

Université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou

*Facultés des sciences économiques, commerciales et des sciences de
gestion*

Départements des sciences financière et comptabilité



Mémoire fin d'étude

*Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master
en science financière*

Spécialité : Finance et banque

Thème

*Relations Banque-Entreprise, Cas : d'octroi de
crédit d'investissement au sein de la CNEP
Banque*

Réalisé par :

- *CHABOUR Lisa.*
- *HADJ LARBI Kocela.*

Dirigé par :

Mme. IGUERGAZIZ Wassila

Soutenu devant le jury composé de :

Président : Mr. SAM Hocine. UMMTO

Examineur : Mme. DAHLAB Ania. UMMTO

Promoteur : Mme. IGUERGAZIZ Wassila. UMMTO

Date de soutenance : 26/05/2024

Remerciement

Nous sommes profondément reconnaissants envers toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

En premier lieu, nous exprimons notre sincère gratitude à notre enseignante : Mme Iguergaziz Wassila , dont les conseils avisés, la disponibilité et l'expertise ont été d'une aide précieuse tout au long de ce processus.

Un merci particulier à Monsieur AMGOUD pour son aide précieux et son soutien constant et a tous le staff de la direction régionale de la CNEP Banque

Nous adressons également nos remerciements aux membres du jury pour le temps qu'ils nous ont accordé et l'attention qu'ils ont portée à notre travail.

Nous tenons à exprimer notre gratitude envers nos amis pour leur soutien moral et leurs encouragements tout au long de cette aventure académique.

Enfin, nous sommes profondément reconnaissants envers nos familles pour leur amour, leur soutien, leur patience et leur présence constante dans les moments difficiles. Leur encouragement nous a permis de surmonter les obstacles et de progresser pour mener à bien ce travail.

Dédicaces

À nos chers parents,

Pour votre amour inconditionnel, votre soutien indéfectible et votre patience infinie, je dédie ce mémoire à vous. Vos encouragements constants et votre présence réconfortante ont été les fondations sur lesquelles j'ai pu construire ce travail. Merci pour tout ce que vous avez fait pour moi.

À mes professeurs,

Je vous dédie ce mémoire en reconnaissance de votre guidance, de vos précieux conseils et de votre expertise. Votre enseignement m'a inspiré et guidé tout au long de ce parcours académique.

À mes amis,

Votre soutien moral et vos encouragements ont été une source de motivation inestimable. Cette réussite est aussi la vôtre, car vous avez été présents à chaque étape de cette aventure.

Lisa

Je tiens à dédier ce modeste travail

À mes très chers parents,

Aucun hommage ne saurait exprimer mon amour éternel, ma reconnaissance et ma considération pour les sacrifices que vous avez consentis pour mon éducation

et mon bien être. Vous avez toujours été mon école de patience, de confiance et surtout d'espoir et d'amour. Vous êtes et vous resterez ma référence, la lumière qui illumine mon chemin. Je prie Dieu le tout puissant, de vous accorder une bonne santé, une longue vie, beaucoup de bonheur, et de vous récompenser de toutes les peines et sacrifices données auxquels je ne me rendrai jamais assez.

À mes meilleurs amis

Aucune dédicace ne peut exprimer mon amour et ma gratitude de vous avoir (bilal, masti, leaticia et yasmine) . Je ne pourrais jamais imaginer la vie sans vous, je n'oublierais jamais vos encouragements et vos soutiens le long de mes études, Merci d'être là pour moi et d'être mes meilleurs que j'ai . Je vous promets d'être là pour vous en retour. Je vous souhaite beaucoup de succès, de prospérité et une vie pleine de joie et de bonheur.

À mes tantes maternelle,

Warda et safia, qui m'ont épaulé durant tout au long de mes études, qui ont été toujours là pour moi. Sans eux je ne serais jamais arrivée là où je suis aujourd'hui.

Dédicace

Je tiens à dédier ce modeste travail

À mes très chers parents,

Aucun hommage ne saurait exprimer mon amour éternel, ma reconnaissance et ma considération pour les sacrifices que vous avez consentis pour mon éducation et mon bien être. Vous avez toujours été mon école de patience, de confiance et surtout d'espoir et d'amour. Vous êtes et vous resterez ma référence, la lumière qui illumine mon chemin. Je prie Dieu le tout puissant, de vous accorder une bonne santé, une longue vie, beaucoup de bonheur, et de vous récompenser de toutes les peines et sacrifices données auxquels je ne me rendrai jamais assez.

À mes meilleurs amis

Aucune dédicace ne peut exprimer mon amour et ma gratitude de vous avoir (**bilal, masti, leaticia** et **yasmine**) . Je ne pourrais jamais imaginer la vie sans vous, je n'oublierais jamais vos encouragements et vos soutiens le long de mes études, Merci d'être là pour moi et d'être mes meilleurs que j'ai. Je vous promets d'être là pour vous en retour. Je vous souhaite beaucoup de succès, de prospérité et une vie pleine de joie et de bonheur.

À mes tantes maternelles, **Warda** et **safia**, qui m'ont épaulé durant tout au long de mes études, qui ont été toujours là pour moi. Sans eux je ne serais jamais arrivée là où je suis aujourd'hui.

Koceila

Liste d'abréviation

BADR : banque de l'agriculture et du développement rural.

CLT : crédit à long terme.

CMT : crédit à moyen terme

CNEP : caisse nationale d'épargne et prévoyance

CTC : Contrôle Technique des constructions.

DAT : dépôt à terme

EBE : l'excédent brut d'exploitation

LEL : livret d'épargne populaire logement

LEP : livret d'épargne populaire

LMB : loi monétaire et bancaire

LSP : logement social participatif

MRP : Multi-risque Professionnelle.

PDG : président directeur générale

PME : petite moyenne entreprise

RAR : reste à réaliser.

REX : résultat d'exploitation

SA : société anonyme

SARL : société à responsabilité limitée

SNC : société en nom collectif

SPA : société par action

VSP : vente sur plant

Liste des figures, tableaux et Schémas

❖ *Liste des figures*

Figure N° 01 : La banque, Intermédiaire financier et prestataire de service.....	07
Figure N°02 : résumé des caractéristiques des principales sociétés.....	12
Figure N°03: Les risques bancaires.....	13

Sommaire

<i>Introduction générale.</i>	01
--	-----------

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

Introduction	03
Section1 : Notion de base sur les Banques et les Entreprises	04
Section 2 : La gestion des risques	13
Conclusion.....	19
Section 3 : la prévision des besoins financiers de l'entreprise	19
Conclusion	26

Chapitre II : L'optimisation de la relation banque entreprise

Section 1 la relation commerciale banque –client	28
Section 2 : Les conditions de la banque applicables aux entreprises	38
Section 3 : La négociation des conditions	44
Conclusion	51

Chapitre III : Etude de dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

Section 1 : présentation de la CNEP banque	52
Section 2: Les clauses contractuelles d'une convention de crédit	59
Section 3 : L'étude du dossier	64
Conclusion	74

<i>Conclusion générale.</i>	75
--	-----------

Bibliographie.

Introduction générale

Introduction générale

La dynamique économique quotidienne est largement influencée par deux acteurs majeurs indispensables au bon fonctionnement des activités économiques : les banques et les entreprises. Les banques occupent une position centrale dans les systèmes monétaires nationaux et internationaux, assurant le volet financier des échanges de biens et de services entre les diverses parties prenantes. Elles sont également chargées de collecter l'épargne en acceptant les dépôts des acteurs économiques, et jouent un rôle crucial dans le financement des investissements là où il est nécessaire, contribuant ainsi à la croissance économique mondiale. Dans les pays développés et surtout dans les économies émergentes, le financement bancaire constitue la principale source de soutien pour les activités et les projets des entreprises. Cependant, le fonctionnement du système bancaire n'est pas toujours optimal et peut parfois compromettre sa mission première d'allouer efficacement les ressources financières. Ce problème est particulièrement critique dans les pays en développement et en transition, où les réglementations et les règles prudentielles nécessaires pour améliorer la rentabilité des banques font souvent défaut.

Les entreprises, quels que soient leur taille ou leur stade de développement, ont souvent besoin de ressources financières externes dès leur création et tout au long de leur croissance. En effet, leurs propres ressources ne suffisent généralement pas à couvrir l'ensemble de leurs besoins financiers. Elles doivent donc recourir à des sources externes, principalement les banques et les marchés financiers. La relation entre ces deux acteurs clés de l'économie repose sur une interdépendance : d'un côté, les entreprises font souvent appel aux banques pour obtenir du financement, notamment en période de difficultés ; de l'autre côté, les entreprises jouent un rôle crucial dans l'activité bancaire, en déposant des fonds qui permettent aux banques de les réaffecter à d'autres partenaires. Ainsi, il est difficile d'aborder la question du financement sans tenir compte des services offerts par les banques. Ces services ont évolué considérablement, en raison du développement et de la complexité croissante de l'économie de marché, de l'expansion des activités commerciales et du besoin constant de liquidités dans les opérations des entreprises, ainsi que des politiques internes visant à stimuler l'investissement et le développement des activités. L'évolution de la civilisation a fait du financement une ressource vitale pour les entreprises. Les relations entre les banques et les entreprises revêtent une importance particulière, réunissant deux acteurs économiques majeurs. Les banques occupent une position centrale dans le renforcement de ce partenariat. À l'ère de la mondialisation des économies et des marchés financiers, les banques

Introduction générale

jouent un rôle moteur dans ce processus et doivent être à la pointe de l'adaptation pour fournir des services répondant à des besoins de plus en plus complexes. Dans les pays dotés d'une économie de marché mature, les banques sont structurées de manière à entretenir des relations étroites, durables et variées avec les acteurs économiques.

Le but de ce travail est d'évaluer la contribution de la banque dans le financement de l'investissement, pour cela nous allons essayer de développer l'étude de financement d'un projet d'investissement par un crédit bancaire, à travers le cas d'un crédit d'investissement accordé par la banque CNEP. Ceux qui nous mènent à poser la problématique suivante :

Comment une banque doit-elle mener une étude pour accorder un crédit d'investissement tout en minimisant les risques ?

Démarche méthodologique

Pour étudier la relation banque-entreprise concernant l'octroi de crédits d'investissement, une méthodologie mixte sera utilisée. D'abord, une revue de la littérature fournira un cadre théorique sur les interactions entre banques et entreprises. Ensuite, une analyse quantitative des données financières et des dossiers de crédit de la CNEP Banque sera réalisée pour identifier les critères et les facteurs déterminants dans le processus d'octroi de crédit

Chapitre I :

*Le cadre conceptuel de la relation
banque-entreprise*

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

Introduction

La relation entre les banques et les entreprises est une composante vitale du système économique, influençant directement la croissance et la stabilité des deux parties. Ce chapitre explore en profondeur le cadre conceptuel qui structure cette relation, en examinant les interactions, les responsabilités et les bénéfices mutuels. Comprendre cette relation est essentiel pour appréhender comment les banques et les entreprises peuvent collaborer efficacement pour favoriser le développement économique et la stabilité financière.

Dans la première section, nous avons défini les notions de base concernant les banques et les entreprises, posant les fondations nécessaires pour comprendre les rôles et les fonctions de chaque acteur économique. Les banques, en tant qu'institutions financières, jouent un rôle crucial en fournissant divers services allant du dépôt et de la gestion des fonds à l'octroi de crédits et de financements. Elles assurent la sécurité des dépôts des entreprises et leur permettent d'accéder à des capitaux nécessaires pour leurs opérations quotidiennes et leurs projets d'expansion. Les entreprises, de leur côté, dépendent de ces services bancaires pour financer leurs opérations courantes, investir dans leur croissance et gérer leurs liquidités de manière efficace. Sans le soutien des banques, les entreprises auraient du mal à obtenir les fonds nécessaires pour se développer et répondre aux défis économiques.

La deuxième section a été consacrée à la gestion des risques bancaires, un aspect crucial pour les banques lorsqu'elles interagissent avec les entreprises. Les banques doivent gérer divers types de risques pour garantir leur stabilité financière et continuer à fournir des services de manière fiable. La gestion efficace des risques de crédit, de marché, opérationnels et de liquidité permet aux banques de maintenir leur solvabilité et leur réputation. Le risque de crédit concerne la possibilité que les entreprises emprunteuses ne remboursent pas leurs prêts. Le risque de marché est lié aux fluctuations des taux d'intérêt, des taux de change et des prix des actifs financiers. Le risque opérationnel résulte de défaillances internes telles que des erreurs humaines ou des systèmes informatiques défectueux. Enfin, le risque de liquidité concerne la capacité de la banque à honorer ses obligations à court terme. En gérant ces risques de manière proactive, les banques peuvent offrir des conditions de crédit plus favorables et des services financiers adaptés aux besoins des entreprises.

La troisième section a abordé la prévision des besoins financiers des entreprises, soulignant l'importance pour ces dernières d'anticiper et de planifier leurs besoins en capitaux. Cette prévision est essentielle pour les entreprises afin de se préparer aux fluctuations économiques et de saisir les opportunités de croissance. En anticipant leurs besoins financiers, les

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

entreprises peuvent éviter les pénuries de liquidités qui pourraient compromettre leur fonctionnement. Elles peuvent également planifier des investissements stratégiques qui leur permettront de se développer et de rester compétitives. Les banques jouent un rôle clé en aidant les entreprises à évaluer leurs besoins financiers futurs et en leur fournissant les outils et les conseils nécessaires pour une gestion financière efficace. Cela inclut l'analyse des flux de trésorerie, la budgétisation et la mise en place de réserves financières pour faire face aux imprévus.

Ce chapitre met en lumière les fondements de la relation banque-entreprise. Il est crucial de comprendre que cette relation est symbiotique : les banques et les entreprises dépendent l'une de l'autre pour leur croissance et leur stabilité. Les banques fournissent le financement et les services financiers nécessaires aux entreprises, tandis que les entreprises offrent aux banques des opportunités d'investissement et des revenus sous forme d'intérêts et de frais. Une relation solide et bien gérée entre les banques et les entreprises est donc bénéfique pour l'ensemble de l'économie, favorisant un environnement où les deux parties peuvent prospérer et contribuer à la croissance économique globale.

Section1 : Notion de base sur les Banques et les Entreprises

Cette section consacre à l'exploration des notions fondamentales concernant les banques et les entreprises, deux acteurs majeurs de l'économie. Nous commencerons par définir ce qu'est une banque et examinerons les différents types de banques existantes, ainsi que leur rôle crucial dans le système financier. Nous aborderons également les diverses formes d'activités bancaires. En parallèle, nous présenterons une classification des entreprises, en soulignant leurs caractéristiques distinctives et leur importance économique. Cette analyse permettra de mieux comprendre comment ces institutions interagissent et contribuent ensemble à la stabilité et à la croissance économique.

1. Différents types de banques

Il existe plusieurs métiers dans la banque selon le type de clientèle et le type d'opérations générées. On distingue La banque centrale : Surnommée la "banque des banques," une banque centrale est une institution publique indépendante chargée de garantir la stabilité monétaire d'un pays. Chaque nation possède sa propre banque centrale, dont l'actionnaire principal est l'État.¹

¹S.HADDAD, S.MOKHTARI « comprendre la banque : organisation et fonctionnement »édition pages bleues international, octobre 2015.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

Selon l'article 35 de la LMB 2023 « La Banque d'Algérie a pour mission de veiller à la stabilité des prix en tant qu'objectif de la politique monétaire, de créer et de maintenir, dans les domaines de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement soutenu de l'économie, tout en veillant à la stabilité monétaire et financière. A cet effet, elle est chargée de régler la circulation monétaire, de diriger et de contrôler, par tous les moyens appropriés, la distribution du crédit, de réguler la liquidité, de veiller à la bonne gestion des engagements financiers à l'égard de l'étranger, de réguler le marché des changes et de s'assurer de la sécurité et de la solidité du système bancaire »².

1.1 Les banques d'affaires

« Les banques d'affaires également connues sous le nom de banques corporatives, elles se concentrent sur le financement des grandes entreprises et des institutions.

Leur principal objectif est de fournir des services financiers spécialisés aux grandes entreprises, aux multinationales et des institutions financières. Ces services comprennent notamment le financement de projet, le financement d'acquisition, le conseil en gestion financière, la structuration des capitaux et la gestion des risques.

Les banques d'affaires jouent ainsi un rôle important dans le soutien et la croissance des entreprises en leur fournissant des solutions sur mesure afin de répondre à leurs besoins financiers complexes ».³

1.2 Les banques d'investissement

« Les banques d'investissement ont une activité basée sur les marchés financiers. Ces banques d'investissement achètent et vendent des actions, des obligations ou des produits dérivés sur les marchés financiers. Elles peuvent aussi s'occuper de levée de fonds pour des entreprises nouvellement cotées ou gérer des opérations de change ».⁴

1.3 Les banques commerciales

« Les banques commerciales sont également appelées banques de détail ou banques de proximité. Ce sont les types de banques les plus connus. En effet, les banques commerciales sont des banques où nous avons tous des comptes bancaires et des comptes d'épargne. Ces

² TITRE III ATTRIBUTIONS ET OPERATIONS DE LA BANQUE D'ALGERIE Chapitre 1^{er} Attributions générales, Loi n° 23-09 du 21 juin 2023 portant Loi monétaire et bancaire

³ Choisirmabanque.be. [Les différents types de banque - ChoisirMaBanque.be. \(En ligne\). Disponible sur : https://www.choisirmabanque.be/les-differents-types-de-banques/](https://www.choisirmabanque.be/les-differents-types-de-banques/) consulté le (29/05/2024 à 14h).

⁴ Scribd. Quels Sont Les Différents Types de Banques | PDF – Scribd. (En ligne). Disponible sur : <https://fr.scribd.com/document/430222894/Quels-sont-les-differents-types-de-banques-docx> consulté le (29/05/2024 à 14h).

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

banques commerciales fournissent des services bancaires à leurs clients particuliers ou entreprises. Parmi ces services bancaires, on peut citer :

- Les dépôts de fonds (compte d'épargne, compte courant) ;
- Les différents crédits ou prêts ;
- La mise à disposition d'un compte bancaire avec tous les services qui vont avec comme par exemple la mise à disposition de moyens de paiement (carte bancaire, chéquiers ...)».⁵

2. Le rôle de la banque dans l'économie

Les banques jouent un rôle fondamental dans l'économie en facilitant la mise en relation entre les offreurs et les demandeurs de capitaux. Bien que les méthodes d'intervention des banques dans ce domaine aient connu de nombreuses évolutions, leur activité demeure encore aujourd'hui à la base de tous les mécanismes monétaires et financiers.

La banque agit en tant qu'intermédiaire entre les offreurs et les demandeurs de capitaux à travers deux processus distincts :

- L'intermédiation bancaire, qui implique l'interposition de son bilan entre les offreurs et les demandeurs.
- La désintermédiation, qui met directement en relation les offreurs et les demandeurs de capitaux sur un marché financier ou monétaire.

Elle remplit deux fonctions essentielles : la collecte des dépôts et la distribution des crédits

2.1 La collecte de dépôt

Selon l'article 69 de la loi relative à la monnaie et au crédit, les dépôts sont définis comme étant « les fonds reçus du public, les fonds recueillis de tiers, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer ». Cependant, le même article précise « Toutefois, ne sont pas considérés comme fonds reçus du public, au sens de la présente loi : les fonds remis ou laissés en compte par les actionnaires détenant au moins 5 % du capital, les fonds provenant d'émission d'emprunts obligataires, de Sukuk

⁵Choisirmabanque.be. Opcit. Consulté le (29/05/2024 à 14h).

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

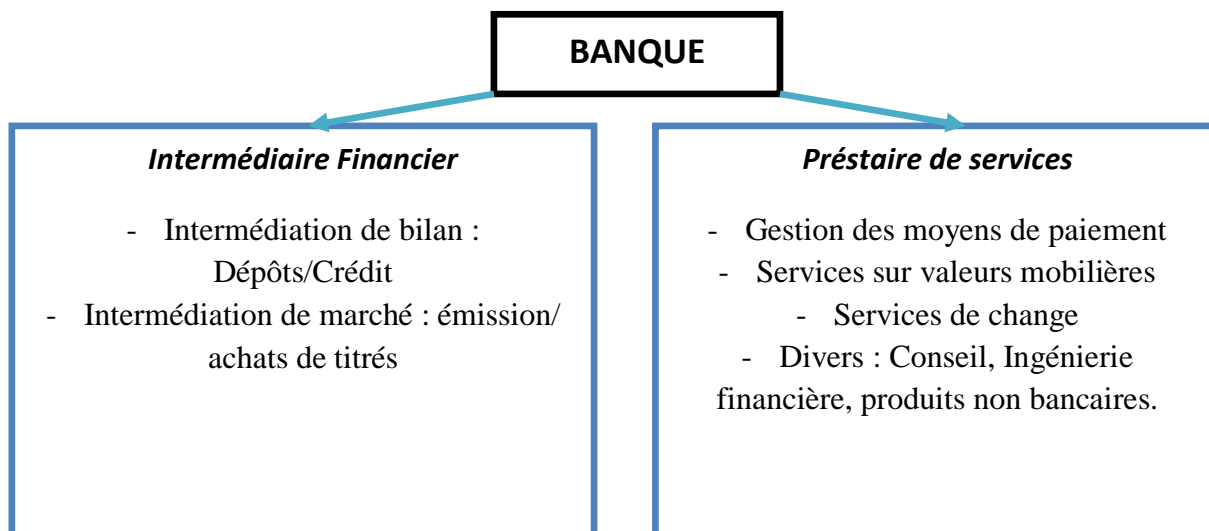
ou de titres de créance assimilés ; toute autre catégorie de fonds définie par un règlement de la Banque d'Algérie ». ⁶

2.2 La distribution de crédit

La banque collecte des fonds auprès de ses clients sous forme de dépôts à vue ou à terme, constituant ainsi des ressources importantes qui ne doivent pas rester inactives dans ses caisses. La loi lui permet d'utiliser une partie de ces fonds, sous sa responsabilité exclusive, pour accorder des crédits à différents acteurs économiques tels que les entreprises, les ménages, les administrations et d'autres banques qui ont besoin de capitaux pour investir, produire et consommer.

Le schéma suivant résume le rôle joué par la banque dans l'économie d'un pays. En tant qu'intermédiaire financier, elle collecte des fonds auprès des agents économiques disposant d'excédents de ressources, puis elle distribue ces dépôts sous forme de crédits aux agents économiques ayant besoin de financement.

