deux types de contrats sont prévus :

- . Un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur.
- . Un contrat de crédit entre l'acheteur et la banque.

3-2-3-2. Le crédit fournisseur :

Lors d'une opération de crédit fournisseur, l'exportateur qui consent à son client étranger un délai de règlement, peut bénéficier d'un crédit de sa banque, sous forme d'escompte d'effets de commerce qui seront endossés à l'ordre de la banque.

Ce type de crédit s'applique surtout aux exportations de biens d'équipement, ou de services liés à l'installation de ces équipements.

Important:

Vu le risque important que court les banques en matière de financement des exportations, une assurance crédit à l'exportation est exigée. Celle-ci est assurée en Algérie par la CAGEX équivalent de la COFACE en France.

Section 4 : le financement des particuliers

Dans les pays anglo-saxons à l'instar des Etats-Unis, le crédit aux particuliers est considéré comme un droit, une partie du revenu et il y a même des analystes qui disent : «le crédit aux particuliers est une épargne à l'envers» puisque quand on épargne, c'est pour consommer dans l'avenir alors que par le crédit, on consomme dans le présent puis on épargne dans le but de rembourser plus tard. La France non plus n'échappe pas à cette réalité.

L'encours des crédits de trésorerie aux particuliers est passé de 12 milliards de francs en 1970 à 409 milliards de francs en décembre 1995, date à laquelle ils représentent 6,2 % de l'ensemble des crédits affectés à l'économie⁸. En 2001, le niveau total des crédits à la consommation distribués par le système bancaire français dépassait les 100 milliards d'Euros.

En Algérie, le crédit aux particuliers se résume surtout dans un seul type qui est le crédit immobilier, qui a la part du lion de ce type de financement, mais depuis quelques années d'autres types de crédits ont été lancés par les banques commerciales telles que : le crédit à la consommation et le crédit véhicule.

4-1. LE CREDIT IMMOBILIER :

En Algérie, le logement reste un épineux problème pour le citoyen, notamment la catégorie sociale à faible revenu. Ce problème persiste depuis l'indépendance, en dépit des efforts consentis par l'état. De ce fait, un dispositif était mis en place pour mettre au point un type de crédit qui sert à financer cette catégorie qui est *le crédit immobilier*.

4-1-1. DEFINITION :

Le crédit immobilier ou hypothécaire est un prêt conventionnel à long terme, destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation et garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé.

4-1-2. TYPES DE CREDIT IMMOBILIER :

Ce type de crédit peut être sous deux formes :

- Crédit à la construction :

Le prêt à la construction est destiné au financement :

- D'une construction individuelle
- L'extension ou la surélévation d'une construction déjà existante.
- L'aménagement d'une habitation
- Construction en coopérative immobilière.

- Crédit à l'accession :

Ce type de crédit est destiné au financement de :

- L'acquisition d'un logement neuf.

⁸ Hubert BALAGUY, Le crédit à la consommation, édition FBF, Paris 2011.

- Acquisition d'un terrain à bâtir
- Acquisition d'une habitation ancienne ou d'une construction en cours de réalisation.

4-1-3. MONTANT ET DUREE DU CREDIT :

Il est à signaler que ce type de crédit est réservé aux personnes physiques juridiquement capables, et de nationalité Algérienne.

Ces derniers sont dans l'obligation de remettre à la banque toutes les pièces justifiantes la réalisation de l'opération immobilière, tout en assurant la réalisation future de l'hypothèque.

Le montant de ce crédit peut aller jusqu'à 80% du montant de l'opération, avec un plafond de financement de 3.000.000,00 DA. Le remboursement se fera mensuellement, en fonction de la capacité du demandeur du crédit, la mensualité donc sera calculée sur la base du salaire mensuel net, à hauteur de 40% de ce dernier.

Quant à la durée du crédit, elle peut aller jusqu'à 15 ans selon le montant, les mensualités et l'âge du contractant du crédit, ce dernier peut bénéficier d'une prolongation s'il s'agit d'un épargnant de plus de trois ans ayant accumulé des intérêts équivalents à 3,5% du montant du crédit.

4-2. LE CREDIT A LA CONSOMMATION :**4-2-1. DEFINITION:**

Un crédit qu'il soit accordé à des particuliers, ou à des entreprises, est un acte par lequel le prêteur offre la possibilité aux agents économiques de réaliser leurs projets immédiatement, alors que les charges sont réparties dans le futur.

Dans ce type de crédit, le ménage finance 30% du bien à acquérir, le banquier se charge du financement des 70%.

4-2-2. Les produits concernés par les crédits aux particuliers**- Produits électroménagers :**

Il s'agit des réfrigérateurs, des congélateurs, cuisinières, machines à laver, climatiseurs, chauffages et ventilateurs

- Produits électroniques :

Il s'agit des téléviseurs, postes radio, caméscopes et vidéos...etc.

- Ameublements :

Ça peut être des meubles divers en bois (des bibliothèques, des bureaux, des tables ou des chaises...etc.) sans oublier des meubles en plastique, en métal ou autres.

- Automobiles :

En Algérie, contrairement aux produits déjà cités ci-dessus, les automobiles ne sont pas concernées par l'obligation : « produit fabriqué ou monté localement. En général, les banques signent des conventions avec les concessionnaires afin de promouvoir la vente de véhicules par crédit à l'instar du crédit véhicule en niveau de la CNEP BANK.

4-3. LES AVANTAGES DES CREDITS AUX PARTICULIERS :

- **Pour l'emprunteur :**

- Favoriser l'acquisition des biens et services. La préférence pour le présent des agents économiques pousse les gens à vouloir tout dans l'immédiat mais le problème est que «l'immédiateté tue »comme disait R.Char.
- Réaliser les projets de consommation, exemple : si le consommateur acquiert une habitation il faut bien la meubler !
- Réorganiser ses crédits c'est-à-dire remplacer un crédit par un autre afin de minimiser ses coûts.
- Pallier un décalage entre les charges et les recettes (facilité de caisse)

- **Pour le prêteur :**

- Les crédits à la consommation sont les crédits les plus rentables. Ils ont une marge intéressante. Toute fois, il faut faire attention ! Les crédits rentables sont souvent accompagnés de risques considérables.
- Le nombre restreint d'intervenants permet de préserver la marge et le critère de court terme des crédits à la consommation permet une meilleure maîtrise des marges futures.
- Diversifier ses produits et contribuer à créer de nouveaux produits pour la clientèle.
- Se rapprocher davantage des ménages qui peuvent être une source importante d'épargne.

Conclusion

A travers cette première tranche de notre exposé, nous avons essayé de confronter la théorie acquise dans les manuels et les textes de lois, et une idée générale sur les banques et les fonctions des ses banques.

Notre second constat, est le recours excessif au type de crédit le plus simple et le plus risqué, à savoir, le découvert en compte, et ce malgré que comme nous ayons pu le constater tout au long de ce chapitre : tous les besoins qui peuvent être exprimés par l'entreprise ont une forme de financement appropriée au niveau d'une banque, il suffit de bien les cibler pour permettre à la fois : le redressement du déséquilibre de l'entreprise et de rentabiliser les fonds engagés par la banque.

Notre dernier constat concerne les crédits par signature dont l'octroi est conditionné à un nantissement de bons de caisse ou à un provisionnement à 100%, il est vrai que cette mesure est très efficace pour parer à la défaillance du client, mais cela fait perdre à l'opération son objet financier, et éloigne le banquier de son vrai métier, car dans ce métier, il ne doit pas y avoir que l'intérêt de la banque.

Maintenant que les constats sont établis, le remède reste inévitablement la mobilisation de tous les acteurs économiques pour un retour à l'orthodoxie bancaire. A commencer par la banque qui doit tout d'abord montrer une plus grande objectivité dans l'étude et le montage d'un dossier de crédit (objet du prochain chapitre de notre travail).

Introduction :

Avant l'octroi du crédit, le banquier doit toujours faire une étude préalable. Cette dernière doit faire l'objet d'un montage de dossier. Le banquier, pour son étude, se basera sur ces documents fournis par le client.

Donc, le banquier doit s'entourer d'un maximum d'informations susceptibles de lui donner une idée de l'entreprise cliente. Il devra analyser le facteur humain du client, son environnement économique, social et monétaire.

Cette étude en question passera par bon nombre d'étapes assez longues, commençant par la constitution du dossier et s'achevant par la décision finale (favorable ou défavorable).

Le risque lié à un crédit dépend de la nature des crédits c'est-à-dire soit l'investissement ou l'exploitation. Quand il s'agit d'un crédit d'exploitation, le banquier s'intéresse beaucoup plus à la solvabilité de l'entreprise et sa capacité à faire face à ses engagements,

Nous ne sommes pas sans savoir qu'accorder un crédit est synonyme de prise de risques. Donc le banquier s'entoure d'un certain nombre de garanties que fournira le client. Ces garanties interviendraient en dernier lieu, c'est-à-dire en cas de forces majeures.

Afin de mieux expliciter les points abordés ci-dessus, nous traiterons respectivement, dans cette partie, les éléments suivants.

Section 01 : Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation

Toute demande de crédit doit, au préalable, faire l'objet d'une constitution et d'une étude du dossier fourni par le client.

En effet, la banque devra rassembler toutes les données et les informations en relation avec l'entreprise cliente afin de se protéger du risque d'impayé. Elle possède pour cela diverses techniques d'analyse qui l'aideront à éviter toute incertitude dans ses relations avec son client.

L'analyse stratégique et économique de l'entreprise a comme objectif de connaître le secteur dans lequel elle évolue, la qualité de la position qu'elle y occupe, la performance de la stratégie qu'elle mène dans son cycle d'exploitation.

Ainsi une bonne analyse des documents constitutifs du dossier de crédit, représente pour le banquier une bonne garantie qui l'aidera à prendre la bonne décision.

Et pour mieux expliciter l'analyse approfondie que doit mener le banquier, nous allons présenter les étapes suivantes :

1-1. Constitution du dossier de crédit d'exploitation

Ce dossier est obligatoire est d'une grande utilité pour le banquier, car il comporte toutes les informations nécessaires permettant d'appréhender la situation générale de l'entreprise, de mieux cerner le risque et de se prononcer sur la demande exprimée.

Au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie, un dossier de crédit d'exploitation est constitué des éléments suivants :

1-1-1. Demande écrite de l'entreprise

L'entreprise adresse à la banque une demande écrite, cette dernière représente le premier document du dossier du crédit.

La demande doit comporter certaine condition :

- Un en-tête contenant toutes les références de l'entreprise (nom ou raison sociale, adresse, etc.) ;
- La signature et le cachet de la personne habilitée à engager l'entreprise dans le crédit bancaire ;
- L'objet du crédit ;
- La forme, nature, durée et échéance du concours sollicité ; Le montant du crédit sollicité

1-1-2. Documents juridiques et administratifs

- Une copie du registre de commerce, dûment certifiée par le CNRC¹ ;
- Copie certifiée conforme des statuts pour les entreprises ;
- Le PV² de l'assemblée générale des actionnaires par lequel le gérant ou le directeur général de l'entreprise est autorisé à contracter des emprunts si cette disposition n'est pas prévue dans les statuts ;
- Copie certifiée conforme au Bulletin Officiel des Annonces Légales (BOAL) ;
- Copie certifiée conforme à l'acte de propriété ou du bail des locaux à usage professionnel ;
- Copie des pièces d'identités nationales des associés et du gérant ;
- Autorisation de consultation de la centrale des risques ;
- Le marché pour les entreprises de travaux publics.

1-1-3. Documents comptables et financiers

- Les trois (03) derniers bilans et TCR signés par l'entreprise ;
- Joindre avec les bilans des sociétés de capitaux (SPA, SARL) le rapport du commissaire aux comptes et de la résolution de l'assemblée générale des actionnaires ;
- Les bilans des sociétés de personnes (SNC) doivent être signés par un comptable agréé ;
- Situation comptable (actif, passif, TCR³) pour les demandes introduites après le 30 juin ;
- Bilan et TCR prévisionnels de l'exercice à financer ;
- Plan de financement de l'exercice à financer ;

¹ : CNRC : Centre National du registre de Commerce

² : Procès Verbal

³ : Tableau de Compte de Résultat

- Le bilan d'ouverture, et prévisions de clôture de l'exercice à financer et le bilan prévisionnel de l'exercice suivant pour les entreprises en phase de démarrage ;

1-1-4. Documents fiscaux et parafiscaux

- Une carte d'immatriculation fiscale ;
- Un extrait de rôle apuré de moins de trois (03) mois, avec la notification d'un accord - de rééchelonnement des dettes fiscales ;
- Attestation parafiscales mises à jour (moins de trois mois ; CNAS, CASNOS, et CACOBATH) ;
- Déclaration fiscale de l'année dernière ;
- Une attestation de non-imposition pour les nouvelles affaires.

1-1-5. Les documents commerciaux

- Décomposition du chiffre d'affaire (local et étranger) par produits et par marchés ;
- Le carnet de commande de la clientèle ;
- Les schémas d'organisation du réseau de distribution, des pointes de ventes, des grossistes, fournisseurs, concessionnaires et autres distributeurs ;

1-2. Le compte rendu de visite

Le compte rendu de visite est indispensable, dans la mesure où il permet de s'assurer de la sincérité des informations avancées par le promoteur, notamment celle qui n'apparaissent pas dans les documents fournis. Ceci va permettre au banquier de faire une meilleure appréciation, et donc prendre une bonne décision à l'occasion d'une demande de crédit ou de son renouvellement

1-3. Identification du demandeur de crédit et son environnement

Afin d'arriver à la décision d'octroi ou de refus de crédit, le banquier passe par une étape dite primordiale, celle de l'identification de son client. Donc avant d'analyser les divers documents (comptables et financiers) fournis par le client, le banquier est tenu d'avoir une idée sur le milieu professionnel dans lequel évolue l'entreprise, son historique, voir même sa relation en tant qu'entité juridique, organisationnelle et économique.

1-3-1. L'entretien avec le client

Le banquier doit s'entretenir avec son client, ceci est valable pour une nouvelle ou une ancienne relation.

Cet entretien est donc nécessaire, dans la mesure où il permet d'avoir une idée sur le projet, le concours adéquat, l'expérience de l'entreprise ainsi que la compétence de ses dirigeants.

1-4. Consultation des fichiers de la banque d'Algérie

Occupent une place privilégiée dans l'obtention et la diffusion des informations relatives aux entreprises, la Banque d'Algérie peut transmettre de précieux renseignements aux banques et aux établissements financiers, qui sont classés dans des dossiers appelés fichiers de la BA⁴.

Donc, les banques, suite à leur demande peuvent consulter ces centrales dont le but de connaître la situation de leurs clients.

Les différentes centrales sont :

- La centrale des risques

D'après l'article 98 de l'ordonnance 03-11 de 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit « La Banque d'Algérie organise et gère un service de centralisation des risques, dénommé « centrale des risques », chargé de recueillir auprès de la chaque banque et chaque établissement financier le nom des bénéficiaires de crédits, la nature et le plafond des crédits accordés, le montant des utilisations ainsi que les garanties prises pour chaque crédit. »⁵

Cette centrale permet à la banque de savoir si le client n'a pas contracté d'autres crédits auprès d'autres institutions au même temps.

Pour la consultation (rendue obligatoire par la BA) de cette centrale, une autorisation est nécessaire, cette dernière est signée par le demandeur de crédit.

⁴ Banque d'Algérie

⁵ Article 98 de l'ordonnance 03-11 du 20 Aout 2003, relative à la monnaie et au crédit.

▪ La centrale des impayés

« La centrale des impayés est chargée pour chaque instrument de paiement et/ou de crédit : d'organiser et de gérer un fichier central des incidents de paiements et des éventuelles suites qui en découlent ; de diffuser périodiquement auprès des intermédiaires financiers et de toutes autre autorité concernée, la liste des incidents de paiement avec leurs éventuelles suites. »⁶

Cette centrale permet au banquier de s'assurer que son client n'a pas enregistré d'incidents de paiement, ces derniers peuvent prendre diverses formes, à savoir :

- L'interdiction de chéquier ;
- L'avis à tiers détenteurs (ATD)
- La saisie arrêt.

▪ La centrale des bilans :

Elle permet au banquier d'obtenir toutes les informations comptables et financières concernant les entreprises ayant octroyé des crédits.

1-5. Visites sur sites

C'est l'une des étapes qui a son poids dans la collecte de l'information, dans la mesure où elle permet de s'assurer de la véracité des informations qu'a remis le client, ainsi que les conditions d'exploitation de l'entreprise.

1-6. La consultation des renseignements juridiques

Le banquier peut avoir recours à une autre source d'information, et ce sur le plan juridique.

Deux sources sont disponibles :

- La première est les sévices des hypothèques : elle lui permet de s'assurer que les biens qui lui sont présentés en garantie ne sont pas préalablement hypothéqués ;
- La seconde : il s'agit de la greffe du tribunal, celle-ci l'informe les éventuelles mises en garantie des biens mobiliers du client.

⁶ Art 03 du règlement N° 92-02 portant organisation et fonctionnement de la centrale des impayés.

1-7. L'identification du demandeur de crédit**▪ L'environnement interne de l'entreprise****. Historique de l'entreprise**

Dans le but de bien connaître notre entreprise et mieux comprendre sa politique, le banquier doit remonter dans le temps et chercher dans le passé de celle-ci. Ce qui permettra d'avoir des informations sur son expérience et son ancienneté dans son domaine d'activité.

