

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

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
et des Sciences de Gestion**

Département des Sciences financières et comptabilité

Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences de gestion

Spécialité : Finance d'Entreprise

Thème :

**Essai d'analyse de l'impact des valeurs réalisables
sur la situation financière de l'entreprise :
Cas de l'Entreprise ENIEM de Tizi-Ouzou**

Présenté par :

M^{elle} LEKADIR Kenza

M^{elle} MAMMERI Amina

Sous la direction de :

M^{me} AMOKRANE née BEKOUR Farida

Devant le Jury composé de :

M^{me} ABDELLAOUI née KAROU Yamina, MA/A, UMMTO, Présidente

M^{me} AMOKRANE née BEKOUR Farida, MC/A, UMMTO, Directrice de recherche

M^{me} FELLAG Dalila, MA/A UMMTO, Examinatrice

Promotion 2019

Sommaire

Introduction générale	1
Premier chapitre : Les états financiers comme principale source d'information pour l'entreprise.....	8
I- Présentation des états financiers et les types d'information.....	10
II- Etude de la structure du bilan.....	23
III- Définition et présentation des composantes des valeurs réalisables.....	28
Deuxième chapitre : La gestion des valeurs réalisables et l'équilibre financier de l'entreprise.....	33
I- Définition de la notion d'équilibre financier de l'entreprise.....	35
II- Etude de l'impact des valeurs réalisables sur l'équilibre financier de l'entreprise.....	47
III- Les techniques de recouvrement des créances de l'entreprise.....	56
Troisième chapitre : La gestion des valeurs réalisables dans le cas de l'entreprise ENIEM.....	67
I- Présentation de l'entreprise d'accueil.....	69
II- Etude de l'évolution des valeurs réalisables dans la structure du bilan de l'entreprise ENIEM.....	76
III- Présentation des différentes techniques de recouvrement des créances dans l'entreprise ENIEM.....	95
Conclusion générale.....	100

Liste des abréviations

AC	Actif circulant
ACE	Actif circulant d'exploitation
AI	Actif immobilisé
BE	Besoins d'exploitation
BFR	Besoins en fonds de roulement
BFRE	Besoins en fonds de roulement d'exploitation
BFRG	Besoins en fonds de roulement global
BFRHE	Besoins en fonds de roulement hors exploitation
BHE	Besoins hors exploitation
CA	Chiffre d'affaire
CBT	Concours bancaires de trésorerie
CCP	Compte courant postal
CGI	Code général des impôts
CP	Capitaux permanents
DCT	Dettes à court terme
DE	Dettes d'exploitation
DF	Dettes financière
DHE	Dettes hors exploitation
DLMT	Dettes à long terme
DRC	Délai moyen de règlement des clients
E à R	Effets à recevoir
EENE	Effets escomptés non échus
ES	Emplois stables
FP	Fonds propres
FR	Fonds de roulement
FRE	Fonds de roulement étranger
FRN	Fonds de roulement net
FRNG	Fonds de roulement net global
FRP	Fonds de roulement propre
GRC	Gestion de la relation clients
IAS	International accounting standards (normes comptables international)
ICI	L'importance des créances irrécouvrables
IFRS	International financial reporting standards (Normes internationales d'information financière)
MKT	Marketing
PCA	Produits constatés d'avances
PPC	Provisions pour pertes et charges
RD	Ressources durables
RE	Ressources d'exploitation

RHE	Ressources hors exploitation
RLG	Ratio de liquidité générale
RLR	Ratio de liquidité réduite
RPCA	Ratio de poids des créances clients dans le total actif.
RPCVR	Ratio de poids des clients dans le total des valeurs réalisables
RPVRA	Ratio de poids des valeurs réalisables dans le total actif
RRR	Rabais, Ristournes, Remises.
RS	Ressources stables
TA	Trésorerie active
TCR	Tableau de compte de résultat
TFT	Tableau des flux de trésorerie
TN	Trésorerie nette
TP	Trésorerie passive
TTC	Toutes taxes comprises
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
VD	Valeurs disponibles
VE	Valeurs d'exploitation
VI	Valeurs immobilisées
VMP	Valeurs mobilières de placement
VR	Valeurs réalisables

Remerciements

Nous remercions d'abord le DIEU, le tout puissant de nous avoir permis d'arriver à ce jour et de nous avoir accordé la santé, le courage et la volonté pour accomplir ce travail.

Un travail qui est bien plus qu'une œuvre individuelle mais surtout le résultat de soutiens, d'assistance et d'aide émanant de plusieurs personnes que nous ne saurons jamais remercier assez.

Nous adressons prioritairement nos plus sincères remerciements à nos très chers parents qui nous ont toujours soutenus tout au long de nos études. On ne les remercierait jamais suffisamment.

Nous avons l'honneur et le plaisir de présenter notre profonde gratitude et nos sincères remerciements à notre promotrice Mm AMOKRANE Farida pour sa précieuse aide, ses orientations, ses conseils et le temps qu'elle a accordé pour notre encadrement.