Figure N° 01 : La banque, Intermédiaire financier et préstaire de service



Source : Sylvie de Coussegues « gestion de la banque » édition Dunod.2013.P7.

3. Les différentes formes d'activité des banques

Les activités exercées par la banque peuvent être classées en trois types :

- Opérations de banques ;
- Les activités annexes ;

⁶ Art.67 de la loi n° 23-09 du 21 juin 2023 portant Loi monétaire et bancaire, TITRE V ORGANISATION BANCAIRE Chapitre 1er Définitions. Consulter le 29/05/2024.

- Les prises de participations.

3.1 Opérations de banque

Il existe trois catégories d'opérations de banque :

- réception de dépôts du public ;
- distribution de crédit ;
- services bancaires de paiement.

3.1.1 Réception de dépôts du public

Cette opération implique le dépôt de fonds par un tiers, qu'il s'agisse d'une personne physique ou morale, auprès d'une entité autorisée. Cette activité de collecte de ressources est principalement réservée aux établissements de crédit, qui peuvent rémunérer ces dépôts et les investir pour leur propre compte. Ils ont l'obligation de restituer les sommes déposées dès que la demande en est faite.

3.1.2 Distribution de crédit

Ils peuvent être regroupés en :

- **crédits à court terme** : accordés à la clientèle d'entreprise et de professionnels en vue de couvrir un besoin de trésorerie
- **crédits à moyen terme** : destinés à financer les équipements, les outils et les installations légères.
- **crédits-bails** : qui représentent un moyen moderne de financement des biens immobiliers ou mobiliers, en particulier les équipements.

3.1.2.1 Services bancaires de paiement

Cela consiste à mettre à disposition de la clientèle des moyens de paiement, ainsi que la gestion et l'utilisation de tous les instruments permettant de transférer des fonds, quel que soit le support ou le procédé technique utilisé.

3.2 Les activités annexes

Les activités annexes de banque désignent toutes les opérations qui étendent leurs services au-delà des opérations bancaires de base. Cela englobe les transactions de change, les opérations sur l'or, les métaux précieux et les pièces, ainsi que les investissements dans les valeurs mobilières et les produits financiers. Ces activités incluent le conseil en gestion de patrimoine et en gestion financière, ainsi que l'ingénierie financière pour concevoir des

solutions personnalisées. Les opérations de location simple permettent aux clients de louer des biens sans les acheter. Ces activités annexes diversifient les services des banques et répondent aux besoins variés des clients en matière de gestion financière et d'investissement.

3.3 Les prises de participations

Les prises de participation sont régies par des réglementations strictes et impliquent l'acquisition durable, pour des raisons stratégiques, d'actions émises par des sociétés, des établissements de crédit ou des entreprises externes. Cette pratique permet à une entité d'investir dans d'autres organisations tout en détenant une partie de leur capital. Ces investissements sont généralement motivés par des considérations stratégiques telles que l'expansion du marché, le renforcement de la compétitivité ou l'accès à de nouvelles technologies. Les prises de participation peuvent également être utilisées pour exercer une influence sur les décisions stratégiques des entreprises cibles, notamment en participant aux assemblées générales et en votant lors des réunions d'actionnaires.

Les prises de participation représentent une stratégie d'investissement clé pour les entreprises cherchant à diversifier leurs activités et à consolider leur position sur le marché.⁷

4. Généralités sur les entreprises

Les entreprises, de toutes tailles et dans tous les secteurs, sont les acteurs clés de l'économie, stimulant la croissance, l'innovation et la réussite économique.

4.1. Notion de base sur l'entreprise

L'entreprise représente une entité économique autonome prenant des décisions, disposant de ressources humaines, matérielles et financières qu'elle gère en vue de produire des biens et services destinés à la vente. Cette combinaison d'éléments divers contraint l'entreprise à entretenir plusieurs relations avec son environnement, qui peuvent être :

- Un environnement commercial, impliquant des relations avec les clients et les fournisseurs.
- Un environnement socioculturel, concernant les relations avec le personnel.
- Un environnement administratif, incarné par l'État.
- Un environnement financier, impliqué dans les relations avec les banques.
- Un environnement sociétal et politique, lié aux relations avec les actionnaires.⁸

⁷Pierre Bezbakh et Sophie Gherardi « dictionnaire de l'économie » édition LAROUSSE, P.110, 113, 116.

4.2. Classification des entreprises

Les entreprises peuvent être classifiées selon divers critères, mais elles peuvent être regroupées selon trois critères principaux : le critère économique, le critère juridique et la propriété du capital.

4.2.1. Classification selon le critère économique

Le critère économique il s'agit de la nature de l'activité et de la dimension ou la taille de l'entreprise

4.2.1.1. La nature de l'activité

Les entreprises peuvent être classées selon trois secteurs : primaire, secondaire et le secteur tertiaire.

- **Le secteur primaire** : englobe toutes les entreprises dont l'activité principale est liée à la nature, telles que la pêche et l'agriculture.
- **Le secteur secondaire** : regroupe toutes les entreprises de transformation, comme le bâtiment et l'industrie.
- **Le secteur tertiaire** : concerne le secteur des services, incluant le transport, l'enseignement et la banque.

Clark propose un nouveau concept : "La loi des trois secteurs". Selon cette théorie, le développement économique est étroitement lié à l'évolution de la part respective de chacun des trois secteurs dans l'activité économique ;

- Au départ, le secteur primaire occupe une position dominante,
- Ensuite, le secteur secondaire se développe et finit par surpasser le secteur primaire,
- Enfin, le secteur tertiaire prend de l'importance et devient petit à petit dominant.

De nos jours, certains font référence au secteur quaternaire, qui englobe les services intellectuels, notamment les entreprises de conseil en informatique.

4.2.1.2. Classifications selon la dimension

La taille d'une entreprise peut être mesurée de différentes façons, Les éléments ci-dessous permettent de distinguer les petites, moyennes et grandes entreprises

⁸BRAHAMI.I, IDRI.M. (2021). Relation banque entreprise dans le cadre de financement des investissements. Mémoire. Université Abderahmane Mira de Bejaia. Algérie.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

Le chiffre d'affaires : il reflète la part de marché occupée par l'entreprise et donne une indication de son activité économique.

La valeur ajoutée : elle mesure la richesse créée à l'intérieur de l'entreprise, représentant la différence entre la valeur des biens et services produits et le coût des intrants.

L'effectif : il permet d'évaluer l'importance du facteur de production travail au sein de l'entreprise, reflétant sa taille en termes de personnel.

Les capitaux propres : ils mesurent, entre autres, l'importance des fonds apportés par les propriétaires de l'entreprise, reflétant sa capacité financière et sa stabilité.

Le résultat de l'entreprise : il traduit la rentabilité de l'entreprise, soit la capacité de celle-ci à générer des bénéfices à partir de ses activités.⁹

4.2.2. Classification selon le critère juridique

Selon la structure de détention du capital et les objectifs de l'entreprise, on distingue deux principales catégories d'entreprises :

4.2.2.1 Les entreprises publiques

Celles dont le capital est entièrement ou partiellement détenu par l'État ou les collectivités publiques. Elles sont souvent créées dans le but de fournir des services publics ou de réaliser des missions d'intérêt général.¹⁰

4.2.2.2 Les entreprises privées

Celles où la propriété est détenue par des individus ou des entités privées. On distingue les entreprises individuelles, où un seul propriétaire assume tous les risques financiers, telles que les artisans et les commerçants. Ensuite, il existe les sociétés, où plusieurs associés partagent les risques (société de personnes), ou une partie seulement (société de capitaux, telles que les SA, SARL), en fonction des objectifs et des besoins spécifiques de l'entreprise.¹¹

⁹SUPPORT DE COURS, FILIERE : ECONOMIE ET GESTION MODULE : TECHNIQUES ET ECONOMIE D'ENTREPRISE (1) MATIERE : ECONOMIE ET ORGANISATION DES ENTREPRISES. (En ligne). Disponible sur : <https://fac.umc.edu.dz/ista/pdf/cours/PMI%20%20ORGANISATION%20part1.pdf>, Consulté le (29/05/2024 à 14h).

¹⁰Ibid.

¹¹SUPPORT DE COURS. Opcit. Consulté le (29/05/2024 à 14h).

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

Tableau n°01 : résumé des caractéristiques des principales sociétés

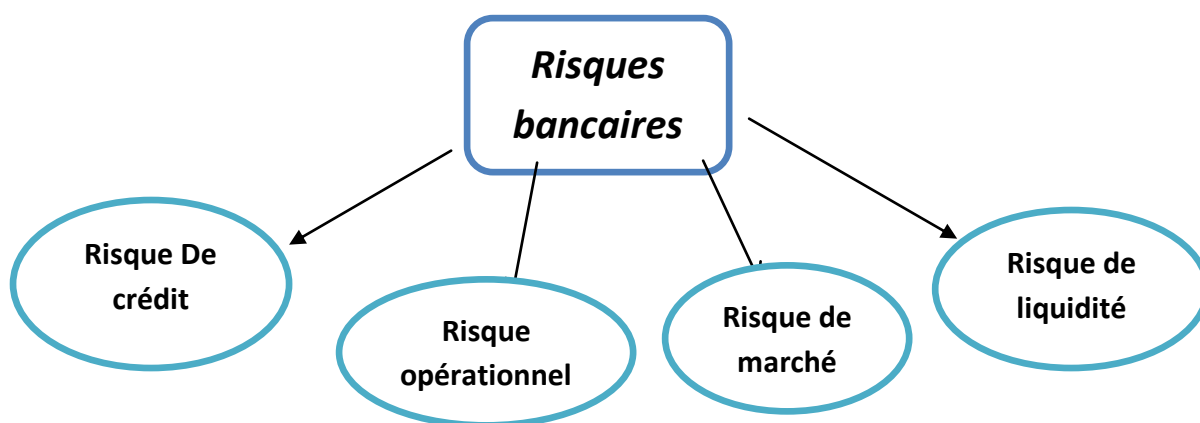
Forme juridique	Société en nom collectif (SNC)	Société à responsabilité limitée (SARL)	Société par actions (SPA)
Apporteurs	Personnes physiques ayant la qualité de commerçant	Personnes physiques, n'ayant pas la qualité de commerçant, sauf celui ou ceux désignés comme gérant et personnes morales.	Personnes physiques et morales, ayant la qualité de commerçant.
Nombres d'associés	Ils doivent être deux ou plus.	Deux à plusieurs personnes, le nombre d'associés ne peut dépasser vingt	Ne peut être inférieur à sept.
La gestion des Sociétés	Détention des pouvoirs par tous les associés, sauf stipulation contraire des statuts.	Détention des pouvoirs par un ou plusieurs gérants.	Détention des pouvoirs par un ou plusieurs gérants.
Nature des titres	Parts sociales : en nature, en numéraire et en industrie.	Parts sociales : en nature ou en numéraire.	Actions, les obligations et autres titres : en nature, en numéraire.
Capital minimum	N'est pas fixé par la loi	Est de 100 000da	5 000 000da si elle fait appel à l'épargne dans le cas contraire son capital doit être de 1 000 000da

Source : Code de commerce en Algérie

Section 2 : La gestion des risques

La gestion des risques bancaires est cruciale pour la stabilité des institutions financières. Les banques font face à divers risques, tels que le risque de crédit, de marché, opérationnel et de liquidité. Cette section aborde les types de risques bancaires et les stratégies de limitation, en couvrant les méthodes d'identification, de mesure et de surveillance des risques. Elle met également en lumière les meilleures pratiques et les cadres réglementaires pour minimiser les risques et assurer la stabilité financière.

Schéma 1 : Les risques bancaires



Source : établi par Nous-Même.

1. Les risques bancaires

Sont des risques auquel expose un établissement bancaire lors d'une activité bancaire. Cette activité, par son rôle d'intermédiation financière et ses services connexes, expose les établissements bancaires à de nombreux risques.

Parmi ces risques on distingue quatre catégories ; Le risque de crédit, opérationnel, marché, et de liquidité.

1.1 Le risque de crédit

Désigne le risque de défaut des clients, c'est-à-dire le risque de pertes consécutives à l'incapacité d'un emprunteur de faire face à ses obligations. C'est le premier des risques auquel est confronté un établissement de crédit. ¹².

¹² PLIHON.D « les banques acteurs de la globalisation financière » édition documentation française, Paris, 2006

1.2 Le risque opérationnel

Le risque opérationnel est défini comme le risque de pertes résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance attribuable aux procédures, au facteur humain et aux systèmes ou à des causes externes. Il provient des dysfonctionnements de la banque, en particulier de ses systèmes informatiques et de télécommunications.¹³

1.3 Le risque de marché

Il s'agit des pertes pouvant résulter de la baisse de valeur des portefeuilles bancaires en raison de l'évolution défavorable des prix des actifs. Les risques de marché proviennent de l'instabilité des paramètres de marché, tels que les cours boursiers et les taux d'intérêt. Le risque de marché englobe plusieurs types de risques, notamment le risque de taux d'intérêt, le risque de change, le risque de matière première et le risque de titre financier.

1.3.1 Le risque de taux d'intérêt

Tout d'abord, on observera que la banque désireuse de ne pas être exposée au risque de taux doit réaliser l'égalité de la durée de ses actifs et passifs, visant ainsi une immunisation totale. Cependant, cet objectif est difficilement compatible avec les fonctions d'intermédiation financière. Par conséquent, pour gérer le risque de taux, les dirigeants s'efforcent d'améliorer l'immunisation de la banque en fonction de leurs prévisions d'évolution des taux d'intérêt ou en couvrant les positions de taux sur les marchés dérivés.

1.3.2 Le risque de change

Il concerne le risque de pertes résultant des fluctuations des taux de change. Semblable aux risques de taux d'intérêt et de marché, il provient du fait qu'une partie du bilan des banques est libellée en devises étrangères. Les variations des taux de change par rapport à la monnaie nationale peuvent entraîner des plus-values ou des moins-values susceptibles d'affecter les résultats bancaires.¹⁴

1.3.3 Le risque de matière première

Les matières premières sont l'une des classes d'actifs les plus volatiles du marché en raison des fluctuations importantes de l'offre et de la demande. L'investisseur est donc exposé à un risque de marché significatif, c'est-à-dire à un risque de perte en capital dû aux variations des prix des matières premières. Étant principalement accessibles via des produits structurés,

¹³ Ibid.

¹⁴ PLIHON.D. opcit

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

des dérivés et des fonds, les matières premières impliquent également un risque de crédit pour l'investisseur choisissant ces supports. Enfin, si l'investisseur décide de prendre une position directe sur une matière première, il fait face à un risque de liquidité accru.¹⁵

1.3.4 Le risque de titre financier

Chaque placement, et particulièrement chaque titre financier, comporte un risque qui est la contrepartie de son rendement. Le risque d'un titre financier correspond à une évaluation des dangers qui lui sont associés. Ces risques varient considérablement en fonction de la nature du produit. Par exemple, certaines obligations d'État présentent un faible niveau de risque. En revanche, certains instruments financiers, tels que les options à terme, les options binaires ou les produits adossés à des dettes collatérales, comportent des risques beaucoup plus élevés.¹⁶

1.4 Le risque de liquidité :

Correspond aux situations où la banque ne dispose pas de liquidités suffisantes pour honorer ses engagements immédiats. Ce risque découle principalement de la fonction de transformation des échéances d'une banque, qui conduit à ce que les actifs aient des maturités plus longues que celles de ses passifs.¹⁷

2. Limitation des risques

La gestion des risques est cruciale pour les banques afin de préserver leur solidité financière et leur capacité à fonctionner de manière sûre et saine. Pour limiter les risques de crédit bancaire, plusieurs approches sont proposées en quatre moyens :

- Diversification des portefeuilles de crédit ;
- Étude approfondie des futurs débiteurs ;
- Surveillance continue de la solvabilité ;
- Prise de garanties.¹⁸

¹⁵Société generaleprivatebanking . MATIÈRES PREMIÈRES - SocieteGeneralePrivateBanking. (En ligne). (2019). Disponible sur :

https://www.privatebanking.societegenerale.com/fileadmin/user_upload/SGPB_2019/Fiches_p%C3%A9dagogiques_SGPB_FRA/Fiche_Mati%C3%A8res_premi%C3%A8res_VF.pdfconsulté le (29/05/2024, à 14h).

¹⁶Bourses des crédits. [Risque d'un titre financier - Définition - Lexique épargne... \(En ligne\). Disponible sur : https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-risque-titre-financier-4155.php#:~:text=Le%20risque%20d'un%20titre%20financier%20est%20li%C3%A9%20%C3%A0%20la,les%20investisseurs%20diversifient%20leur%20portefeuille](https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-risque-titre-financier-4155.php#:~:text=Le%20risque%20d'un%20titre%20financier%20est%20li%C3%A9%20%C3%A0%20la,les%20investisseurs%20diversifient%20leur%20portefeuille)consulté le (29/05/2024, a 14h)

¹⁷PLIHON.D. opcit

¹⁸F. JACQUES. « Opération de banque » édition DALLOZ, Toulouse, 1963.

2.1 La diversification des portefeuilles de crédit

La diversification des crédits est une stratégie importante pour les banques. En effet, concentrer les crédits sur quelques gros bénéficiaires est risqué. Plus les crédits sont répartis entre un grand nombre de bénéficiaires et d'émetteurs, moins la probabilité de non-remboursement est élevée. La division des risques est donc un principe fondamental de la fonction d'intermédiaire financier. Même, le fait de financer exclusivement un seul secteur d'activité économique ou une seule zone géographique expose la banque à des risques élevés en cas de récession dans ce secteur ou cette zone.

2.2 Les études approfondies du futur débiteur

Pour réduire les risques de crédit, la banque choisira de n'accorder des prêts qu'aux emprunteurs présentant un faible risque de défaut de paiement. Elle doit s'assurer que les remboursements et les intérêts demandés correspondent aux revenus actuels et futurs du débiteur. De plus, elle doit vérifier si le client est véritablement motivé à honorer ses engagements, en consultant les fichiers d'incidents de paiement et de remboursement. La banque peut également sélectionner ses clients en fonction de leur situation familiale, de leur niveau de revenu, et d'autres critères permettant de distinguer les emprunteurs susceptibles de rencontrer des difficultés de remboursement de ceux qui ne le sont pas. En ce qui concerne les prêts aux entreprises, la décision est basée sur des études de conjoncture dans leur secteur économique et sur l'examen de leur situation financière.

2.3 La surveillance constante de la solvabilité

La solvabilité est une caractéristique qui nécessite une surveillance constante. Des personnes peuvent être solvables à un moment donné et ne plus l'être par la suite. La solvabilité est liée au patrimoine de l'individu et dépend également des garanties fournies. En l'absence de garanties spécifiques, l'ensemble du patrimoine du débiteur constitue sa garantie. Cependant, toutes les richesses ne sont pas également sécurisantes pour le créancier. Un créancier prudent ne sera tranquille que si les biens du débiteur sont facilement disponibles et saisissables. Il comparera les actifs disponibles aux passifs exigibles pour évaluer si d'autres créances ne mettent pas le débiteur en difficulté. De plus, certains actifs, comme le fonds de commerce, peuvent disparaître spontanément si le débiteur cesse ses efforts pour les conserver. En outre, il existe des personnes extrêmement riches qui ne remboursent pas leurs dettes, et certaines fortunes peuvent être constituées de biens insaisissables.

2.4 La prise des garanties

Pour renforcer la sécurité de ses engagements, en particulier pour se protéger contre le risque de non-remboursement, il est essentiel que le banquier obtienne des garanties. Ces garanties peuvent être classées en deux catégories : les garanties réelles et les garanties personnelles.

2.4.1 Les garanties réelles

Elles concernent des biens et se présentent sous forme d'hypothèques lorsqu'un immeuble est utilisé pour garantir une obligation, de gages lorsque des biens meubles sont donnés en garantie, avec ou sans dépossession du débiteur, ou de nantissements qui s'appliquent à des biens incorporels tels que les créances ou les comptes d'instruments financiers.

On distingue ses deux formes :

2.4.1.1 L'hypothèque ou sûreté réelle immobilière

L'hypothèque est une garantie plus coûteuse que le nantissement et est généralement sollicitée pour couvrir des crédits d'investissement. Elle consiste à accorder au créancier un droit sur un immeuble, sans que le débiteur en soit dessaisi, tout en rendant cette garantie publique par le biais de formalités de publicité.¹⁹

2.4.1.2 Le nantissement

Il s'agit de la démarche par laquelle un débiteur offre un bien en garantie à son créancier afin de sécuriser une dette. Cette action vise à fournir une assurance au créancier contre le risque de non-remboursement. Lorsque le bien donné en garantie est un bien meuble, cette forme de garantie est appelée gage. En revanche, si la garantie porte sur les revenus d'un immeuble, elle est désignée par le terme d'antichrèse. Cette pratique est couramment utilisée dans le domaine des transactions financières et immobilières pour assurer la sûreté des prêts et obligations contractés par les débiteurs.²⁰

2.4.2 Les garanties personnelles

Elles sont fournies par un tiers dans le cadre de cautionnement ou d'aval. Il est fréquent, notamment dans le contexte de prêts accordés aux PME, que les banques exigent la caution

¹⁹DrGodihDjamelTorqui, DrLazreg Mohammed. « les principes généraux afférents aux techniques bancaires » édition NPU. 2021. Tlemcene.

²⁰Sylvie de Coussergues. Opcit.

solidaire des dirigeants de l'entreprise afin de limiter leur responsabilité financière aux apports et de les inciter à gérer l'entreprise de manière à rembourser les créanciers. Également issues de la pratique commerciale, les garanties à première demande ou les lettres d'intention souscrites par les sociétés mères pour soutenir leurs filiales ont vu le jour. Les règles concernant la prise de garanties doivent être clairement définies dans des contrats afin d'assurer la sécurité juridique de l'opération, de préciser les situations où les garanties sont requises et les niveaux de couverture. Il est cependant important de noter que la prise de garanties n'élimine pas le risque de non-remboursement, notamment en raison de la complexité des procédures de faillite.

Les garanties personnelles se présentent sous forme de l'engagement pris par une ou plusieurs personnes de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Elles prennent la forme juridique du cautionnement et de l'aval.

2.4.2.1 Le cautionnement

Est un contrat par lequel une personne physique ou morale s'engage envers le créancier à payer la dette d'un débiteur principal si celui-ci ne peut pas la payer. La caution est tenue au même titre que le débiteur principal et peut être poursuivie par le créancier en cas de défaut de paiement.