La connaissance de cet historique, peut se faire par le biais de plusieurs éléments tel que (La date de création de l'entreprise ; Sa domiciliation aux guichets de la banque ; Les différentes modifications apportées à sa nature juridiques, etc.). Toute cette étude permettra au banquier d'analyser le taux de réussite des décisions prises par le passé mais surtout anticiper le comportement à avoir face aux futures décisions et situations.

. L'aspect juridique de l'entreprise

La connaissance de l'entreprise sous son aspect juridique est indispensable, dans la mesure où ça permet au banquier de se renseigner sur le degré d'engagement et de responsabilité de l'entreprise. Pour répondre à toutes ces questions, le banquier n'aura qu'à consulter les statuts de l'entreprise.

L'aspect juridique diffère d'une entreprise à une autre. Il existe plusieurs formes juridiques que nous pouvons classer comme suit :

☞ L'entreprise individuelle

C'est une entreprise qui n'a pas de personnalité morale parce qu'elle est dirigée par une seule personne. Le propriétaire est solidairement et indéfiniment responsable vis-à-vis des tiers. En plus, en cas de défaillance du gérant, la banque peut se retourner sur tous les biens de ce dernier voir même son patrimoine personnel (pas de distinction entre les biens privés et ceux liés à son activité).

☞ Les sociétés

Leur classification se fait par rapport à la responsabilité des associés. On distingue trois formes de sociétés qui sont :

☞ Les sociétés de personnes :

Le contrat de société de personne est constitué « intuitu personae » qui veut dire en considération même de la personne.

Les parts sociales appelées également parts d'intérêt ne sont ni cessibles ni transmissibles sauf clause contraire des statuts (tel est la conséquence de la notion de l'intuitu personae).

Dans ce type de sociétés les associés sont indéfiniment (les associés sont responsables sur la totalité de leur patrimoine social et personnel) et solidairement (le créancier peut de mandes le remboursement de ma créance à n'importe quel associé).

Nous pouvons citer :

- La SNC « Société en Nom Collectif » ;
- La SP « Société en Participation » ;
- La SCS « Société en Commandite Simple ».

↳ Les sociétés de capitaux

A l'opposé des sociétés de personnes celle-ci est constituée en considération des capitaux apportés par les associés (l'objectif est de réunir le capital nécessaire à l'activité sociale sans qu'il soit compte de la personnalité des apporteurs). Les titres de propriété représentant ces capitaux sont appelées actions, ces dernières sont librement cessibles, transmissibles et négociables.

Dans ce type de sociétés les associés sont responsables qu'à concurrence de leurs apports, nous distinguons les sociétés suivantes :

- La SPA « Société Par Actions » ;
- La SCA « Société en Commandite par Actions ».

↳ Les sociétés hybrides :

Elles sont dites hybrides parce qu'elles sont à cheval entre les sociétés de personnes et les sociétés de capitaux.

Comme pour les sociétés de capitaux, la responsabilité des associés des sociétés hybrides est limitée à concurrence de leurs apports. Les parts sociales sont cessible et transmissibles comme pour les sociétés de personnes, sauf clauses contraires des statuts.

Dans ce type de sociétés nous pouvons citer :

- L'EURL « Entreprise Uni personnelle à Responsabilité Limitée » ;
- La SARL « Société A Responsabilité Limitée ».

. Les moyens humains mis en œuvre

Le banquier accorde une grande importance à l'organisation de la fonction ressources humaines de l'entreprise, cette dernière représente toujours un plus pour le banquier dans la mesure où ça lui permet de mieux cerner et connaître l'entreprise postulante, cette approche vise essentiellement les points suivants :

- Les dirigeants

Le banquier doit s'interroger sur pas mal de questions dans le but de mieux connaître son client et cerner les éléments qui n'apparaissent pas forcément.

Selon Henry FORD « deux choses sont absentes au bilan de l'entreprise: sa réputation et ses hommes ».

Donc le banquier devra répondre à certaines interrogations à savoir :

- ☞ Le niveau intellectuel ;
 - ☞ L'expérience dans ce domaine ;
 - ☞ La moralité de(s) dirigeant(s) quant à la prise de risques, sa perception de gestion des problèmes futurs et ses ambitions de développement.
- L'encadrement

Le banquier doit avoir une idée sur l'organigramme de l'entreprise, ce dernier lui permet de connaître la structure de commandement et sa cohérence ainsi que la délégation des tâches et pouvoirs.

- Le personnel

Le personnel représente l'essence de l'entreprise, c'est sa force productive. Le banquier doit donc s'interroger sur leur nombre, leur qualification et leur savoir-faire, leur statut, la qualité du travail, etc.

. Les moyens matériels mis en œuvre

Il s'agit au banquier de prendre connaissance de tout le patrimoine de l'entreprise à savoir l'outil de production (les équipements et installations, les locaux, les moyens de transport, etc.). Le banquier doit donc faire une analyse sur tout cet ensemble à travers certains paramètres comme la capacité de production, la durée de vie des équipements, et surtout veillé à ce que toutes ces machines ne soient pas dépassées technologiquement où encore frappées d'obsolescence.

. Les moyens financiers

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

▪ L'environnement externe de l'entreprise

L'entreprise évolue dans un entourage, ce dernier comporte plusieurs facteurs ayant un impact positif ou négatif sur la santé de l'entreprise, ses performances et sa croissance. Le banquier doit donc analyser les différents éléments évoluant au tour de l'entreprise afin de se situer lui-même dans cet environnement, et s'informer des changements qui y surviennent.

. L'environnement économique

Il est question de l'évolution des principales variables économiques à savoir l'inflation, croissance économique, évolution du taux de change, etc. ces dernières pouvant avoir une incidence sur la politique de l'entreprise (politique d'investissement, délocalisation, etc.).

Le banquier doit mener son étude, et doit prendre en considération les changements de l'économie nationale.

. L'environnement social

Le banquier doit analyser et bien étudier cet élément, car il représente un aspect interne de l'entreprise. Ce dernier lui permettra de se renseigner et d'analyser la motivation ainsi que l'implication du personnel de l'entreprise qui est son organe vital.

. Analyse du secteur d'activité

Cette analyse porte essentiellement sur l'étude et l'analyse des points suivants :

☞ Le marché

Le marché est un endroit où se rencontrent des acheteurs et des vendeurs, les produits s'échangeant contre de l'argent. C'est donc le lieu de confrontation de l'offre et de la demande dans le but de réaliser un échange.

Le banquier doit porter un intérêt particulier à la dimension du marché qui peut être local, régional, national et international ; mais surtout définir la position qu'a l'entreprise sur le marché. Cette position est caractérisée par la part de marché de l'entreprise (part d'activité).

☞ Ses partenaires

L'entreprise évolue en partenariat avec de tierces personnes (fournisseurs, clients ou autres). Le banquier complète l'appréciation de l'entreprise en examinant ses rapports avec ses principaux partenaires, et ce en raison de l'importance de cette investigation en ce qui concerne l'appréciation des différentes possibilités d'approvisionnements, de livraison, de vente, etc. (le banquier étant le bailleur de fond).

☞ Ses concurrents

Dans son approche concurrentielle le banquier devra porter son intérêt et connaître :

- ✓ Le nombre et l'importance des concurrents ;
- ✓ La part de marché qu'ils détiennent ;
- ✓ Leur capacité de production et la qualité de leurs produits ;
- ✓ Le prix pratiqué et les conditions de ventes qu'ils proposent.

▪ La relation entre la banque et l'entreprise**. Historique de la relation**

La durée de la relation entre la banque et le client peut être retenue comme un critère de classification. Donc l'historique de la relation constitue pour le banquier un facteur déterminant dans l'appréciation de la qualité de son client. En feuilletant cet historique le banquier pourra recenser tous les événements ayant marqué la démarche de cette entreprise à savoir l'ouverture du compte, les engagements accordés et leurs dédouanements, les événements particuliers y afférents, etc.

. Les mouvements d'affaire confiés

Le compte courant du client retrace l'ensemble des transactions liées à l'activité de l'entreprise. Le banquier détermine le montant du chiffre d'affaire confié à ses guichets, et ainsi le degré de fidélité et de confiance qu'il a en son banquier.

Il se calcule de la manière suivante :

$$\text{Mouvement d'affaires} = \Sigma \text{Mouvements crédits}$$

Sachant que : les mouvements crédits sont l'ensemble des versements, virements reçus et remise de chèques et autres effets.

Dès lors, un ratio est calculé « Mouvements d'affaire confiés/ Chiffre d'affaire » ; et suivant ce rapport trois situations peuvent se présenter :

- Mouvement confié = CA déclaré : c'est la situation idéale car le CA est centralisé au niveau du compte du client au sein de l'agence ;
- Mouvement confié < CA déclaré : soit il s'agit d'une fausse déclaration du CA (CA fictif) ou d'une non centralisation du CA, c'est-à-dire que le client détient d'autres comptes auprès d'autres banques, ou encore le client réalise des transactions en espèces.
- Mouvement confié > CA déclaré : il s'agit d'une fausse déclaration du CA (diminuer le CA pour fuir le fisc), ou d'une réalisation d'opération hors exploitation.

Il faut noter que les banques exigent souvent à leurs clients de centraliser leur chiffre d'affaire. (C'est une condition indispensable pour l'octroi du crédit).

. Le niveau d'utilisation des concours bancaires

Les montants des crédits précédemment empruntés par la relation et le niveau d'utilisation de ces concours sont également un bon repère pour le banquier, ils informent ce dernier sur la bonne utilisation ou non de ces concours.

. Les incidents de paiement

Les incidents de paiements reflète une image désagréable pour le banquier, ce dernier doit donc prendre connaissance de tous ces incidents au niveau de l'agence ou encore au niveau des autres agences et établissements financiers, et ce par le biais des fichiers de la Banque d'Algérie (centrale des impayés).

Ces derniers peuvent prendre trois formes :

- ☞ L'interdiction de chéquier ;
- ☞ La saisie arrêt ;
- ☞ L'avis à tiers détenteurs.

1-8. L'analyse financière de l'entreprise

Après l'identification du client et l'environnement où il évolue, le banquier passe à l'appréciation des performances économiques et financières de l'entreprise, et ce par le biais d'un moyen inéluctable, qui est l'analyse financière.

« L'analyse financière est un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments, qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performances »⁷.

Ainsi, pour pouvoir porter un jugement d'ensemble sur la santé financière de l'entreprise, la gestion, sa rentabilité et ses perspectives de développement, le banquier devra faire son analyse en se focalisent sur deux grandes étapes à savoir :

- L'analyse rétrospective ;
- L'analyse prospective ou prévisionnelle.

⁷ N. COHEN, Analyse financière, 4^{ème} édition, ECONOMICA, Paris, 1997.

1-8-1. L'analyse rétrospective**1-8-1-1. Elaboration du bilan financier de l'entreprise⁸**

Pour passer d'un bilan comptable à un bilan financier, l'analyse procéder un des retraitements, ces derniers lui permettront de faire une analyse correcte et de refléter une image fidèle de l'entreprise.

Il existe deux types de retraitement :

- ☞ La réévaluation ;
- ☞ Le reclassement.

La réévaluation

C'est une opération faite par l'analyste financier, et elle est d'une grande importance dans la mesure où elle lui permet d'affecter aux différents éléments du bilan leur vraie valeur (la valeur réelle, la valeur actuelle).

Les postes qui sont touchés sont :

- **Les immobilisations :** l'analyste doit faire une comparaison entre la valeur nette comptable (VNC) et la valeur réelle (VR), suite à cette comparaison deux résultats peuvent se présenter :
 - ✓ $VR > VNC \Rightarrow$ Plus-value ;
 - ✓ $VR < VNC \Rightarrow$ moins-value.
- **Les stocks :** La réévaluation est due à une variation des prix du marché.

Donc : si $VNC >$ prix du marché \Rightarrow perte (moins-value),

Remarque : le stock peut être réévalué, si, il est surévalué par rapport au marché, il y a une variation des prix ou encore dans le cas de stock périmé ou dépassé, dépréciation donc réévaluation.

- **Les créances :** la réévaluation portera sur l'évaluation du risque de non recouvrement. On distingue trois types de clients :
 - \Rightarrow **Les clients ordinaires :** c'est un client qui paye à échéance $\Leftrightarrow VR=VNC$;

⁸ K. BEN BELKACEM, cours d'analyse financière, ESB

⇒ **Les clients douteux :** client qui est dans une situation de non recouvrement à échéance (on ne sait pas est ce qu'on va recouvrir ou non le montant de la créance);

⇒ **Créances irrécouvrables :** on est sûre du non recouvrement de la créance, c'est donc une perte définitive $\Leftrightarrow VR = 0 \Rightarrow$ moins-value.

Pour synthétiser notre réévaluation, nous allons dresser un tableau récapitulatif, reprenant les éléments réévalués, il est appelé le tableau de réévaluation.

Tableau n° : 2-1 : Tableau de réévaluation de bilan.

Libellé	VNC	VR	Réévaluation	
			Plus-value(+)	Moins-value(-)
			Ecart de réévaluation financier	

Source : K. BEN cours d'analyse financière, ESB

Sachant que :

$$L'écart de réévaluation financier = \Sigma \text{ plus-values} - \Sigma \text{ moins-values}$$

Et écart de réévaluation financier sera ensuite réintégré (affecté) dans les capitaux propres.

Le reclassement

Le bilan financier se présente sous la forme suivante :

Tableau n° 2-2 : Tableau de reclassement de bilan financier.

Actif		Passif
Actifs immobilisés :		Capitaux permanents
<ul style="list-style-type: none"> • Immobilisations corporelles • Immobilisations incorporelles • Immobilisations financières 		
		Capitaux propres
		Dettes à moyens et long terme « DMLT »
Actif circulant	Valeurs d'exploitation	Dettes à court termes
	« stocks et encours »	
	Valeurs réalisables	
	Valeurs disponibles	

Source : K. BEN cours d'analyse financière, ESB

A titre d'exemple le reclassement touche les éléments suivants :

- Les effets à recouvrer : Ces derniers se subdivisent en deux, à savoir,
- les effets non escomptés « ENE »: qui sont à leur tour éclatés en deux :
 - les effets escomptables : qui doivent figurer dans les valeurs disponibles ;
 - les effets non escomptables : ils figureront dans les valeurs réalisables.
- Les effets escomptés non échus « EENE » : on doit les faire figurer dans les valeurs réalisables.
- **Les provisions : les provisions sont éclatées en deux catégories qui sont :**
- Les provisions justifiées (à caractère de dettes) : ces dernières figurent au passif du bilan, plus précisément et selon la nature du risque (à long terme ou à courte terme) dans les postes dettes à court terme (DCT) et dettes à moyen et long terme (DLMT) ;
- Les provisions non justifiées (sans objet) : ces dernières seront affectées au poste fonds propres, et ce après déduction de l'impôt (IBS à Payer) qui apparaîtra dans les dettes à court terme (DCT).
- **Réintégration du crédit-bail**

Les biens financés en crédit-bail, ne sont pas la propriété de l'entreprise, cette dernière est juste locataire, ce qui fait qu'elles n'apparaissent pas dans les bilans.

Le retraitement à faire est le suivant :

- ⇒ **A l'Actif :** la valeur d'origine des biens détenus en crédit-bail s'ajoute aux immobilisations brutes ;
- ⇒ **Au Passif :** l'annuité payable l'année suivante est intégrée aux dettes à court terme (DCT), tandis que le montant restant à payer sera mis dans les dettes à moyen et long terme (DMLT).

1-8-1-2. Elaboration et analyse du tableau des soldes intermédiaire de gestion SIG

Afin de porter un jugement sur la situation économique d'une entreprise et en particulier au niveau sa rentabilité, la simple lecture du compte de résultat s'avère pauvre et insuffisante, c'est pour ça qu'on fait appel aux soldes intermédiaires de gestion « SIG », qui constituent la succession articulée des flux issu du compte de résultat ; divisent le résultat net en résultats partiels qui permettent de mieux analyser les performances de l'entreprise sur plusieurs niveaux.

Donc, nous pouvant dire que ce tableau est caractérisé par une sorte de cascade de soldes important les uns que les autres, permettent de dégager plusieurs niveaux de mesure de la performance et les niveaux de résultats de l'entreprise.

o La marge commerciale

La marge commerciale concerne que les entreprises qui ont une activité commerciale (distribution de produits revendus en l'état), elle peut également toucher les entreprise mixtes (activité à la fois industrielle et commerciale) ; elle permet de donner une information concernant le profit procuré à l'entité par ses seule activités commerciales.

Marge commerciale = Ventes de marchandises - Coût d'achat de marchandises vendues

o Le chiffre d'affaire

En réalité, le chiffre d'affaire n'est pas un SIG mais ça détermination est significative, dans la mesure où il permet de déterminer l'ensemble des biens, services et autres produits liés à l'activité de l'entreprise durant un exercice comptable.

Chiffre d'affaire = Quantités vendue * prix de vente

o La production

La production, concerne les activités de transformation industrielle et/ou les prestataires de services.

Production de l'exercice = production vendue + Production stockée + Production immobilisée

o La valeur ajoutée « VA »

La valeur ajoutée produite « VA » exprime la capacité de l'entreprise à créer des richesses dans ses activités économiques.

La valeur ajoutée « VA » = Marge commerciale+ Production de l'exercice

-Consommation intermédiaires

o L'excédent brut d'exploitation « EBE »

C'est un indicateur qui mesure l'excédent réalisé par l'exploitation de l'entreprise. Il est dit brut car les dotations aux amortissements et les charges financières ne sont pas encore déduites.