Nous remercions profondément tous les enseignants qui nous ont encouragé et soutenu durant notre cursus y compris bien évidemment les membres de la commission de jury qui évalueront notre travail.

Nos remerciements s'adressent particulièrement à monsieur LAIDI.Y, notre encadreur au niveau de l'entreprise ENIEM pour son entière disponibilité et sa coopération lors de la réalisation de ce travail ainsi que tous le personnel de cette entreprise.

Nous tenons à remercier également Mr BENTAYEB A ; Mr et Mm TABECHE ainsi que Mr MESBAH A.

Nos remerciements sont adressés aussi aux personnes qui nous sont très chères et qui nous ont apportées vraiment de l'aide sans oublier nos ami(e)s pour tout leur soutien et encouragement au cours de la réalisation de ce mémoire.

Un grand merci à tous et à toutes.

Dédicaces :

A l'aide de dieu le plus puissant ce travail est achevé.

Je dédie ce travail avant tout à mes très chers parents « Rachid et Nadia » pour leur exprimer tout le respect et l'amour que j'ai envers eux et leurs témoigner ma reconnaissance pour tout leurs efforts et sacrifices, à vous mes parents merci de m'avoir aidé et encouragé tout au long de ma vie, que dieu vous procure bonne santé et longue vie. Que la réussite soit toujours à ma portée pour que je puisse vous combler de bonheur.

-A mes chers frères « Belkacem et Massinissa » que dieu les garde.

-A ma grande mère « Aldja ».

-Aux âmes de mes grands-parents « Belkacem, Rabah et Dehbia » qui sont parties avant que ce jour n'arrive.

-A tous mes oncles et toutes mes tantes ainsi que leurs familles.

-Comme je dédie ce modeste travail à la personne la plus chère au monde « Mouloud » qui est toujours à mes cotés, ainsi qu'a sa famille.

-A mes amies « Selma, Lylia, Noria, Assia, Nora, Djamila » et mes amis « Ghilas, Samy » que dieu garde notre amitié.

-A ma binôme « Amina » et sa famille.

-A tous mes enseignants du primaire jusqu'à la fin de mes études.

-Enfin a toutes les personnes qui me connaissent et que je connais de prêt ou de loin.

Merci à tous et à toutes

Kenza

Dédicaces

A l'aide de DIEU le tout puissant ce travail est achevé.

Je dédie ce travail avant tout à mes très chers parents (Arezki et Ouzna) pour leur exprimer tout le respect et l'amour que j'ai pour eux et pour leurs témoigner ma reconnaissance pour tous leurs efforts et sacrifices. À « vous » mes parents, merci de m'avoir aider et encourager tout au long de ma vie. Que le grand DIEU vous protège et vous procure bonne santé et longue vie. Que la réussite soit toujours à ma portée pour que je puisse vous combler de bonheur.

A mes très chers frères : Nouredine et Anis. Que DIEU les garde.

A mes très chères sœurs : Faiza et Kamelia et leurs maris Djamel et Hamza.

Mes neveux : Rayan, Lounis, Abdelouahab et ma nièce sara.

Aussi, je dédie ce travail qui n'aura jamais pu voir ce jour sans le soutien de mon fiancé « Ghilas » qui ne cesse de me donner tout le nécessaire pour que je puisse arriver à ce que je suis aujourd'hui. Que DIEU vous protège et nous garde ensemble.

A mes beaux parents « Mouloud et Hakima » et mon beau frère « Moumouh » ainsi que sa fiancée « Karima ».

A toute ma famille du plus loin au plus proche (mes grands parents, mes oncles, mes tentes et leurs familles).

A ma très chère binôme Kenza et sa famille.

A tous mes amis : pour notre amitié et tous les bons moments passés et à venir, pour votre présence, vos bons conseils et nos fous rires partagés.

Vers la fin, à toutes les personnes qui me connaissent et que je connais.

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin.

Merci à tous et à toutes.

Amina

INTRODUCTION GENERALE

On définit, généralement, l'entreprise comme une unité économique qui combine différents facteurs de production (humains, techniques et financiers) dans le but de produire des biens ou des services ayant, le plus souvent, pour objectif la réalisation de profits. Pour cela, l'entreprise est tenue d'analyser et d'évaluer sa situation financière de manière régulière afin d'assurer la coordination et la consolidation de ses ressources et de ses moyens.

Cette analyse va permettre à l'entreprise de réaliser sa rentabilité, de garantir sa liquidité et d'assurer sa solvabilité. Aussi, cette analyse de la situation financière va permettre aux dirigeants de :

- Prendre des décisions à des moments opportuns ;
- Disposer d'un système de gestion efficace ;
- D'évaluer le niveau global de performance de l'entreprise ;
- D'évaluer la situation financière actuelle et future de l'entreprise.

Par ailleurs, l'objectif primordial d'une entreprise est de maintenir son équilibre financier dans le temps. Pour atteindre cet objectif, l'analyse financière est considérée comme un outil essentiel pour l'étude de la santé financière de l'entreprise.