Le cautionnement peut être limité à un certain montant ou une durée précise, il offre au créancier une sécurité supplémentaire en cas d'insolvabilité du débiteur.²¹

2.4.2.2 L'aval

Est une forme de cautionnement spécifique aux effets de commerce (lettres de change, billets à ordre). Il consiste en la signature d'un tiers (l'avaliseur) au verso de l'effet de commerce, qui s'engage ainsi à en payer le montant en cas de défaut du débiteur principal.

L'avaliseur est solidairement responsable au même titre que le débiteur principal et les autres avalistes éventuels. L'aval renforce la sécurité de l'effet de commerce pour le créancier.²²

²¹GerardBuzyn et Jean-Pierre Bort « Techniques bancaires » édition ECONOMICA, 2004.

²²GerardBuzyn et Jean-Pierre Bort. Opcit.

Section 3 : la prévision des besoins financiers de l'entreprise

Cette section se penche sur la prévision des besoins financiers de l'entreprise, un pilier crucial de la gestion financière stratégique. Après avoir exploré l'évolution végétative de l'entreprise et les prévisions globales, ainsi que la fonction d'investissement, nous aborderons maintenant en détail les processus de prévision des flux de trésorerie, d'évaluation des besoins en fonds de roulement et de planification des investissements. En mettant l'accent sur l'importance de ces prévisions dans la prise de décision financière stratégique, nous explorerons les meilleures pratiques et les stratégies efficaces pour garantir la stabilité financière à long terme de l'entreprise.

1. L'évolution végétative de l'entreprise et les prévisions globales

Les prévisions financières, qu'elles concernent des budgets à court terme (3 à 12 mois), des plans à moyen terme (2 à 5 ans) ou des projets à long terme (7 à 15 ans), reposent généralement sur deux documents clés : le compte de résultat prévisionnel et le bilan prévisionnel.

Ces documents fondamentaux sont toujours accompagnés de deux outils de contrôle visant à garantir leur cohérence globale : un tableau prévisionnel des flux financiers et une série de ratios prudentiels assortis d'une évaluation des risques.

Il est donc essentiel d'aborder de manière systématique l'étude des méthodes de mise en œuvre et de contrôle des budgets prévisionnels en analysant en profondeur ces documents.

Pour garantir une progression minimale, il est judicieux de partir de la situation d'une entreprise aux caractéristiques suffisamment stables, ce qui permettrait d'établir une modélisation simple et récurrente. Ainsi, les modalités de construction et les procédures de contrôle des budgets prévisionnels de base seront clairement définies, permettant ainsi de traiter toutes sortes de situations envisageables, qu'elles soient simples ou complexes.²³

1.1 Le modèle prévisionnel global pour un cycle d'exploitation stable

Une situation de référence est présentée, utilisée dans une analyse financière. Cette situation repose sur des hypothèses simplifiées mais réalistes pour le moment. L'entreprise connaît une croissance modérée et régulière de son activité, avec des indicateurs techniques stables tels que le niveau d'investissement, l'intégration de la production et la productivité du

²³ Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON « L'Entreprise et la Banque : leurs relation d'affaires en pratique » édition ECONOMICA

travail. Les fonctions d'approvisionnement et de commercialisation sont gérées de manière satisfaisante, ce qui maintient la stabilité des politiques tarifaires, des délais de paiement et des conditions de stockage. Le cycle d'exploitation de l'entreprise est également stable, sans fluctuations majeures dans les rentrées ou les sorties de fonds au cours de l'exercice.

1.2 Le compte de résultat

Le compte de résultat prévisionnel, considéré comme le pivot de tous les autres, occupe une place centrale dans l'analyse. Cette position est justifiée par les informations essentielles qu'il fournit et par les hypothèses cruciales qui sous-tendent son élaboration. Bien que la validation de ces hypothèses soit discutée ultérieurement, leur intégration dans le processus décisionnel stratégique des dirigeants les places au sommet de la hiérarchie des choix.

Le processus de budgétisation implique plusieurs étapes visant à quantifier successivement, à partir d'un chiffre d'affaires préalablement déterminé, l'excédent brut d'exploitation (EBE), le résultat d'exploitation (REX), ainsi que le résultat net après impôts, avant de prendre en compte les charges ou produits financiers de trésorerie²⁴

1.2.1 La détermination de l'excédent brut d'exploitation prévisionnel

Met en évidence quatre éléments essentiels : les ventes prévisionnelles, les marges brutes d'exploitation, la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation.

1.2.1.1 Les ventes prévisionnelles

Dans tous les cas, leur détermination marque le début du processus budgétaire, avec comme hypothèse initiale la sélection d'un taux de croissance global du chiffre d'affaires. À partir de là, il est nécessaire de préciser la répartition de ces ventes en fonction de deux critères :

- Premièrement, les ventes seront réparties entre la production vendue et les ventes de marchandises.
- Ensuite, les pourcentages respectifs des ventes et des exportations seront définis pour affiner la répartition entre la production vendue et le commerce

1.2.1.2 Les marges brutes d'exploitation

Leur élaboration repose sur la comparaison entre le chiffre d'affaires prévu, et les charges directement associées à sa réalisation. Selon la répartition du chiffre d'affaires

²⁴Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

mentionnée précédemment, La marge brute est un indicateur important qui permet d'analyser la rentabilité de votre activité. Elle correspond à la différence entre le prix de vente et le coût de revient, ou encore entre le chiffre d'affaires et les coûts totaux de production.

Grâce à la marge brute, il est possible d'obtenir le taux de marge d'une entreprise.

Le calcul de la marge brute permet de connaître le rendement de votre activité sans prendre en compte les autres charges, amortissements, et imposition.²⁵

1.2.1.3 La valeur ajoutée

L'évolution de la valeur ajoutée devrait suivre de près celle du chiffre d'affaires, à condition que la répartition des ventes entre production vendue et commerce reste relativement constante.

La valeur ajoutée se calcule comme suit :

$$\begin{aligned} & \text{Marge brute de production} \\ & + \text{Marge brute commerciale} \\ & - \text{autres achats et charges externes} \\ & = \text{valeur ajoutée} \end{aligned}$$

1.2.1.4 Excédent brut d'exploitation

Il est généralement perçu comme l'élément central de toute la stratégie opérationnelle de l'entreprise et est déterminé par la formule suivante :

$$\begin{aligned} & \text{Valeur ajoutée} \\ & + \text{Subventions d'exploitation} \\ & - \text{impôts et taxes - charges de personnel (salaires charges sociales)} \\ & = \text{excédent brut d'exploitation} \end{aligned}$$

1.2.2 L'évaluation du résultat d'exploitation prévisionnel

Met en lumière les dotations aux amortissements et les autres produits et charges.

²⁵ [Marge brute : indicateur clé pour mesurer la rentabilité-agicap](https://agicap.com/fr/article/marge-brute-indicateur-essentiel/), La marge brute, un indicateur essentiel de votre rentabilité. (En ligne). 2024. Disponible sur : <https://agicap.com/fr/article/marge-brute-indicateur-essentiel/> consulté le (29/05/2024 à 14h).

1.2.2.1 Les dotations aux amortissements

Elles seront établies en se basant sur trois éléments :

- (+) Dotations aux amortissements pour les immobilisations existantes,
- (-) Reprises de dotations liées aux cessions ou mises au rebut d'immobilisations,
- (+) Dotations aux amortissements pour les nouveaux investissements de l'exercice.

1.2.2.2 les autres produits et charges

Leur prévision budgétaire est relativement subjective et peut être établie, faute de données plus précises, en fonction de leur proportion par rapport au chiffre d'affaires hors taxes.²⁶

1.2.3 Le calcul du résultat prévisionnel hors charges et produits financiers de trésorerie

1.2.3.1 l'impôt sur les sociétés

Il est projeté pour l'exercice $t + 1$ par le biais de la formule suivante, centrée autour du résultat fiscal :

Résultat courant avant charges et produits financiers de trésorerie

+ Résultat exceptionnel

-Report déficitaire de l'exercice t_0

= Résultat fiscal

x Taux de l'impôt sur les sociétés

= Impôt sur les sociétés de l'exercice avant charges et produits financiers de trésorerie

Si le résultat exceptionnel est attribuable à une plus-value de cession taxable à un taux différent du taux normal de l'impôt sur les sociétés, le calcul de l'impôt devra être adapté en conséquence.

²⁶Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit.

1.2.3.2 le résultat net après impôt sur les sociétés et avant charges et produits financiers de trésorerie

Il est calculé en utilisant la formule suivante :

Résultat courant avant charges et produits financiers de trésorerie

+ Résultat exceptionnel

-impôt sur les sociétés de l'exercice avant charges et produits financiers de trésorerie

= **résultat net avant charges et produits financiers de trésorerie**

1.3 Le bilan prévisionnel

L'élaboration du bilan prévisionnel revêt une importance aussi cruciale que celle du compte de résultat dans la mise en œuvre d'une procédure budgétaire exhaustive. Cependant, la relation entre le compte de résultat et le bilan est bien plus décisive que celle qui illustre les interactions entre le bilan et le compte de résultat. Cette prédominance du compte de résultat se manifeste aussi bien dans la structure du bilan que dans le besoin en fonds de roulement.

En ce qui concerne les impacts des décisions strictement financières sur le compte de résultat, ils se concentrent principalement sur le résultat courant. Leur influence sur le résultat net reste marginale, surtout lorsque le ratio EBE/charges financières est nettement supérieur à 1.²⁷

2. la fonction d'investissement dans l'entreprise

Investir implique l'utilisation de fonds actuels pour l'acquisition d'actifs durables dont l'exploitation doit générer des revenus futurs échelonnés dans le temps. La condition fondamentale de tout investissement est que les bénéfices attendus surpassent le coût initial. Cependant, cette réalisation est sujette à l'incertitude, car elle implique la comparaison entre des dépenses présentes garanties et des revenus futurs qui peuvent varier.

2.1 Le rôle et les finalités de l'investissement

La définition habituelle de l'investissement se concentre principalement sur ses aspects financiers, mais la réalité de la prise de décision en entreprise va bien au-delà de ces considérations. Elle englobe des dimensions opérationnelles et stratégiques essentielles

D'un point de vue conceptuel, l'investissement est souvent considéré comme un projet autonome et indépendant. Cependant, dans la réalité opérationnelle, un investissement, quelle

²⁷Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit.

que soit son envergure, s'inscrit toujours comme un élément intégré au sein d'une entreprise déjà établie.

Ces divergences de perspectives pourraient être la source de nombreux défis, car les décisions d'investissement prises par les entrepreneurs ne sont pas toujours basées sur une rationalité stricte, et certains projets qui semblent prometteurs en théorie peuvent rencontrer des obstacles dans la réalité économique²⁸

2.1.1 L'investissement et la rentabilité de l'entreprise

L'objectif principal de tout investissement est d'assurer une croissance continue de la rentabilité de l'entreprise. Cependant, les méthodes pour y parvenir sont variées, et leur mise en œuvre s'étend souvent sur une période prolongée.

La corrélation dynamique entre l'investissement et la rentabilité peut être résumée par l'interconnexion temporelle entre les décisions d'investissement prises dans le passé, la réaction effective du marché et les marges de manœuvre actuelles qui conditionnent la capacité à saisir les opportunités attendues.²⁹

2.1.1.1 L'opportunité de l'investissement

L'initiation d'un programme, souvent coûteux pour les finances de l'entreprise, ne doit pas être considérée de manière étroite ou centrée uniquement sur elle-même. Il est essentiel de mener une réflexion plus globale, en évaluant les enjeux internes en regard des contraintes et des opportunités externes

2.1.1.2 Les contraintes de l'environnement économique

L'entrepreneur doit anticiper les évolutions à long terme de la demande pour mieux adapter sa stratégie. Pour les entreprises visant les consommateurs finaux, cela implique de surveiller de près les tendances de la demande et de s'y adapter en conséquence. Pour celles opérant dans l'industrie, la vigilance est portée sur les mutations technologiques susceptibles d'influencer leurs activités

En parallèle, l'analyse du contexte économique conjoncturel revêt une importance cruciale. Il s'agit de comprendre comment les phases de reprise ou de récession peuvent impacter la demande globale. De même, la situation spécifique du secteur d'activité doit être scrutée, notamment dans les branches où les fluctuations de la demande suivent des cycles particuliers

²⁸ **Nathalie Taverdet-Popiolek.** « Guide du choix d'investissement » édition d'Organisation. Paris 2006.

²⁹ Ibid.

Ainsi, la capacité de l'entrepreneur à interpréter ces signaux du marché et à ajuster ses décisions en conséquence aura un impact direct sur la pérennité et le succès de son entreprise.

2.1.2 Les risques de l'investissement

Les défis de l'investissement se présentent sous deux aspects, qui bien qu'interagissant constamment, restent largement distincts dans leur expression et leurs résultats³⁰

2.1.2.1 Les risques stratégiques

Les critères de faisabilité sont primordiaux pour évaluer les risques liés aux programmes d'investissement de diversification ou de croissance, qui peuvent contraindre l'entreprise à explorer de nouveaux domaines d'activité. Ces risques incluent les défis industriels et technologiques, tels que les choix de technologies non éprouvées, ainsi que les risques commerciaux, notamment lors de l'expansion vers de nouveaux marchés ou clients

2.1.2.2 Les risques financiers

Lors d'un programme d'investissement, les risques financiers se matérialisent à travers plusieurs dimensions. Tout d'abord, il y a le risque lié à la valeur des actifs immobilisés acquis ou créés au cours de ce programme. Ensuite, il y a les risques associés aux actifs circulants tels que les stocks de produits finis, les stocks en cours de production et les comptes clients. Enfin, l'endettement constitue un risque majeur, se déclinant en plusieurs formes : l'endettement structurel, qui est souvent évalué par rapport aux fonds propres de l'entreprise, l'endettement fournisseur, qui peut poser problème en cas de retards de paiement, et l'endettement bancaire courant, dont le volume, le coût et la structure jouent un rôle important dans la gestion financière. Il est crucial de prendre en compte la combinaison de ces risques lors de l'évaluation des montages financiers, car une exposition excessive à des risques stratégiques, combinée à un niveau élevé d'endettement, peut mettre en péril la stabilité financière de l'entreprise.

Cette section se penche sur la prévision des besoins financiers de l'entreprise, un pilier crucial de la gestion financière stratégique. Après avoir exploré l'évolution végétative de l'entreprise et les prévisions globales, ainsi que la fonction d'investissement, nous aborderons maintenant en détail les processus de prévision des flux de trésorerie, d'évaluation des besoins en fonds de roulement et de planification des investissements. En mettant l'accent sur l'importance de ces prévisions dans la prise de décision financière stratégique, nous

³⁰Nathalie Taverdet-Popiolek. Opcit.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque-entreprise

explorerons les meilleures pratiques et les stratégies efficaces pour garantir la stabilité financière à long terme de l'entreprise.

Conclusion

La compréhension du cadre conceptuel de la relation entre les banques et les entreprises est essentielle pour saisir les mécanismes qui régissent cette interaction cruciale dans l'économie. Ce chapitre a exploré en profondeur les différents aspects de cette relation, en commençant par les notions de base sur les banques et les entreprises, en passant par la gestion des risques bancaires, jusqu'à la prévision des besoins financiers des entreprises.

En parcourant ces sections, nous avons mis en lumière l'importance de cette relation symbiotique : les banques fournissent les ressources financières et les services nécessaires aux entreprises pour leur croissance et leur développement, tandis que les entreprises offrent aux banques des opportunités d'investissement et de revenus. Cette coopération mutuellement bénéfique contribue à la stabilité et à la croissance de l'économie dans son ensemble.

La gestion efficace des risques bancaires est un pilier fondamental de cette relation, permettant aux banques de fournir des services financiers fiables et adaptés aux besoins des entreprises. En identifiant, mesurant et contrôlant les risques, les banques peuvent maintenir leur solvabilité et leur réputation, tout en offrant des conditions de crédit favorables aux entreprises.

De même, la prévision des besoins financiers des entreprises est un élément clé pour assurer leur stabilité et leur croissance à long terme. En anticipant leurs besoins en capitaux, les entreprises peuvent planifier leurs investissements stratégiques et éviter les pénuries de liquidités qui pourraient compromettre leur fonctionnement.

En conclusion, ce chapitre a souligné l'importance cruciale de la relation banque-entreprise dans l'économie moderne. En comprenant les bases, en gérant les risques et en anticipant les besoins financiers, les banques et les entreprises peuvent collaborer de manière efficace pour favoriser la croissance économique et assurer la stabilité financière à long terme.

Chapitre II :

*L'optimisation de la relation banque
entreprise*

Introduction

Dans ce chapitre nous explorons en profondeur les différentes dimensions des conditions bancaires applicables aux entreprises, en offrant une analyse exhaustive des divers facteurs qui influencent la rentabilité et la gestion financière des sociétés.

Nous commencerons par examiner les éléments constitutifs de la rentabilité bancaire, en nous concentrant sur les aspects critiques tels que les dates de valeur et la notion de float. Ces concepts, souvent méconnus, jouent un rôle crucial dans l'optimisation des liquidités et la réduction des coûts financiers. En particulier, nous analyserons comment le float, ou le délai entre la réalisation d'une transaction et sa comptabilisation, impacte la gestion de trésorerie des entreprises et leur capacité à maximiser les rendements sur les fonds disponibles.

Ensuite, nous aborderons les commissions et les coûts des services bancaires, un aspect souvent négligé mais fondamental pour évaluer la véritable rentabilité des relations bancaires.

Nous discuterons en détail des différents types de frais bancaires, allant des frais de tenue de compte aux commissions de transaction, en passant par les coûts des services spécifiques tels que les lettres de crédit et les garanties bancaires. Cette section a pour objectif d'expliquer en détail les structures tarifaires complexes et de proposer des stratégies pour réduire ces coûts.

Enfin, nous examinerons les taux appliqués aux divers produits bancaires utilisés par les entreprises, tel que les prêts commerciaux, les crédits, les comptes d'épargne et les dépôts à terme. Une attention particulière sera portée aux taux de change, qui peuvent avoir un impact significatif sur les entreprises fonctionnant à l'échelle internationale. En examinant les fluctuations des taux de change et leurs effets sur les opérations de change et la gestion du risque de change, nous fournirons des outils pour mieux anticiper et gérer ces variations.

L'objectif de ce chapitre est de présenter de manière exhaustive les conditions bancaires, en soulignant leur impact direct et indirect sur la rentabilité des entreprises. Grâce à une compréhension approfondie de ces mécanismes, les entreprises pourront améliorer leur gestion financière et optimiser leur relation avec les institutions bancaires.

Section 1 la relation commercial banque client

Le développement commercial est essentiel pour les banques visant à élargir leur clientèle et à renforcer leur position sur le marché. Cette section examine les offres potentielles que les banques peuvent proposer pour attirer et fidéliser leurs clients, les investigations nécessaires pour identifier les opportunités de croissance et de diversification, et les contraintes à l'action commerciale auxquelles elles doivent faire face. En analysant ces aspects, nous mettons en lumière les stratégies que les banques peuvent afin optimiser leur développement commercial.

1. Les offres potentielles

Il est souvent considéré que le rôle principal des banques est de fournir des prêts financiers, et parfois elles se contentent également de collecter des fonds. Ces fonctions sont généralement regroupées sous le terme d'intermédiation bancaire. Cependant, les services offerts par les banques vont bien au-delà de cela, avec des gammes de produits et de services très diversifiées, comme nous le verrons par la suite.

1.1 Les financements

Sont des ressources vitales utilisées par les entreprises pour croître et investir dans de nouveaux projets. Ces sources de financement comprennent les prêts bancaires, les lignes de crédit, le financement participatif, l'investissement en capital et les subventions publiques. Le choix de la source de financement dépend de facteurs tels que la taille de l'entreprise, son secteur d'activité et ses objectifs de croissance.¹

1.1.1 Les financements structurels

Ces crédits sont destinés à soutenir les investissements, la croissance ou la restructuration des entreprises. La mobilisation de fonds propres implique souvent une augmentation du capital social ou l'entrée de nouveaux actionnaires, et les banques peuvent jouer un rôle en conseillant sur les meilleures stratégies de levée de fonds et en facilitant les transactions.

Le recours aux marchés financiers offre aux entreprises la possibilité d'émettre des obligations ou des actions pour lever des fonds. Les banques peuvent les assister dans la structuration de ces émissions, la recherche d'investisseurs et la mise en place d'instruments financiers complexes comme les obligations convertibles.

¹Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON « L'Entreprise et la Banque : leurs relation d'affaires en pratique » édition ECONOMICA.

Les financements intermédiaires sont des prêts ou des lignes de crédit accordés par les banques pour répondre aux besoins de financement à court ou moyen terme des entreprises, tels que le fonds de roulement ou l'acquisition d'actifs. Les banques évaluent la viabilité des projets et fournissent un soutien financier adapté.

Les banques jouent un rôle essentiel dans le processus de financement des entreprises en offrant une gamme de produits et de services adaptés à leurs besoins spécifiques. Elles fournissent des conseils stratégiques, facilitent l'accès aux marchés financiers et accordent des financements sur mesure pour soutenir la croissance et le développement des entreprises.

1.1.2 Les crédits courants

Il est possible de considérer que ces financements représentent essentiellement l'ensemble des soutiens liés au financement du cycle d'exploitation, dont le remboursement est assuré à partir des recettes générées par les ventes de l'entreprise. Il est essentiel de classer et de hiérarchiser les financements à court terme pour une gestion adéquate du risque encouru par la banque dans le cadre de son soutien aux entreprises confrontées à des besoins découlant de leur activité opérationnelle. Cela implique de ne pas laisser place à des initiatives excessives pour pallier les difficultés financières. Un premier classement pourrait inclure : le financement des stocks en amont, suivi du financement de la production ou des crédits de campagne. En aval, la mobilisation des créances clients, les crédits de trésorerie.²

1.1.3 Les engagements par signature

En termes simples, les banques fournissent leur garantie au nom de leurs clients en faveur d'un tiers, sans effectuer de paiement immédiat. Cela signifie qu'elles s'engagent solidairement à honorer cet engagement sans déboursier d'argent dans l'immédiat. Ce type de crédit, bien qu'il soit de nature bancaire, comporte des risques. En effet, à tout moment et selon les termes de l'accord, la banque peut être tenue de verser des fonds jusqu'à concurrence du montant spécifié dans le contrat, voire au-delà pour couvrir les frais, les intérêts et autres charges, comme les amendes dans le cas de cautions émises pour les impôts ou les douanes.