L'excédent brut d'exploitation « EBE » = Valeur ajoutée+ Subventions d'exploitation

-Charges de personnel- Impôts et taxes

o Le résultat brut d'exploitation « RBE »

Le résultat d'exploitation mesure la performance industrielle et commerciale (l'enrichissement) d'une entreprise quel que soit le mode de production utilisé.

Résultat brut d'exploitation « RBE » = excédent brut d'exploitation

- Dotation aux amortissements et provisions

+ Reprise sur provisions et transfert de charge

+ Autres produits - Autres charges

o Le résultat financier

C'est un résultat lié à l'intervention de l'entreprise sur le marché financier.

$$\text{Résultat financier} = \text{produits financiers} - \text{charges financières}$$

o Résultat ordinaire (résultat courant avant impôt)

Le résultat ordinaire ou résultat courant avant impôts représente et récapitule l'ensemble des mouvements de l'entreprise durant un exercice hormis les opérations exceptionnelles.

$$\text{Résultat ordinaire} = \text{résultat brut d'exploitation} + \text{résultat financier}$$

o Résultat extraordinaire

Le résultat extraordinaire et le solde net des produits et des charges exceptionnelles de l'entreprise.

$$\text{Résultat extraordinaires} = \text{produits exceptionnels} - \text{charges exceptionnelles}$$

o Résultat net de l'exercice

Le résultat net est le solde final du compte de résultat de l'exercice. Il est donc calculé après les opérations de répartition : participation des salaires, impôts sur les bénéfices.

$$\text{Résultat net de l'exercice avant répartition} = \text{Résultat Courant de l'Exercice}$$

$$+ \text{Résultat hors exploitation}$$

$$- \text{Impôts sur Bénéfices de la Société-}$$

$$\text{Participation des salariés}$$

o La capacité d'autofinancement « CAF »

« La capacité d'autofinancement est un indicateur de mesure de la capacité de l'entreprise de se financer par ses propres moyens ; c'est-à-dire des financement internes générés par l'activité de l'entreprise »⁹.

⁹ : K.BEN BELKACEM, cours d'analyse financière, ESB

Origine de la CAF

La CAF est une notion d'exercice. Les composantes de la CAF se présente comme suit :

- du résultat de l'exercice ;
- des dotations aux amortissements ;
- des dotations aux provisions et pertes de valeurs.

Destination (utilisation) de la CAF : la CAF peut être utilisé pour :

- Les dividendes ;
- Le remboursement des emprunts ;
- L'investissement ;
- La couverture des risques probables.

Calcul de la CAF

La CAF peut être calculée suivant deux méthodes :

- La 1^{ère} méthode : appelée la méthode du bas, autrement dit le calcul à partir du résultat net :

Capacité d'autofinancement « CAF » = Résultat de l'exercice

- + Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur
- + Valeur résiduelles des immobilisations cédées
- Reprise sur provision et perte de valeur
- Quote-part de la subvention d'investissement
- Produit sur cession d'immobilisations
- + Charge d'impôt différé
- *Produit d'impôt différé*

- La 2^{ème} méthode : appelée la méthode du haut, le calcul se fait à partir du résultat brut d'exploitation.

Capacité d'autofinancement « CAF » = excédent brut d'exploitation

- + Autres produits opérationnels
- Quote-part de la subvention d'investissement
- Plus-value sur cession d'immobilisation
- Autres charges opérationnelles
- + Moins valus sur cession d'immobilisation
- + Résultat financier
- IBS exigible
- + Résultat extraordinaire

L'autofinancement = CAF – Dividendes

1-8-1-3. Analyse de la structure financière de l'entreprise¹⁰

- La méthode des grandes masses du bilan

Après avoir analysé le bilan, fait les retraitements nécessaires et avoir mesuré la performance de l'entreprise ; il convient de rapprocher les grandes masses du bilan et ce afin d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise et sa solvabilité.

L'appréciation de l'équilibre financier de l'entreprise est menée à l'aide des trois grandeurs financières ; à savoir : le fonds de roulement « FR », le besoin en fonds de roulement « BFR » et la trésorerie « TR ».

Le fond de roulement « FR »

Le fonds de roulement est l'excédent des capitaux permanents sur l'actif immobilisé, c'est-à-dire que le fond de roulement constitue la partie du financement permanent destiné au cycle d'exploitation.

¹⁰ : K.BEN BELKACEM, cours d'analyse financière, ESB

- Calcul du FR :

Le FR peut être calculé de deux manières :

- Par le haut du bilan :

Fonds de roulement = Capitaux permanent – Actif immobilisé

- Par le bas du bilan :

Fonds de roulement = Actif circulant – dettes à courts terme

- Appréciation du FR :

Après avoir calculé le FR, on peut se retrouver face à trois situations (03) possible :

- $FR > 0$ (positif) : l'entreprise dispose d'une marge de sécurité, et donc un excédent de capitaux à long terme destiné à financer l'actif circulant ;
- $FR < 0$ (négatif) : c'est une situation de déséquilibre due à une mauvaise gestion de la part de l'entreprise qui a financé une partie des immobilisations par les dettes à court terme.
- $FR = 0$ (nul) : c'est une situation rare, limite impossible. Qui signifie que les fonds permanents de l'entreprise couvrent exclusivement la totalité de ses immobilisations. Ainsi, la totalité des emplois est financée par des ressources temporellement équivalentes.

Le besoin en fonds de roulement « BFR »

On parle de besoin en fonds de roulement lorsque le financement des emplois cycliques n'est pas couvert par des ressources de même nature. La source du BFR est le décalage qu'il y a entre les dates d'encaissement et les dates de décaissement.

- **Calcul :**

Besoin en fonds de roulement = valeurs d'exploitation + valeurs réalisables – DCT + concours bancaires courants.

Le BFR peut être subdivisé en deux parties, dans le but de déterminer et de faire apparaître les besoins d'exploitation et les besoins en hors exploitation ; il s'agit du :

- BFR d'exploitation « BFRE » :

$$\mathbf{BFRE} = \text{Besoins du cycle} - \text{Ressources du cycle}$$

- BFR hors exploitation « BFRHE » :

$$\mathbf{BFRHE} = \text{Besoins hors cycle} - \text{Ressources hors cycle}$$

Nous pouvons donc dire que :

$$\mathbf{BFR} = \mathbf{BFRE} + \mathbf{BFRHE}$$

- Après le calcul du BFR, l'analyste peut se retrouver face à ces situations suivantes :
 - $\mathbf{BFR} > 0$: ce qui veut dire qu'il y a une non couverture des besoins cycliques par des ressources non bancaires à court terme ; ce cas est généralement fréquent chez les grandes entreprises industrielles, ces dernières ayant un cycle long de production ;
 - $\mathbf{BFR} < 0$: dans ce cas les besoins d'exploitation sont inférieurs aux ressources d'exploitation, ce qui veut dire que l'entreprise ne ressent pas le besoin d'un financement de l'exploitation.

La trésorerie « TR »

La trésorerie est le solde d'encaisse à un instant donné découlant des cash-flows (flux monétaire) entrant et sortant de l'entreprise.

- Deux méthodes peuvent être utilisées pour le calcul de la trésorerie :

1^{ère} méthode :

$$\text{Trésorerie} = \text{Fonds de roulement} - \text{Besoin en fonds de roulement}$$

2^{ème} méthode

$$\text{Trésorerie} = \text{Valeurs disponibles} - \text{Concours bancaires courants}$$

- Les situations de trésoreries : on distingue trois (03) situations de trésorerie :
 - $\mathbf{FR} > \mathbf{BFR} \Rightarrow \mathbf{TR} > 0$: l'entreprise est solvable et dispose d'un excédent de trésorerie ;
 - $\mathbf{FR} < \mathbf{BFR} \Rightarrow \mathbf{TR} < 0$: l'entreprise est en déséquilibre, elle a donc recours aux crédits de trésorerie pour financer le besoin en fonds de roulement ;

- $FR = BFR \Rightarrow TR = 0$: l'équilibre financier est respecté, cette situation est considérée comme une situation optimale, ce qui veut dire qu'il y a un bon arbitrage entre la liquidité et la rentabilité ; mais c'est une situation qui est peu fréquente.

1-8-1-4. La méthode des ratios

Un ratio est un rapport entre deux grandeurs significatives de l'activité de l'entreprise. C'est donc un rapprochement entre deux données chiffrées (du bilan ou du TCR) aptes à rendre compte de la situation de l'entreprise.

Selon les éléments pris en considération dans le ratio, celui-ci donnera une information susceptible d'aider l'analyste financier à mettre en évidence un ou plusieurs aspects de l'entreprise : rentabilité, indépendance financière, etc.

En effet, le banquier est libre de créer des ratios dans la mesure où le rapport pris par le banquier peut affiner l'analyse.

Un ratio pris isolément n'a souvent pas de signification en lui-même. Son utilité apparaît réellement dans les études évolutives ou comparatives.

Les ratios les plus souvent utilisés sont :

► **Les ratios de structure :**

↪ **Ratios de solvabilité :**

Tableau n°2-3 : Calcul de ratios de solvabilité.

Ratio	Interprétation
Couverture du risque : liquidatif Capitaux propres / Total bilan	Ce ratio mesure l'importance des fonds propres par rapport au total bilan. Un taux allant de 20 à 25 % est acceptable.
Capacité d'endettement : Capitaux propres/DMLT	Ce rapport mesure le poids du financement assuré par les associés par rapport aux dettes à moyen et long terme. L'entreprise dispose d'une capacité d'endettement lorsque ce ratio est supérieur à 1.
Capacité de remboursement :	Ce ratio permet de mesurer la capacité de

DMLT/CAF	l'entreprise à générer des ressources qui lui permettent de rembourser les emprunts à moyen et long terme qu'elle a contractés. Ce ratio ne doit pas être supérieur à 3.
----------	--

Source : K. BEN cours d'analyse financière, ESB

↳ **Ratios de liquidité :**

Tableau n°2-4 : calcul de ratios de liquidité.

R Ratio	Signification
<p>Ratio de liquidité générale :</p> <p>Actif circulant / DCT × 100</p>	<p>Ce rapport permet de vérifier que les actifs à moins d'un an sont plus importants que les dettes à moins d'un an. Ce ratio doit être supérieur à 1</p>
<p>Ratio de liquidité restreinte :</p> <p>(Valeur réalisables+ valeurs disponibles)/ DCT × 100</p>	<p>Ce ratio mesure la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à court terme sans faire appel à la vente de ses stocks.</p>
<p>Ratio de liquidité immédiate :</p> <p>Valeurs disponibles/ DCT × 100</p>	<p>Ce ratio mesure l'aptitude de l'entreprise à faire face au remboursement de ses dettes à court terme par ses disponibilités immédiates.</p>

Source : K. BEN cours d'analyse financière, ESB

► **Ratios de gestion :**

Tableau n°2-5 : calcul de ratios de gestion.

Ratio	Interprétation
<p>Ratio du délai client :</p> <p>(encours clients / Chiffre d'affaires annuel TTC) × 360</p>	<p>Il mesure la durée moyenne du crédit accordé par l'entreprise à ses clients.</p>

<p>Ratio de délai fournisseur : (Encours fournisseurs / achats TTC) × 360</p>	<p>Il mesure le crédit moyen obtenu par l'entreprise pour régler ses fournisseurs.</p>
<p>Ratio de rotation des stocks : (Stocks / Chiffre d'affaires HT) × 360</p>	<p>Il mesure le délai d'écoulement des stocks.</p>

Source : K. BEN cours d'analyse financière, ESB

► **Ratios d'activité :**

Tableau n°2-6 : calcul de ratios d'activité.

Ratio	Interprétation
<p>Part de la VA revenant au personnel : (Charge de personnel / VA) × 100</p>	<p>Ces trois ratios permettent de connaître l'affectation de la valeur ajoutée et ce qui reviendra à l'entreprise après règlement des charges de personnel, des charges financières et des impôts.</p>
<p>Part de la VA revenant aux banques : (charges d'intérêt / VA) × 100</p>	
<p>Part de la VA revenant à l'Etat : (impôts et taxes+ IBS)/ VA × 100</p>	

Source : K. BEN cours d'analyse financière, ESB

► **Ratios de rentabilité :**

Tableau n° 2-6 : calcul de ratios de rentabilité.

Ratio	Interprétation
<p>Rentabilité économique: Résultat net/ Total actif</p>	<p>La rentabilité économique indique l'efficacité des gestionnaires dans l'utilisation de leurs ressources.</p>
<p>Rentabilité financière Résultat net / Capitaux propres</p>	<p>La rentabilité économique indique l'efficacité des gestionnaires dans l'utilisation de leurs ressources.</p>

Rentabilité commerciale Résultat net / Chiffre d'affaire	Il mesure la part de résultat net sécrétée par le chiffre d'affaire.
--	--

Source : K. BEN cours d'analyse financière, ESB

1-8-2. L'analyse prospective ou prévisionnelle

Après avoir réalisé l'analyse de la situation financière passée et présente de l'entreprise, le banquier devra se préoccuper de la situation future de celle-ci.

Pour mener à bien cette analyse le banquier doit avoir à sa portée des documents importants qui sont :

- ☞ Les bilans prévisionnels ;
- ☞ Les TCR prévisionnels ;
- ☞ Le budget d'exploitation prévisionnel ;
- ☞ Le plan de trésorerie ;
- ☞ Le chiffre d'affaire prévisionnel ;
- ☞ Le plan de financement.

1-8-2-1. Le bilan et le TCR prévisionnel

Ils permettent de refléter l'image qu'aura l'entreprise en fin de l'exercice. Et vérifier que la situation financière de l'entreprise est toujours en bonne santé.

1-8-2-2. Le budget d'exploitation prévisionnel

Il permet de retracer l'ensemble des dépenses et recettes prévisionnelles liées à l'exploitation. Il fait apparaître les prévisions de l'entreprise en matière de production, d'achat ou d'approvisionnement, de vente, de chiffre d'affaire et des résultats.

1-8-2-3. Le plan de trésorerie

C'est un tableau qui retrace tous les décaissements et encaissements prévisionnels, selon une périodicité mensuelle ou trimestrielle.

Ce plan permet au banquier de suivre l'évolution de la trésorerie dans le but de mieux cerner les besoins réels de l'entreprise et déterminer les concours adéquats.

1-8-2-4. Le chiffre d'affaire prévisionnel

Il représente le volume des ventes que compte réaliser l'entreprise durant l'exercice à financer. Il doit permettre à l'entreprise de dégager au moins un résultat nul.

Le banquier doit donc déterminer le chiffre d'affaire qui permettrait à l'entreprise de couvrir toutes ses charges et à partir duquel elle enregistrera des bénéfices.

Pour ce faire, il suffit d'utiliser la technique du « seuil de rentabilité » ; appelé aussi « point mort », qui correspond au CA pour lequel l'entreprise n'enregistre ni perte ni bénéfice.

1-8-2-5. Le plan de financement

Plan de financement ou encore tableau emplois / ressources, est un document permettant d'analyser et d'étudier l'impact des projets sur la situation future de la trésorerie.

A travers cette section, nous avons vu les différentes étapes d'un montage de dossier de crédit d'exploitation, et nous avons souligné que le banquier fait un diagnostic et une analyse de la santé financière de l'entreprise. Cette analyse lui permet d'approfondir ses connaissances en ce qui concerne les chiffres de son client, et ce dans le but d'éviter les risques de non remboursement.

Cette étude lui permet de bien entourer les besoins de son client, sa capacité de remboursement ainsi que le niveau de risque qu'il est appelé à courir ; ceci lui permet de prendre les décisions adéquates. Le banquier doit donc être très prudent et faire cette analyse d'une façon approfondie et minutieuse.

Section02 : Étude des risques et moyens de prévention

« Faire crédit signifie croire. Croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagé. Mais croire, c'est précisément risquer de se tromper sur un projet, une personne, une anticipation, voir les trois à la fois. »¹¹

Donc nous pouvons dire à travers cette définition, que le crédit et le risque marche l'un à côté de l'autre, ils sont qualifiés d'inséparables, c'est donc là que réside tout l'art du métier de banquier qui doit identifier et mesurer le risque encouru dans l'espoir qu'il se matérialisera pas mais surtout d'entrevoir les moyens de s'en prémunir.

Nous allons donc vous présenter premier lieu tous les risques auxquels est exposé le banquier en accordant son soutien.

2-1. La typologie des risques

Le risque est défini de la manière suivante : « le terme « risque » signifie 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), le risque désigne l'impossibilité de la part de l'emprunteur d'effectuer le remboursement, ce qui entraîne notamment la perte du capital. »¹²

Les différents types de risques liés à l'opération de crédit sont :

2-1-1. Le risque de non remboursement

Il est aussi connu sous l'appellation de risque de contrepartie, qui est le risque que l'emprunteur ne rembourse pas sa dette (fonds qui lui ont été consentis) à l'échéance fixée. Ce type de risque survient généralement quand l'entreprise rencontre des difficultés financières d'où son incapacité de rembourser, ou quand le client fait preuve de mauvaise foi.

¹¹ GUY CAUDAMINE et Jean MONTIER, « banque et marchés financiers », édition ECONOMICA, 1998

¹² : www.vemimmen.net

2-1-2. Le risque d'immobilisation

Le risque d'immobilisation se réalise lorsque la banque se trouve dans l'incapacité de faire face au remboursement de ses clients qui ont déposé leur argent chez elle.

C'est pour cela que le banquier doit trouver le juste milieu et rechercher des ressources stables et surtout compatible avec les crédits à accorder, car la notion de risque d'immobilisation est liée à l'équilibre qui doit exister entre les ressources et les emplois de la banque en matière de durée.