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

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

En outre, l'analyse financière permet de prévoir les besoins, les ressources financières et les flux de financement. Par ailleurs, l'absence d'analyse et de prévision financières conduit :

- A des déséquilibres ;
- A de diverses inefficiences ;
- A des mauvaises allocations de ressources.

Cependant, l'objectif de l'équilibre financier dépend de plusieurs aspects de la gestion de l'entreprise, entre autres, la gestion de la relation client. La Gestion de la Relation Client (GRC) est définie comme une politique comportant un ensemble d'outils et de techniques destinées à capter, traiter et analyser les informations relatives aux clients et aux prospects

dans l'intention de les fidéliser, de créer et d'entretenir, chez eux, des attitudes positives et durables à l'égard de l'entreprise ou de la marque.

Autrement dit, la GRC consiste en la mise en place d'une démarche organisationnelle qui vise à mieux connaître et à mieux satisfaire les clients identifiés, pour leur potentiel d'activité et de rentabilité, à travers une pluralité de canaux de contacts. L'objectif est de créer un cadre pour une relation durable permettant d'accroître le chiffre d'affaires et la rentabilité de l'entreprise.

En effet, ce sont les clients d'aujourd'hui qui assurent les revenus de demain pour l'entreprise. Cette relation client est considérablement renforcée dès lors qu'elle se personnalise : l'entreprise traite chaque client de manière individuelle. Ceci est rendu possible grâce à :

- La convergence de nouvelles technologies ;
- L'émergence de nouvelles méthodes marketing ;
- L'existence de plusieurs possibilités de traitement de l'information.

Ainsi, pour la pérennité de l'entreprise, la gestion de la relation client s'avère indispensable. En effet, le client est considéré comme un générateur de chiffre d'affaires potentiel. Ainsi, il est nécessaire, pour l'entreprise, de se démarquer de la concurrence tout en répondant au mieux aux attentes du marché et plus précisément, à celles de ses clients directement. Pour une entreprise, il ne faut pas oublier que les critères de choix d'un client ne sont pas toujours financiers, même en période de crise. Cela signifie que le client doit prendre également en compte la réactivité, la reconnaissance et l'écoute. Donc l'entreprise doit créer et développer une relation mutuelle avec ses clients, faire de son mieux pour les satisfaire et leur donner des services qu'ils ne trouveront pas ailleurs.

A ce titre, le client, pour acquérir un service ou un produit, prend en compte la réactivité, la reconnaissance et l'écoute. Ainsi, une bonne gestion de la relation client est celle d'une entreprise qui est en mesure de gérer les clients difficiles et traiter les réclamations. L'entreprise doit alors être réactive, communicative, en mesure de satisfaire tous les besoins de ses clients et cibler la bonne clientèle. Pour cela, il est nécessaire que l'entreprise procède à une analyse fine et personnalisée des clients sur la base des comptes clients.

Cette analyse permet à l'entreprise de mieux percevoir le risque associé à chaque client et l'entreprise pourra ainsi ajuster au mieux sa politique commerciale et consentir des efforts particuliers en direction des clients qui présentent un meilleur potentiel commercial.

I. Problématique de recherche

La non-solvabilité du client est un risque majeur que le responsable commercial est tenu d'évaluer avec le plus de rigueur possible. En effet, par son incapacité à régler ses dettes, le client fait courir à l'entreprise le risque de connaître à terme des difficultés de trésorerie qui peuvent remettre en cause la *bonne santé financière de l'entreprise*.

L'appréciation de la solvabilité du client permet ainsi à l'entreprise de se prémunir en partie contre ce risque. Le responsable commercial doit à cet effet, être capable de mesurer :

- **D'une part**, l'importance des créances détenues par chaque client (un client détenant un nombre important de créances peut connaître des difficultés pour régler ses fournisseurs) ;
- **De l'autre part**, la situation de trésorerie si celle-ci est excédentaire ou bien déficitaire afin de déterminer la stratégie de vente de l'entreprise et la structure de financement du client/prospect.

Ainsi, depuis son indépendance, l'Algérie a tenté de mettre en place un développement économique autonome en développant son industrie par substitution aux importations, c'est-à-dire, en privilégiant la production nationale au détriment des importations.

D'une manière générale, l'économie Algérienne est restée largement fermée aux flux de marchandises, de services et de capitaux. Le pays est par exemple un des rares à ne pas être membre de l'organisation mondiale du commerce.

Une des caractéristiques du pays est le poids du secteur des hydrocarbures, ce qui freine le développement des autres secteurs.

L'économie Algérienne étant très dépendante du pétrole, donc elle est vulnérable à toute chute du prix de ce dernier. Cela va engendrer une dégradation du poids des ressources financières, ce qui rend l'Etat Algérien incapable de financer ses entreprises.