Il est important de différencier les cautions des garanties payables à première demande, car ces dernières ne permettent ni la discussion ni la division, contrairement aux premières.³

²²Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit.

³Dr GODIH Djamel TORQUI, Dr TEFALI BENYOUNES. « L'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise » édition NPU. Tlemcene, 2021.

1.2 Les produits de placements

Les produits de placement représentent un moyen pour les investisseurs de mettre leur épargne à profit tout en générant des gains. Ils se matérialisent généralement sous différentes formes, telles que les produits bancaires classiques tels que les comptes sur livrets ou les comptes épargne logement, ou encore sous forme de produits financiers comme les titres de créance et les actions. Les contrats d'assurance-vie font également partie de cette catégorie. En outre, la notion de produit de placement englobe les revenus issus de ces placements, offrant ainsi une perspective plus large sur les bénéfices potentiels d'une stratégie d'investissement.⁴

1.3 Les produits et les services

En plus du travail habituel consistant à aider les clients avec leurs finances, les chargés de clientèle ont également pour mission de faire connaître et promouvoir les produits et services de la banque. On peut diviser ces missions en quatre grands groupes:

1.3.1 Les moyens de paiement et d'encaissement

Il n'est pas nécessaire de lister tous les outils financiers que le lecteur connaît déjà, comme le chèque, l'effet de commerce, le virement, le prélèvement, la carte bancaire et la monétique. Bien qu'il y ait beaucoup à dire à ce sujet, comme leur forme, leur traitement, leur coût, ainsi que les lois et règles qui les régissent. Seuls les services moins fréquents mais importants pour aider les entreprises au quotidien seront mentionnés.

1.2.2 Les produits informatisés

On recense trois types de produits informatisés : les produits informatisés d'information, les produits informatisés de gestion et les cartes bancaires, et la monétique et le l'e-commerce.

1.3.2.1 les produits informatisés d'information

Ces moyens informatiques permettent aux banques de communiquer avec leurs clients sur leurs opérations bancaires, comme les paiements et les intérêts, en utilisant des CD-ROM, des bandes magnétiques ou des connexions entre ordinateurs. Les informations sont organisées par date et type d'opération, et peuvent être détaillées ou résumées. Des serveurs spéciaux fournissent également des informations financières comme les taux de change et les cours de la bourse. L'accès à ces services est payant, que ce soit par l'achat d'un logiciel ou par

⁴BoursedesCrédits.Produits de placement - Définition - Lexique epargne. (2003 – 2024). (En ligne). Disponible sur : <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/produit-de-placement> . Consulté le (06/06/2024 à 21h).

abonnement, et des frais peuvent s'appliquer pour les documents et l'utilisation des lignes de communication. Toutes les transactions sont sécurisées grâce à des codes d'accès et des protocoles de sécurité.⁵

1.3.2.2 les produits informatisés de gestion

Ces outils informatiques aident les entreprises à gérer leurs opérations financières, comme le suivi de trésorerie, le rapprochement comptable et l'automatisation des paiements des salaires ou des virements. Certains sont développés par les banques elles-mêmes, mais beaucoup choisissent d'utiliser des logiciels déjà existants sur le marché pour des raisons de coût et d'efficacité. Le chargé de clientèle peut aider à vendre ces produits, mais souvent il a besoin d'aide d'experts en raison de la complexité des logiciels. Il est important non seulement de vendre ces outils, mais aussi de s'assurer qu'ils sont bien utilisés par les clients, en les formant et en assurant la maintenance régulière. Il est crucial que ces outils informatiques ne créent pas de tensions dans la relation avec le client, car celui-ci attend un service de qualité pour lequel il a payé. Par exemple, des problèmes dans l'exécution des paiements automatisés des salaires peuvent causer des conflits sociaux et affecter les comptes des salariés.⁶

1.3.2.3 les cartes bancaires et la monétique et l'e-commerce

Aujourd'hui, les banques proposent aux entreprises divers services de paiement par carte, comme les cartes professionnelles qui aident à gérer les frais des employés. Elles collaborent également avec des fournisseurs de matériel et des associations professionnelles pour développer des services liés aux paiements par carte et aux terminaux électroniques. Pour les entreprises en ligne, les banques offrent des solutions pour sécuriser les paiements et simplifier la gestion des transactions. De plus, l'utilisation de certificats électroniques facilite les déclarations et les paiements en ligne pour les entreprises.

1.3.2.4 Les produits d'assurances

Les banques ont décidé d'ajouter des assurances à ce qu'elles proposent habituellement. Elles ont vu que ça ressemblait un peu à leur métier de base, donc elles ont pensé que ça pourrait être intéressant. Les banques ont beaucoup de clients et elles les connaissent bien, donc elles peuvent gérer les risques et gagner de l'argent avec ça. Parfois, elles utilisent elles-mêmes des assurances pour économiser de l'argent. Mais elles font attention parce que l'assurance peut être risquée. Normalement, les banques ne vendent pas directement des assurances, elles

⁵Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit.

⁶Ibid.

aident juste à les vendre pour d'autres entreprises. Les assurances les plus courantes pour les entreprises incluent celles qui protègent leurs biens, aident leurs employés, et couvrent les risques d'accidents ou d'incendies.⁷⁷

1.3.2.5 Les produits financiers

Les établissements bancaires proposent des services spécialisés pour la gestion des avoirs de leur clientèle, distincts des instruments de financement ou d'investissement. Ils disposent de départements dédiés à cet effet, notamment :

Gestion des participations des salariés : Lorsque les entreprises préfèrent externaliser cette fonction, elles confient les fonds à des organismes spécialisés. Ces entités ont pour mission de faire fructifier les avoirs des employés, de tenir des comptes individuels, de répondre à leurs demandes telles que les retraits d'argent, de les informer régulièrement sur leur situation financière, et de fournir des rapports à l'entreprise.

Gestion d'opérations spécifiques sur actions : Cette activité englobe les transactions liées aux actions des entreprises, telles que les augmentations de capital, les introductions en bourse et les fusions/acquisitions.

1.3 La notion de package

Cela consiste à regrouper plusieurs produits ensemble et à les vendre à un prix global. Par exemple, une banque pourrait regrouper à l'ouverture d'un compte : le relevé de compte sur un support électronique comme une clé USB ou un CD-ROM, une carte bancaire au nom du titulaire principal, un moyen de paiement électronique pour les paiements réguliers, et un découvert autorisé à un taux avantageux pour un montant spécifique. L'objectif est de fidéliser le client en lui offrant un ensemble complet à un prix attractif, le total des prix de vente des produits individuels serait plus élevé que celui du lot, de diriger autant que possible les transactions financières du client vers la banque, pourquoi payer pour un relevé de compte électronique si vous avez seulement quelques transactions par mois, et de rendre les produits de la banque plus rentables grâce à une promotion groupée. Si les packages ne sont pas proposés dès l'ouverture du compte, des campagnes de marketing sont également organisées. Cependant, leur efficacité est moindre si le conseiller clientèle, en gardant un œil sur sa relation avec le client, a régulièrement engagé des actions commerciales, par exemple, en

⁷⁷Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

proposant régulièrement le moyen de paiement électronique lors du renouvellement des paiements réguliers.⁸

1.4 Les activités de conseil

Une partie du travail du chargé de clientèle consiste à conseiller les entreprises. Cela peut se faire lors des appels téléphoniques, des visites en personne ou des réunions en agence. Bien que ces interactions soient importantes pour entretenir la relation avec les entreprises, elles ne sont pas directement rémunérées. Le conseil dont il est question ici concerne plutôt l'expertise que la banque apporte à ses clients, ce qui peut entraîner des commissions en fonction de l'étendue du service rendu. Cela inclut des opérations financières complexes, comme la création de plans spécifiques, études de marché, stratégies de marketing, la recherche de partenaires, ainsi que des conseils pour des structures d'entreprises spécifiques. D'autres types de conseils peuvent également être offerts, tels que des conseils sur le patrimoine, la fiscalité et la législation dans différents aspects de la vie d'une entreprise. Il est vrai que dans ces domaines, le chargé de clientèle peut se trouver limité par ses propres connaissances techniques ou culturelles, ce qui est normal étant donné la diversité des compétences requises. Cependant, il doit être capable de repérer les opportunités, de préparer les actions qui seront menées par des experts, et de suivre le déroulement des opérations pour rester en contact avec le client. Le chargé de clientèle doit gérer son propre temps, celui de son client et celui des spécialistes de sa banque. Détecter les besoins en conseil est donc délicat, car il faut être attentif aux opportunités sans pour autant se disperser et ainsi maximiser les chances de succès.⁹

1.6 La valeur de l'entreprise vu par le banquier

De différentes personnes impliquées dans une entreprise peuvent avoir des intérêts divergents concernant sa valeur. Cela dépend des objectifs de chacun. Malgré cela, la recherche et la collecte d'informations communes peuvent conduire à un consensus sur le prix de l'entreprise, c'est-à-dire le prix auquel le propriétaire est prêt à vendre et celui auquel l'acheteur est prêt à acheter.

Le vendeur actionnaire majoritaire vise le développement à long terme de l'entreprise, la pérennité et l'évolution de l'affaire, en privilégiant la préservation du patrimoine et le financement de la croissance, sans nécessairement vouloir partager le contrôle. À l'inverse,

⁸Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. opcit.

⁹Ibid .

l'actionnaire minoritaire recherche des profits à court et moyen terme, des dividendes réguliers et des gains à la vente d'actions. Parmi les minoritaires, certains détiennent une minorité de blocage influençant les décisions importantes, tandis que d'autres voient leur pouvoir dépendre d'alliances avec d'autres actionnaires.

Un acheteur d'entreprise se divise en deux groupes : ceux qui veulent acquérir la majorité des parts, semblables aux entrepreneurs orientés vers le long terme, et ceux principalement intéressés par un investissement rentable à court terme. Il y a des risques liés à la revente future des actions, influençant leur prix. Lors de l'achat, l'acheteur doit obtenir le meilleur prix tout en considérant deux points essentiels : les investissements supplémentaires nécessaires pour améliorer l'entreprise, tels que nouveaux équipements, embauches, recherche et développement, et la valeur future de l'entreprise. Payer le prix demandé par le vendeur peut être crucial, même si ce prix dépend plus des efforts futurs que des réalisations passées. Ne pas payer ce prix pourrait compromettre la vente.

Lorsqu'une entreprise change de propriétaire par vente ou héritage, l'administration fiscale évalue sa valeur pour déterminer les taxes à payer. Cette valeur est généralement basée sur le prix de la transaction. Par exemple, pour une entreprise héritée, on peut utiliser le prix de vente récent d'une entreprise similaire comme référence, évitant ainsi des évaluations complexes et coûteuses.

Le banquier évalue une entreprise en fonction de deux aspects principaux. Si le banquier a investi de l'argent dans l'entreprise, il doit connaître le montant initialement dépensé, estimer la valeur future des parts pour anticiper une plus-value, et calculer les gains réguliers attendus sous forme de dividendes. Ces éléments lui permettent de déterminer si l'investissement est rentable et s'il générera suffisamment de profits à long terme. En estimant la plus-value et les dividendes, il peut juger si l'investissement vaut le coup en termes de retour financier.

D'autre part, si le banquier a prêté de l'argent à l'entreprise, il doit évaluer la valeur de celle-ci pour s'assurer qu'elle dispose des ressources nécessaires pour rembourser le prêt. Cette évaluation inclut une analyse des actifs, des flux de trésorerie et de la stabilité financière de l'entreprise. En outre, le banquier examine l'engagement des créanciers par rapport à celui des investisseurs, ce qui l'aide à évaluer le niveau de risque associé au prêt. Cette analyse permet au banquier de décider s'il est prudent de maintenir le prêt, d'en modifier les conditions, ou de prendre des mesures pour minimiser les risques financiers.

Le comité d'entreprise a le droit de faire attention à combien vaut l'entreprise pour s'assurer de protéger les intérêts des employés et de l'entreprise elle-même. Ils peuvent prendre des mesures pour cela, mais l'entreprise doit payer les frais liés à cette évaluation.¹⁰

1. L'approche client

Quand les banques proposent des choses aux clients, elles doivent apprendre à bien les connaître pour s'assurer que ce qu'elles proposent correspond vraiment à ce que les clients veulent, même si ces derniers n'ont pas exprimé clairement leurs besoins.¹¹

2.1 Les investigations

Pour bien vendre à un client, il faut s'organiser et discuter un peu. On ne peut pas juste décider de faire quelque chose sans contrôle, sinon on risque de gaspiller des ressources importantes comme le temps et l'énergie.

Un autre problème serait de ne pas satisfaire complètement le client, ou au contraire, de le fatiguer avec trop de rappels, ou même de négliger certaines opportunités intéressantes au profit d'autres qui semblent meilleures mais qui rapportent moins et ont moins de chances de succès.

1.2 L'analyse des besoins et l'adéquation de l'offre

Ces actions conduisent à décider quoi faire. Le chargé de clientèle doit bien réfléchir à ce qui est nécessaire pour gérer le compte du client et améliorer son entreprise et sa vie. Le succès de ses démarches dépendra de cette analyse. Dans ce métier, il n'est pas possible de chercher à convaincre le client comme dans d'autres professions, même si on dit souvent que les banques sont comme les grands magasins. Vendre un produit ou un service bancaire nécessite surtout de la préparation, une approche constante, la création de confiance, qui peut être difficile, et surtout une relation personnelle.

Vendre un logiciel de gestion financière à un client insatisfait de sa banque pour les opérations quotidiennes ou soutenir une entreprise qui dépasse régulièrement ses limites de crédit autorisées auprès des salles de marché nécessite une évaluation minutieuse. Le produit ou service offert doit correspondre aux capacités financières et matérielles de l'entreprise. Sinon, la banque prend des risques importants, sur le plan commercial et relationnel, ainsi que financier. Mal vendre aujourd'hui signifie ne pas pouvoir vendre demain. C'est ainsi que la

¹⁰Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit.

¹¹Ibid .

banque procède lorsqu'elle étudie le marché, segmente la clientèle et tient compte des besoins individuels.¹²

2. Les contraintes à l'action commerciale

Quand on parle de vendre des choses, il faut aussi parler des problèmes qui peuvent rendre difficile le travail du chargé de clientèle, même s'ils ne l'empêchent pas complètement.

3.1 Les contraintes réglementaires

Le travail d'un banquier est régi par la loi bancaire, qui établit les règles à suivre. En plus de cela, il y a d'autres lois qui concernent les activités bancaires, notamment sur le traitement des entreprises en difficulté et celle sur la sauvegarde des entreprises, qui sont très importantes pour le marché des entreprises. Toutes les parties de ces lois sont importantes pour ceux qui sont impliqués dans les activités bancaires.¹³

3.1 Les contraintes stratégiques de la banque

Les stratégies compétitives parfois utilisées par la banque créent des difficultés à gérer. Voici quelques-unes de ces difficultés : organiser les différentes parties de la banque, notamment décider de diviser ou non les clients par catégorie et où localiser les équipes; répartir les ressources humaines, financières et matérielles; travailler avec des clients concurrents, ce qui peut poser problème pour une banque cherchant à être équitable envers tous; faire collaborer des divisions de la banque aux objectifs différents pour un même client, comme une branche gérant les investissements dans une entreprise et une autre s'occupant des relations quotidiennes avec ce client; et déterminer une stratégie générale pour la banque qui peut diverger des besoins locaux, comme arrêter de travailler avec une entreprise prospère et en bons termes parce que la direction générale a décidé de se retirer de ce secteur dans son plan d'action commercial.

3.2 Les contraintes commerciales

Parmi ces défis, la concurrence est particulièrement importante, comme on l'a déjà mentionné plusieurs fois. Ce n'est pas quelque chose qu'il faut craindre, mais plutôt quelque chose que le chargé de clientèle doit considérer comme une partie normale et naturelle du marché.

Se battre contre la concurrence ne signifie pas seulement proposer des prix plus bas que ceux de la concurrence. Cela peut inciter les clients à demander toujours plus de réductions, ce qui

¹²Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

¹³Ibid .

peut finir par faire perdre de l'argent à la banque. La vraie difficulté n'est pas de vendre cher, mais de proposer des produits ou des services de mauvaise qualité. Pour lutter contre la concurrence, il faut être performant : répondre aux besoins des clients de la bonne manière, dans les délais, sans erreur, avec un service après-vente attentif et en restant à l'écoute des évolutions des besoins des clients.

Le comportement du chargé de clientèle est également un défi à relever : il doit montrer qu'il écoute ses clients et qu'il est disponible. Écouter est aussi important que parler, car c'est ainsi que l'on apprend. Le chargé de clientèle doit être perçu comme un partenaire qui prend ses responsabilités au sérieux.

On dit parfois que certaines personnes sont douées pour la vente, qu'elles ont un "bon sens commercial". Cela ne signifie pas que certains naissent avec cette capacité et que d'autres ne l'ont pas. Il est préférable de penser que le sens commercial peut s'apprendre et se développer. La formation est l'outil le plus important pour un chargé de clientèle. La formation initiale est importante, mais elle ne suffit pas. Il faut être curieux en permanence, participer à des stages de formation, lire des journaux spécialisés, étudier les documents techniques disponibles en ligne, etc. Cela permettra au chargé de clientèle de rester compétent et de bien faire son travail. L'expérience viendra ensuite compléter ses compétences.¹⁴

¹⁴Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

Section 2 : Les conditions de la banque applicables aux entreprises

Les conditions appliquées par les banques aux entreprises jouent un rôle crucial dans la gestion financière et le développement des activités commerciales. Cette section explore divers aspects de ces conditions, y compris les dates de valeur et la notion de float, le float en finance, les commissions et les coûts des services bancaires, les types de frais bancaires, ainsi que les taux appliqués sur différents produits financiers. Enfin, nous examinerons l'impact de ces taux sur les entreprises. Une compréhension approfondie de ces éléments est essentielle pour les entreprises afin d'optimiser leur relation bancaire et de mieux gérer leurs ressources financières.

1. Les dates de valeur et la notion de float

Même si les dates de valeur, qui influent sur le délai avant que l'argent soit disponible, sont en train de devenir moins courantes et pourraient bientôt disparaître, il est encore important de comprendre ce concept. Ce que nous expliquons ci-dessous tient compte des méthodes encore utilisées dans beaucoup de banques et d'entreprises.

1.1 Les dates de valeur

Les dates de valeur sont les dates où la banque prend en compte les transactions sur le compte d'un client. Certaines banques ne les utilisent plus, mais d'autres le font encore. Elles diffèrent de la date comptable, qui est juste un enregistrement de l'événement sans considération financière.

Les autres points importants sont à considérer: la date à laquelle l'argent est réellement disponible pour le client et la date où la banque voit son propre argent affecté par la transaction comme un paiement à un tiers ou un dépôt d'un chèque. Voici comment cela se déroule dans l'ordre chronologique.

1.1.1 Les opérations au crédit d'un compte

Les opérations au crédit d'un compte constituent un élément fondamental de la comptabilité et de la finance. Elles regroupent toutes les transactions qui contribuent à l'augmentation du solde d'un compte et éclairent les mouvements de fonds et de valeurs au sein d'une entité financière. En analysant ces opérations, il est possible de suivre les flux de trésorerie, d'évaluer les sources de revenus et de surveiller la santé financière d'une organisation.

Parmi les diverses opérations créditrices, on identifie : dépôts, transferts entrants, revenus, remboursements et intérêts créditeurs.

1.1.1.1 Dépôts

Véritables injections de fonds dans un compte, les dépôts proviennent généralement de clients, d'investisseurs ou d'autres entités. Ils peuvent être effectués en espèces, par chèque ou par virement électronique, alimentant ainsi le solde du compte.

1.1.1.2. Transferts entrants

Ces mouvements correspondent à des fonds reçus d'un autre compte ou d'une institution financière distincte. Qu'il s'agisse de comptes internes ou externes, ces transferts contribuent à l'augmentation du solde du compte destinataire.

1.1.1.3. Revenus

Fruits de l'activité économique de l'entité, les revenus englobent divers types de gains financiers tels que les ventes, les intérêts perçus, les dividendes et les loyers. Ils constituent une source majeure d'augmentation du solde des comptes et participent à la croissance de l'organisation.¹⁵

1.1.1.4. Remboursements

Qu'il s'agisse de prêts, de créances ou d'autres engagements financiers, les remboursements correspondent à des retours de fonds vers un compte. En diminuant la dette et en augmentant le solde disponible, ces opérations contribuent à la solidité financière de l'entité.

1.1.1.5. Intérêts créditeurs

Véritables récompenses pour l'épargne et l'investissement, les intérêts créditeurs correspondent à des rémunérations versées sur les soldes positifs de certains comptes. Ils constituent une source de revenus supplémentaires et encouragent les dépôts et l'investissement à long terme.¹⁶

1.1.2. Les opérations au débit d'un compte

Ces transactions comprennent la date d'écriture, la date de valeur, ainsi que les règlements en faveur d'un confrère. Explorons de plus près ces composantes clés qui influencent la gestion des comptes bancaires.

¹⁵Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

¹⁶Ibid .

1.1.2.1. La date d'écriture

C'est juste la note du jour où l'argent est retiré pour une transaction en liquide, où les chèques sont déposés pour un paiement, ou bien quand une facture doit être réglée pour un document financier.

1.1.2.2. La date de valeur

C'est la date où l'argent retiré devient disponible :

- C'est quand retirer de l'argent fait baisser le montant que vous avez dans votre compte, et cela peut vous faire gagner de l'argent sous forme d'intérêts si vous avez un compte qui le permet, comme un compte épargne ou un compte spécial dans une banque.
- c'est quand retirer de l'argent fait monter le montant que vous devez dans votre compte, ce qui peut vous faire payer des frais si votre compte est à découvert.¹⁷

1.1.2.3. Le règlement en faveur d'un confrère

C'est la date à laquelle une banque reconnaît officiellement le paiement d'un client à une autre personne qui a son compte dans une autre banque. Ce processus passe souvent par un système informatisé partagé entre les banques. La banque du destinataire reçoit généralement l'argent le jour suivant ou le jour même où il est traité électroniquement. C'est à partir de ce moment que la situation financière de la banque est impactée.

1.1.3. Les opérations sur une même banque

C'est quand le bénéficiaire et celui qui paie ont tous les deux un compte dans la même banque, les choses sont plus simples. On n'a pas besoin de passer par un gros système pour traiter le paiement, comme on le ferait si les comptes étaient dans différentes banques. Cela veut dire qu'on gagne du temps, donc les dates de quand l'argent est pris en compte et quand il est disponible sont plus proches de la réalité. On pourrait penser que cela n'affecte pas vraiment l'argent de la banque, car tout reste en interne. Mais il faut savoir que l'information peut prendre du temps à se propager à d'autres parties de la banque ou à des gens qui gèrent les marchés financiers. C'est pour ça qu'on continue à utiliser les dates de valeur, même dans cette situation.