2-1-3. Le risque de taux

Le risque de taux se réalise lorsque les emplois de la banque et le coût de ses ressources ont une évolution divergente, ce qui affecte négativement la rentabilité de la banque. Afin de se mettre à l'abri contre ce risque, les banques ont recours aux crédits à taux variables (les taux référentiels sont fixés par la Banque d'Algérie).

2-1-4. Le risque de change

Il est la conséquence d'une variation du taux de change de la monnaie nationale par rapport à la monnaie étrangère dans laquelle le prêt est libellé. Deux résultantes peuvent survenir : une hausse du cours de change se traduit par un gain de change, tandis qu'une baisse du cours de change se traduit par une perte de change.

Après avoir énuméré les différents types des risques que court le banquier suite à l'octroi de crédits à ses clients, nous allons vous présenter les différents moyens qu'utilise ce dernier afin de s'en prémunir ou encore minimiser ces risques.

2-2. Les moyens de prévention du risque bancaire

Le banquier dispose de plusieurs moyens lui permettant de faire face et mieux gérer les différents risques auxquels il est exposé.

2-2-1. Les règles prudentielles

La banque d'Algérie, par l'instruction N° 74-94 du 29 Novembre 1994, a imposé des règles prudentielles aux banques et aux établissements financiers, dans le but de leur permettre un meilleur encadrement et bonne gestion des risques.

Les règles prudentielles constituent un système de normes obligatoires adoptées universellement.

- Les ratios de division des risques :

Afin d'éviter une concentration de risques sur un même client ou un groupe de client, ce qui risque de mettre en danger la solvabilité de la banque ; la Banque d'Algérie à travers l'article deux (02) de l'instruction N° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers, a fixé le montant maximal des risques encourus sur un même client à 25%.

Donc, les banques et les établissements financiers sont dans l'obligation de veiller à ce que :

- ☞ Le montant des risques encourus sur un même client n'excède pas 25% des fonds propres nets de la banque ;
- ☞ Le montant total des risques encourus sur les bénéficiaires ayant dépassé 15 % des fonds propre, ne doit en aucun cas excéder dix (10) fois le montant de ces fonds propres.

- La couverture des risques :

Il est connu sous l'appellation de « ratio Cook », créé suite à la résolution du comité de BALE I en 1988. Ce dernier mesure le degré de prise en charge ou de couverture des risques encourus par les fonds propres de la banque.

2-2-2. Le recueil des garanties et des sûretés

Si l'on doit tenter de donner une définition économique de la garantie, on peut dire « qu'elle sert à anticiper et couvrir un risque futur possible de non recouvrement du crédit »¹³

Il existe deux types de garanties ; les garanties personnelles et les garanties réelles.

- Les garanties personnelles

C'est un engagement pris au profit du débiteur principal par une tierce personne, d'honorer les engagements de ce dernier, s'il ne satisfait pas à ses obligations.

Les garanties personnelles sont : le cautionnement et l'aval.

¹³ Michal MATHIEU, l'exploitation bancaire et le risque crédit, édition la revue banque, 1995

. Le cautionnement

L'article 644 du Code de Commerce Algérien stipule que, le cautionnement est « un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. »

Il y a deux types de cautionnement :

☞ Le cautionnement simple

C'est une caution qui procure au créancier deux avantages à savoir :

- Le bénéfice de discussion : La caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur ;
- Le bénéfice de division : La caution peut demander, dans le cas de la pluralité de cautions, au créancier de diviser ses poursuites.

☞ Le cautionnement solidaire

C'est le type de cautionnement le plus utilisé par nos banques, dans la mesure où elle permet au créancier de réclamer à n'importe quel garant solidaire, le paiement de la créance garantie.

. L'aval

L'article 409 du code de commerce stipule que, l'aval est « *l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet de commerce* »

L'aval est caractérisé par la mention « Bon pour aval » suivi de la signature de l'avaliseur au recto de l'effet.

Contrairement au cautionnement, l'avaliseur s'engage toujours solidairement, ce qui veut dire qu'il ne bénéficie pas des bénéfices de discussion et de division.

- Les garanties réelles

Il s'agit de diverses formes de biens (biens du patrimoine mobilier ou immobilier du débiteur) qui peuvent être donnés en gage au créancier.

Dans ce type de garanties, nous pouvons citer :

. Le nantissement

« le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à mettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang »¹⁴

. L'hypothèque

L'article 882 du code civil, stipule que le contrat d'hypothèque est «...le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe...».

L'hypothèque est constituée uniquement sur des biens immeubles. Elle peut prendre trois formes : hypothèque légale, conventionnelle ou encore judiciaire.

A travers cette section, nous avons essayé de présenter les différentes procédures entamées par le banquier, après une décision finale motivée et justifiée, pour mettre en place un crédit. Cette décision d'octroyer un crédit marque la fin d'un processus, celui du montage et l'étude d'un dossier de crédit, et le début d'un autre, celui du suivi des engagements contractés par la banque.

Donc, après l'avis favorable pour l'octroi du crédit, le banquier est tenu de suivre attentivement l'utilisation de crédit. Une bonne gestion des créances qui consiste, notamment, en le classement et le provisionnement des créances, d'une part, et la gestion du contentieux quand le risque bancaire se réalise, d'autre part, permettant au banquier d'atténuer un peu le risque de perte une fois survenue.

¹⁴ Article 948 du code civil Algérien

Section 03 : la mise en place et le suivi du crédit

Le banquier mène une étude très rigoureuse, et passe au peigne fin chaque étape de l'étude d'un dossier de crédit, et ce afin d'arriver à une décision, la décision d'octroi ou de refus de la demande du crédit.

Dans le cas d'un avis favorable, le comité de crédit, qui est l'organe décideur, prononce la décision finale et fixe les conditions de mise en place de crédit.

3-1. La décision finale

Vue l'importance de cette décision, cette dernière n'intervient qu'après une étude détaillée et n'est prise qu'après la consultation d'autres organes et d'autres avis émanant de plusieurs niveaux.

3-1-1. Au niveau de l'agence

Bien que l'agence dispose d'un pouvoir décisionnel limité concernant l'accord ou non du crédit (il ne dépasse pas 12 millions de Dinars); néanmoins, le chargé d'étude étudiera et analysera le dossier de crédit sous la direction du comité de crédit de manière approfondie. Si le dossier dépasse le pouvoir de l'agence, ce dernier sera transmis à la Direction Régionale.

Le comité de crédit est constitué de quatre (04) membres :

- ☞ Le directeur de l'agence (qui est le président de ce comité) ;
- ☞ Le directeur adjoint ;
- ☞ Le chef de service crédit ;
- ☞ Le chargé d'étude.

3-1-2. Au niveau de la Direction Régionale

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

- ☞ Le directeur du groupe d'exploitation ;
- ☞ Le sous-directeur ;
- ☞ Le chargé d'étude du groupe d'exploitation ;
- ☞ Un représentant du département juridique ;
- ☞ Un représentant de département contrôle ;
- ☞ Un représentant du département crédit.

Dans le cas où le crédit sollicité dépasse les pouvoirs décisionnels du comité du groupe, le dossier est une nouvelle fois transmis à la Direction Centrale pour décision finale (la décision de mise en place du crédit se matérialise par l'autorisation de crédit).

3-1-3. L'autorisation de crédit

L'autorisation de crédit est obligatoire pour l'octroi du crédit. La décision d'octroi doit être notifiée obligatoirement par une lettre d'autorisation de crédit.

Cette autorisation reprend, entre autre :

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

3-2. Mise en place du crédit

Après avoir mis en place l'ensemble des conditions de financement et recueilli les garanties préalables, le chargé d'étude du dossier de crédit procède à la phase finale du montage d'un dossier qui est la mise en place du crédit.

Cette étape passe par plusieurs phases à s'avoir :

3-2-1. La convention du crédit

La convention du crédit est un contrat, entre le banquier et son client, qui précise les modalités de fonctionnement et de remboursement du crédit. Elle comprend les clauses suivantes :

- ✓ Clause de désignation des parties ;
- ✓ Clause désignant l'objet du crédit ;

- ✓ Clause de réalisation du crédit ;
- ✓ Le taux d'intérêt et les modalités de paiement ;
- ✓ Les modalités d'utilisation du prêt ;
- ✓ Clause d'affectation du prêt ;
- ✓ Clauses et modalités de remboursement ;
- ✓ Clause de garanties ;
- ✓ Election des domiciles et du tribunal compétent.

3-2-2. La signature de la chaîne de billets à ordre

Le client est sollicité par son banquier pour :

- ✓ Accuser réception et signer le tableau d'amortissement.
- ✓ Signer la chaîne de billets à ordre représentant toutes les échéances.

3-2-3. Comptabilisation et mobilisation des fonds

Cette phase passe par plusieurs étapes :

- ☞ Constitution du dossier : fait par le chargé d'étude ;
- ☞ Lien garanties engagement : fait par le chef de service ;
- ☞ Validation et autorisation : fait par le sous-directeur et le directeur ;
- ☞ Le déblocage de fonds : fait par le chef de service.

3-2-4. La tombée d'échéance

Avant chaque tombée d'échéance, l'entreprise est tenue d'alimenter suffisamment son compte courant, car ce dernier est automatiquement débité à la date de chaque échéance.

3-3. La gestion du contentieux

Une fois le montage et l'étude du dossier effectuée, le crédit mis en place par le banquier, ce dernier se trouve dans l'obligation de suivre l'utilisation de son argent pour qu'il ne soit pas détourné de son objet et compromettre ainsi le recouvrement des fonds prêtés.

Cependant, et malgré un suivi attentif de l'utilisation du crédit, le risque de non remboursement se réalise. Et dans ce cas, le banquier doit entreprendre les démarches pour la récupération de sa créance.

3-3-1. La phase précontentieuse

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

Dans l'état actuel du système judiciaire algérien, le banquier a intérêt à privilégier l'amabilité. Cette procédure lui permet d'épargner du temps et de l'argent et même de sauvegarder la relation avec son client. Si le client ne donne pas suite, il sera saisi par une lettre recommandée avec accusé de réception pour régulariser sa situation dans un délai de quinze jours. Si ces démarches restent stériles, la créance est transférée au compte «douteux litigieux». La phase précontentieuse prend fin avec le transfert de la créance au compte «contentieux ».

3-3-2. La phase contentieuse :

En l'absence d'une volonté de règlement de sa dette chez le débiteur, le banquier procède au transfert de la créance, après un délai de trois mois, au compte« contentieux ». Dès lors, une sommation doit être signifiée au débiteur pour l'inviter à rembourser, sans délai, la créance de la banque (principal, intérêts, frais et commissions).

Conclusion

A travers ce chapitre qui porte sur l'étude, montage et gestion d'un dossier de crédit d'exploitation, nous avons essayé de retracer la démarche suivie par le banquier dès la réception du dossier client, jusqu'à la décision finale.

Cette démarche porte dans un premier lieu à entourer le client, afin de déterminer s'il est possible de traiter avec lui et de lui faire confiance. Le banquier doit, en suite, s'intéresser à l'affaire elle-même en essayant d'en savoir au maximum sur l'entreprise, sur ses relations, ses moyens, son degré d'insertion et ses perspectives, avant d'entamer le diagnostic financier.

Le banquier accessoirement à son étude, fait assortir son contrat de prêt de garanties destinées à le protéger et à la récupération des fonds prêtés en cas de défaillance. Une fois engagé, le banquier doit mettre à jour le dossier et assurer en permanence la surveillance et le suivi de ses engagements, pour leur assurer une bonne issue.

Introduction

Dans ce qui précède, nous avons réussi à passer en revue tous les types de crédit que met le banquier à la disposition de son client ainsi que la méthodologie liée au montage et l'étude des dossiers de crédit. Nous allons poursuivre notre travail par une partie pratique qui mettra en œuvre tout ce qui a été dit auparavant.

Un dossier de crédit d'exploitation recueillis auprès de l'agence BEA 34 Tizi-Ouzou, ce dossier sera étudiés durant cette partie, mais avant une brève présentation du lieu de stage sera faite.

Section 01 : présentation de la banque et de l'agence d'accueil

1-1. Présentation de la Banque extérieure d'Algérie

1-1-1. Présentation :

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

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

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

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

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

1-1-2. Organisation générale de la BEA :

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

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

1-2. Présentation et organisation de l'agence d'accueil BEA 34 Tizi-Ouzou

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

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

1-2-1. Le service crédit au niveau de l'agence BEA 034

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

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

❖ Organisation du service crédit au niveau de l'agence BEA 34

- Le service crédit est chargé de :

- ✓ L'étude et l'appréciation du risque ;
- ✓ La mise en place et le suivi des crédits autorisés ;

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

- ✓ Le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses ;
- ✓ La confection et l'exploitation des statistiques relatives aux engagements.

Ces différentes fonctions sont réparties entre la cellule « chargés de clientèle » et la cellule « secrétariat engagement » comme suit :

- **Attributions de la cellule « chargés de clientèle » :**

- Réception et enregistrement des dossiers de crédit ;
- Contrôle de la conformité des dossiers reçus par rapport aux règles d'octroi de crédit ;
- Consultation de la centrale des risques ;
- Proposition des concours à mettre en place ;
- Présentation des demandes de crédit aux comités de l'agence et de la région ;
- Information, assistance, et conseil de la clientèle.

- **Attributions de la cellule « secrétariat engagements » :**

- Assurer le soutien administratif des chargés de clientèle ;
- Gérer les fichiers et dossiers de la clientèle relatifs au crédit.

Cette cellule est subdivisée en deux (02) sections :

- **La section « Administration des engagements » : elle est chargée de :**

- Ouvrir et tenir à jour les dossiers de la clientèle (relations, crédits,...) ;
- Gérer et centraliser les autorisations de crédits ;
- Transmettre les dossiers « contrôle à posteriori » à la Banque d'Algérie et en suivre les résultats ;
- Informer les chargés de clientèle des renouvellements à effectuer quatre-vingt-dix (90) jours avant l'échéance ;
- Suivre administrativement les utilisations de crédit et veiller au respect des limites autorisées ;
- Préparer les actes d'engagements, garanties, conventions...
- Tenir et gérer les dossiers de la clientèle en matière d'engagements par signature (caution, aval,...) ;
- Etablir les états de performances de l'agence.

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

- **La section « Contentieux » : elle est chargée de :**

- Participer et émettre un avis sur les actes émis ;
- Contrôler l'aspect juridique des actes d'engagements et des garanties reçues ;
- Gérer les successions, oppositions, saisies arrêts à l'encontre de la clientèle de l'agence
- Lancer les mises en demeures, saisies arrêts à l'encontre de la clientèle ;
- Constituer, gérer et suivre les fichiers précontentieux et contentieux ;
- Traiter les créances douteuses et/ou compromises de l'agence.

❖ **Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit :**

- **Les relations fonctionnelles :**

Le compartiment crédit constitue indéniablement l'interface la plus reliée de l'agence avec le réseau bancaire. En effet, le service crédit entretient des relations fonctionnelles avec les autres compartiments de l'agence et avec l'ensemble des structures de la banque par le biais du Directeur d'agence à s'avoir :

- ✓ Le service des opérations du Commerce Extérieure, en vue d'assister la clientèle dans ses opérations avec ses partenaires étrangers ;
- ✓ La Direction de Crédit pour l'assistance et le conseil dans l'étude, l'évaluation des risques et la mise en place des crédits ;
- ✓ La Direction Financière pour les besoins financiers (accréditif permanent, appel de fonds,...), et pour la mobilisation des crédits ;
- ✓ La Direction des Etudes juridiques et contentieuses pour orientations et recommandations juridiques, ainsi que la prise en charge des affaires précontentieuses et contentieuses ;
- ✓ La Direction de Comptabilité pour les aspects comptables liés aux opérations traitées ;
- ✓ La Direction des refinancements et des relations extérieures pour la recherche de la mise en place des financements externes ainsi que l'assistance en matière du commerce extérieur (notamment pour les aspects règlementaires).

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

- Les relations hiérarchiques :

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

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

- Directeurs d'agences toutes catégories confondues ;
- Directeurs régionaux ;
- Directeurs des PME ;
- Directeur général adjoint engagement (DGA) ;
- Président directeur général (PDG).

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

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

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

▪ Un comité de crédit institutionnel :

Qui statue sur le sort des dossiers de crédit dépassant les délégations inférieures (agence, région, DEPME, DGA engagement). Il est composé en permanence du PDG, du DGA engagement et du Directeur des grandes entreprises (DEGE) ou du Directeur des engagements des PME, selon le cas.

▪ Un comité de crédit itinérant :

Qui participe par le biais de ses membres à apprécier le risque des crédits à accorder éventuellement à la clientèle.

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

Dans le but de mieux expliquer les éléments développés dans les deux parties précédentes, nous illustrons notre travail par une étude de deux cas pratiques.

Et pour cela, nous avons procédé à l'étude de deux dossiers de crédits, le premier concerne un crédit d'exploitation et l'autre un crédit d'investissement.

Il est à noter que ces dossiers ont déjà fait l'objet d'une étude au niveau de la banque d'accueil, donc nous avons fait notre étude en appliquant l'analyse financière pour le premier cas, et l'évaluation de projet pour le second.

Section 02: Etude et examen des éléments non financiers

Afin de respecter le secret professionnel de la banque, nous allons apporter quelques modifications susceptibles de révéler l'identité du client, donc nous allons présenter l'entreprise sous le nom de «EURL DECORS », l'activité de cette dernière consiste la fabrication et réalisation de tous types de faux plafonds et articles de décoration.