L'entreprise Nationale des Industries de l'Electroménager (ENIEM), comme la plupart des entreprises Algériennes, est aussi confrontée à de véritables problèmes financiers, ce qui

oblige cette dernière à trouver des moyens financiers lui permettant d'améliorer la gestion rationnelle de ces ressources financières et parmi ces moyens financiers, il y a lieu de se concentrer sur une des masses du bilan qui constitue des ressources financières potentielles et par conséquent des entrées d'argent pour l'entreprise. Cette masse est relative aux valeurs réalisables.

C'est dans ce cadre que s'inscrit notre travail de recherche dont l'objectif est *d'étudier l'impact des Valeurs Réalisables (VR) sur la situation financière de l'entreprise*. Pour cela, nous avons opté pour l'étude de cas pratique de l'entreprise algérienne *ENIEM* spécialisée dans la production et commercialisation des produits électroménagers.

Notre intérêt est alors porté sur l'examen des créances clients de l'entreprise *ENIEM*, la catégorie des clients et les montants détenus. Comme notre intérêt est aussi porté sur la présentation des techniques de recouvrement des créances au niveau de cette entreprise.

Nous avons à ce titre, formulé notre problématique de recherche sous forme de la question principale suivante :

**Quel est l'impact des valeurs réalisables sur la situation financière
de l'entreprise ENIEM ?**

II. Questionnements et hypothèses de recherche

A partir de la question principale, nous soulevons quatre (4) autres questions secondaires suivantes :

- 1. Qu'est ce qu'on entend par les valeurs réalisables, et quelles sont leurs composantes ?**
- 2. La gestion des valeurs réalisables au niveau de l'entreprise *ENIEM* lui permet-elle d'assurer une bonne situation financière ?**
- 3. Quelles sont les techniques de recouvrement et de mobilisation des créances utilisées par l'entreprise *ENIEM* pour recouvrer ses créances ?**
- 4. Quelles sont les difficultés que rencontre l'entreprise *ENIEM* pour recouvrer ses créances clients ?**

Ainsi, pour effectuer notre travail de recherche et répondre à toutes ces questions, nous avons formulé deux (2) principales hypothèses :

Première Hypothèse : Les valeurs réalisables ont un impact direct, en particulier, sur l'équilibre financier de l'entreprise et par conséquent, sur la situation financière de l'entreprise, en général.

Deuxième Hypothèse : Malgré l'existence de techniques de recouvrement des créances clients, il n'en demeure pas moins que l'entreprise enregistre d'importants délais pour leur recouvrement effectif.

III. Méthodologie de recherche

Pour la réalisation de ce travail de recherche, nous avons alors suivi une méthodologie de recherche composée de deux étapes :

- **La première étape est une recherche documentaire** qui nous permet de comprendre et de présenter les différents concepts liés à la gestion des valeurs réalisables, à la situation financière des entreprises et aux différentes techniques de recouvrement des créances clients. Cette recherche documentaire est faite par la consultation d'ouvrages, d'articles scientifiques ainsi que la consultation de sites internet.
- **La deuxième étape est une étude de terrain** qui nous permet de collecter toutes les informations relatives à la présentation de l'entreprise *ENIEM*, aux composantes des valeurs réalisables et aux techniques de recouvrement des créances clients utilisées par l'entreprise, ainsi que les données liées à la situation financière de l'entreprise et à l'impact des créances clients détenues sur l'équilibre financier de l'entreprise. Cette étude est faite par la réalisation d'une enquête avec les responsables de l'entreprise et la consultation de ses documents internes. La collecte de données est faite sur la période allant de 2015 à 2017 vu que les informations sont disponibles.

IV. Structure du travail de recherche

Nous restituons les résultats de notre travail de recherche suivant une structure de travail composée de trois chapitres :

- **Le premier chapitre** est relatif à la présentation des différents états financiers de l'entreprise, en général, et des états financiers comportant les valeurs réalisables, en particulier. Il est subdivisé en trois points dont :
 - Le premier porte sur la présentation des états financiers et les types d'information ;
 - Le second est consacré à l'étude de la structure du bilan ;
 - Le troisième et le dernier traite et définit les composantes des valeurs réalisables ;
- **Le deuxième chapitre** porte sur l'impact des valeurs réalisables sur la situation financière de l'entreprise ainsi que la présentation des techniques de gestion et de recouvrement des créances clients ; il est réparti en trois points dont :
 - Le premier se rapporte à la définition de la notion de l'équilibre financier de l'entreprise ;
 - Le second est consacré à une étude de l'impact des valeurs réalisables sur l'équilibre financier de l'entreprise ;
 - Le dernier évoque les techniques de recouvrement des créances de l'entreprise ;
- **Le troisième chapitre** est consacré à l'étude de la composition des valeurs réalisables de *l'entreprise ENIEM* et leur évolution durant la période allant de 2015 à 2017. Ce chapitre porte aussi sur la présentation des techniques de recouvrement des créances ainsi que les difficultés rencontrées par *l'entreprise ENIEM*. Cela a été développé séparément dans trois points de la manière suivante :
 - Le premier point porte sur la présentation de l'organisme d'accueil ;
 - Le deuxième point est consacré à l'étude de l'évolution des valeurs réalisables dans la structure du bilan de l'entreprise ;
 - Le troisième point présente les différentes techniques de recouvrement des créances utilisées par l'entreprise étudiée ;