2. Le "float" en finance

Comprend les fonds en suspens

¹⁷Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

Le "float" est un concept financier important qui se réfère aux fonds présents sur un compte bancaire ou un compte de transaction mais qui ne sont pas encore disponibles pour le propriétaire du compte. Ce terme est souvent utilisé dans le contexte des transactions bancaires et des systèmes de paiement pour décrire le délai entre le moment où une transaction est initiée et le moment où les fonds correspondants sont effectivement débités ou crédités sur le compte.

2.1. Les différents types de "float"

Trois principales variations se démarquent : le Float de dépôt, le Float de chèque et le Float de paiement.¹⁸

2.1.1. Float de dépôt

Ce type de "float" se produit lorsqu'un dépôt est effectué sur un compte, mais que les fonds ne sont pas encore disponibles pour le titulaire du compte. Cela peut être dû à des délais de traitement bancaire ou à des politiques spécifiques de l'institution financière.

2.1.2 Float de chèque

Le "float" de chèque se produit lorsqu'un chèque est émis mais n'a pas encore été encaissé par la banque du bénéficiaire. Pendant cette période, le montant du chèque est considéré comme faisant partie du solde du compte émetteur, mais il n'a pas encore été débité du compte.

2.1.3 Float de paiement

Ce type de "float" se produit lorsqu'une transaction est initiée, mais que les fonds ne sont pas encore débités du compte de l'émetteur ni crédités sur le compte du bénéficiaire. Cela peut se produire dans les systèmes de paiement électronique où il peut y avoir un délai entre l'initiation de la transaction et son règlement final.

2.2. L'importance du float

L'importance du float réside dans ses implications pour la liquidité temporaire, la gestion de trésorerie et la gestion des risques.

2.2.1. Liquidité temporaire

Le "float" peut fournir une source temporaire de liquidité pour les entreprises ou les individus en attendant que les transactions soient compensées ou que les fonds soient disponibles.

¹⁸Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

2.2.2. Gestion de trésorerie

Comprendre et gérer le "float" est important pour une gestion efficace de la trésorerie, car il peut affecter les soldes de trésorerie disponibles et les décisions financières.

2.2.3. Gestion des risques

Les entreprises doivent prendre en compte le "float" lors de la planification financière et de la gestion des risques pour éviter les découverts non prévus ou les problèmes de trésorerie.

3. Les commissions et les coûts des services bancaires

Un guide pratique comprend les frais bancaires est crucial pour gérer les finances de manière efficace. Ces frais, facturés par les institutions financières pour divers services, peuvent impacter significativement le budget. Ce guide aidera à démystifier les types de commissions et de coûts courants, et à adopter des stratégies pour les minimiser.

3. Types de frais bancaires

Les types de frais bancaires incluent les frais de tenue de compte, les frais de transaction, les frais de change, les frais de carte bancaire et les frais de services additionnels.

4.1. Frais de tenue de compte

Les frais de gestion du compte sont des frais de base que la banque vous demande pour utiliser votre compte. Ce sont des frais réguliers que vous payez pour que la banque s'occupe de votre compte, comme faire fonctionner le compte, envoyer des relevés, et vous permettre de vérifier votre compte en ligne. En gros, ces frais couvrent les services essentiels de la banque, comme garder votre compte actif et vous fournir une carte bancaire. Ils sont généralement prélevés chaque mois ou chaque année, et ne sont pas liés à des services spécifiques.¹⁹

4.2. Frais de transaction

Facturés pour chaque retrait, virement ou paiement par carte. Ils peuvent être fixes ou proportionnels au montant de la transaction.

Frais de découvert: Appliqués lorsque votre solde devient négatif. Incluent des frais fixes et des intérêts sur le montant négatif.

¹⁹Martin Chalamet. Finom service. [Frais bancaires : les comprendre pour mieux les limiter. \(En ligne\) \(2023\) disponible sur : https://finom.co/fr-fr/glossary/frais-bancaires/](https://finom.co/fr-fr/glossary/frais-bancaires/). (Consulté le 06/06/2024 à 02 :30 Am)

4.3 Frais de change:

Facturés pour convertir des fonds dans une devise différente.

4.4 Frais de carte bancaire

Frais annuels, de remplacement, pour transactions internationales ou retraits aux distributeurs automatiques.

4.5 Frais de services additionnels

Pour émission de chèques de banque, relevés supplémentaires, alertes SMS, services bancaires en ligne.²⁰

5. Le taux

Un élément crucial pour les décisions financières des entreprises.

Les taux d'intérêt et les taux de change jouent un rôle central dans la gestion financière des entreprises. En influençant les coûts, les rendements et les décisions d'investissement, ces taux peuvent avoir un impact significatif sur la performance et la croissance d'une organisation.

Taux d'intérêt sur les prêts commerciaux déterminent le coût du crédit pour les entreprises et varient selon le profil de risque, la durée du prêt et les conditions du marché.

Taux d'intérêt sur les lignes de crédit: similaires aux taux des prêts commerciaux, ils affectent le coût des financements à court terme pour les entreprises.

Taux d'intérêt sur les comptes d'épargne et les dépôts à terme: déterminent les rendements des liquidités excédentaires des entreprises et influencent les décisions de gestion de trésorerie.

Taux de change: impactent les coûts des transactions internationales et affectent la compétitivité des entreprises sur les marchés étrangers.²¹

4. Impact des taux sur les entreprises

L'impact des taux sur les entreprises se manifeste à travers les coûts de financement, les rendements sur les liquidités excédentaires, ainsi que le choix entre le taux fixe et le taux variable.

²⁰Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

²¹Ibid .

6.1. Coûts de financement:

Des taux d'intérêt élevés peuvent augmenter le coût du capital pour les entreprises, réduisant ainsi leur rentabilité et freinant leurs investissements.²²

6.2. Rendements sur les liquidités excédentaires:

Des taux d'intérêt bas peuvent limiter les rendements des placements financiers, incitant les entreprises à rechercher des alternatives d'investissement plus rémunératrices.

Coûts des opérations internationales: les fluctuations des taux de change peuvent affecter la valeur des importations et des exportations, impactant la compétitivité des entreprises sur les marchés étrangers.²³

6.3. Le taux fixe et le taux variable :

Ces deux types de taux d'intérêt utilisés dans les prêts et les emprunts. Un taux fixe reste constant pendant toute la durée du prêt. Cela signifie que le montant des paiements mensuels reste le même, ce qui offre une certaine stabilité financière aux emprunteurs car ils savent exactement combien ils doivent payer chaque mois.

En revanche, un taux variable peut fluctuer en fonction des conditions du marché financier. Il est généralement lié à un indice financier, tel que le taux de référence interbancaire. Les paiements mensuels peuvent donc augmenter ou diminuer en fonction des fluctuations du taux d'intérêt de référence. Le choix entre un taux fixe et un taux variable dépend souvent de la tolérance au risque de l'emprunteur et des conditions actuelles du marché financier.

Section 3 : La négociation des conditions

La négociation des conditions bancaires est une démarche essentielle pour les entreprises cherchant à optimiser leur gestion financière et à maximiser leur rentabilité. Cette section explore les éléments constitutifs de la rentabilité, en détaillant comment les entreprises peuvent négocier des conditions bancaires favorables pour améliorer leurs marges bénéficiaires. Nous examinerons également l'analyse de la profitabilité, qui permet aux entreprises d'évaluer l'impact des conditions négociées sur leurs performances financières globales. Une approche stratégique et bien informée dans la négociation des conditions bancaires peut significativement renforcer la santé financière des entreprises.

²²Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

²³Ibid .

1. Les éléments constitutifs de la rentabilité

Quand on veut savoir ce qui rend quelque chose profitable, il y a deux choses à faire : trouver toutes les informations et ensuite regarder attentivement ces informations pour bien les comprendre.

1.1. Le recensement des données

Le recensement des données implique les moyens, les supports, la périodicité, ainsi que les intervenants et les utilisateurs.

1.1.1. Les moyens

Les banques ont mis du temps à vraiment étudier de façon sérieuse et régulière comment leurs relations avec les clients peuvent être rentables. Ce n'était pas parce qu'elles ne voulaient pas ou qu'elles étaient paresseuses, mais parce que cela demandait beaucoup de choses compliquées et coûteuses à mettre en place.

Parmi ces choses, il y avait les outils physiques et matériels nécessaires, comme les méthodes d'analyse et les ordinateurs pour rassembler les données passées. Il y avait aussi des aspects humains importants, comme l'évolution des mentalités et la formation du personnel.

1.1.2. Les supports

Tout dépendra de l'équipement de la banque et de sa stratégie.

Le chargé de clientèle aide à calculer la rentabilité de la relation avec son client. Il peut disposer d'un ordinateur pour effectuer ce calcul ou le faire à la main. De nos jours, les informations de base peuvent être obtenues de différentes manières : la banque peut fournir des listes imprimées, des disquettes, envoyer les données par télétransmission ou les rendre disponibles directement. On n'a plus besoin de fouiller les relevés de compte du client, même si cela était utilisé avant et peut parfois encore être utile.

1.1.3. La périodicité

Elle peut être tous les trois mois, tous les six mois ou une fois par an. En général, c'est cette dernière qui est la plus courante, mais il peut y avoir des situations spéciales où une autre période est choisie, comme quand une nouvelle relation commence ou lorsqu'on accorde des conditions spéciales pendant une période d'essai.

1.1.4. Les intervenants et les utilisateurs

Beaucoup de personnes dans la banque ont un rôle à jouer dans la collecte des données. Cela concerne pratiquement tous les départements, depuis ceux qui saisissent les transactions jusqu'aux chargés de clientèle, en passant par les équipes informatiques, le contrôle de gestion et les directeurs. Chacun a un niveau d'implication différent, mais tous contribuent d'une manière ou d'une autre à la création de coûts ou de profits, à leur analyse et à la gestion des conséquences qui en découlent.

1.2. Les données elles-mêmes

1.2.1. Les ressources

Ces éléments constituent les bases pour évaluer si une relation commerciale est profitable. Ils comprennent principalement deux types de fonds : d'abord, l'argent que les clients ont dans leur compte bancaire, disponible immédiatement mais qui ne génère généralement pas d'intérêts, puis les fonds que les clients ont confiés à la banque pour une période déterminée, généralement en échange d'intérêts. Seuls les fonds qui restent dans les comptes de la banque et qui rapportent des intérêts sont pris en compte ici, car ils ont un impact direct sur les profits.

Ces fonds peuvent être libellés en dinars ou dans d'autres devises étrangères. Pour évaluer leur impact sur la rentabilité, il est important de déterminer plusieurs aspects : le montant moyen de ces fonds pendant la période observée, la durée pendant laquelle la banque les conserve, ainsi que le taux ou le montant d'intérêts qu'elle paie, le cas échéant.²⁴

1.2.2. Les emplois

Dans cette partie, on regarde l'argent que le client utilise réellement, pas seulement ce qu'il pourrait utiliser. On distingue entre l'argent prêté pour une courte période et celui prêté pour plus longtemps. Lorsqu'on regarde si le client est rentable, on examine différents aspects : combien cela coûte d'emprunter selon la durée, et comment cela affecte les règles de sécurité que la banque doit respecter.

Les promesses de paiement ne sont pas prises en compte ici, car elles n'affectent pas directement l'argent de la banque, du moins tant qu'elles ne sont pas utilisées. Elles sont donc traitées dans une autre partie activités diverses. Il en va de même pour les opérations de

²⁴Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

crédit-bail, qui sont généralement gérées par des entreprises spécialisées, pour des raisons similaires.

Nous examinerons également le montant moyen et la durée de ces emprunts, ainsi que les taux ou montants des intérêts perçus, dans le cadre de notre étude.

1.2.3. Les produits et services

Sur un document, on rassemblera toutes les choses que la banque a faites pour le client en ce qui concerne les paiements ou les encaissements pendant une période donnée. Ça inclut toutes les entrées et sorties d'argent, que ce soit des opérations locales ou des transactions avec l'étranger. On veut une liste bien organisée par type de service, avec le montant en différentes devises, le nombre d'opérations, les dates quand elles ont été faites et quand elles sont devenues effectives, ainsi que les frais perçus et ce qu'ils concernent et s'ils ont été annulés ou remboursés quand c'était approprié.

1.2.4. Les activités diverses

On répertorie toutes les opérations qui n'ont pas été incluses dans les trois autres catégories. Cela peut inclure des transactions financières liées à des placements comme des actions ou des assurances, ou à des engagements comme des contrats de location ou des accords de prêt, ainsi que des produits vendus par la banque comme des logiciels de gestion.

On identifie les montants, le nombre d'opérations, les durées, les dates et les frais pour pouvoir utiliser ces informations.

Une fois qu'on a toutes ces informations, le chargé de clientèle doit se procurer plusieurs documents. D'abord, un document qui résume les conditions standard que la banque applique à ses clients professionnels, généralement disponible et obligatoirement présenté aux clients. Ensuite, un résumé des conditions spécifiques applicables au client, contenu dans son dossier de relation et régulièrement mis à jour. Enfin, le dossier interne et confidentiel des coûts analytiques des produits et services de la banque. Tout cela est nécessaire pour évaluer la rentabilité de l'entreprise cliente.²⁵

2. L'analyse de la profitabilité

Quand on regarde si un client rapporte de l'argent, c'est bien d'avoir un outil pour ça. Mais ça ne suffit pas juste d'avoir l'outil, il faut aussi savoir comment l'utiliser. C'est pourquoi il est important de regarder les différentes façons dont on peut l'utiliser.

²⁵Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

2.1. L'analyse historique

L'analyse de la rentabilité consiste principalement à regarder si un client rapporte de l'argent à la banque. On peut le faire de deux manières : En regardant la marge totale que la banque gagne par rapport à ce que le client lui donne à faire et en tenant compte du temps passé avec le client. En comparant la rentabilité du compte ou de la relation au fil du temps. Le chargé de clientèle doit regarder de près tous ces éléments pour bien comprendre si la relation avec le client est rentable. Il doit se poser beaucoup de questions et trouver des réponses ou des idées logiques. Ensuite, il peut décider des actions à prendre pour améliorer la situation. Par exemple, il peut voir si le client utilise certains services peu rentables, comme des chèques avec de petits montants, et penser à des façons de changer ça, comme des frais pour ces services. Il doit aussi s'assurer que les processus de la banque pour traiter ces services sont efficaces. Il peut aussi regarder des solutions à l'intérieur de la banque, comme son propre travail commercial ou ses relations avec les autres départements. D'autres solutions dépendent plus du client lui-même et de son environnement, comme les prix qu'il paie ou la qualité de ce qu'il fait. L'analyse de la rentabilité doit conduire à un plan d'action, même si la marge est déjà bonne. Les choses changent toujours, et le chargé de clientèle doit chercher à maximiser les profits de la banque, comme toute entreprise cherche à faire des bénéfices.²⁶

2.2. L'analyse prévisionnelle

Dans l'analyse prévisionnelle, on se projette dans le futur en utilisant des objectifs et des paramètres différents de ceux de l'analyse passée.

2.2.1. Des objectifs différents

D'abord, on essaie de deviner et d'expliquer combien on pense gagner sur un certain temps à partir de la clientèle existante à l'exclusion des nouveaux clients.

Ensuite, on peut également jouer avec différentes idées pour voir comment de nouveaux changements pourraient influencer les résultats pour un client spécifique.

2.2.2. Des paramètres parfois distincts

À ce stade, l'utilisation d'un modèle d'analyse interactive est particulièrement utile. En utilisant ce modèle, le chargé de clientèle peut faire des simulations en modifiant plusieurs choses : le nombre d'opérations, les dates de valeur qui affectent le nombre de jours avant que l'argent soit disponible, le montant moyen par transaction, et les commissions à percevoir

²⁶Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

comme un pourcentage du montant, un montant fixe, ou la fréquence de perception, et si elles peuvent être exonérées.

Le principe de l'analyse reste le même : le chargé de clientèle cherche à identifier les zones de profit ou de perte pour organiser son action. Cette action peut être proactive quand il prend lui-même des mesures ou réactive en réponse à des demandes du client ou à des mesures imposées par la banque.

2.3. L'analyse prospective

Une autre façon d'utiliser le modèle d'analyse interactive est pour une étude prospective. C'est quand on regarde vers l'avenir, surtout pour un nouveau client qui pourrait commencer à faire affaire avec la banque ou éventuellement pour raviver un compte qui n'est pas actif depuis un moment.

C'est un peu plus compliqué que les autres utilisations parce qu'on n'a pas d'informations sur le passé à utiliser : le chargé de clientèle doit agir sans rien savoir ou presque. Dans ce cas, il peut agir selon quatre directions.²⁷

2.3.1. La phase d'anticipation

Cette étape, le chargé de clientèle va simplement remplir des tableaux dans le modèle d'analyse. Il pourra utiliser le système interactif pour créer différents scénarios et choisir celui qui fonctionne le mieux avec le nouveau client. Même si la plupart des informations sont imaginaires comme le nombre et le montant des transactions, le chargé de clientèle peut se baser sur ce qu'il a appris lors des entretiens avec le prospect. Il peut aussi comparer avec d'autres entreprises semblables qui sont déjà clientes pour avoir une idée plus claire. Cela aide à réduire les incertitudes.²⁸

2.3.2. La fixation des règles d'un contrat

Après avoir examiné différentes options, le chargé de clientèle va établir les règles d'un accord souvent basé sur la confiance entre son futur client et la banque :

- il va décider des étapes à suivre,
- écrire un ensemble de conditions,
- déterminer le montant d'argent en jeu et comment il sera utilisé,
- fixer les niveaux d'engagement en évaluant les risques.

²⁷Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

²⁸Ibid .

Il se peut que ces règles ne conviennent pas tout de suite au client, qui peut alors entamer des négociations jusqu'à ce qu'un accord soit trouvé.²⁹

2.3.3. Le suivi des réalisations

Il est vraiment important d'avoir conclu un accord solide à l'étape précédente, sinon les prévisions futures n'auront aucune valeur. Elles se basent sur ce qu'on espère qu'il va se passer. Tout écart par rapport à cela peut remettre en question les bénéfices prévus.

Il est inutile de s'accrocher à des conditions pour des produits ou services qui ne seront jamais utilisés, et donc jamais facturés. Le chargé de clientèle se tromperait en pensant que cela va aider à gagner de l'argent.

Il est donc essentiel de surveiller attentivement comment le compte fonctionne dans les mois qui suivent le début de la relation.³⁰

2.3.4. L'adoption de mesures correctives

Une fois passée la période de test initiale, une étude sera menée pour évaluer ce qui s'est passé jusqu'à présent et ce qui pourrait se passer à l'avenir. En fonction des résultats, des ajustements seront apportés au plan d'action, notamment en intégrant des mesures pour corriger les problèmes éventuels.

Les résultats obtenus peuvent être conformes à l'attente initiale, meilleure ou pire. Dans ce cas, le chargé de clientèle pourrait devoir revoir les tarifs des services proposés à la hausse ou à la baisse, selon les circonstances, voire envisager de mettre fin à la relation. Cela peut être particulièrement délicat si la banque est engagée dans des projets à long terme avec le client. Il est donc important d'être prudent lors de tout nouvel engagement, en instaurant une période d'observation mutuelle qui bénéficie à la fois au client et à la banque.³¹

²⁹Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

³⁰Ibid .

³¹Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON. Opcit .

Conclusion

En conclusion, ce chapitre a mis en lumière l'importance des conditions bancaires dans la gestion financière des entreprises. Les dates de valeur et la notion de float sont des éléments cruciaux pour optimiser les flux de trésorerie et réduire les coûts financiers. Le float en finance, en tant que période entre l'émission et la compensation des paiements, nécessite une gestion précise pour maintenir une liquidité efficace.

Les commissions et les coûts des services bancaires, ainsi que les différents types de frais bancaires, représentent des charges significatives pour les entreprises. Une analyse détaillée et une négociation stratégique de ces frais peuvent conduire à des économies substantielles. Les taux d'intérêt sur les prêts commerciaux, les crédits, les comptes d'épargne et les dépôts à terme, ainsi que les taux de change, ont un impact direct sur les coûts de financement et la rentabilité des entreprises.

Enfin, l'analyse de la profitabilité permet aux entreprises de mesurer l'effet des conditions bancaires sur leurs performances financières globales. En adoptant une approche proactive et informée dans la négociation et la gestion des conditions bancaires, les entreprises peuvent renforcer leur santé financière, améliorer leur compétitivité et assurer une croissance durable.

Chapitre III :

*Étude du dossier «cas d'octroi de crédit
d'investissement au sein de la CNEP Banque»*

Chapitre III : Etude du dossier «cas d’octroi de crédit d’investissement au sein de la CNEP Banque »

Ce chapitre illustre les techniques d'étude et d'analyse développées dans les deux chapitres précédents. Pour approfondir nos connaissances sur l'octroi de crédit, nous allons explorer le service le plus important d'une banque, à savoir le service crédit.

Afin de compléter notre étude et de présenter une analyse satisfaisante, nous exposerons un cas pratique réalisé au sein de la direction régionale de la CNEP Banque, portant sur le crédit d'investissement.

Section 1 : présentation de la CNEP banque

La CNEP : créée en 1964, la principale mission de la CNEP était la collecte de l'épargne populaire. Elle devient une banque en 1997. Elle a également pour mission, l'octroi du crédit pour l'acquisition de logements, la promotion du secteur de la promotion immobilière additivement aux services liés à l'habitat tels que les bureaux d'études par exemple. La particularité de cette banque est qu'elle est présente dans le réseau postal pour la collecte de l'épargne des particuliers.

1. Historique de la CNEP Banque

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance Banque (CNEP Banque) est une institution financière publique, établie en vertu de la loi N°64-227 du 10 août 1964. Cette loi a donné naissance à la CNEP Banque en se basant sur le réseau préexistant de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie. La CNEP Banque jouit d'une personnalité civile et d'une autonomie financière, lui permettant de mener ses activités indépendamment. Son siège social est situé à Alger.

D'après la loi N°64-227 du 10 août 1964, la CNEP Banque a pour tâches de la collecte de l'épargne et le financement de l'habitat social.

La toute première agence de la CNEP Banque a été inaugurée le 1^{er} mars 1967 à Tlemcen, ce qui marque le début de ses services dans cette ville.