La présente étude concerne le financement de l'exploitation de «EURL DECORS » introduite le 20/10/2011 auprès de notre établissement, qui nous sollicite pour une ligne de crédit d'exploitation (facilité de caisse) de 4000 kda pour pouvoir faire face à ses besoins engendrés par le décalage de trésorerie né entre la date de paiement des fournisseurs (l'approvisionnement en matières premières) et les différents frais d'une part et la date de règlement des clients d'autre part.

Les garanties à mettre en place pour la couverture de notre engagement sont :

*Hypothèque d'un bien expertisé à 17910 kda

*Nantissement des marchés : 96040 kda

*D.A.M :4000 kda

2-1. Examen des éléments non financiers

2-1-1. Constitution du dossier de crédit :

Le dossier qui a été fourni par le client comporte les pièces suivantes :

- ✓ Une demande de renouvellement de crédit d'exploitation dûment signé par le gérant de l'entreprise ;
- ✓ Une copie certifiée conforme du registre de commerce ;
- ✓ Une carte d'immatriculation fiscale ;
- ✓ Une déclaration fiscale de la dernière année ;
- ✓ Attestation de mise à jour CNAS et CASNOS ;
- ✓ Extrait de rôle apuré ;
- ✓ Les bilans et les TCR des trois dernières années, ainsi que les bilans et les TCR prévisionnels.

2-1-2. Identification du demandeur de crédit :

▪ Présentation de l'entreprise :

Personne morale portant le nom de « EURL DECORS », ayant son siège social au commune Makouda, Tizi-ouzou.

Ancienne relation à nos guichets, « EURL DECORS » a été créée le 04/05/1998 par son gérant et propriétaire unique. L'objet social de l'Entreprise est la fabrication et la réalisation de tous types de faux-plafonds et articles de décoration en plâtre.

Son capital social est de 20 millions de Dinars, et son siège social est situé au Commune de MAKOUDA, dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

▪ Présentation du promoteur :

Le gérant de l'entreprise est l'un des plus anciens clients de notre banque ; il a créé cette entreprise le 04/05/1998. Possédant une expérience dans ce domaine, et une qualification reconnue par les organismes publics et privée, il se voit confié un nombre important de projets qu'il mène d'une manière extraordinaire et un sérieux irréprochable.

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

▪ La relation banque-client :

Il s'agit de l'une des plus anciennes et des plus importantes entreprises de notre agence, elle est domiciliée dans les guichets de la BEA 34 depuis 2001.

Le gérant de l'entreprise entretient de bons rapports avec les services de l'agence, le sérieux et le respect dans ses engagements sont visibles à travers l'accomplissement de l'ensemble des garanties exigées par les précédentes autorisations de crédits, et ce client n'a jamais enregistré d'incidents de paiements.

Plusieurs chantiers sur le territoire régional et même nationale sont en cours de réalisation par notre relation suite aux contrats signés avec BATENCO filiale de BATIMETAL, un contrat de réalisation des travaux de faux plafond (en phase finale) a été signé entre la société chinoise SARL SKN INTERNATIONAL et l'EURL DECORS pour un montant de 26672kda, un autre nouveau projet a été décroché pour 96040kda TTC .

56% du chiffre d'affaire réalisé au titre de l'exercice 2010 a été confié à nos guichets, par conséquent le CA prévu pour fin 2011 est aisément réalisable.

Section 03 : Etude et diagnostic économique et financier

3-1. L'étude rétrospective

Après la présentation de « EURL DECORS » et l'identification de sa demande, nous allons passer à une autre étape appelée « analyse financière », cette dernière s'avère importante dans la mesure où elle nous permet de déterminer et d'effectuer une étude approfondie sur la situation et la santé de l'entreprise.

A l'aide des documents comptables et financiers présentés par la relation (bilans et TCR des trois dernières années d'exploitation et huit mois de l'année en cours à savoir les années (2008,2009 ,2010 et 2011 l'année en cours).

Cette analyse suivra les démarches suivantes :

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

- L'élaboration des bilans financiers
- Les chiffres des TCR retraités et les soldes intermédiaires de gestion (SIG) calculés ;
- Les différents ratios calculés.

3-1-1. Les bilans financiers

L'analyse de la structure de l'actif et du passif bilan financier fait ressortir les remarques suivantes.

Tableau n° 3-1 : Bilan financier (Actif).

Unité : KDA

Actif	2008	%	2009	%	2010	%	08 mois 2011	%
actif non courant	14646	45%	24423	37%	57602	81%	56916	82%
Ecart d'acquisition	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Immobilisations incorporelles	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Immobilisations corporelles	14646	100%	24423	100%	57602	100%	56916	100%
Immobilisations financières	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Actif circulant	18173	55%	41757	63%	13798	19%	12864	18%
Valeurs d'exploitation	14039	77%	14269	34%	10258	74%	8183	64%
Valeurs réalisables	4042	22%	2484	6%	3441	25%	3398	26%
Valeurs disponibles	92	1%	25004	60%	99	1%	1283	10%
TOTAL ACTIF	32819	100%	66180	100%	71400	100%	69780	100%

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

	Evolution			
Actif	2008 /2009	2009/2010	2010/2011	2008/2011
Actif non courant	67%	136%	-1.19	288.61%
Ecart d'acquisition	0%	0%	0%	0%
Immobilisation incorporelle	0%	0%	0%	0%
Immobilisation corporelles	67%	136%	-1.19%	288.61%
Immobilisation financières	0%	0%	0%	0%
Actif circulant	129.77%	-66.96%	-6.77%	-29.21%
Valeurs d'exploitation	1.14%	-28.11%	-20.23%	-41.71%
Valeurs réalisables	-38.55%	38.52%	-1.25%	-15.93%
Valeurs disponibles	2.94%	99.60%	1196%	1294.57%
TOTAL ACTIF	101.65%	7.89%	-2.27%	112.62%

Source : L'analyse des bilans de l'entreprise par nous même.

Structure de l'actif :

• **L'actif immobilisé :**

L'actif immobilisé a augmenté entre 2009 et 2010 puis on constate une diminution de l'année 2010 jusqu'à 2011 cette diminution est dû a la cession de matériels de transport.

Il représente un pourcentage de 61.25% du total de bilan, il est constitué principalement du poste "immobilisation corporelle " qui, représente plus de 100% de l'actif immobilisé sur les quatre années.

• **L'actif circulant :**

-Les valeurs d'exploitations : ce poste représente 62.25% de l'actif circulant ce qui indique l'importance de l'activité de l'entreprise et la bonne gestion des dirigeants.

-Les valeurs réalisables : elles sont constituées essentiellement du poste client. Ce poste représente plus de 19.75% de l'actif circulant, qui est un élément de mauvaise écoulement des produits.

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

-Les valeurs disponibles : Cette rubrique représente en moyenne 18% de l'actif circulant en effet, la diminution des valeurs disponibles est un indicateur d'une bonne gestion car en théorie on préfère que ce poste soit égale a zéro (0) se qui est difficile a réaliser en pratique.

Tableau n° 3-2 : Bilan financier (Passif)

Unité :KDA

Passif	2008	%	2009	%	2010	%	8mois 2011	%
Capitaux permanents	18864	57%	52751	80%	46960	66%	44909	64%
Capitaux propres	8521	26%	14643	22%	18797	26%	18318	26%
DMLT	10343	31%	38108	58%	28163	40%	26591	38%
DCT	13955	43%	13429	20%	24440	34%	24871	36%
fournisseurs et comptes rattachés	7088	22%	8317	12%	6762	9%	10383	15%
impôts	1335	4%	1123	2%	403	1%	95	0.1%
autres dettes	3272	10%	3635	5%	14515	20%	14380	21%
trésorerie passif	2260	7%	354	1%	2760	4%	13	0.02%
Total passif	32819	100%	66180	100%	71400	100%	69780	100%

Passif	Evolution			
	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2008/2011
Capitaux permanents	180%	-11%	-4%	138%
Capitaux propres	72%	0.3%	-3%	115%
DLMT	268%	-26%	-6%	157%
DCT	-4%	82%	2%	78%
fournisseurs et comptes rattachés	17%	-19%	54%	46%
impôts	-6%	-64%	-76%	-93%

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

autres dettes	11%	299%	-1%	339%
trésorerie passif	-84%	680%	-100%	-99%
Total passif	102%	8%	-2%	113%

Source : L'analyse des bilans financiers de l'entreprise par nous même

Structure du passif:

- Les capitaux permanents :

Ce poste représente en moyenne 67% du total passif. Il est constitué de fonds propres à raison de 25% et des DLMT à raison de 42%, on remarque que pendant les trois années d'études que les fonds propres sont stable contrairement au DLMT qui été en progression continue.

- Les dettes à court terme :

Pour les dettes à court terme, on remarque qu'elle représente en moyenne 33% du total bilan ; 29% de ce poste sont des dettes d'exploitation alors que les dettes hors exploitation sont de %.

Enfin, les dettes financières sont faible. Cela s'explique par le non recours de l'entreprise aux concours bancaires à court terme.

3-1-2. Tableaux des comptes de résultat :

Tableau n°3-3 : les comptes de résultat.

Unité : KDA

Rubriques	2008	2009	2010	31/08/2011
Ventes de marchandises	6031	1930	4089	32344
Production vendue	43241	56082	51801	
Production de l'entreprise pour elle-même				
Prestation fournies			10	
A TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRES	49272	58012	55900	32344
Marchandises consommées	5844	1870	3556	17510
Production stockée	2191	5045	-5951	-2102
Transfert de charge de production				
Matières et fournitures consommées	23023	35113	25359	
services	5669	7771	4415	1292

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

B	TOTAL DES CONSOMMATIONS	34536	44754	33330	18802
	VALEUR AJOUTEE (A moins B)	16927	18303	16619	11440
	Produits divers		29		
	Transport de charges d'exploitation				
	Frais personnel	8616	10322	11225	6379
	Impôts et taxes	953	1228	1340	645
	Frais financiers	357	593		
	Frais divers	195	270		
	RESULTAT ANANT AMORTISSEMEMNT ET PROVISION	6804	5919	4054	4416
	Dotation aux amortissements et provisions	1847	2215	3663	3857
C	RESULTAT D'EXPLOITATION	5144	3704	391	559
	Produits hors exploitation+produits financières	2036	32	1144	141
	Charges hors exploitation+charges financières	2466	732	762	1178
D	RESULTAT HORS EXPLOITATION	-430	-704	382	-1037
E	RESULTAT BRUT DE L'EXERCICE (C-D)	4714	3000	773	-478
	Cession d'investissement	162			
	Charges non déductibles	10	51	418	
	Impôt sur le bénéfice			96	
	RESULTAT NET	4562	3051	1095	-478

Source : Document fournée par la banque

- L'analyse par les soldes intermédiaires de gestion:

Tableau n° 3-4 : Tableau des soldes intermédiaires de gestion.

Unité : KDA

	Intitulés	2008	2009	2010	31/08/2011
A	TOTAL DE CHIFFRE D'AFFAIRES	49272	58012	55900	32344
B	TOTAL DE CONSOMMATION	34536	44754	33330	18802
	VALEUR AJOUTEE (A-B)	16927	18303	16619	11440
	Charges de personnel	8616	10322	11225	6379
	Impôts et taxes	953	1228	1340	645

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

	Subventions d'exploitation	-	-	-	-
	Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	7358	6753	4054	4416
	Dotations aux amortissements	1847	2215	3663	3857
	Autres charges	552	863	-	-
C	RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION(RBE)	4959	3675	391	559
	Produits financières	2036	32	1144	141
	Charges financière	2466	736	762	1178
D	RESULTAT FINANCIERE	-430	-704	382	-1037
	RESULTAT ORDINAIRE	4529	2971	773	-478
	Eléments extraordinaires (produits)	162	-	-	-
	Eléments extraordinaires (charges)	10	51	418	-
	Impôt exigible sur le résultat	-	-	96	-
	Impôts différés (variation)	-	-	-	-
	RESULTAT NET DE L'EXERCICE	4681	2920	259	-478
	Dotations aux amortissements	1847	2215	3663	3857
	Capacité d'Auto Financement (CAF)	6528	5135	3922	3379

INTETULES	EVOLUTION			
	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2008/2011
Ventes de marchandises	68%	212%	691%	436%
Production vendue	30%	-08%	-100%	-100%
Production de l'entreprise pour elle-même	-	-	-	-
Prestation fournies	-	0%	-100%	-
TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRES	18%	-04%	-42%	-34%

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

Marchandises consommées	-68%	90%	392%	-200%
Production stockée	130%	-218%	-65%	196%
Transfert de charge de production	53%	-	-	-
Matières et fournitures consommées	37%	-28%	-100%	-100%
Services	-	-43%	-171%	-77%
TOTAL DES CONSOMMATIONS	30%	-26%	-44%	-46%
VALEUR AJOUTEE (A-B)	08%	-9%	-31%	-32%
Charges de personnel	20%	09%	-43%	-26%
Impôts et taxes	29%	09%	-52%	-32%
Subventions d'exploitation	-	-	-	-
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	-8%	-40%	09%	-40%
Dotations aux amortissements	20%	65%	05%	109%
Autres charges	56%	-100%	-	-100%
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION(RBE)	-26%	-89%	43%	-89%
Produits financiers	-98%	3475%	-88%	-93%
Charges financières	-70%	04%	55%	-52%
RESULTAT FINANCIER	64%	-154%	-371%	141%
RESULTAT ORDINAIRE	-34%	-74%	-162%	111%
Eléments extraordinaires (produits)	-100%			-100%
Eléments extraordinaires (charges)	410%	720%	-100%	-100%
Impôt exigible sur le résultat	-	-	-100%	-
Impôts différés (variation)	-	-	-	-
RESULTAT NET DE	-38%	-91%	-285%	110%

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

L'EXERCICE				
Dotations aux amortissements	20%	65%	05%	109%
Capacité d'Auto Financement (CAF)	-21%	-24%	-14%	-48%

Source : analyse des tableaux fournie par la banque

Commentaires :

L'ensemble des SIG montre que la totalité des charges de l'entreprise sont couvertes par les produits réalisés (sauf pour les frais financiers) et dégagent par conséquent un excédent qui se traduit par un résultat positif tout au long des années d'études.

Ainsi, d'après le tableau des soldes intermédiaires de gestion, nous remarquons que le chiffre d'affaires réalisé a diminué de 38% en 2010, et cela malgré l'importance de l'investissement acquis par l'entreprise pendant cette année.

Cette situation peut s'expliquer par la nouveauté de l'équipement et dont le personnel ne s'est pas encore adapté à ce dernier, ou bien au nombre de marchés contractés par l'entreprise pendant cette année.

Le résultat réalisé en 2010 est de 1095 KDA et vu l'importance des nouveaux projets de l'entreprise, le résultat prévu pour l'année 2012 nous semble réalisable.

3-1-3. Analyse par tableau des grandes masses:

- Analyse de l'équilibre financier :

L'appréciation de cet équilibre financier de l'entreprise nous pousse à calculer : le FR, le BFR et la trésorerie.

Chapitre III : *ETUDE DE CAS PRATIQUES* « cas de crédit d'exploitation »

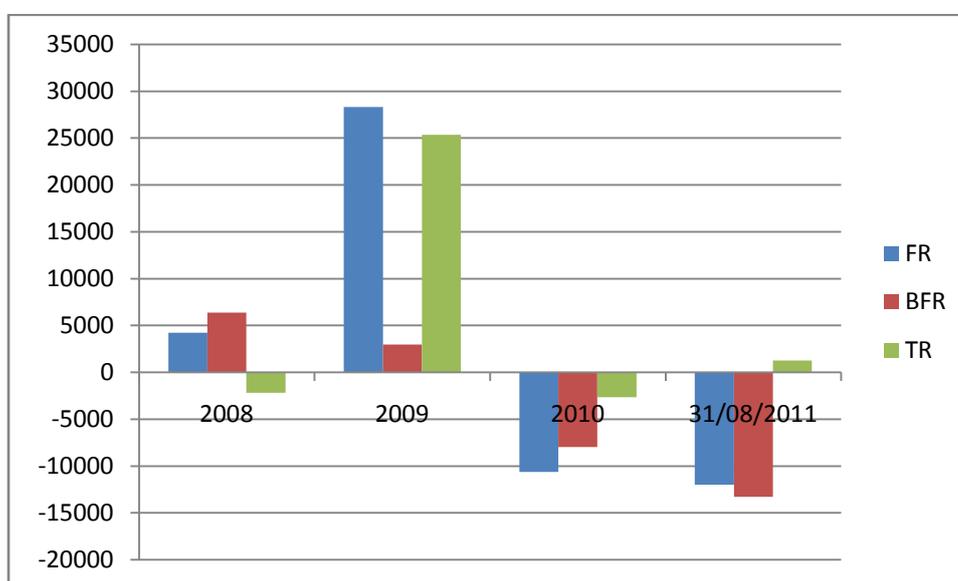
Tableau n° 3-5 : Analyse de tableau des grandes masses

Unité : KDA

	2008	2009	2010	31/08/2011
FR	4218	28328	-10642	-12007
BFR	6386	2970	-7981	-13277
TR	-2168	25358	-2661	1270

Source : analyse des tableaux fournie par la banque.

Figure 3-1 : Graphe d'équilibre financier.



Source : Etablir par nous même

Commentaire :

Les fonds permanents couvrent largement la totalité des immobilisations nettes pour les années 2008 et 2009, mais à partir de l'année 2010 un FR négatif a été enregistré du à la diminution des fonds d'emprunts d'une part et augmentation des immobilisations d'autre part, ce qui influence négativement sur le rapport FR /Activité.