PREMIER CHAPITRE :

**Les états financiers comme principale source
d'information pour l'entreprise**

Au cours des dernières décennies, les sources d'information utilisées dans l'analyse financière ont connu un remarquable développement quantitatif et qualitatif. En réponse à la demande en informations présentée par les analystes financiers et les multiples autres utilisateurs de l'information, une offre d'information multiforme, de plus en plus riche et structurée, se trouve aujourd'hui proposée par les entreprises elles mêmes ou par les prestataires spécialisés. Parmi toutes les sources d'information utilisées par les analystes, la comptabilité des entreprises demeure une source privilégiée.

En outre, pour analyser la performance et gérer la croissance d'une entreprise, les états financiers s'avèrent un outil très utile. En effet, les états financiers reflètent la situation du patrimoine et l'activité d'une entité par des données chiffrées et structurées, présentées essentiellement sous forme de tableaux et de notes.

Les utilisateurs et les destinataires de l'information financière, qui sont principalement les propriétaires, les créanciers et les investisseurs actuels et futurs, prennent des décisions majeures basées sur l'interprétation des données et les indications contenues dans les états financiers périodiques. Une bonne interprétation et compréhension des états financiers impliquent qu'ils soient préparés et présentés de façon à fournir une information pertinente par la mise en évidence de tous les éléments jugés significatifs à la prise de décisions.

La production annuelle des états financiers répond à un double but. D'une part, il s'agit d'une obligation légale, et d'autre part, ces documents de synthèse permettent d'analyser les comptes afin de connaître la santé financière d'une organisation. Servant d'instrument de mesure de l'évolution de l'activité et de comparaison avec les années précédentes, Ces documents peuvent être transmis à certains utilisateurs externes à titre d'information. Véritable outil de gestion, les états financiers permettent également aux dirigeants de prendre des décisions éclairées.

Dans ces états financiers figurent des informations relatives à la structure du patrimoine de l'entreprise dans laquelle on trouve ses créances représentées par la masse des valeurs réalisables. Ces valeurs constituent l'objet de notre travail de recherche.

Pour mieux comprendre l'objet des états financiers et cerner la notion des valeurs réalisables, le présent chapitre est subdivisé en trois (03) points dont :

- Le premier traite les états financiers et les types d'informations ;
- Le deuxième a trait à l'étude de la structure du bilan ;
- Le dernier point aborde et présente les composantes des valeurs réalisables.

I-Présentation des états financiers et les types d'informations

Les états financiers sont d'une importance majeure pour les investisseurs, les dirigeants de l'entreprise, l'administration fiscale et tous les utilisateurs de ces états qu'ils soient internes ou externes. En effet, les états financiers fournissent des informations sur la santé financière de l'entreprise, et constituent la preuve du respect de la réglementation en vigueur.

Le présent point a pour objectif de présenter le modèle des états financiers ainsi que les rubriques et les tableaux complémentaires susceptibles de donner des informations importantes et significatives à savoir, l'annexe. Ces états financiers permettent la mise en évidence de toute information pertinente pouvant intéresser une large majorité d'entités dans les différents secteurs d'activité.

1- Définitions des états financiers

D'après le nouveau système comptable et financier Algérien de 2009, les états financiers représentent, « un ensemble complet de documents comptables et financiers permettant de donner une image fidèle de la situation financière, de la performance et de la trésorerie de l'entreprise à la fin de l'exercice ».

Un état financier est un document écrit traitant au moins un aspect de la situation comptable de l'entreprise. Il est donc susceptible de traiter de la formation du résultat, de la situation de trésorerie, de la situation des immobilisations, des amortissements, de la situation des créances ou encore des financements de l'entreprise qui l'établit. La notion d'état financier est le plus souvent utilisée de manière plus précise pour désigner les documents essentiels établis pour juger la situation d'une société (bilans, compte de résultats, tableau de flux de trésorerie, tableau de variation des fonds propres, et annexes).

Autrement dit, un état financier est un document de synthèse établis de manière périodique et dans lequel figurent les informations sur la performance, la situation comptable et financière, ainsi que sur l'évolution de l'entreprise d'un exercice comptable à un autre.