La CNEP Banque a entrepris diverses évolutions significatives dans le but de se réformer et d'élargir sans champ d'action. Les principales mutations sont énumérées ci-après.

1.1 Collecte de l'épargne

Durant la période 1964-1970, le livret d'épargne a été introduit pour encourager l'épargne en offrant un moyen sûr et accessible de placer ses économies. Les deux principales missions de la caisse d'épargne étaient de collecter ces économies et d'accorder des prêts sociaux pour

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

l'achat de logements. Ces prêts, aux conditions avantageuses, facilitent l'accès à la propriété pour les ménages à revenu faible et moyen, contribuant ainsi à l'amélioration des conditions de vie et au développement économique.

1.2 Encouragement du financement de l'habitat

Pendant la période 1971-1979, l'accent était principalement mis sur le soutien au financement du logement et sur l'expansion de la présence de la caisse sur le marché de l'épargne.

À partir d'avril 1971, la CNEP a reçu la responsabilité de financer les programmes de construction de logements en utilisant les fonds du Trésor Public. Cela a entraîné une croissance remarquable de l'épargne des ménages. À la fin de l'année 1975, le premier logement a été vendu aux détenteurs de livrets d'épargne.

En 1979, la CNEP disposait de quarante-six (46) agences et bureaux pour collecter les fonds.

1.3 Le financement de la promotion l'immobilier

Pendant la décennie 1980, la CNEP se voit confier de nouvelles responsabilités, notamment l'octroi de crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement du logement promotionnel exclusivement pour les épargnants. Elle a également lancé une politique visant à diversifier les prêts accordés, notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de services et des transporteurs.

1.4 D'une caisse d'épargne a une banque universelle

Depuis 1997, la CNEP a évolué de son statut de caisse vers celui d'une banque, adoptant le nom de "CNEP Banque". Cette évolution lui a permis d'élargir son champ d'action pour inclure des produits qui étaient auparavant uniquement proposés par les banques traditionnelles, grâce à la directive N°01/79 du 09/06/1997 du ministère des finances.

À la suite de cette décision ministérielle, la CNEP a été transformée en une société par actions (SPA). Son capital social a été fixé à 14 milliards de dinars, divisé en 14 000 actions de 1000 DA chacune. La CNEP Banque a été enregistrée au registre du commerce le 24/12/2000 sous le numéro 00138291300, et tous les gouverneurs de la Banque d'Algérie en sont informés.

En plus de ses 209 agences opérationnelles, la CNEP Banque a depuis longtemps établi une convention avec Algérie Poste pour distribuer ses produits à travers le réseau postal.

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

1.5 Financement des investissements dans l'immobilier

Lors de l'assemblée générale extraordinaire du 31/05/2005, il a été décidé d'accorder à la CNEP Banque la possibilité de s'investir davantage dans le financement des infrastructures et des activités liées à la construction, notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif, industriel, ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, éducatives et culturelles.

1.6 Repositionnement stratégique de la CNEP Banque

Lors de l'assemblée générale ordinaire du 17 juillet 2008, qui portait sur le repositionnement stratégique de la banque, il a été décidé d'autoriser l'octroi de crédits aux particuliers :

-Les prêts hypothécaires proposés par les règlements en vigueur au sein de la banque ne concernent pas les prêts destinés à l'achat, la construction, l'extension ou l'aménagement de locaux à usage commercial ou professionnel ;

-Pour soutenir le développement immobilier, certains financements sont permis :

Le soutien financier des projets immobiliers destinés à la vente ou à la location, incluant également ceux comprenant des espaces commerciaux ou professionnels.

Le soutien financier pour l'achat ou l'aménagement de terrains destinés à la construction de logements.

-Le financement des entreprises.

2. l'organisation et les missions de la CNEP Banque :

Nous nous attacherons à présenter l'organisation de la CNEP Banque et à expliciter ses missions.

2.1. L'organisation de la CNEP Banque

La direction de la CNEP Banque est confiée à un conseil d'administration composé, en plus du président-directeur général désigné par décret pour ses compétences en économie et finance, de cinq administrateurs représentant les différents ministères impliqués dans sa gestion.

- le ministère de l'intérieur ;
- le ministère de l'économie et des finances ;
- le ministère des travaux public ;
- le ministère des affaires sociales ;

Chapitre III : Etude du dossier «cas d’octroi de crédit d’investissement au sein de la CNEP Banque »

- le ministère des postes et télécommunication.

Le conseil d'administration détient des pouvoirs étendus pour la gestion administrative et opérationnelle des activités statutaires de la banque, ainsi que pour contribuer aux plans financiers nationaux :

-Il établit la structure générale et approuve les règlements internes sur la recommandation du PDG, il détermine les actions judiciaires à entreprendre ; la direction opérationnelle de la CNEP Banque, ainsi que la mise en œuvre des décisions du conseil d'administration, sont confiées à un Président Directeur Général désigné par décret. Ce dernier est chargé de superviser le fonctionnement de la CNEP Banque ainsi que d'autres responsabilités définies au préalable.

Un commissaire aux comptes assure la supervision du fonctionnement de l'institution. Les activités commerciales et administratives de ses agences sont organisées selon une division du territoire national et des critères d'implantation définis.

La Direction Générale exerce son autorité à travers sept Directions Générales adjointes (Crédit, Administration, Recouvrement, Contrôle), chacune étant affiliée à des directions centrales.

Le schéma représentant l'organigramme de la CNEP Banque est présenté dans **l'annexe numéro 1**.

2.2. Les missions de la CNEP Banque

Les principales missions de la CNEP-Banque s'articulent autour de

2.2.1 La collecte de l'épargne

La CNEP offre à sa clientèle une gamme variée de produits d'épargne, parmi lesquels on retrouve

- Les ressources à vue : la CNEP-Banque collecte des fonds non rémunérés à vue à travers les comptes courants et les comptes chèques ouverts aux entreprises et aux particuliers.
- Le livret d'épargne logement (LEL) :Il offre à la clientèle un accès privilégié au crédit à un taux d'intérêt avantageux de 2.5%.
- Le livret d'épargne populaire (LEP) : Ce produit garantit à son titulaire un rendement supérieur, mais sans les avantages du LEL, ce qui signifie un taux d'intérêt de 2%. –

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

- Les produits d'épargne à terme : Il s'agit de placements à terme, tels que les bons de caisse, les DAT logement et les DAT banque, destinés aux particuliers et aux entreprises. Leur rémunération varie en fonction de la durée du placement.

2.2.2 La distribution de crédits:

On trouve : - Les crédits aux particuliers;

- Le crédit hypothécaire;
- Les crédits d'équipements domestiques;
- Les crédits aux entreprises.

2.2.2.1 Les crédits aux particuliers :

On distingue habituellement deux types de crédits destinés à répondre aux besoins financiers des particuliers.

2.2.2.2 Le crédit hypothécaire :

La clientèle se voit accorder des prêts hypothécaires pour satisfaire divers besoins. En effet, on distingue deux catégories de ces crédits :

Les crédits hypothécaires habitat concernent principalement :

- aménagement ou extension d'une habitation ;
- achat d'un logement social participatif (LSP) ;
- achat d'un logement par formule vente sur plan (VSP) ;
- achat d'un logement auprès d'un particulier ;
- achat d'un terrain à bâtir.

Cependant, les crédits hypothécaires hors habitat sont destinés à l'achat, la construction ou l'aménagement de locaux à usage commercial ou professionnel auprès d'un promoteur.

2.2.2.3 Les crédits d'équipements domestiques :

Les crédits disponibles comprennent :

- crédit destiné au financement de transport ;
- crédit à la consommation ;
- crédit « ADAOUAT » ;
- prêt pour la création et l'innovation ;
- financement coopérations de réalisation de service ;

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

- financement du tourisme et de l'hôtellerie ;
- financement de marché.

2.2.2.4 Les crédits aux entreprises :

- Le financement des constructions de logements réalisées par les promoteurs immobiliers, qu'ils soient publics ou privés, est assuré à un taux annuel de 6.5%
- Les crédits proposés aux promoteurs ont pour but le financement ;
- L'objectif des crédits destinés aux promoteurs est de financer l'acquisition des terrains et la réalisation des études pour les ensembles de promotions immobilières.
- Des programmes de vente sur plan (anticipée).

3. présentation de la direction régionale :

La Direction Régionale de la CNEP Banque est chargée de mettre en œuvre les stratégies de la banque au niveau local. Elle supervise les agences bancaires de sa zone géographique, veille à la qualité du service client, et assure une gestion efficace des opérations.

3.1 La création :

La direction régionale de Tizi-Ouzou a été établie en janvier 1992. Actuellement, ce réseau gère 16 agences opérationnelles réparties entre deux wilayas, Tizi-Ouzou, Bouira et Boumerdes.

3.2 Les missions principales du département crédit :

Le chef de département crédit a pour principales missions :

- participer à l'élaboration des objectifs commerciaux relatifs aux différents segments du crédit ;
- traiter, examiner et transmettre les dossiers de crédit dans les délais réglementaires ;
- examiner la conformité des dossiers de crédit relevant des seuils de compétences agence, réseau et direction générale ;
- suivre la mise en place des crédits et s'assurer de la conformité des documents contractuels et des garanties recueillies, du respect des délais, de leur mise en place et de leur mobilisation ;
- veiller au respect des autorisations de crédits accordées aux promoteurs et suivre leurs consommations ;
- suivre la gestion des dossiers de crédit en cours de mobilisation et en phase de recouvrement, notamment, la mise à jour des documents constitutifs ;

Chapitre III : Etude du dossier «cas d’octroi de crédit d’investissement au sein de la CNEP Banque »

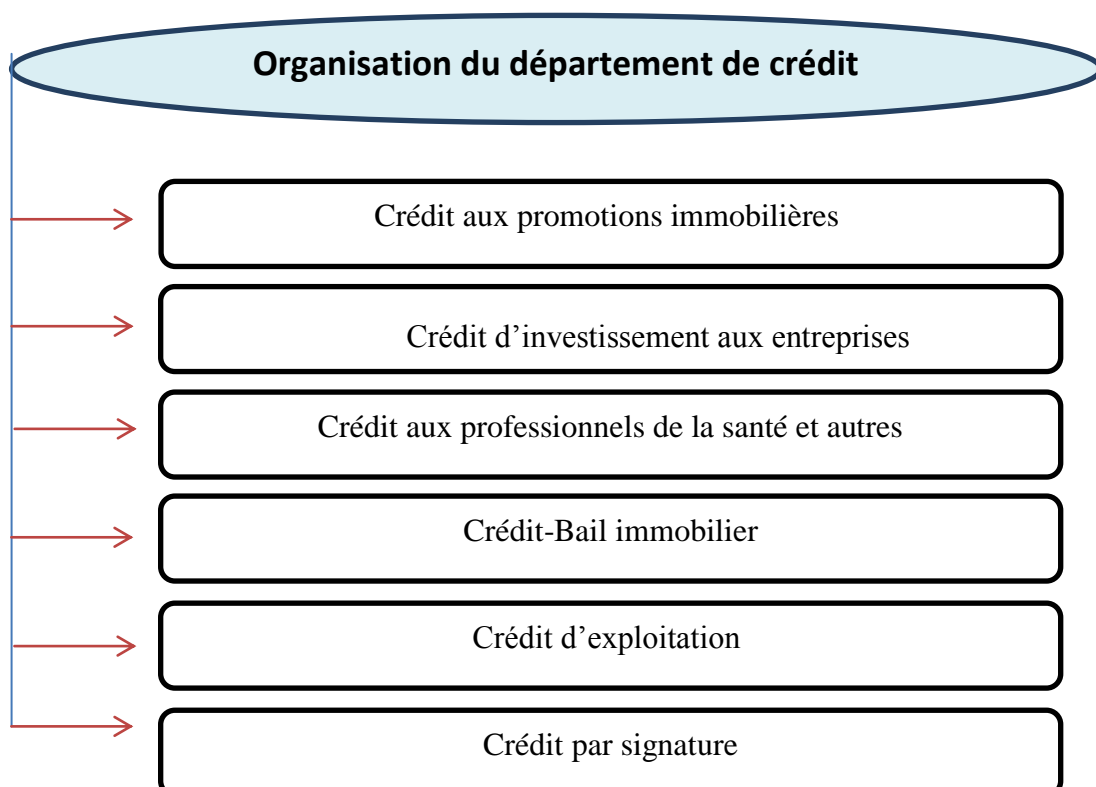
- gérer et mettre à jour le fichier clientèle crédit ;
- veiller au respect de la réglementation régissant l’activité crédit aux particuliers et celle régissant le financement des entreprises et des promoteurs immobiliers ;
- commercialiser les logements réalisés dans le cadre de la promotion immobilière directe ou de la location-vente ;
- déclarer, dans les délais fixés, les dossiers de crédit, aux fins de leur contrôle a posteriori ;
- contrôler le respect des limites réglementaires en matière de crédit.
- contrôler l’exhaustivité des engagements déclarés aux centrales des risques dans le respect des délais réglementaires ;
- élaborer les bilans et rapports d’activité périodiques du département.

4. Organisation de la direction du réseau Tizi-Ouzou :

La gestion du réseau de Tizi-Ouzou est assurée par une direction qui reçoit le soutien de sept chefs de développement dans l'exécution de ses missions. L’organigramme de la direction centrale est présenté dans l’annexe 2.

5. Organisation du département de crédit :

Le département de crédit est organisé en deux services : service crédit aux particuliers et service financement des promoteurs et entreprises (ou on trouve plusieurs services)



Section 2: Les documents constitutifs d'un dossier de crédit

Cette section se concentrera sur les éléments constitutifs d'un dossier de demande de crédit d'investissement. Nous détaillerons les différents documents et informations nécessaires, ainsi que les critères d'évaluation utilisés par la banque pour s'assurer de la solidité du projet proposé.

1. Introduction du dossier:

Le dossier de crédit doit être déposé en trois exemplaires. Lorsque les clients déposent leurs demandes de crédit, le chargé de clientèle effectue une vérification préliminaire des documents avant d'accuser réception. Pour éviter aux clients de se déplacer, le chargé de clientèle est tenu de :

- vérifier que la demande de crédit correspond à la politique générale de crédit de la banque et aux types d'activités financées.

2. Dépôt et cheminement du dossier de crédit.

Le client doit fournir la demande de crédit figure en (**annexe n° 3**), un dossier dont la liste des documents figure en (**annexe n° 4**) de la présente décision réglementaire qu'il aura à déposer obligatoirement au niveau de l'agence.

2.1. Au niveau de l'Agence:

Tout dossier de crédit d'investissement, déposé en trois (03) exemplaires auprès de l'agence où le demandeur du crédit est domicilié, doit donner lieu à

- Une vérification, contrôle de recevabilité, à la fois sur la forme quant aux pièces constitutives du dossier, et sur le fonds quant à la validité des documents y contenus;
- La préparation d'une fiche de synthèse reprenant les données d'identification du demandeur du crédit, du projet, ainsi que l'opportunité commerciale du projet dans la localité ;
- L'établissement d'un compte rendu de visite et d'un rapport commercial, Un avis motivé du Comité de Crédit Agence qui doit se prononcer sur l'opportunité commerciale du projet pour la Banque;
- La transmission du dossier de crédit à la Direction du Réseau Commercial de rattachement accompagné du procès-verbal du comité portant son avis motivé.

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

2.2. Au niveau de la Direction du Réseau Commercial:

La Direction du Réseau Commercial doit procéder à:

- Une vérification, contrôle de recevabilité, à la fois sur la forme quant aux pièces constitutives du dossier, et sur le fonds quant à la validité des documents y contenus ;
- L'examen des dossiers de financement reçus des agences, notamment, l'analyse des risques juridiques, techniques, management, marché, et l'analyse financière du dossier ;
- L'établissement d'une fiche de présentation à soumettre à l'appréciation du Comité de Crédit de la Direction du Réseau Commercial comportant les données nécessaires à la formulation de son avis motivé et chiffré ;
- La transmission, à la Direction des Crédits aux Entreprises, du dossier accompagné du procès-verbal du comité de crédit portant son avis motivé en précisant le montant proposé ainsi que les conditions de financement.

2.3. Au niveau de la Direction des Crédits aux Entreprises

Les services compétents chargés des crédits aux entreprises doivent procéder à:

- L'examen approfondi des dossiers de financement reçus des directions des réseaux commerciaux, notamment, par l'analyse des risques juridiques, techniques. Management, marché, ainsi que par l'analyse financière du dossier ;
- La soumission, au Comité de Crédit Central pour décision, d'une fiche présentation motivée par une proposition et des conditions de financement.

3. Quotité de financement

La CNEP-Banque peut financer jusqu'à 70% du coût total du projet. Cependant, le Comité de crédit central peut décider d'un financement supérieur à ce montant si nécessaire.

Le coût total du projet englobe toutes les dépenses liées à l'investissement, telles que l'achat du terrain, la construction, l'acquisition d'équipements, les frais préliminaires, etc.

La contribution financière du client, qu'elle soit en nature ou en espèces, dans les proportions fixées par la convention de financement peut-être :

- Soit préalable à la mobilisation du crédit;
- Soit bien répartie sur la durée d'utilisation du crédit.

4. Duré des crédits d'investissement

La durée d'un crédit d'investissement commence à courir à compter de la date de la première mobilisation de crédit jusqu'à la date de la dernière échéance contractuelle de remboursement

4.1 Détermination de la durée:

La durée d'un crédit d'investissement est fixée, selon la nature du projet à financer, le secteur d'activité et la rentabilité du projet, comme suit :

- Crédit à moyen terme (CMT) : La durée d'un « CMT » est comprise entre deux (02) ans et sept (07) ans
- Crédit à long terme (CLT) : La durée d'un « CLT » est supérieure à sept (07) ans.

4.2 Phases de la durée d'un crédit:

La durée d'un crédit comprend une période d'utilisation, une période de différé et une période de remboursement détaillé ci-après

4.2.1 Période d'utilisation:

Cette période est définie comme étant la période durant laquelle l'emprunteur du crédit d'investissement procède à l'utilisation de son crédit.

La période d'utilisation commence à courir à compter de la date de la première mobilisation de crédit

Pour les crédits bonifiés, durant cette période, les intérêts intercalaires sont calculés sur les montants mobilisés conformément aux décisions réglementaires en vigueur y relatives

Pour les crédits non bonifiés, durant cette période, les intérêts intercalaires sont calculés sur les montants mobilisés et payables au choix du client, soit :

- A la fin de chaque mois, trimestre ou semestre calendaires selon la périodicité du remboursement;
- À la fin de la période de différé : capitalisés avec le montant global mobilisé ;
- Prorogation de la période d'utilisation: Le client peut demander une prorogation de la période d'utilisation dans un délai d'au moins trois (03) mois avant la fin de cette période a la CNEP Banque.

4.2.2 Période de différé :

Une fois la période d'utilisation expirée, une période de différé est mise en place pour permettre l'entrée en exploitation du projet et générer des cash-flows nécessaires pour entamer le remboursement du crédit

La période de différé commence à courir à compter de la date de la fin de la période d'utilisation. Elle est génératrice d'intérêts intercalaires payables conformément aux règles édictées au point (A.) Ci-dessous.

Prorogation de la période de différé: Le client peut demander une prorogation de la période d'utilisation dans un délai d'au moins trois (03) mois avant la fin de cette période.

4.2.2.1. Périodicité de remboursement et principe d'amortissement du crédit:

La période de remboursement du crédit d'investissement doit être en adéquation avec les capacités de remboursements du projet financé. Cependant, la Banque, compte tenu des risques mesurés, peut pondérer cette durée en fonction des risques qu'elle encourt

La période de remboursement est la période durant laquelle le contractant d'un crédit d'investissement procède au remboursement du principal, intérêts et accessoires selon un échéancier de remboursement.

La période de remboursement commence à courir à compter de la date de la fin de la période de différé jusqu'à la fin de la durée du crédit.

Le remboursement d'un crédit d'investissement peut se faire selon une fréquence mensuelle, trimestrielle ou semestrielle. Par ailleurs, la périodicité de remboursement est déterminée en fonction des conclusions de l'étude et de la nature du projet.

Le remboursement du crédit s'effectue selon le principe d'amortissement constant, conformément à la formule suivante:

$$\text{Capital amorti (amortissement constant)} = \frac{\text{Montant du Crédit accordé}}{\text{Durée du crédit}}$$

5. Remboursement par anticipation

Le contractant du crédit d'investissement a la possibilité de rembourser par anticipation tout ou partie de sa dette et ce, après vingt-quatre (24) mois de remboursement.

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

En cas de remboursement partiel, un nouvel échéancier de remboursement est notifié à l'emprunteur sur la base du capital restant dû et au taux d'intérêt en vigueur à la date de remboursement. L'emprunteur est tenu, dans ce cas, de s'acquitter d'une indemnité de réemploi de l'ordre de 1%, calculée sur la base du capital remboursé.

En cas de remboursement total par anticipation, l'emprunteur est tenu de s'acquitter d'une indemnité de réemploi de l'ordre de 2%, calculée sur le capital restant dû à la date du remboursement par anticipation.

6. Garanties

En couverture des risques liés aux crédits d'investissement et en fonction de la qualité de ces risques, des garanties sont exigées sous les formes suivantes:

- Suretés réelles;
- Suretés personnelles;
- Garanties financières;
- Assurances,
- Autres.

Les suretés réelles et les garanties financières doivent constituer un ratio prêt-valeur suffisant permettant une bonne couverture du montant du crédit accordé

Le ratio prêt-valeur est calculé comme suit :

$$\text{Ratio prêt-valeur} = \frac{\sum \text{des valeurs, des suretés réelles et garanties financières pondérées}}{\text{Montant du crédit accordé}}$$

7. le coût du crédit

En rémunération des crédits d'investissement, il est appliqué les frais, commissions et

Intérêts suivants :

- Frais d'études de dossier : 50 000 da HT, au depot du dossier.
- Commissions de gestion : 0.5% flat HT.
- Commissions d'engagements calculées sur les montants non utilisés : 0.1% / an HT.
- Taux d'intérêt débiteur sur les montants utilisés : 5.25% / an HT.
- Commission de réemploi sur les montants des remboursements anticipés : 2% du montant à rembourser par anticipation.

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

- Les frais, commissions et taux d'intérêt ci-dessus, sont fixés par les conditions de banque en vigueur.