Le besoin en fonds de roulement dégagé est positif pour les deux premières années, à partir de l'année 2010 un BFR négatif donc l'entreprise n'est pas dans le besoin de concours extérieurs d'exploitation néanmoins, le client a présenté un tableau de trésorerie dont nous

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

pouvons lire des besoins qui peuvent atteindre un pic de 4331 Kda ceci est justifié par le décalage entre les délais de paiement des fournisseurs et celui des clients.

3-1-4. L'analyse par les ratios :

- Ratios de structures :

Tableau n°3-6 : calcul de ratios de structures.

Ratios de structure financière					
Ratios	Mode de calcul	2008	2009	2010	2011
Couverture du risque liquidatif	Capitaux propres / total bilan	26%	22%	26%	26%
Autonomie financière	Capitaux propres / DLMT	82%	38%	67%	69%
Capacité de remboursement	DLMT/ CAF	158%	742%	718%	787%

Source : analyse des documents fournie par la banque.

Commentaire :

En analysant les ratios donnés par le tableau ci-dessus, on remarque une bonne indépendance de notre relation pendant les années d'étude et cela grâce au ratio de l'autonomie financière qui est en moyenne de 64% ainsi que le ratio capacité de remboursement des emprunts structurels (DMLT/CAF) qui démontre que l'entreprise pourra s'acquitter de toutes ses DMLT.

L'analyse du ratio risque liquidatif révèle que l'entreprise est solvable, et ne présente théoriquement aucun risque de liquidation ce qui prouve d'ailleurs le volume des fonds propres assez consistants.

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

▪ ratios de gestion :

Tableau n°3-7 : Calcul de ratios de gestion

Ratios de gestion					
Ratio	Mode de calcul	2008	2009	2010	2011
Compétitivité	(CA n - CA n-1) / CA n-1	-	18%	-4%	-42%
Rotation du délai client	(Client / chiffre d'affaire TTC) *360	28	12	22	19
Rotation du délai fournisseur	(Fournisseurs/ chiffre d'affaire TTC) * 360	52	52	44	116
Rotation des stocks	(Stocks/ chiffre d'affaire TTC) *360	103	89	66	91

Source : Analyse des documents fournie par la banque.

Commentaires

L'analyse des ratios de gestion de l'entreprise fait apparaître les éléments suivants :

-le ratio de la rotation des stocks est maîtrisable, ceci est dû, comme nous l'avons déjà signalé, à l'importance de l'activité de l'entreprise et à la bonne gestion du dirigeant.

-Les délais obtenus des fournisseurs sont de 66 jrs en moyenne ce qui reflète la crédibilité de l'entreprise et la confiance des fournisseurs en leur client et explique la réduction du recours aux ressources externes durant cette année.

-Quant aux délais clients qui sont de 21jrs en moyenne, ces derniers ne dépassent pas les normes. Et ils sont toujours inférieurs aux délais fournisseur.

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

▪ **Ratios d'activité :**

Tableau n°3-8 : Calcul de ratios d'activité.

Ratio d'activité					
ratios	Mode de calcul	2008	2009	2010	2011
Part de la VA revenant au personnel	Frais de personnel / VA	51%	56%	68%	56%
Part de la VA revenant à la banque	Charges financières / VA	15%	04%	05%	10%
Part de la VA revenant à l'Etat	(Impôts et taxes + IBS) / VA	06%	07%	08%	6%

Source : Analyse des documents fournie par la banque.

Commentaires :

- la valeur ajoutée est destinée à couvrir les frais de personnel et les impôts, car en moyenne ils représentent 65% de la VA.

Pour la part du bailleur de fonds, celle-ci est relativement insignifiante pour ne pas dire absente. Cela s'explique par le fait que les crédits contractés ne constituent pas une charge lourde pour l'entreprise.

▪ **Les ratios de rentabilité :**

Tableau n°3-9 : calcul les ratios de rentabilité

Ratios de rentabilité					
ratios	Mode de calcul	2008	2009	2010	2011
Rentabilité commerciale	Résultat net / CA	10%	05%	0.5%	-01%
Rentabilité économique nette	Résultat net / Total actif	14%	04%	0.4%	-0.7%
Rentabilité financière	Résultat de l'exercice / capitaux propres	55%	20%	01%	-03%

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

	Rentabilité financière - rentabilité économique nette	41%	16%	0.6%	0.4%
Effet de levier					

Source : analyse des tableaux fournie par la banque.

Commentaire : La rentabilité financière est nettement supérieure à la rentabilité économique. Par conséquent, nous sommes, pendant toute la durée d'étude, face à un effet de levier positif. Ce qui nous pousse à conseiller l'entreprise à s'endetter d'avantage afin de mieux fructifier ses capitaux propres.

3-2- L'analyse prospective (prévisionnelle) :

L'analyse prévisionnelle va porter sur :

- ☞ Les bilans prévisionnels de clôture pour les 04 mois de l'année 2011 et de l'année 2012.
- ☞ Le plan de trésorerie prévisionnelle afin de déterminer les montants et les types de concours à accorder à notre relation:

3-2-1. Bilan financier condensé (du 31/08/2011 jusqu'au 31/12/2011 et l'année 2012) :

Tableau n° 3-10 : Bilan financier condensé (Actif)

Unité : KDA

Actif	Prév : au 31/12/2011	%	Prév : 2012	%
Actif non courant	55168	89%	48049	88%
Ecart d'acquisition	-	-	-	-
Immobilisation incorporelle	-	-	-	-
Immobilisation corporelles	53726	97%	48049	100%
Immobilisation financières	1442	03%	-	-
Actif circulant	6482	11%	6387	12%
Valeurs d'exploitation	4114	63%	1502	24%
Valeurs réalisables	2000	31%	3000	47%
Valeurs disponibles	368	06%	1885	30%

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

TOTAL ACTIF	61650	100%	54436	100%

Source : Analyse des documents et tableaux fournie par la banque

Passif :

Tableau n°3-11 : Bilan financier condensé (passif)

Unité : KDA

Passif	Prév:31/12/2011	%	2012	%
Capitaux permanents	63546	71%	52415	78%
Capitaux propres	39395	62%	31449	60%
DLMT	24151	38%	20966	40%
DCT	18104	29%	12020	22%
fournisseurs	1383	08%	-	
impôts	140	01%	254	02%
autres dettes	12980	71%	11767	98%
trésorerie passif	3600	20%	-	-
Total passif	61650	100%	54435	100%

Source : Analyse des documents et tableaux fournie par la banque

3-2-2. Les indicateurs d'équilibre financier :

Tableau n° 3-12 : Tableau d'équilibre financier

Unité : KDA

	Prév : 31/12/2011	Prév : 2012
FR	8378	4366
BFR	-8162	-7519
TR	16530	11885

Source : Analyse des documents et tableaux fournie par la banque

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

Commentaire :

L'entreprise jouira d'un équilibre financier rassurant, étant donné que son outil de fabrication sera sécurisé et sera entièrement couvert par le volume important des capitaux permanents dont elle dispose, dégagant ainsi un fond de roulement positif durant ces deux exercices.

Cela est dû d'abord à l'importance du capital social et aux bénéfices qui seront réalisés au cours de cet exercice. Il y aura donc non seulement un équilibre financier, mais également une totale autonomie financière de l'entreprise vis-à-vis des tiers car ses fonds propres représentent 61% des capitaux permanents.

Pour le cycle d'exploitation, nous remarquons un BFR négatif, c'est-à-dire que les dettes à court terme seront plus importantes que l'actif circulant. Cette situation s'explique par :

L'augmentation des prévisions relatives à la réalisation de nouveaux produits, engendrant la progression de tous les ratios de structures et d'activité notamment les délais fournisseurs qui seront plus consistants par rapport aux délais clients ainsi le besoin au fond de roulement va venir pour renforcer le fond de roulement.

Vu le volume important des produits à réaliser, ceci va lui permettre d'augmenter son chiffre d'affaire.

3-2-3. Plan de financement prévisionnel au 31/12/2011 et l'année 2012:

Tableau n°3-13 : Plan de financement prévisionnel.

Unité : KDA

désignations	Set-11	4T2011	1T2012	2T2012	3T2012	4T2013
Solde initial (A)	1270	-4331	-3232	-1595	342	1105
1. Recettes :						
Enc. Créances antérieures	700	977	400	450	550	600
encaissements	5000	20758	14000	15000	16000	18700

Chapitre III : ETUDE DE CAS PRATIQUES « cas de crédit d'exploitation »

Total de recettes (B)	5700	21735	14400	15450	15550	19300
2. Dépense :						
Achats de matières	2000	10000	6000	8000	10000	12000
Services	240	870	590	630	670	778
Frais du personnel	1260	4569	3097	3308	3518	4085
Impôts et taxes	114	435	288	309	331	386
Frais financières	301	288	273	259	244	229
Frais divers	200	220	220	220	220	220
Régl. Emprunts	1687	754	771	787	805	822
Régl. Fournisseurs	5500	3500	1383	-	-	-
IBS	-	-	140	-	-	-
Total des dépenses (C)	11302	20636	12763	13513	15787	18520
Solde de la période (B-C)	-5602	1099	1637	1937	763	780
Solde fin de période (A+(B-C))	-4331	-3232	-1595	342	1104	1885

Source : Analyse des documents fournie par la banque.

Le plan de trésorerie prévisionnel est établi trimestriellement (Plan de trésorerie trimestriel). Le déficit de trésorerie maximum prévu est de 4331446 DA, ce qui correspondrait au montant maximum de l'avance à accorder au client.

Conclusion de l'étude :

Compte tenu de l'analyse des éléments essentiels de cette entreprise et des éléments positifs abordés dans l'étude de cas, nous sommes d'avis favorable pour la mise en place des crédits sollicités pour un montant globale de 4000000DA.

Toutefois, cet avis favorable est accompagné de certaine conditions et le recueil de certaines conditions :

- Hypothèque d'un bien expertisé à 17910 kda.
- Nantissement des marchés : 96040 kda.
- DAM à notre profit et à hauteur de nos engagements.

Comparaison avec l'étude de la banque :

Le chargé d'étude qui a pris en main le dossier est arrivé à la même décision que nous, c'est-à-dire, un avis favorable à la demande de crédit d'exploitation.

Néanmoins, nous nous sommes rendu compte que l'étude qui a été faite par celui-ci n'a pas été approfondie, cette étude est entachée de quelques irrégularités.

CONCLUSION GENERALE

Nous arrivons au terme de ce mémoire réalisé après trois mois de stage pratique effectué à l'agence BEA 34 de Tizi-Ouzou. Ce stage, nous a offert l'opportunité de concrétiser les connaissances théoriques acquises au cours de notre cursus universitaire et les confronter aux techniques développées dans le service crédit.

Dans ce mémoire, nous avons essayé de passer en revue les différents produits et services proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit ainsi que la méthodologie suivie dans l'étude des dossiers de crédit en vue de sélectionner judicieusement le type de crédit nécessaire aux besoins de notre clientèle.

Face à la diversification des besoins de la clientèle en matière de financement, nos banques doivent poursuivre leur politique d'introduction de nouveaux produits bancaires de financement, simplifier et assouplir leurs modalités et les adapter aux données de l'environnement, tout cela afin d'en faire bénéficier le plus grand nombre.

Nos banques doivent également accorder une importance primordiale aux méthodes d'analyse du risque bancaire. Ces méthodes doivent être pleinement maîtrisées par les exploitants bancaires chargés de réceptionner et étudier les demandes de crédits des clients.

Ceci implique une sélection draconienne des éléments destinés à étudier les demandes de crédit et l'adoption de programmes de formation spécialisés destinés à permettre à ces analystes de maintenir et améliorer leur niveau de connaissances afin de fournir des études de qualité.

Nous souhaitons que notre travail soit d'une grande utilité pour tous ceux qui auront à le consulter.

Bibliographie

Ouvrages :

- Farouk BOUYAKOUB, l'Entreprise et le Financement Bancaire, casbah édition, Alger 2000.
- Guy CAUDAMINE et Jean MONTIER, Banque et Marché financier, édition ECONOMOCA, 1998.
- GASUAULT. P et PRIAMI. S, Opération bancaires à l'international, édition la revue banque, 2000.
- Hubert BALAGUY, Le crédit à la consommation, édition FBF, paris 2011.
- Luc BERNET- ROLLANDE, Principes des Techniques bancaires, édition DUNUD, Paris, 2008.
- Michel MATHIEU, l'Exploitant bancaire et le Risque Crédit, édition La revue banque, 1995.
- N. COHEN, Analyse financière, 4^{ème} édition, ECONOMICA, Parie, 1997.
- Sylvie DE COUSSERGUES, Gestion de la banque, Dunod, Paris 1996.

Mémoires :

- Abdou Salamatou, Saadi, Touré, La gestion financière au niveau de la banque, Mémoire de licence en science économique « MBF », à l'université de Bejaia, promotion 2003-2004.

Lois et codes :

- L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit.
- Règlement n° 92-02 portant organisation et fonctionnement de la centrale des impayés.
- Code Civil Algérien.
-

Sites internet :

- WWW.BEA.dz
- www.vernimmen.net

Documents :

- Mr BENBELKACEM, Cours d'analyse financière. 2ème année B.S.B.

Autres documents :

- Document interne à la BEA

Liste des tableaux

Numéro	Intitulé du tableau	Page
1-1	Tableau des différents schémas de financement du crédit à l'emploi de jeune	22
2-1	Tableau de réévaluation de bilan	47
2-2	Tableau de reclassement du bilan financier	48
2-3	Calcul des ratios de solvabilité	56
2-4	Calcul des ratios de liquidité	57
2-5	Calcul des ratios de gestion	57
2-6	Calcul des ratios d'activité	58
2-7	Calcul des ratios de rentabilité	58
3-1	Bilan financier (Actif)	80
3-2	Bilan financier (Passif)	82
3-3	Les comptes de résultat	83
3-4	Tableau des soldes intermédiaire de gestion	84
3-5	Analyse de tableau des grandes masses	88
3-6	Calcul de ratios des structures	89
3-7	Calcul de ratios de gestion	90
3-8	Calcul des ratios d'activité	91
3-9	Calcul des ratios de rentabilité	91
3-10	Bilan financier condensé (Actif)	92
3-11	Bilan financier condensé (Passif)	93
3-12	Tableau d'équilibre financier	93
3-13	Plan de financement prévisionnel	95

Listes des figures

Numéro	Intitulé de la figure	Page
1-1	Les deux grandes catégories des crédits par caisse	12
3-1	Graphe d'équilibre financier	88

Liste des annexes

Numéro	Intitulé des annexes
1	Bilan fiscal année : 2008
2	Tableau des comptes de résultat 2008
3	Bilan fiscal année : 2009
4	Tableau des comptes de résultat 2009
5	Bilan fiscal (ACTIF) 2010
6	Bilan fiscal (Passif) 2010
7	Tableau des comptes de résultat 2010
8	Tableau des comptes de résultat 2010
9	Bilan (Actif) AU 31/08/2011
10	Bilan (passif) AU 31/08/2011
11	Tableau des comptes de résultat 31/08/2011
12	Bilan (ACTIF) prévisionnel au 31 /12 /2011
13	Bilan (PASSIF) prévisionnel au 31 /12 /2011
14	Tableau des comptes de résultat prévisionnel au 31 /12/2011
15	Bilan (ACTIF) prévisionnel au 31 /12 /2012
16	Bilan (PASSIF) prévisionnel au 31 /12 /2012
17	Tableau des comptes de résultat prévisionnel au 31 /12/2012
18	Plan de trésorerie

ANNEXE 1

ACTIF

LIBELLE des comptes	MONTANTS bruts	AMORTISSEMENTS provisions	CODE	MONTANTS nets (En dinars)
— Frais Préliminaires			1	
— Fonds de Commerce-autres Valeurs incorporelles			2	
— Terrains			3	
— Batiments			4	
— Installations Complexes			5	
— Matériel et Outillage	13 555 177	5 067 362	6	8 487 814
— Matériel de Transport	1 435 866	258 095	7	1 177 771
— Emballages Récupérables			8	
— Autres Equipements de Production et d'Exploitation	4 993 688	1 813 761	9	3 179 926
— Equipements Sociaux			10	
— Investissements en Cours	1 800 693		11	1 800 693
— Stocks	14 039 168		12	14 039 168
— Créances d'Investissements			13	
— Créances de Stocks			14	
— Créances sur Associés et Sociétés Apparentées			15	
— Clients	5 379 481	1 548 499	16	3 830 982
— Autres Avances d'Exploitation	211 332		17	211 332
— Disponibilités	91 849		18	91 849
— Comptes débiteurs du Passif			19	
TOTAL DES COMPTES DE L'ACTIF	41 507 259	8 687 719	23	32 819 539
RESULTAT (Perte de l'exercice)			24	
TOTAL GENERAL DE L'ACTIF			25	32 819 539