Il est présenté de façon organisée et standardisée et repose sur les concepts et obligations suivantes :

- **Image fidèle et conforme aux IFRS (International Financial Reporting Standards)** : les états financiers doivent être structurés et présentés de manière claire et conforme aux transactions et aux faits ;
- **Continuité d'exploitation** : les états financiers doivent être établis selon l'hypothèse que l'entreprise poursuivra ses activités pour une durée indéterminée ;
- **Comptabilité d'engagement** : les charges et les produits doivent être attribués à la période pendant laquelle ils ont été occasionnés et rattachés lors de la clôture ;
- **Permanence de la présentation** : la présentation et la classification des postes dans les états financiers doivent rester inchangées d'un exercice comptable à l'autre, sauf s'il y a des modifications imposées par les normes IFRS ;
- **Importance relative et regroupement** : chaque catégorie significative d'éléments similaires doit faire l'objet d'une présentation séparée dans les états financiers sauf s'ils sont non significatifs ;
- **Non-compensation des actifs, passifs, charges et produits** : les actifs, passifs, charges et produits ne doivent pas être compensés entre eux sauf si une norme IFRS l'impose ou l'autorise ;
- **Informations comparatives avec la précédente période** : les états financiers doivent donner des informations correspondantes des exercices précédents pour permettre aux utilisateurs de comparer la situation financière et la performance d'une entreprise au cours du temps.

2- Les différents états financiers

Une entreprise présentant des états financiers est une entreprise pour laquelle il existe des utilisateurs qui s'appuient sur ces états financiers comme source principale d'information financière sur l'entreprise. Les états financiers font donc partie du processus d'information financière et la responsabilité de la préparation incombe à la direction de l'entreprise. Selon les normes IAS et IFRS, les états financiers sont en nombre de cinq, à savoir :

- Le bilan ;
- Le tableau de compte de résultat (TCR) ;
- Le tableau des flux de trésorerie (TFT) ;
- Le tableau de variation des capitaux propres ;
- Les annexes.

Du moment que notre travail porte sur les valeurs réalisables, on va s'intéresser aux états financiers qui comprennent particulièrement cette masse afin de comprendre leurs

évolution et détecter ainsi leurs impacts sur la situation financière de l'entreprise. On trouve : Le bilan ; Le tableau des flux de trésorerie ; Les annexes.

2-1- Le bilan

D'après **E. COHEN (2006)** ¹, le bilan propose une représentation de la situation de l'entreprise à une date donnée. En terme plus précis, il fournit une récapitulation des éléments relatifs à la situation patrimoniale.

Cet état montre la répartition de l'actif, du passif et de la valeur nette d'une entreprise, à une date déterminée généralement le 31 décembre. Il indique ce que possède l'entreprise (son actif) et ce qu'elle doit (son passif), ainsi que la différence entre l'actif et le passif exigible, c'est-à-dire sa valeur nette (ses fonds propres). Il représente donc la situation financière de l'entreprise à une date donnée.

2-1-1- Définitions du bilan

Selon **M. Guillaume (1998)**, le bilan est « un document comptable qui décrit l'état patrimonial d'une entreprise à une date déterminée »².

Pour **P. Baruch et G. Mirval (1996)**, un bilan comptable est un « tableau représentatif du patrimoine de l'entreprise qui montre, à un moment donné, l'ensemble des ressources et des emplois de l'entreprise. Le bilan comptable sera utilisé pour l'analyse de l'équilibre financier de l'entreprise »³.

2-1-2 La structure du bilan

La structure du bilan n'est rien d'autre qu'une photographie de la santé financière d'une entreprise. Il s'agit d'une méthode simple et efficace pour comprendre ce que possède (actifs) et doit une entreprise (passif exigible). La différence entre les deux constitue les fonds propres. Le bilan est alors structuré en deux parties : l'actif et le passif. A gauche du bilan (à l'actif) figurent généralement les actifs, classés selon leur liquidité. A droite (au passif) figurent les dettes et les fonds propres, classés selon leur exigibilité.

¹ Elie COHEN , Analyse financière, ECONOMICA , 6^{ème} Edition, Paris, 2006, P132.

² GUILLAUME Mordant, « Méthodologie d'analyse financière », E9907.1998. P20.

³ BARUCH Philippe et MIRVAL Gérard, « Comptabilité générale », France, Ellipses, 1996. P39.

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

En comptabilité générale, **l'actif représente l'ensemble du patrimoine d'une entité**. Il s'agit en fait de ce que possède l'entreprise dans sa globalité. Les éléments de l'actif se présentent par ordre de liquidité croissante (aptitude à être transformés en argent).

L'actif se situe dans la colonne gauche du bilan. L'actif du bilan se compose des éléments suivants :

- **L'actif non courant (l'actif immobilisé)**

Il est composé de l'actif corporel, incorporel et des immobilisations financières. C'est ce que l'on appelle aussi le haut de bilan. Ce dernier représente les éléments physiques ou non, liés à l'activité de l'entreprise mais qui ne disparaissent pas durant le cycle d'exploitation. **L'actif immobilisé** est donc tout ce qui constitue l'outil de production mais aussi les éléments durables que peut posséder l'entreprise. Ces derniers n'étant pas forcément liés à l'activité de production. C'est le cas par exemple des immobilisations financières qui intègrent les participations dans d'autres sociétés. Ces participations peuvent avoir un rôle spéculatif, il n'y a alors pas de lien avec l'activité de l'entreprise.