Section 3 : L'étude du dossier

Dans cette section on analysera concrètement l'étude d'un dossier de crédit d'investissement. Cette partie illustrera le processus d'évaluation, depuis la réception du dossier jusqu'à la décision finale de la banque. Nous examinerons également les outils et méthodes employés par la CNEP Banque pour évaluer les risques et les retours potentiels des investissements.

1. Présentation du client :

L'entreprise « X » (personne physique), ayant pour activité principale selon le registre de commerce, La production d'éléments de construction préfabriqués en béton et préparation de béton prêt à l'emploi, et la vente en détail des matériaux de construction.

Elle a pour référence :

Raison sociale : entreprise « X » ;

Forme juridique : personne physique ;

Secteur d'activité : entreprise de production d'éléments de construction préfabriqués en béton et préparation de béton prêt à l'emploi ;

Siège social : centre-ville de TIGZIRT ;

Date de création : 12 /02/2018 ;

- Bail de location : 06 /08/2020 établi par devant le notaire, maitre « mohamed », ayant une durée de validité de 9 ans ferme ;
- Situation fiscale et parafiscale :

Situation fiscale	Situation parafiscale	Centrale des impayées	Centrale des risques
A jour	A jour	Ne figure pas	Non répertorié

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

2. Relations bancaires :

Relation CNEP Banque

Banque	Agence	Date d'ouverture du compte	Solde du compte au 26 /10/2023	Mouvement confiés au 26/10/2023
CNEP- Banque	Tadmait	21/08/2023	10 000 000 DA	10 000 000 DA

Relation banques confrères

Banque	agence	Date d'ouverture de compte	Solde du compte au 11/11/2023	Mouvement confiés du 01 janvier au 11/11/2023
CPA	Agence tizirt	/	1 850 000 DA	8 000 000 DA

3. Présentation du gérant :

Nom et prénom : Monsieur « A »

Niveau d'étude : 9ème année moyen ;

15/04/2001 : obtention du diplôme en réparation des véhicules et tôlerie au centre de formation ;

Expérience professionnelle :

- Du 20/08/2007 au 20/02/2018 : transporteur des matières premières (les agrégats) ;
- Du 12/12/2012 à ce jour : gérant d'une entreprise de vente de matériaux de construction a Tizirt, Tizi Ouzou ;
- Avril 2021 à ce jour : gérant d'une entreprise de préfabrication d'éléments en béton et béton prêt à l'emploi ;

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

4. Résultats de l'entreprise durant l'exercice 2022

Année	2022	% du chiffre d'affaires
Chiffre d'affaire	7 700 000	100%
Consommation de l'exercice	4 800 000	62.79%
Valeur ajoutée	2800 000	37.21%
Charge personnel	2 200 000	28.82%
Impôts et taxes et versements assimilés	2 000	0.03%
Excédent brut d'exploitation	640 000	8.36%
Dotation aux amortissements	97 000	1.27%
Résultat net de l'exercice	546 000	7.09%

Il représente ce que dégage l'entreprise en résultat par rapport à son chiffre d'affaires .

- L'entreprise a été créée en 2020 ;
- Pour l'exercice 2021 ; la relation a déclaré un chiffre d'affaires au forfait d'un montant de 2400 000 DA ;
- Pour l'exercice 2022, le chiffre d'affaires s'élève à 7 700 000 DA, ce qui a permis à l'entreprise de réaliser un résultat net positif du 540 000 DA (représentant 07% du chiffre d'affaires).
- Il est de 7% ce qui explique que les performances opérationnelles de l'entreprise ne sont pas très appréciables, cela peut être expliqué par le fait que l'entreprise est nouvellement créer (2ans d'existence).

5. Présentation du projet objet de financement : (suivant l'étude technico-économique)

Le projet consiste en la réhabilitation d'une unité de fabrication de béton prêt à l'emploi à travers l'acquisition du matériel suivant :

- Une (01) centrale à béton ;

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

- Une (01) pompe à béton sur camion
- Quatre (04) camions à benne ;
- Six (06) camions malaxeurs ;
- Un (01) chariot élévateur.

Selon le planning des acquisitions, il est programmé lors de **la première étape** d'acquérir :

- **Sur le marché extérieur :**

- Une (01) centrale à béton fixe ;
- Quatre (04) camions malaxeurs.

- **Sur le marché local :**

- Un chariot élévateur.

Dans un second temps, une fois que son entreprise aura déjà débuté certains projets dans le bâtiment, il compte procéder à l'acquisition du matériel restant d'ici 3-5ans sur le marché local.

La demande de la relation concerne uniquement l'acquisition des équipements prévus lors de la première étape.

- **Gamme de produit :**

La gamme des produits à commercialiser est la suivante :

- Béton dosé à 250 ;
- Béton dosé à 350 ;
- Béton dosé a 400.

5.2 Cout de l'investissement :

Intitulé	Arrêté par la relation	Arrêté par le département crédit		
	montant	montant	Réalisé	RAR
Centrale à béton fixe	10 496.57	10496.57	0	10 496.57
04 camions malaxeurs	42 260.68	42260.68	0	42 260.68
01 chariot élévateur	2 436.97		0	2 436.97
assurances	1 632.05	/	/	/
Total	56 826.27	55 194.22	0	55 194.22

Chapitre III : Etude du dossier «cas d’octroi de crédit d’investissement au sein de la CNEP Banque »

(01) Equipements à importer :

Il s’agit des équipements a importé de chine, présentés dans le tableau ci-après :

désignation	Prix en USD	Prix en KDA	Fournisseur	Délai de livraison
Centrale à béton 60m ³ /h	76 500	10 496.57	SHANDONG INMAN INDUSTRY CO., LTD	48jours ¹
04 camions malaxeurs shakman F3000	308 000	42 260.68	SHANDONG INMAN INDUSTRY CO., LTD	48 jours
Total	384 500	57 757.25		

Taux de change arrêté : 1 USD = 137.21 DA.

Concernant l’importation de ces machines, elle sera effectuée directement par la BADR, étant donné que la CNEP opère exclusivement sur le marché intérieur.

Par ailleurs, il existe un engagement qui lie le client a la banque confrère.

(02) équipement à acquérir localement :

Désignation	Montant KDA (HT)	Fournisseur
Chariot élévateur 3T	2 436.97	SARL TIRSAM

6. Etude du marché :

Tigzirt est une ville côtière, située à 40 KM au nord de Tizi Ouzou, très appréciée pour la beauté de ses paysages naturels, elle dispose d’un patrimoine archéologique notoire, cumulant des bâtiments romains encore dressés, des vestiges endommagés, et des champs de ruines de la même époque, son potentiel touristique attire continuellement les promoteurs immobiliers , ce qui a encouragé l’émergence d’un nombre important de projets immobiliers, dont plusieurs sont en cours de réalisation.

De ce qui précède, nous pouvons constater que le marché de béton prêt à l’emploi au niveau de la région de Tigzirt est porteur.

Suivant le rapport commercial de l’agence, il existe un concurrent « Concretium béton » qui est également situé à Tigzirt, mais l’entreprise « X » béton est leader sur la place.

¹ Entre la date d’établissement de la facture pro-forma et la date d’expédition.

Chapitre III : Etude du dossier «cas d’octroi de crédit d’investissement au sein de la CNEP Banque »

Suivant le même rapport, selon les témoignages des promoteurs et du contrôleur CTC, la qualité de béton « X » est certifiée meilleure que celle des concurrents.

7. Compte rendu de visite et rapport commercial établi par l’agence :

7.1 Rapport commercial :

- Le client jouit d’une très bonne réputation sur la place ;
- Le marché est porteur (région connue pour le nombre important de projets promotionnels et particuliers) ;
- L’entreprise est leader sur la place de Tizirt et possède des niches au niveau des régions d’Azefoun, Dellys et Aghrib ;
- Les locaux sont bien situés, accessibles et desservis ;
- Le terrain (en location), adapté à l’activité d’une superficie de 4 784 M².

7.2 Compte rendu de visite

De la visite des lieux du 16 /10 /2023, il ressort ce qui suit :

- Le site est bien situé, dans une zone éloignée des habitants, mais qui est bien servie en matière de routes, infrastructures et équipements, permettant la facilité et le bon acheminement du produit vers les clients demandeurs. Les nombreux promoteurs implantés dans la région peuvent facilement accéder au site, ainsi qu’à l’équipement nécessaire au transport du produit.
- Monsieur « A » et son entreprise jouissent d’une bonne réputation, de nombreux promoteurs témoignent de son sérieux, de la bonne qualité de son produit et de son travail.
- Les salariés de l’entreprise sont unanimes quant au bon traitement et des bonnes conditions de travail. Aussi, nous avons recueilli le témoignage du contrôleur CTC, qui nous a confirmé cette bonne réputation auprès de son organisme.

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

8. Structure de financement arrêtée par la relation

U :

KDA

Intitulé	montant	crédit	%	autofinancement	%
Centrale à béton fixe	10 496.57	7 388.53	70.39%	3 108.04	29.61%
04 camions malaxeurs	42 260.68	29 747.28	70.39%	12 513.40	29.61%
01 chariot d'élévateur	2 436.97	1 715.39	70.39%	721.59	29.61%
Assurance	1 632.05	1 148.80	70.39%	483.25	29.61%
Cout du projet	56 826.27	40 000	70.39%	18 826.27	29.61%

Le taux de change utilisé par la relation : **1USD = 137.21 DA**

9. Structure de financement arrêtée par le département de crédit

Intitulé	montant	crédit	%	autofinancement	%
Centrale à béton fixe	10 496.57	6 297.94	60%	4 198.63	40%
04 camions malaxeurs	42 260.68	25 356.41	60%	16 904.27	40%
01 chariot d'élévateur	2 436.97	1 462.18	60%	974.79	40%
Cout du projet	55 194.22	33 116.53	60%	22 077.69	40%

10. Etude de la rentabilité du projet :

10.1. Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel par la relation :

Pour la détermination du chiffre d'affaires, la relation a retenu les hypothèses suivantes :

- 26 jours de travail par mois et 11 mois de travail par année ;
- Trois variantes de béton prêt à produire :

Chapitre III : Etude du dossier «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

- Béton dosé a 250 M³ au prix de 6 000 DA le mètre cube ;
- Béton dosé a 350 M³ au prix de 7 000 DA le mètre cube ;
- Béton dosé a 400 M³ au prix de 6 800 DA le mètre cube ;
- Prise en compte de **70%** des capacités de production pour la première année (2024) ;
- Augmentation de la production de 05 % par année ;
- Ainsi, le chiffre d'affaires arrêté par la relation s'élève à **401 601 200 DA** pour l'année 2024.

10.2. Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel par le département crédit :

Pour le calcul du chiffre d'affaire prévisionnel de la première année, il a été retenu **40%** du chiffre d'affaires arrêté par la relation pour l'année 2024, avec évolution du 05% par an.

Chapitre III : évaluation d'un projet d'investissement «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

10.3. Résultats et cash-flows dégagés par le projet : (annexe 4)

Les cash-flows dégagés permettent le remboursement du crédit sur la durée sollicité, soit 06 ans dont une année du différé.

TCR Prévisionnel							
	-	1	2	3	4	5	6
Rubrique	%	/	/	/	/	/	/
Chiffre d'affaire		200 800 600,00	210 840 630,00	221 382 661,50	232 451 794,58	244 074 384,30	256 278 103,52
Mat et fourniture consommé	74,07%	148 741 246,96	156 178 309,31	163 987 224,77	172 186 586,01	180 795 915,38	189 835 711,08
service	0,56 %	1 123 838,37	1 180 030,29	1 239 031,81	1 300 983,40	1 366 032,57	1 434 334,20
Valeur ajoutée		50 935 514,67	53 488 290,40	56 156 404,92	58 964 225,16	61 912 436,42	65 008 058,24
Frais personnel	1,09 %	2 926 915,20	3 219 606,72	3 542 232,60	3 896 455,86	4 287 265,56	4 716 324,72
Impôt et taxe	0.00%						
EBE		48 008 599,47	50 262 683,68	52 614 172,32	55 067 769,30	57 625 170,86	60 291 733,52
Dotation aux amortissements		9 227 745,68	9 227 745,68	9 227 745,68	9 227 745,68	9 227 745,68	9 227 774,68
Frais financiers		2 068 955,33	2 068 955, 33	1 655 164, 26	1 241 373,20	827 582,13	413 791,07
Autres frais financiers							
Frais divers	0.00%						
Résultat d'exploitation après financement		36 711 898,45	38 965 982, 67	41 731 262,37	44 598 650,42	47 569 843,05	50 650 196,77
IRG		6 975 260,71	7 403 536,71	7 928 939,85	8 473 743,58	9 038 270,18	9 623 537,39
Résultat net après financement		29 736 637,75	31 562 445, 96	33 802 322,52	36 124 906,84	38 531 572,87	41 026 659,39
CAF après financement		38 964 383,43	40 790 191, 64	43 030 068, 21	45 352 652,53	47 759 318,55	50 254 405,07
CAF après financement cumulée		38 964 383,43	79 754 575, 07	122 784 643,28	168 137 295,81	215 896 614,36	266 151 019,43
Capital à rembourser			6 623 306, 37	6 623 306,37	6 623 306,37	6 623 306,37	6 623 306,37

11. Evaluation des garanties :

U : KDA

Garanties (1)	Références (2)	Valeurs
Terrain	Rapport d'évaluation	/
Travaux de construction	Rapport d'évaluation	/
équipements	Facture pro-forma	55 194 219.79
	Total	55 194 219.79
	Crédit	33 116 531.87
	Taux de couverture	166.67%

12. Avis du chargé d'étude :

Compte tenu de ce qui procède, notamment :

- Le marché est porteur ;
- Les résultats de l'étude de rentabilité ;
- Les engagements présentés des promoteurs et entreprises de réalisation à accorder la préférence aux produits de la relation.

Nous sommes d'avis favorable pour participer au financement de ce projet selon les conditions ci-après :

13. Conditions et garanties

- **Montant du crédit** : 33 116 000 DA, soit 60% du coût des équipements à acquérir ;
- **Durée de remboursement** : 5 ans ;
- **Différé** : 01 année ;
- **Taux d'intérêt** : 5.25%/an HT ;
- Gage / nantissement des équipements à acquérir ;
- Souscription d'assurances MRP et tous risques des équipements avec avenants de subrogation au profit de la CNEP Banque.

Conclusion

L'évaluation d'un projet d'investissement se déroule en deux étapes : une étude technico-économique et une étude de rentabilité. Ces deux analyses sont indissociables, car la première confirme que le projet est techniquement viable, tandis que la seconde assure que l'affaire est financièrement rentable.

Après avoir calculé les éléments essentiels pour l'évaluation de la rentabilité de l'entreprise, il a été constaté que l'entreprise demandeuse de crédit est solvable et dispose d'une capacité de remboursement suffisante pour honorer ses crédits à long terme. Par conséquent, la banque peut lui accorder le crédit demandé.

Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de ce travail nous avons compris d'apporter des éléments de réponse, que nous estimons primordial, à la question : « **comment une banque doit-elle mener une étude pour accorder un crédit d'investissement tout en minimisant les risques ?** »

Dans notre partie théorique, nous avons établi le cadre conceptuel de cette relation, mettant en évidence les fondements théoriques et les différents types de relations possibles entre les banques et les entreprises. Il est apparu que la confiance et la transparence sont des piliers essentiels pour une collaboration fructueuse, favorisant ainsi la fluidité des transactions financières et le succès des projets d'investissement.

Ensuite, l'optimisation de cette relation, nous avons discuté des stratégies et des bonnes pratiques que les deux parties peuvent adopter pour maximiser les bénéfices mutuels. L'accent a été mis sur l'importance de la communication régulière, de la compréhension mutuelle des besoins et des attentes, ainsi que sur le développement de services personnalisés et flexibles par les banques pour mieux répondre aux exigences des entreprises.

Par ailleurs, le stage pratique réalisé au sein de la CNEP Banque, nous a permis de mieux comprendre la procédure du financement bancaire de l'investissement au sein de celle-ci.

L'opération d'octroi de crédit nécessite des études sur plusieurs étapes : étude de réception des dossiers de crédit d'investissement et une étude de la rentabilité qui visent à conforter le banquier et assure que, le projet est techniquement réalisable et financièrement rentable. Le banquier procédera, dans un deuxième temps, à l'étude de la rentabilité et de la viabilité du projet d'investissement. L'entreprise demandeuse de crédit « entreprise X » détient une trésorerie positive.

En conclusion, notre étude montre que la relation banque-entreprise, lorsqu'elle est bien gérée, peut devenir un levier puissant pour le développement économique. Les banques, en particulier la CNEP Banque, jouent un rôle crucial en soutenant les projets d'investissement des entreprises, ce qui contribue à la croissance et à la création de valeur. Toutefois, il est impératif que les deux parties continuent à travailler en étroite collaboration, en adaptant leurs stratégies et leurs pratiques aux évolutions du marché et aux besoins spécifiques des projets d'investissement.

Bibliographie

Bibliographie

❖ *Ouvrage*

- Dr GODIH Djamel TORQUI, Dr TEFALI BENYOUNES. « L'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise » édition NPU. Tlemcene, 2021.
- F. JACQUES. « Opération de banque » édition DALLOZ, Toulouse, 1963.
- GerardBuzyn et Jean-Pierre Bort « Techniques bancaires » édition ECONOMICA, 2004.
- Jean-Christian LOINTIER, Jean-Louis SALVIGNOL, Guy BUAILLON « L'Entreprise et la Banque : leurs relation d'affaires en pratique » édition ECONOMICA
- Nathalie Taverdet-Popiolek. « Guide du choix d'investissement » édition d'Organisation. Paris 2006.
- Pierre Bezbakh et Sophie Gherardi « dictionnaire de l'économie » édition LAROUSSE.
- PLIHON.D « les banques acteurs de la globalisation financière » édition documentation française, Paris, 2006
- S.HADDAD, S.MOKHTARI « comprendre la banque : organisation et fonctionnement »édition pages bleues international, octobre 2015.
- Sylvie de Coussergues « gestion de la banque » édition DUNOD, Paris, 2013.

❖ *Site Internet*

- <https://agicap.com/fr/article/marge-brute-indicateur-essentiel>
- <https://fr.scribd.com/document/430222894/Quels-sont-les-differents-types-de-banques-docx>
- <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-risque-titre-financier-4155.php#:~:text=Le%20risque%20d'un%20titre%20financier%20est%20li%C3%A9%20%C3%A0%20la,les%20investisseurs%20diversifient%20leur%20portefeuille>
- <https://www.choisirmabanque.be/les-differents-types-de-banques>
- <https://fac.umc.edu.dz/ista/pdf/cours/PMI%20%20ORGANISATION%20part1.pdf>
- https://www.privatebanking.societegenerale.com/fileadmin/user_upload/SGPB_2019/Fiches_p%C3%A9dagogiques_SGPB_FRA/Fiche_Mati%C3%A8res_premi%C3%A8res_VF.pdf
- <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/produit-de-placement>.

Bibliographie

- <https://finom.co/fr-fr/glossary/frais-bancaires/>.

❖ *Mémoire*

BRAHAMI.I, IDRIM. (2021). Relation banque entreprise dans le cadre de financement des investissements. Mémoire. Université Abderrahmane Mira de Bejaia. Algérie.

❖ *Texte réglementaire*

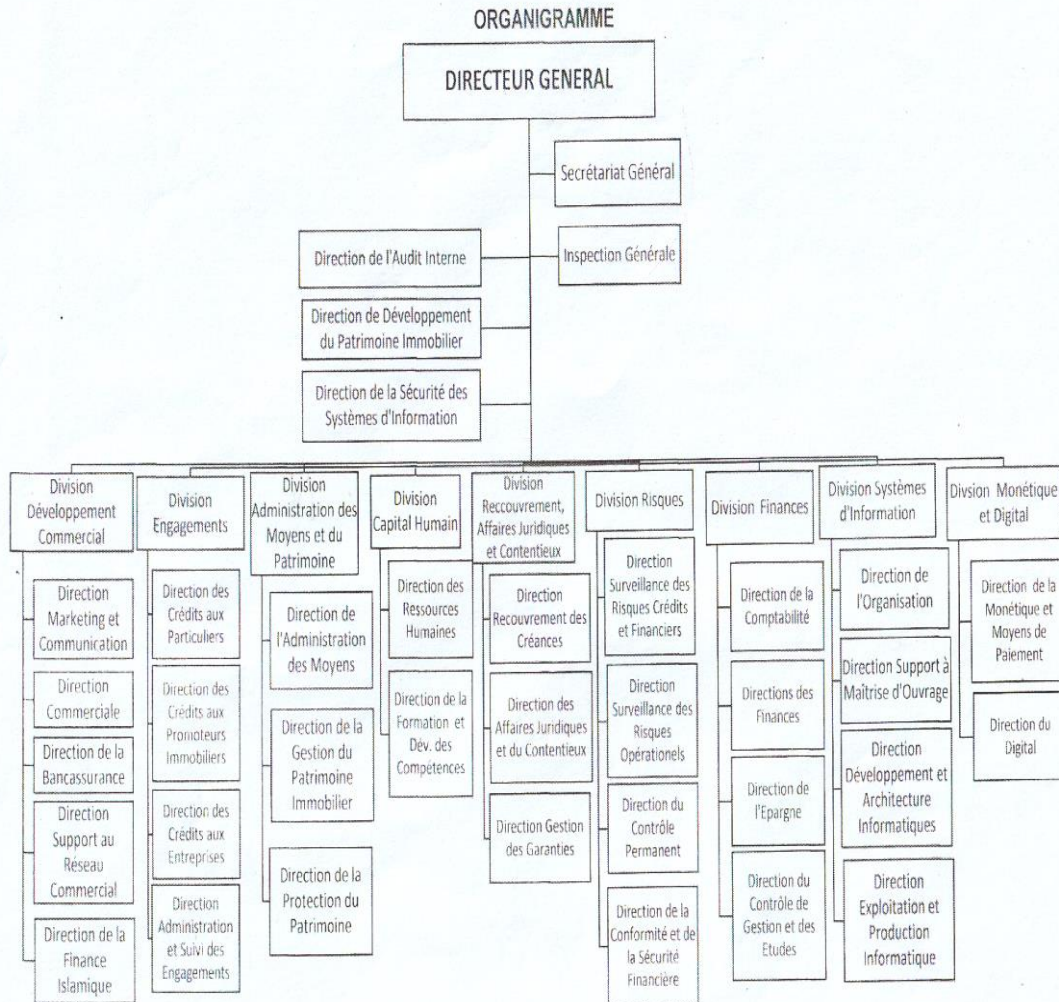
Art.67 de la loi n° 23-09 du 21 juin 2023 portant Loi monétaire et bancaire,TITRE V ORGANISATION BANCAIRE Chapitre 1er Définitions. Consulter le 29/05/2024.