PASSIF

	Code	MONTANTS (En dinars)
— Fonds Social	30	500 000
— Réserve Légale	31	1 586 316
— Réserve Obligatoire	32	
— Autres Réserves	33	
— Plus-Value de Cession à Réinvestir	34	
— Bénéfices à Réinvestir (Taux Réduit)	35	
— Plus-Value de Réévaluation	36	
— Résultats en Instance d'Affectation	37	2 522 984
— Provisions pour Pertes et Charges	38	
— Emprunts Bancaires	39	1 033 000
— Autres Emprunts	40	
— Comptes Courants des Associés	41	9 309 862
— Fournisseurs	42	7 088 420
— Impôts & Taxes d'exploitation dus ou détenus pour compte	43	1 334 617
— Avances Bancaires	44	2 260 089
— Autres dettes d'exploitation	45	3 271 637
— Comptes Crédoeurs de l'Actif	46	
TOTAL DES COMPTES DU PASSIF	48	28 906 928
RESULTAT (bénéfice de l'exercice)	49	3 912 610
TOTAL GENERAL DU PASSIF	50	32 819 539

Annexe 13

BILAN (PASSIF) PREVISIONNEL AU 31/12/2011

LIBELLE	N	N-1
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	6 000 000,00	6 000 000,00
Capital non appelé		
Primes et réserves- Réserves consolidés (1)	9 279 982 ,37	6 221 912,22
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net – Résultat net de group (1)	598 139,45	1 095 205,70
Autres capitaux propres – Report a nouveau	3 516 443,84	5 479 308,29
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires		
TOTAL I	39 394 565,66	18 796 426,21
PASSIFS NON COURANTS		
Emprunts et dettes financière	23 624 743,41	27 636 470,01
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance	526 382,24	526 382,24
TOTAL II	24 151 125,65	28162 852,25
PASSIFS COURANTS :		
Fournisseurs et comptes rattachés	1 383 197,13	6 762 144,07
Impots	140 304,00	812 651,13
Autres dettes	12 980 935,33	14 515 418,14
Trésorerie passif	3 600 000,00	2 759 502 ,63
TOTAL III	18 104 436,46	24 849 715,97
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	61 650 127,77	71 808 994,43

Annexe :16

BILAN (Passif) Prévisionnel au 31/12/2012

Libelle	N	N-1
Capitaux propres		
Capital émis	6000000.00	6000000.00
Capital non appelé	-	-
Primes et réserves – réserves consolidés (1)	9279982.37	9279982.37
Ecart de réévaluation	-	-
Ecart d'équivalence (1)	-	-
Résultat net – résultat net du groupe (1)	2053959.94	598139.45
Autres capitaux propres – report à nouveau	4114583.29	3516443.84
Part de la société consolidant (1)		
Part des minoritaires (1)		
Total I	31448525.60	39394565.66
Passif non-courants		
Emprunts et dettes financières	20439784.39	23624743.41
Impôts (différés et provisionnés)	-	-
Autres dettes non courantes	-	-
Provisions et produits constatés d'avance	526382.24	526382.24
Total II	20966166.63	24151125.65
Passifs courants		
Fournisseurs et comptes rattachés	-	-
Impôts	254280.00	140304.00
Autres dettes	11766676.33	12980935.33
Trésorerie passif	-	-
Total III	12020956.33	18104436.46
Total général passif (I+II+III)	64435648.56	61650127.77

ANNEXE 5

BILAN (ACTIF)

ACTIF	N			N-1
	Montants Bruts	Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations corporelles	57 217 882	14 348 278	42 869 604	13 860 93
Immobilisations en concession				
Immobilisations en cours	14 731 884		14 731 884	10 561 01
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants				
Impôts différés actif	227 513		227 513	
TOTAL ACTIF NON COURANT	72 177 279	14 348 278	57 829 001	24 421 949
ACTIFS COURANTS				
Stocks et encours	10 257 667		10 257 667	14 268 704
Créances et emplois assimilés				
Clients	4 892 859	1 548 499	3 344 359	1 896 345
Autres débiteurs	96 797		96 797	78 811
Impôts et assimilés	182 389		182 389	509 613
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie	98 778		98 778	25 003 969
TOTAL ACTIF COURANT	15 528 492	1 548 499	13 979 992	41 757 443
TOTAL GENERAL ACTIF	87 705 772	15 896 777	71 808 994	66 179 393

ANNEXE 3

ACTIF

LIBELLE des comptes	MONTANTS bruts	AMORTISSEMENTS provisions	CODE	MONTANTS nets <small>(En dinars)</small>
— Frais Préliminaires.....			1	
— Fonds de Commerce-autres Valeurs incorporelles.....			2	
— Terrains.....			3	
— Batiments.....			4	
— Installations Complexes.....			5	
— Matériel et Outillage.....	16 807 583	6 534 886	6	10 272 697
— Matériel de Transport.....	1 435 866	562 233	7	873 633
— Emballages Récupérables.....			8	
— Autres Equipements de Production et d'Exploitation.....	4 993 688	2 279 084	9	2 714 604
— Equipements Sociaux.....			10	
— Investissements en Cours.....	10 561 015		11	10 561 015
— Stocks.....	14 268 704		12	14 268 704
— Créances d'Investissements.....			13	
— Créances de Stocks.....			14	
— Créances sur Associés et Sociétés Apparentées.....			15	
— Clients.....	3 444 844	1 548 499	16	1 896 345
— Autres Avances d'Exploitation.....	588 424		17	588 424
— Disponibilités.....	25 003 969		18	25 003 969
— Comptes débiteurs du Passif.....			19	
TOTAL DES COMPTES DE L'ACTIF	77 104 097	10 924 703	23	66 179 393
RESULTAT (Perte de l'exercice)			24	
TOTAL GENERAL DE L'ACTIF			25	66 179 393

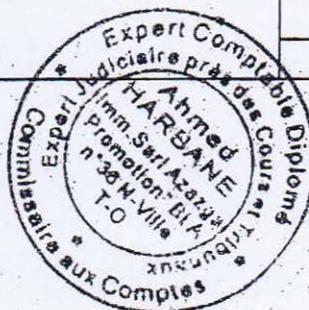
PASSIF

	Code	MONTANTS <small>(En dinars)</small>
— Fonds Social.....	30	500 000
— Réserve Légale.....	31	1 586 316
— Réserve Obligatoire.....	32	
— Autres Réserves.....	33	5 522 389
— Plus-Value de Cession à Réinvestir.....	34	
— Bénéfices à Réinvestir (Taux Réduit).....	35	
— Plus-Value de Réévaluation.....	36	
— Résultats en Instance d'Affectation.....	37	4 613 206
— Provisions pour Pertes et Charges.....	38	
— Emprunts Bancaires.....	39	17 901 000
— Autres Emprunts.....	40	8 000 000
— Comptes Courants des Associés.....	41	12 206 796
— Fournisseurs.....	42	8 316 802
— Impôts & Taxes d'exploitation dûs ou détenus pour compte.....	43	1 123 206
— Avances Bancaires.....	44	353 480
— Autres dettes d'exploitation.....	45	3 635 210
— Comptes Créiteurs de l'Actif.....	46	
TOTAL DES COMPTES DU PASSIF	48	63 758 408
RESULTAT (bénéfice de l'exercice)	49	2 420 984
TOTAL GENERAL DU PASSIF	50	66 179 393

ANNEXE 17

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL AU 31/12/2012

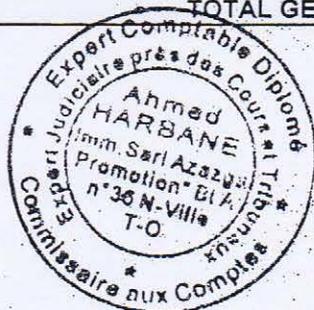
LIBELLE	N	N-1
Ventes et produits annexes	66 700 000,00	60 101 863,28
Variation stocks produits finis et en cours		
Production immobilisée		
Subventions d'exploitation		
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	66 700 000,00	58 000 000,00
Achats consommés	-38 612 630,00	-33 579 224,23
Services extérieurs et autres consommations	-3 570 051,28	-2 830 220,89
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-42 182 681,28	-36 409 445,12
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	24 517 318,72	21 590 554,88
Charges de personnel	-14 007 000,00	-12 208 154,87
Impôts, taxes et versements assimilés	-1 314 000,00	-1 193 288,20
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	9 196 318,72	8 189 111,81
Autres produits opérationnels		
Autres charges opérationnelles		
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-5 655 035,02	-5 825 139,84
Reprise sur pertes de valeur et provisions		
V- RESULTAT OPERATIONNEL	3 541 283,70	2 354 205,14
Produits financiers		
Charges financières	-1 005 530,76	-1 629 156,22
VI-RESULTAT FINANCIER	-1 005 530,76	-1 615 761,69
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	2 535 752,94	738 443,45
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-481 793,00	-140 304,00
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires		
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	66 700 000,00	58 141 833,12
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-64 646 040,06	-57 543 693,67
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	2 053 959,94	598 139,45
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)		
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)		
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE		
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	2 053 959,94	598 139,45



ANNEXE 15

BILAN (ACTIF) PREVISIONNEL AU 31/12/2012

LIBELLE	BRUT	AMO/PROV	NET	NET N-1
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations corporelles	58 133 026,21	25 693 581,38	32 439 444,83	38 116 531,13
Immobilisations en concession				
Immobilisations en cours	15 609 833,09	0,00	15 609 833,09	15 609 833,09
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants				
Impôts différés actif				
TOTAL ACTIF NON COURANT	73 742 859,30	25 693 581,38	48 049 277,92	55 168 136,22
ACTIF COURANT				
Stocks et encours	1 501 760,62	0,00	1 501 760,62	4 114 390,62
Créances et emplois assimilés				
Clients	4 548 499,56	1 548 499,56	3 000 000,00	2 000 000,00
Autres débiteurs				
Impôts et assimilés				
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie	1 884 610,02	0,00	1 884 610,02	367 600,93
TOTAL ACTIF COURANT	7 934 870,20	1 548 499,56	6 386 370,64	6 481 991,55
TOTAL GENERAL ACTIF	81 677 729,50	27 242 080,94	54 435 648,56	61 650 127,77

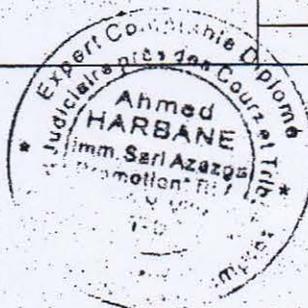
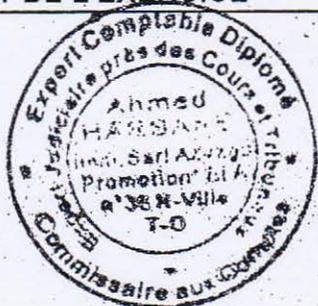


15

ANNEXE14

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL AU 31/12/2011

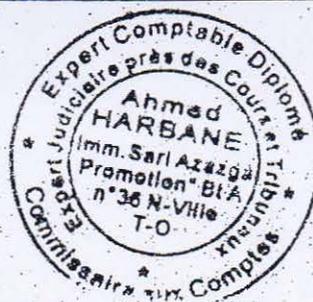
LIBELLE	N	N-1
Ventes et produits annexes	60 101 863,28	55 900 297,65
Variation stocks produits finis et en cours	-2 101 863,28	-5 951 346,36
Production immobilisée		
Subventions d'exploitation		
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	58 000 000,00	49 948 951,29
Achats consommés	-33 579 224,23	-28 914 866,19
Services extérieurs et autres consommations	-2 830 220,89	-4 415 191,45
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-36 409 445,12	-33 330 057,64
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	21 590 554,88	16 618 893,65
Charges de personnel	-12 208 154,87	-11 225 369,26
Impôts, taxes et versements assimilés	-1 193 288,20	-1 339 513,47
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	8 189 111,81	4 054 010,92
Autres produits opérationnels	128 438,59	1 027 018,88
Autres charges opérationnelles	-138 205,42	-388 299,44
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-5 825 139,84	-3 663 471,71
Reprise sur pertes de valeur et provisions		
V- RESULTAT OPERATIONNEL	2 354 205,14	1 029 258,65
Produits financiers	13 394,53	117 140,69
Charges financières	-1 629 156,22	-373 758,93
VI-RESULTAT FINANCIER	-1 615 761,69	-256 618,24
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	738 443,45	772 640,41
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-140 304,00	-95 950,00
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires		
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	58 141 833,12	51 093 110,86
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-57 543 693,67	-49 997 905,16
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	598 139,45	1 095 205,70
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)		
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)		
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE		
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	598 139,45	1 095 205,70



ANNEXE12

BILAN (ACTIF) PREVISIONNEL AU 31/12/2011

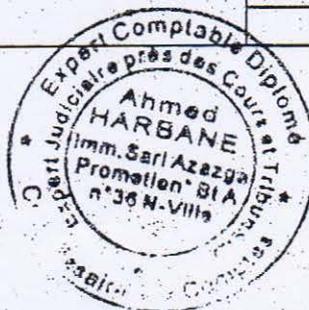
LIBELLE	BRUT	AMO/PROV	NET	NET N-1
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations corporelles	58 133 026,21	20 016 495,08	38 116 531,13	42 869 604,25
Immobilisations en concession				
Immobilisations encours	15 609 833,09	0,00	15 609 833,09	14 731 884,33
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants	1 214 259,00	0,00	1 214 259,00	0,00
Impôts différés actif	227 513,00	0,00	227 513,00	227 513,00
TOTAL ACTIF NON COURANT	75 184 631,30	20 016 495,08	55 168 136,22	57 829 001,58
ACTIF COURANT				
Stocks et encours	4 114 390,62	0,00	4 114 390,62	10 257 667,02
Créances et emplois assimilés				
Clients	3 548 499,56	1 548 499,56	2 000 000,00	3 344 359,93
Autres débiteurs				
Impôts et assimilés				
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie	367 600,93	0,00	367 600,93	98 778,50
TOTAL ACTIF COURANT	8 030 491,11	1 548 499,56	6 481 991,55	13 979 992,85
TOTAL GENERAL ACTIF	83 215 122,41	21 564 994,64	61 650 127,77	71 808 994,43



ANNEXE11

COMPTE DE RESULTAT AU 31/08/2011

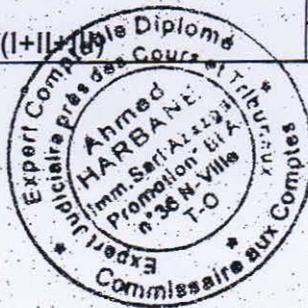
LIBELLE	N	N-1
Ventes et produits annexes	32 344 208,02	55 900 297,65
Variation stocks produits finis et en cours	-2 101 863,28	-5 951 346,36
Production immobilisée		
Subventions d'exploitation		
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	30 242 344,74	49 948 951,29
Achats consommés	-17 510 317,60	-28 914 866,19
Services extérieurs et autres consommations	-1 292 564,25	-4 415 191,45
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-18 802 881,85	-33 330 057,64
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	11 439 462,89	16 618 893,65
Charges de personnel	-6 379 047,27	-11 225 369,26
Impôts, taxes et versements assimilés	-644 595,50	-1 339 513,47
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4 415 820,12	4 054 010,92
Autres produits opérationnels	128 438,59	1 027 018,88
Autres charges opérationnelles	-138 205,42	-388 299,44
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-3 856 634,63	-3 663 471,71
Reprise sur pertes de valeur et provisions		
V- RESULTAT OPERATIONNEL	549 418,66	1 029 258,65
Produits financiers	13 394,53	117 140,69
Charges financières	-1 040 304,74	-373 758,93
VI-RESULTAT FINANCIER	-1 026 910,21	-256 618,24
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	-477 491,55	772 640,41
Impôts exigibles sur résultats ordinaires		
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires		
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	30 384 177,86	51 093 110,86
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-30 861 669,41	-49 997 905,16
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	-477 491,55	1 095 205,70
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)		
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)		
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE		
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	-477 491,55	1 095 205,70



ANNEXE 10

BILAN (PASSIF) AU 31/08/2011

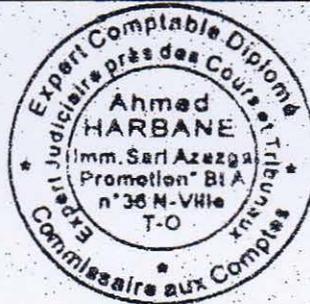
LIBELLE	N	N-1
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	6 000 000,00	6 000 000,00
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidés (1)	9 279 982,37	6 221 912,22
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net du groupe (1)	-477 491,55	1 095 205,70
Autres capitaux propres - Report à nouveau	3 516 443,84	5 479 308,29
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
TOTAL I	18 318 934,66	18 796 426,21
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières	26 065 226,54	27 636 470,01
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance	526 382,24	526 382,24
TOTAL II	26 591 608,78	28 162 852,25
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés	10 383 197,13	6 762 144,07
Impôts	481 938,90	812 651,13
Autres dettes	14 378 639,49	14 515 418,14
Trésorerie passif	12 445,25	2 759 502,63
TOTAL III	25 256 220,77	24 849 715,97
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	70 166 764,21	71 808 994,43



ANNEXE 9

BILAN (ACTIF) AU 31/08/2011

LIBELLE	BRUT	AMO/PROV	NET	NET N-1
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations corporelles	58 133 026,21	18 040 639,44	40 092 386,77	42 869 604,25
Immobilisations en concession				
Immobilisations encours	15 609 833,09	0,00	15 609 833,09	14 731 884,33
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants	1 214 259,00	0,00	1 214 259,00	0,00
Impôts différés actif	227 513,00	0,00	227 513,00	227 513,00
TOTAL ACTIF NON COURANT	75 184 631,30	18 040 639,44	57 143 991,86	57 829 001,58
ACTIF COURANT				
Stocks et encours	8 183 297,25	0,00	8 183 297,25	10 257 667,02
Créances et emplois assimilés				
Clients	3 225 479,11	1 548 499,56	1 676 979,55	3 344 359,93
Autres débiteurs	1 721 378,87	0,00	1 721 378,87	96 797,81
Impôts et assimilés	158 264,19	0,00	158 264,19	182 389,59
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie	1 282 852,49	0,00	1 282 852,49	98 778,50
TOTAL ACTIF COURANT	14 571 271,91	1 548 499,56	13 022 772,35	13 979 992,85
TOTAL GENERAL ACTIF	89 755 903,21	19 589 139,00	70 166 764,21	71 808 994,43



ANNEXE 8

COMPTE DE RESULTAT ..!..