La valeur de ces actifs est inscrite au bilan pour leur coût d'acquisition ou de production lorsqu'il s'agit d'immobilisations incorporelles. La valeur des actifs corporels est ajustée par les amortissements et les dépréciations. Dans l'actif non courant sont alors enregistrées :

- **Les immobilisations incorporelles** : Une **immobilisation incorporelle** est un **actif** non monétaire identifiable et d'utilisation durable sans substance physique, qui permet à l'entreprise d'avoir une certaine pérennité. Les immobilisations incorporelles correspondent en grande partie au **capital immatériel** des entreprises. Plus précisément, les immobilisations incorporelles sont uniquement constituées d'éléments identifiables. Cependant, il est impératif de pouvoir l'évaluer afin de le comptabiliser.

Les immobilisations incorporelles comprennent essentiellement :

- Les frais d'établissement : engagés lors de la création ou du développement de l'entreprise ;
- Les frais de recherche appliqués et de développement comme les frais de conception, d'essais de nouveaux produits, de nouveaux procédés, de nouveaux logiciels, etc ;

- Les brevets, les licences, les procédés, logiciels, etc. acquis ou produits par l'entité ;
- Les droits au bail : représentés par le versement effectué par l'entité au propriétaire pour l'utilisation d'un local commercial ;
- Le fond commercial : composé des éléments acquis du fond de commerce comme la clientèle ou l'achalandage, l'enseigne, etc.

- **Les immobilisations corporelles :** Contrairement aux immobilisations incorporelles, une **immobilisation corporelle** est un **actif physique** d'utilisation durable qui assure une certaine pérennité de l'entreprise.

Une immobilisation corporelle est un actif corporel contrôlé par l'entreprise qui peut être utilisé dans la production de biens ou de services (une installation industrielle par exemple), utilisé à des fins administratives (un ordinateur par exemple), ou loué à des tiers (un immeuble locatif, etc).

Parmi les éléments constitutifs des immobilisations corporelles on trouve :

- Les terrains : propriété du sol, du sous-sol, du sursol ;
- Les agencements et les aménagements des terrains ;
- Les constructions : représentées par les bâtiments, leurs installations et leurs agencements ;
- Les installations techniques, le matériel et l'outillage industriels ;
- Les autres immobilisations corporelles comme le matériel de transport, le matériel de bureau et d'informatique, les mobiliers, etc.

- **Les immobilisations en cours :** Les immobilisations en cours sont celles **non terminées** à la date de clôture de l'exercice. Le compte « immobilisations en cours » a pour objet de faire apparaître la **valeur des immobilisations non terminées**, ni mises en service, à la fin de chaque exercice comptable.

Selon leur origine, les immobilisations inscrites à ce compte sont scindées en deux groupes :

- Celles qui sont **créées par les moyens propres** de l'entreprise : Ces immobilisations créées sont celles conçues avec les propres moyens matériels, humains et financiers d'une entreprise ;
- Celles qui résultent des travaux de plus ou moins de longue durée **confiés à des tiers** : Ces immobilisations confiées à des tiers sont celles basées sur

un contrat passé avec un organisme tiers et dont la réalisation peut courir sur une certaine durée.

- **Les immobilisations financières :** Les immobilisations financières sont des immobilisations immatérielles revêtant un caractère financier. Elles correspondent aux actifs **financiers** d'utilisation durable possédés par l'entreprise.

Dans cette catégorie, on trouve notamment :

- Les titres de participation et les créances rattachées à des participations ;
- Les titres immobilisés ;
- Les prêts (accordés par l'entreprise à des tiers) ;
- Les dépôts et cautionnements versés à des tiers.

- **L'actif circulant :** L'**actif circulant** d'une entreprise est constitué des **actifs** détenus par l'entreprise et destinés à ne pas y rester durablement, c'est-à-dire pendant moins d'un cycle d'activité. L'**actif circulant** se trouve dans la partie basse du bilan. Il regroupe principalement :

- **Les stocks et en-cours :** Un **stock** est défini comme un ensemble de biens destinés soit à être vendus dans le cadre de l'activité courante de l'entreprise, soit à être consommés dans l'activité de production de l'entreprise. On distingue plusieurs stocks :
 - Le stock de matières premières : objets de substances plus ou moins élaborés destinés à entrer dans la composition de produits traités ou fabriqués ;
 - Le stock de matières consommables et fournitures : objets de substances consommés au premier usage et qui concourent au traitement, à la fabrication ou à l'exploitation sans entrer dans la composition des produits traités ou fabriqués ;
 - Le stock de produits en cours de production de biens ou de services ;
 - Le stock de produits : représenté par les produits finis, les produits intermédiaires, les produits résiduels ou les sous produits ;
 - Les marchandises que l'entreprise achète pour les revendre en l'état ;
 - Les emballages comme les emballages perdus ou livrés avec leur contenu sans consigne ou reprise, les emballages récupérables

conservés provisoirement par des tiers et que l'entreprise s'engage à reprendre ;