TITRE III ATTRIBUTIONS ET OPERATIONS DE LA BANQUE D'ALGERIE Chapitre 1er Attributions générales, Loi n° 23-09 du 21 juin 2023 portant Loi monétaire et bancaire

Annexes

Annexes

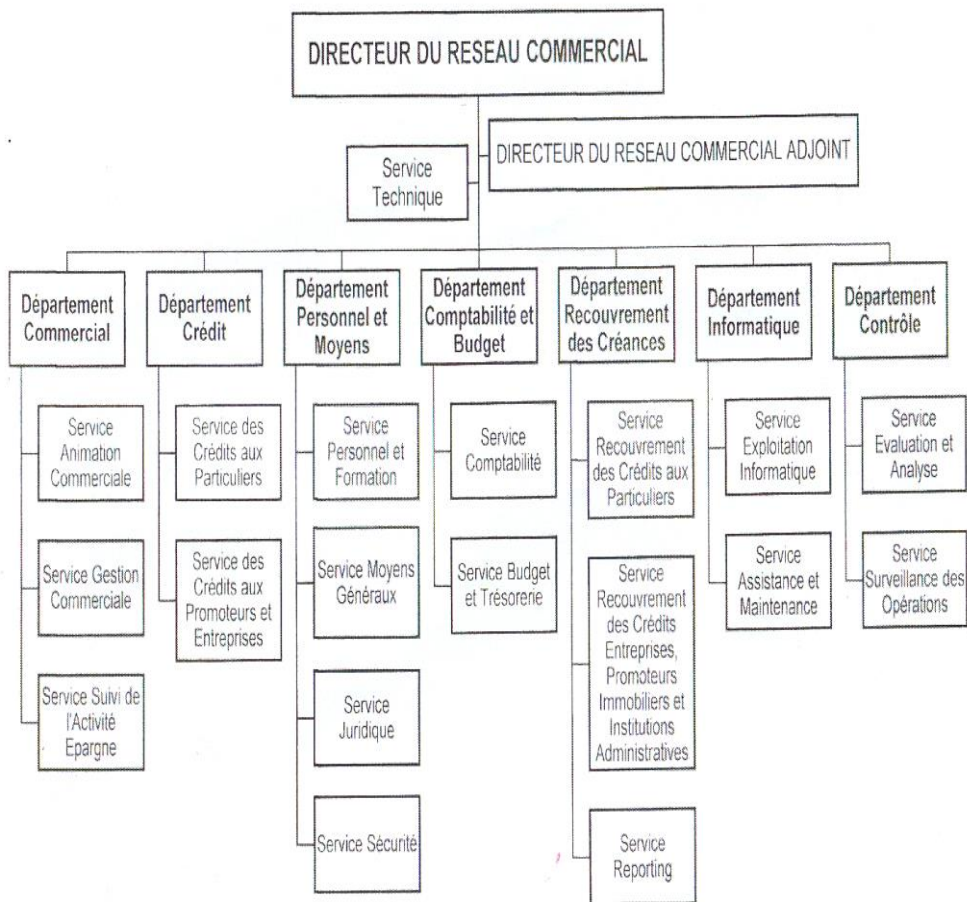
Annexe 1 : Structures Centrales de la CNEP- Banque



Annexes

Annexe 2 : Direction du Réseau Commercial

ORGANIGRAMME



Annexes 03

**DEMANDE DE CREDIT AUX ENTREPRISES
ET/OU PROMOTEURS**

I- Identification du signataire de la demande :

- Nom & Prénom :
- Date & lieu de naissance :
- Adresse :
- En qualité de :
- Téléphone : Fax :
- e-mail :

II- Identification du bénéficiaire du crédit demandé :

- Raison sociale :
- Siège social :
- Activité :

III- Crédits en cours en faveur du bénéficiaire du crédit demandé :

- **A la CNEP-Banque :**

Nature du crédit	Agence domiciliaire	Autorisation (DA)	Encours (DA)	Remboursement à jour	
				Oui	Non
Crédits aux particuliers					
Crédits d'investissement					
Crédit d'exploitation					
Crédits aux promoteurs					
Crédits par signature					
Autres					

Annexes

- **Auprès d'autres banques :**

Nature du crédit	Nom de la Banque et agence domiciliaire	Autorisation (DA)	Encours (DA)	Remboursement à jour	
				Oui	Non
Crédits aux particuliers					
Crédits d'investissement					
Crédit d'exploitation					
Crédits aux promoteurs					
Crédits par signature					
Leasing					
Autres					

IV- Informations relatives au projet d'investissement :

- Intitulé du projet :
- Localisation du projet :
- Durée prévue de réalisation du projet :
- Coût global du projet :
- Nature de l'investissement/Projet :
Création Extension Autres
à préciser :
- Nature des biens à financer:
Terrain Constructions Equipements
Autres (à préciser).....

V- Informations relatives au crédit sollicité :

- Montant du crédit (en DA) :
- Durée de remboursement du crédit : mois
- Différé de remboursement :mois

Annexes

VI- Garanties proposées (*) :

1 :

2 :

3 :

() A indiquer la nature de la garantie proposée (hypothèque, nantissement, caution, ...), ses caractéristiques et ses références (superficie, déjà hypothéquée ou non, référence du titre foncier, ...) et sa valeur estimative.*

Informations complémentaire

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Je soussigné, atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque les renseignements et justificatifs complémentaires jugés utiles et/ou nécessaires.

Fait à, le

Signature¹

¹ La demande doit être revêtue de la griffe du signataire et du cachet de la société

Annexes

Annexe n°04

à la décision réglementaire n° /2020 du / /2020.

INVESTISSEUR :	
PROJET	
DOSSIER JURIDIQUE:	
• Demande de financement (modèle CNEP-Banque : signée et cachetée par la personne habilitée à engager la société)	
• Copie de la pièce d'identité de la personne habilitée à engager la société	
• Acte de naissance pour les personnes physiques	
• Qualifications et parcours professionnels du gérant (Copies des diplômes et attestations, le cas échéant)	
• Statuts juridiques pour les personnes morales, précisant l'étendue des pouvoirs du gérant (et statuts modificatifs, le cas échéant)	
• PV de délibération désignant le gestionnaire à contracter des emprunts bancaires si cette clause n'est pas prévue dans les statuts	
• Copie du registre de commerce visée par le CNRC	
• Copie de la carte d'immatriculation fiscale	
• Certificat d'existence aux impôts pour les nouvelles entreprises	
• Copie de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et parafiscaux de l'ANDI, le cas échéant	
• Titre de propriété ou de concession (publié et enregistré), ou contrat de location du bien immobilier abritant le projet	
• Justificatif original de la situation apurée vis-à-vis de l'administration fiscale et parafiscale (Impôts, CNAS, CASNOS, CACOBATH) en cours de validité, ou présentation d'un échéancier de remboursement le cas échéant	
• Certificat négatif d'hypothèque en cours de validité	
• Promesse de vente notariée ou une fiche de transaction immobilière sous seing privé signée par les deux parties (Imprimé CNEP-Banque)	
• Toute autorisation d'exploitation et/ou agrément d'exercice de l'activité délivrée par les autorités de tutelles pour les activités réglementées	
• Autorisation de consultation de la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie	
DOSSIER TECHNIQUE :	
• Permis de construire en cours de validité pour les réalisations	
• Permis de démolir ou modificatif, le cas échéant	
• Certificat d'urbanisme dans le cas d'une restructuration du projet	
• Certificat de classification et de qualification de l'entreprise (hôtellerie, BTPH... etc)	
• Devis descriptif, quantitatif et estimatif des travaux, établi par un bureau d'études ou le marché de réalisation, le cas échéant	
• Rapport d'évaluation financière des biens immobiliers et terrains établi par un BET conventionné avec la CNEP-Banque faisant ressortir	○ La valeur vénale du bien immobilier précisant le prix/m ² <input type="checkbox"/> ○ Estimation du coût du projet par rubrique..... <input type="checkbox"/> ○ Travaux déjà réalisés, restant à réaliser et le taux d'avancement physique et financier, précisant le prix/m ² <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Annexes

<ul style="list-style-type: none"> ○ Le délai prévisionnel d'achèvement..... ○ Se prononcer par rapport la conformité des travaux éventuellement réalisés avec les plans visés par la DUCH et le permis de construire..... ○ Autres informations utiles..... 	
<ul style="list-style-type: none"> • Copies des contrats signés avec l'entreprise de réalisation (précisant le planning de réalisation par rubrique) accompagné du cahier des prescriptions techniques et spéciales, le CTC et le bureau d'études et de suivi 	
<ul style="list-style-type: none"> • Plans visés par la DUCH et CTC 	
<ul style="list-style-type: none"> • Tout justificatif des dépenses déjà réalisées dans le cadre du projet (situations de travaux déjà réalisés, factures : CTC, Etudes, suivi...) 	
DOSSIER FINANCIER :	
<ul style="list-style-type: none"> • Etude technico-économique détaillée (description du projet, analyse du marché, analyse commerciale, analyse technique, analyse des coûts, étude de la rentabilité du projet et plan de financement) 	
<ul style="list-style-type: none"> • Etats financiers prévisionnels couvrant la durée du crédit, comportant la signature et le cachet des personnes habilitées 	
<ul style="list-style-type: none"> • Plan de charges (marchés, lettres de commandes, etc.), le cas échéant 	
<ul style="list-style-type: none"> • Justificatifs des marchés réalisés, le cas échéant 	
<ul style="list-style-type: none"> • Etats financiers des trois (03) exercices précédents dûment visés par l'administration fiscale, dans le cas d'une entreprise déjà en activité 	
<ul style="list-style-type: none"> • Rapport du Commissaire aux Comptes des trois (03) derniers exercices (personnes morales) 	
<ul style="list-style-type: none"> • Factures Pro forma et/ou contrats commerciaux récents pour les équipements à acquérir 	
<ul style="list-style-type: none"> • Justificatif de paiement des frais d'étude de dossier 	
<ul style="list-style-type: none"> • Attestations de solvabilité et relevé de compte sur un an, pour les clients ayant des comptes auprès des banques de la place 	
<ul style="list-style-type: none"> • Présentation des autres affaires appartenant au gérant de la société (CA, résultats, endettement, mouvements confiés auprès des confrères...) 	

Table des matières

Table des matières

<i>Remerciements.</i>	<i>I</i>
<i>Dédicaces.</i>	<i>II</i>
<i>Liste des abréviations.</i>	<i>III</i>
<i>Liste des tableaux et figures.</i>	<i>IV</i>
<i>Sommaire.</i>	<i>V</i>
<i>Introduction générale.</i>	<i>01</i>
 <i>Chapitre I : Le cadre conceptuel de la relation banque- entreprise</i>	
Introduction	03
Section1 : Notion de base sur les Banques et les Entreprises	04
1. Différents types de banques	04
1.1 Les banques d'affaires	05
1.2 Les banques d'investissement	05
1.3 Les banques commerciales	05
2. Le rôle de la banque dans l'économie	06
2.1 La collecte de dépôt	06
2.2 La distribution de crédit	07
3. Les différentes formes d'activité des banques	07
3.1 Opérations de banque	08
3.1.1 Réception de dépôts du public	08
3.1.2 Distribution de crédit	08
3.1.2.1 Services bancaires de paiement	08
3.2 Les activités annexes	08
3.3 Les prises de participations	09
4. Généralités sur les entreprises	09

Table des matières

4.1. Notion de base sur l'entreprise :.....	09
4.2. Classification des entreprises	10
4.2.1. Classification selon le critère économique.....	10
4.2.1.1. La nature de l'activité.....	10
4.2.1.2. Classifications selon la dimension	10
4.2.2. Classification selon le critère juridique.....	11
4.2.2.1 Les entreprises publiques :	11
4.2.2.2 Les entreprises privées :	11
Section 2 : La gestion des risques.....	13
Introduction	13
1. Les risques bancaires.....	13
1.1 Le risqué de crédit	13
1.2 Le risque opérationnel	14
1.3 Le risque de marché	14
1.3.1 Le risque de taux d'intérêt.....	14
1.3.2 Le risque de change	14
1.3.3 Le risque de matière première.....	14
1.3.4 Le risque de titre financier	15
1.4 Le risque de liquidité :.....	15
2. Limitation des risques	15
2.1 La diversification des portefeuilles de crédit	16
2.2 Les études approfondies du futur débiteur	16
2.3 La surveillance constante de la solvabilité	16
2.4 La prise des garanties	17
2.4.1 Les garanties réelles	17
2.4.1.1 L'hypothèque ou sûreté réelle immobilière	17
2.4.1.2 Le nantissement.....	17

Table des matières

2.4.2 Les garanties personnelles	17
2.4.2.1 Le cautionnement.....	18
2.4.2.2 L'aval.....	18
Conclusion.....	19
Section 3 : la prévision des besoins financiers de l'entreprise.....	19
1. L'évolution végétative de l'entreprise et les prévisions globales	19
1.1 Le modèle prévisionnel global pour un cycle d'exploitation stable.....	20
1.2 Le compte de résultat	20
1.2.1 La détermination de l'excédent brut d'exploitation prévisionnel.....	20
1.2.1.1 Les ventes prévisionnelles	20
1.2.1.2 Les marges brutes d'exploitation	21
1.2.1.3 La valeur ajoutée.....	21
1.2.1.4 Excédent brut d'exploitation.....	21
1.2.2 L'évaluation du résultat d'exploitation prévisionnel	22
1.2.2.1 Les dotations aux amortissements	22
1.2.2.2 les autres produits et charges.....	22
1.2.3 Le calcul du résultat prévisionnel hors charges et produits financiers de trésorerie	22
1.2.3.1 l'impôt sur les sociétés	22
1.2.3.2 le résultat net après impôt sur les sociétés et avant charges et produits financiers de trésorerie	23
1.3 Le bilan prévisionnel.....	23
2. la fonction d'investissement dans l'entreprise	23
2.1 Le rôle et les finalités de l'investissement	23
2.1.1 L'investissement et la rentabilité de l'entreprise	24
2.1.1.1 L'opportunité de l'investissement	24
2.1.1.2 Les contraintes de l'environnement économique	24
2.1.2 Les risques de l'investissement	25

Table des matières

2.1.2.1 Les risques stratégiques	25
2.1.2.2 Les risques financiers.....	25
Conclusion.....	26

Chapitre II : L'optimisation de la relation banque entreprise

Section 1 le développement commercial	28
1. Les offres potentielles	28
1.1 Les financements	28
1.1.1 Les financements structurels	28
1.1.2 Les crédits courants	29
1.1.3 Les engagements par signature	29
1.2 Les produits de placements	30
1.3 Les produits et les services.....	30
1.3.1 Les moyens de paiement et d'encaissement	30
1.2.2 Les produits informatisés	30
1.3.2.1 les produits informatisés d'information	30
1.3.2.2 les produits informatisés de gestion	31
1.3.2.3 les cartes bancaires et la monétique et l'e-commerce	31
1.3.2.4 Les produits d'assurances.....	31
1.3.2.5 Les produits financiers	32
1.3 La notion de package	32
1.4 Les activités de conseil	33
1.6 La valeur de l'entreprise vu par le banquier	33
1. L'approche client	35
2.1 Les investigations	35
1.2 L'analyse des besoins et l'adéquation de l'offre	35
2. Les contraintes à l'action commerciale	36
3.1 Les contraintes réglementaires	36

Table des matières

3.1	Les contraintes stratégiques de la banque	36
3.2	Les contraintes commerciales	36
Section 2 : Les conditions de la banque applicables aux entreprises.....		38
1.	Les dates de valeur et la notion de float	38
1.1	Les dates de valeur	38
1.1.1	Les opérations au crédit d'un compte	38
1.1.1.1	Dépôts.....	39
1.1.1.2.	Transferts entrants	39
1.1.1.3.	Revenus	39
1.1.1.4.	Remboursements.....	39
1.1.1.5.	Intérêts créditeurs	39
1.1.2.	Les opérations au débit d'un compte	39
1.1.2.1.	La date d'écriture	40
1.1.2.2.	La date de valeur	40
1.1.2.3.	Le règlement en faveur d'un confrère	40
1.1.3.	Les opérations sur une même banque	40
2.	Le "float" en finance	40
2.1.	Les différents types de "float"	41
2.1.1.	Float de dépôt	41
2.1.2	Float de chèque	41
2.1.3	Float de paiement	41
2.2.	L'importance du float.....	41
2.2.1.	Liquidité temporaire.....	41
2.2.2.	Gestion de trésorerie	42
2.2.3.	Gestion des risques	42
3.	Les commissions et les coûts des services bancaires	42
3.	Types de frais bancaires.....	42

Table des matières

4.1. Frais de tenue de compte.....	42
4.2. Frais de transaction.....	42
4.3 Frais de change:.....	43
4.4 Frais de carte bancaire.....	43
4.5 Frais de services additionnels.....	43
5. Le taux	43
6. Impact des taux sur les entreprises.....	43
6.1. Coûts de financement:.....	44
6.2. Rendements sur les liquidités excédentaires	44
6.3. Le taux fixe et le taux variable :.....	44
Section 3 : La négociation des conditions.....	44
1. Les éléments constitutifs de la rentabilité	45
1.1. Le recensement des données	45
1.1.1. Les moyens	45
1.1.2. Les supports.....	45
1.1.3. La périodicité	45
1.1.4. Les intervenants et les utilisateurs	46
1.2. Les données elles-mêmes.....	46
1.2.1. Les ressources.....	46
1.2.2. Les emplois	46
1.2.3. Les produits et services	47
1.2.4. Les activités diverses.....	47
2. L'analyse de la rentabilité	47
2.1. L'analyse historique	48
2.2. L'analyse prévisionnelle	48
2.2.1. Des objectifs différents	48
2.2.2. Des paramètres parfois distincts.....	48

Table des matières

2.3. L'analyse prospective.....	49
2.3.1. La phase d'anticipation	49
2.3.2. La fixation des règles d'un contrat	49
2.3.3. Le suivi des réalisations.....	50
2.3.4. L'adoption de mesures correctives.....	50
Conclusion.....	51

Chapitre III : Évaluation d'un projet d'investissement «cas d'octroi de crédit d'investissement au sein de la CNEP Banque »

Section 1 : présentation de la CNEP banque	52
1. Historique de la CNEP Banque	52
1.1 Collecte de l'épargne	52
1.2 Encouragement du financement de l'habitat	53
1.3 Le financement de la promotion l'immobilier	53
1.4 D'une caisse d'épargne a une banque universelle.....	53
1.5 Financement des investissements dans l'immobilier	53
1.6 Repositionnement stratégique de la CNEP Banque	54
2. l'organisation et les missions de la CNEP Banque :.....	54
2.1. L'organisation de la CNEP Banque	54
2.2. Les missions de la CNEP Banque	55
2.2.1 La collecte de l'épargne	55
2.2.2 La distribution de crédits:.....	56
2.2.2.1 Les crédits aux particuliers :.....	56
2.2.2.2 Le crédit hypothécaire :.....	56
2.2.2.3 Les crédits d'équipements domestiques :.....	56
2.2.2.4 Les crédits aux entreprises :	57
3. présentation de la direction régionale :.....	57

Table des matières

3.1 La création :.....	57
3.2 Les missions principales du département crédit :.....	57
4. Organisation de la direction du réseau Tizi-Ouzou :.....	58
5. Organisation du département de crédit :.....	58
Section 2: Les clauses contractuelles d'une convention de crédit	59
1. Les Documents constitutifs d'un dossier de crédit.....	59
2. Dépôt et cheminement du dossier de crédit.	59
2.1. Au niveau de l'Agence:.....	59
2.2. Au niveau de la Direction du Réseau Commercial:.....	60
2.3. Au niveau de la Direction des Crédits aux Entreprises.....	60
3. Quotité de financement.....	60
4. Duré des crédits d'investissement.....	61
4.1 Détermination de la durée:	61
4.2 Phases de la durée d'un crédit:.....	61
4.2.1 Période d'utilisation:.....	61
4.2.2 Période de différé :	62
4.2.2.1. Périodicité de remboursement et principe d'amortissement du crédit:.....	62
5. Remboursement par anticipation	62
6. Garanties.....	63
7. le coût du crédit	63
Section 3 : L'étude du dossier	64
1. Présentation du client :	64
2. Relations bancaires :	65
3. Présentation du gérant :	65
4. Résultats de l'entreprise durant l'exercice 2022.....	66
5. Présentation du projet objet de financement : (suivant l'étude technico-économique).....	66

Table des matières

5.1. La demande de la relation concerne uniquement l'acquisition des équipements prévus lors de la première étape.....	67
5.2 Cout de l'investissement :	67
6. Etude du marché :	68
7. Compte rendu de visite et rapport commercial établi par l'agence :	69
7.1 Rapport commercial :	69
7.2 Compte rendu de visite	69
8. Structure de financement	70
9. Structure de financement arrêtée par le département de crédit.....	70
10. Etude de la rentabilité du projet :	70
10.1. Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel par la relation :.....	70
10.2. Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel par le département crédit :	71
10.3. Résultats et cash-flows dégagés par le projet : (annexe 4)	72
11. Evaluation des garanties :	73
12. Avis du chargé d'étude :	73
13. Conditions et garanties	73
Conclusion.....	74
<i>Conclusion générale.</i>	75
<i>Bibliographie.</i>	
<i>Annexes.</i>	
<i>Table des matières.</i>	
<i>Résumé.</i>	

Résumé

Pour étudier la relation banque-entreprise concernant l'octroi de crédits d'investissement, une méthodologie mixte sera utilisée. D'abord, une revue de la littérature fournira un cadre théorique sur les interactions entre banques et entreprises. Ensuite, une analyse quantitative des données financières et des dossiers de crédit de la CNEP Banque sera réalisée pour identifier les critères et les facteurs déterminants dans le processus d'octroi de crédit

Mots clés :

crédit d'investissement ,banque de l'agriculture ,caisse nationale d'épargne et prévoyance ; société par action ,vente sur plant

Summary

To study the bank-business relationship regarding the granting of investment credits, a mixed methodology will be used. First, a literature review will provide a theoretical framework on bank-business interactions. Then, a quantitative analysis of CNEP Bank's financial data and credit records will be carried out to identify the criteria and the determinants of the credit granting process

Mots clés

investment credit, agricultural bank, national savings bank and pension fund; company per share, sale on plant