RUBRIQUES	N		N-1	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
VI-Résultat financier	256 618		529 510	
VII-Résultat ordinaire (V+VI)		772 640		3 000 730
Eléments extraordinaires (produits) (*)				
Eléments extraordinaires (charges) (*)				
VIII-Résultat extraordinaire				
Impôts exigibles sur résultats	95 950		579 746	
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaire		418 515		
IX-RESULTAT NET DE L'EXERCICE		1 095 205		2 420 984

(*) A détailler sur état annexe à joindre

ANNEXE 7

COMPTE DE RESULTAT

RUBRIQUES	N		N-1	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Ventes de marchandises		4 089 351		1 930 150
Production vendue	Produits fabriqués	51 800 689		56 081 780
	Prestations de services	10 256		
	Vente de travaux			
Produits annexes				
Rabais, remises, ristournes accordés				
Chiffre d'affaires net des Rabais, remises, ristournes		55 900 297		58 011 930
Production stockée ou déstockée	5 951 346			5 044 970
Production immobilisée				
Subventions d'exploitation				
I-Production de l'exercice		49 948 951		63 056 910
Achats de marchandises vendues	3 555 957		1 870 387	
Matières premières	24 874 175		34 499 523	
Autres approvisionnements	51 825		81 200	
Variations des stocks				
Achats d'études et de prestations de services				
Autres consommations	432 907		532 021	
Rabais; remises; ristournes obtenus sur achats				
Services	Sous-traitance générale	181 001	2 659 510	
	Locations			
Services extérieurs	Entretien, réparations et maintenance	102 667	142 131	
	Primes d'assurances	316 185	111 369	
	Personnel extérieur à l'entreprise			
	Rémunération d'intermédiaires et honoraires	309 435	446 140	
	Publicité	526 575	324 581	
Déplacements, missions et réceptions				
Autres services	2 979 327		4 949 093	
Rabais, remises, ristournes obtenus sur services extérieurs				
II-Consommations de l'exercice	33 330 057		45 615 960	
III-Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)		16 618 893		17 440 950
Charges de personnel	11 225 369		10 321 969	
Impôts et taxes et versements assimilés	1 339 513		1 228 349	
IV-Excédent brut d'exploitation		4 054 010		5 890 630
Autres produits opérationnels		1 027 018		28 720
Autres charges opérationnelles	388 299		174 185	
Dotations aux amortissements	3 663 471		2 214 932	
Provision				
Pertes de valeur				
Reprise sur pertes de valeur et provisions				
V-Résultat opérationnel		1 029 258		3 530 240
Produits financiers		117 140		32 200
Charges financières	373 758		561 720	

... la suite sur la page suivante

ANNEXE 6

BILAN (PASSIF)

	N	N-1
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	6 000 000	500 000
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidés (1)	6 221 912	7 108 705
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net du groupe (1)	1 095 205	2 420 984
Autres capitaux propres - Report à nouveau	5 479 308	4 613 206
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
TOTAL I	18 796 426	14 642 896
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières	27 636 470	25 901 000
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance	526 382	
TOTAL II	28 162 852	25 901 000
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés	6 762 144	9 009 087
Impôts	812 651	946 924
Autres dettes	14 515 418	15 326 002
Trésorerie passif	2 759 502	353 480
TOTAL III	24 849 715	25 635 496
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	71 808 994	66 179 393

(1) - A utiliser uniquement pour la présentation d'états financiers consolidés

TABLEAU DES COMPTES DE RESULTATS

RUBRIQUES	CODE	DEBIT	CODE	CREDIT
ACTIVITE DE REVENTE EN ETAT				
— Ventes de marchandises.....			51	6 030 777
— Marchandises consommées.....	52	5 844 042		
MARGE BRUTE (51-52)				
ACTIVITE DE PRODUCTION ET DE PRESTATION DE SERVICE				
— Production vendue.....			54	43 241 159
— Prestations fournies.....			55	
— Production de l'entreprise pour elle-même.....			56	
— Transfert de charges de production.....			57	
— Fluctuation de la production stockée.....	59		58	2 191 202
— Matières et fournitures consommées.....	60	23 023 406		
— Sous-traitance.....	61			
— Commissions - courtages - rémunérations diverses.....	62	216 600		
— Frêts et transports.....	63			
— Loyers et charges locatives.....	64	4 409 797		
— Entretien/réparations des biens meubles & immeubles.....	65	261 973		
— Frais de PTT, gaz, électricité, eau.....	66	168 108		
— Frais de réception.....	67			
— Publicité.....	68	611 646		
— Frais de déplacement.....	69			
— Autres services.....	70			
— VALEUR AJOUTEE (54 à 58 - 59 à 70).....	72		73	16 740 831
— Produits divers (y compris dividendes).....			74	
— Transfert de charges d'exploitation.....			75	
— Frais de personnel.....	76	8 617 597		
— Taxe sur l'activité professionnelle.....	77	940 553		
— Versement forfaitaire.....	78			
— Autres impôts et taxes.....	79	12 026		
— Frais financiers.....	80	356 654		
— Frais divers (*).....	81	194 823		
— Dotation aux amortissements.....	82	1 847 049		
— Dotation aux provisions.....	83			
— RESULTAT D'EXPLOITATION (63 et 73 à 75 - 72 et 76 à 83).....	84		85	4 958 861
— Produits hors exploitation.....			86	2 036 351
— Charges hors exploitation.....	87	2 465 495		
— RESULTAT HORS EXPLOITATION (86 et 87).....	88	429 143	89	
— RESULTAT COMPTABLE DE L'EXERCICE (85 et 89 - 84 et 88).....	90		91	4 529 171
A DEDUIRE : Part non imposable sur plus-value de cession d'investissement.....	92	161 970		
— Report déficitaire (exercice.....)	93			
— Autres déductions (*).....	94			
AREINTEGRER : Amortissements non déductibles.....			95	
— Provisions non déductibles ou laissées sans emploi pendant l'exercice.....			96	
— Autres charges non déductibles (*).....			97	10 064
— RESULTAT FISCAL DE L'EXERCICE (91 et 95 à 98 - 90 et 92 à 94).....	99		100	4 377 812

(*) A détailler sur état annexe

TABLEAU DES COMPTES DE RESULTATS

RUBRIQUES	CODE	DEBIT	CODE	CREDIT
ACTIVITE DE REVENTE EN ETAT				
— Ventes de marchandises.....			51	1 930 151
— Marchandises consommées.....	52	1 870 387		
MARGE BRUTE (51-52)				
			53	59 764
ACTIVITE DE PRODUCTION ET DE PRESTATION DE SERVICE				
— Production vendue.....			54	56 081 782
— Prestations fournies.....			55	
— Production de l'entreprise pour elle-même.....			56	
— Transfert de charges de production.....			57	
— Fluctuation de la production stockée.....	59		58	5 044 979
— Matières et fournitures consommées.....	60	35 112 745		
— Sous-traitance.....	61	2 659 510		
— Commissions - courtages - rémunérations diverses.....	62	446 140		
— Frêts et transports.....	63	184 564		
— Loyers et charges locatives.....	64	3 828 575		
— Entretien/réparations des biens meubles & immeubles.....	65	142 131		
— Frais de PTT, gaz, électricité, eau.....	66	185 014		
— Frais de réception.....	67			
— Publicité.....	68	324 581		
— Frais de déplacement.....	69			
— Autres services.....	70			
— VALEUR AJOUTÉE (54 à 58 - 59 à 70).....	72		73	18 243 497
— Produits divers (y compris dividendes).....			74	28 725
— Transfert de charges d'exploitation.....			75	
— Frais de personnel.....	76	10 321 969		
— Taxe sur l'activité professionnelle.....	77	1 199 947		
— Versement forfaitaire.....	78			
— Autres impôts et taxes.....	79	28 402		
— Frais financiers.....	80	592 638		
— Frais divers(*).....	81	269 669		
— Dotation aux amortissements.....	82	2 214 932		
— Dotation aux provisions.....	83			
— RESULTAT D'EXPLOITATION (53 et 73 à 75 - 72 et 76 à 83).....	84		85	3 704 426
— Produits hors exploitation.....			86	32 209
— Charges hors exploitation.....	87	735 905		
— RESULTAT HORS EXPLOITATION (86 et 87).....	88	703 696	89	
— RESULTAT COMPTABLE DE L'EXERCICE (85 et 89 - 84 et 88).....	90		91	3 000 730
A DEDUIRE : Part non imposable sur plus value de cession d'investissement.....	92			
— Report déficitaire(exercice.....)	93			
— Autres déductions (*).....	94			
A REINTEGRER : Amortissements non déductibles.....			95	
— Provisions non déductibles ou laissées sans emploi pendant l'exercice.....			96	
— Autres charges non déductibles (*).....			97	50 568
— RESULTAT FISCAL DE L'EXERCICE(91 et 95 à 98 - 90 et 92 à 94).....	99		100	3 051 298

(*) A détailler sur état annexe

u

ANNEXE18

- 4 -

PLAN DE TRESORERIE

EURL ATTOUCHE DECORS	Milliers de DA												
	sept-08	oct-08	nov-08	déc-08	janv-09	févr-09	mars-09	avr-09	mai-09	juin-09	juil-09	août-09	TOTAL
PERIODES DESIGNATION													
A - Situation de Trésorerie fin du mois précédent	192	-1 676	-3 067	-2 599	-2 192	-1 907	-1 649	-1 245	-908	352	752	1 220	
Dépenses													
1-Exploitation													
Achats de marchandises	200	100	150	150	150	160	165	200	250	260	300	350	
Achats de matières premières	800	1 000	800	900	900	1 800	1 800	1 900	1 000	1 500	2 000	2 500	
Frais personnels	850	950	1 050	1 160	700	721	763	784	805	847	910	973	
Frais financiers	10	18	21	15	13	15	13	15	16	17	23	25	
Frais divers	60	70	70	80	25	25	25	30	31	30	40	43	
Impôts & taxes	68	83	92	137	67	69	74	76	78	82	89	97	
Organismes Sociaux													
Sommes payées aux fournisse	2 900	2 900	1 500	3 500	811								
Services	400	420	450	500	400	412	436	448	460	484	520	556	
Locaux													
Extérieurs													
Reglt Associes										500	100	100	
2 - Investissements													
Acquisit. autofinanc.													
Rembours. emprunts													
Locaux													
Extérieurs													
3 - Autres													
B - Total des Dépenses	5 288	5 541	4 133	6 442	3 066	3 202	3 276	3 453	2 640	3 720	3 982	4 644	
Recettes													
1- Enc.Créances antérieure	500	1 000	1 200	1 537	500	500	500	500	500	500	550	600	
2- Enc.Production	2 600	2 800	3 000	4 782	2 500	2 600	2 800	2 900	3 000	3 200	3 500	3 800	
3 - Enc.Reventes	320	350	400	530	350	360	380	390	400	420	400	450	
C - Total des Recettes	3 420	4 150	4 600	6 849	3 350	3 460	3 680	3 790	3 900	4 120	4 450	4 850	
D - Variation (C - B)	-1 868	-1 391	467	407	284	258	404	337	1 260	400	468	206	
E - Solde fin Période (A+D)	-1 676	-3 067	-2 600	-2 192	-1 908	-1 649		-908	352	752	1 220	1 426	

TABLE DES MATIÈRE

Introduction générale.....	8
Chapitre introductif généralité sur les banques.....	10
1-Définition de la banque.....	11
2- les fonctions de la banque	11
2-1. la fonction d'intermédiation	11
2-2. Fonction de liquidité	12
2-3. Fonction relationnelle	12
3- Typologies des banques	13
3-1. Banque centrale ; banque de second rang.....	13
3-2. Banque généraliste (universelle), banque spécialiste.....	13
3-3. banque de dépôt ; banque d'affaire.....	13
Chapitre I : la typologie des crédits	15
Introduction du chapitre I	16
Section 1 : les crédits d'exploitations	18
1-1.Les crédits par caisse	18
1-1-1.Les crédits par caisse globaux.....	18
1-1-2.Les crédits par caisse spécifiques.....	20
1-2.Les crédits par signature	24
Section 2: Le financement des investissements	27
2-1.Les crédits à moyen terme	28
2-1-1.CMT réescomptable.....	28
2-1-2.CMT mobilisable.....	28
2-1-3.Crédit à l'emploi de jeunes.....	28
2-2. Les crédits à long terme	29
2-3. Le crédit bail	29
2-3-1.Définition.....	29
2-3-2.Types du crédit bail.....	30
2-3-3.Avantages et inconvénients.....	30
Section 3 : Le financement de commerce extérieure	31
3-1.Le financement des importations	31
3-1-1.Définition.....	31

3-1-2. Formes du crédit documentaire.....	31
3-1-3. Les modalités du crédit documentaire.....	31
3-1-4. Formes de réalisation.....	33
3-1-5. Les risques du crédit documentaire.....	33
3-2. Le financement des exportations.....	33
3-2-1. Les crédits de préfinancement.....	33
3-2-2. La mobilisation de créance née à court terme à l'exportation.....	33
3-2-3. Les crédits à long et moyen terme à l'exportation.....	34
Section 4 : le financement des particuliers.....	34
4-1. Le crédit immobilier.....	35
4-1-1. Définition.....	35
4-1-2. Type de crédit immobilier.....	35
4-1-3. Montant et durée du crédit.....	35
4-2. Le crédit à la consommation.....	36
4-2-1. Définition.....	36
4-2-2. Les produits concernés par les crédits aux particuliers.....	36
4-3. Les avantages des crédits aux particuliers.....	37
Conclusion du premier chapitre.....	38
Chapitre II : Montage et étude d'un dossier de crédit	39
Introduction du chapitre II.....	40
Section 1 : Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation.....	41
1-1. Constitution du dossier de crédit d'exploitation.....	41
1-1-1. Demande écrite de l'entreprise.....	41
1-1-2. Documents juridiques et administratifs	42
1-1-3. Documents comptables et financiers	42
1-1-4. Documents fiscaux et parafiscaux	43
1-1-5. Les documents commerciaux	43
1-2. Le compte rendu de visite	43
1-3. Identification du demandeur de crédit et son environnement	43
1-3-1. L'entretien avec le client	44
1-4. Consultation des fichiers de la banque d'Algérie.....	44
1-5. Visites sur sites	45
1-6. La consultation des renseignements juridiques	45

1-7. L'identification du demandeur de crédit.....	46
1-8. L'analyse financière de l'entreprise	52
1-8-1. L'analyse rétrospective	53
1-8-1-1. Elaboration du bilan financier de l'entreprise	53
1-8-1-2. Elaboration et analyse de tableau des soldes intermédiaire de gestion SIG	56
1-8-1-3. Analyse de la structure financière de l'entreprise	60
1-8-1-4. La méthode des ratios	63
1-8-2. L'analyse prospective ou prévisionnelle	66
Section 2 : Étude des risques et moyens de prévention.....	68
2-1. La typologie des risques	68
2-2. Les moyens de prévention du risque bancaire.....	69
Section 3 : La mise en place et le suivi du crédit	73
3-1. La décision finale	73
3-1-1. Au niveau de l'agence	73
3-1-2. Au niveau de la direction régionale	73
3-1-3. L'autorisation de crédit.....	74
3-2. Mise en place du crédit	74
3-2-1. La convention du crédit	74
3-2-2. La signature de la chaîne de billets à ordre	75
3-2-3. Comptabilisation et mobilisation des fonds.....	75
3-2-4. La tombée d'échéance	75
3-3. La gestion du contentieux	76
3-3-1. La phase précontentieuse.....	76
3-3-2. La phase contentieuse	76
Conclusion de chapitre II	77

Chapitre III : Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation »	78
Introduction de chapitre III.....	79
Section 1 : Présentation de la banque et de l'agence d'accueil.....	80
1-1.Présentation de la banque extérieure d'Algérie.....	80
1-1-1. Présentation	80
1-1-2. Organisation générale de la BEA.....	81
1-2.Présentation et organisation de l'agence d'accueil BEA 34 Tizi-Ouzou.....	81
1-2-1. Le service crédit au niveau de l'agence BEA 034.....	81
Section 02 : Etude et examen des éléments non financier.....	85
2-1.Examen des éléments non financiers.....	86
2-1-1.Constitution du dossier du crédit	86
2-1-2. Identification du demandeur du crédit.....	86
Section03 : Etude et diagnostique économique et financier.....	87
3-1.L'étude rétrospective	87
3-1-1.Les bilans financiers	88
3-1-2.Tableaux des comptes de résultat.....	91
3-1-3.Analyse par le tableau de grande masse.....	95
3-1-4.Analyse par les ratios.....	97
3-2.L'analyse prospective (prévisionnelle)	100
3-2-1.Le bilan financier condensé	100
3-2-2.Les indicateurs d'équilibre financier.....	101
3-2-3.Plan de financement prévisionnel	102
Conclusion de l'étude	104
Conclusion générale	106
Bibliographie.....	108
Liste des annexes.....	109
Liste des tableaux.....	110
Liste des figures.....	111