- Les déchets : qui ont une valeur recyclable ou vendable.
- **Les créances clients et comptes rattachés** : ce poste est central dans le déroulement du cycle d'exploitation de l'entreprise car il regroupe les comptes débiteurs de tous les clients qui n'ont pas payé au comptant. On trouve les créances liées à la vente de biens ou de services et les effets de commerces à recevoir ;
 - **Les avances et acomptes versés sur commandes d'autres biens et services** : cette rubrique correspond à des avances ou acomptes versés à des fournisseurs extérieurs à l'entreprise. Il s'agit donc des créances sur des tiers ;
 - **Les autres débiteurs et autres créances diverses** : comme les créances sur cession de valeurs mobilières de placements ou d'immobilisations, les créances fiscales ;
- **Les disponibilités et assimilés** : Les disponibilités d'une entreprise est l'actif le plus liquide qu'elle possède. Souvent assimilé à la trésorerie, les disponibilités et assimilés contiennent également :
 - Les valeurs mobilières de placements (VMP) : comme les titres acquis par l'entreprise pour rentabiliser la trésorerie disponible, en vue de réaliser un gain à brève échéance ;
 - Les disponibilités : qui sont des dépôts de fonds sur des comptes en banques, compte courant postale et de l'espèce en caisse.

2-1-2-2- Le passif du bilan

« Représente l'ensemble des financements, appelés ressources, quelle que soit leur nature juridique, mis à la disposition de l'entreprise et n'ont pas encore été restitués à la date du bilan »¹. Dans ce passif, on distingue :

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

¹ François BONNET, « du bilan comptable au bilan financier », ECONOMICA, 2000, P4.

- Le capital : relatif aux apports effectués à la société par les actionnaires ou les associés, les apports réalisés par l'entrepreneur individuel au début ou en cours d'activité ;
 - Les réserves : constituées par les bénéfices affectés durablement à l'entreprise ;
 - Le report à nouveau : qui est le reliquat du résultat des exercices passés. Ce report à nouveau peut être positif ou bien négatif.
 - Le résultat de l'exercice (Bénéfice si c'est positif ou Perte si c'est négatif).
 - Les provisions réglementées : ce sont des provisions qui ne répondent pas à la définition d'une provision au sens comptable (c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas des provisions constatées en l'application des principes comptables) mais qui sont constatées en application des dispositions fiscales particulières instituées par le code général des impôts (CGI) ;
- **Le passif non courant** : Il concerne les emprunts et les provisions. Le passif non courant est le plus souvent un passif dont le remboursement ne doit pas se faire dans les douze prochains mois. Ainsi, les dettes à long terme contractées auprès des banques sont incluses dans le passif non courant. Le passif non courant est composé principalement :
- D'emprunts et de dettes auprès des établissements de crédits comme les emprunts obtenus par l'entité et remboursables à terme comme les crédits bancaires ;
 - D'autres dettes à long ou moyen termes et dettes assimilées ;
 - De dépôts et de cautionnements reçus comme les fonds versés par des tiers à l'entreprise pour une durée à moyen et long termes ;
 - D'autres emprunts obligatoires convertibles ;
 - Les provisions pour risques et charges : est une expression comptable consistant à enregistrer par avance une charge qui devra être supportée ultérieurement par l'entreprise. La charge en question n'est pas encore définie à la date de la clôture de l'exercice, mais elle doit tout de même faire l'objet d'une anticipation.
- **Le passif courant** : Aussi appelé « passif à court terme », il inclut les dettes qu'une entreprise doit payer durant le cycle d'exploitation habituellement moins

de douze mois (par opposition au passif à long terme, payable pendant une période supérieure à douze mois).

Le passif courant est composé principalement :

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

2-1-3 La représentation du bilan

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

Actifs	Montants	Passifs	Montants
Actifs non courants		Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles		Capital émis	
Immobilisations corporelles		Réserves et résultat	
Immobilisations financières		Passifs non courants	
Immobilisations encours		Emprunts	
Actifs courants		Provisions	
Stocks et encours		Passifs courants	
Créances clients et autres créances		Dettes fournisseurs	
Disponibilité et assimilés		Provisions	
		Emprunts et découvert	
Total actifs		Total passifs	

Source : A. Le Manh et C. Maillet avec la collaboration de M. Benkaci, « Normes Comptables Internationales IAS/IFRS », Berti Edition, 2009, p. 17.

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

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

C'est dans ce contexte que nous allons essayer de voir en quoi consiste le tableau des flux de trésorerie et ensuite, nous allons procéder à la présentation de sa structure.

2-2-1- Définitions du Tableau des Flux de Trésorerie

Selon **E. Tort (2013)**, le tableau des flux nets de trésorerie (TFT) « retrace les flux de trésorerie d'une période en les regroupant selon trois fonctions différentes : Exploitation, investissement et financement ; son objectif est d'identifier les sources des entrées de trésorerie et les éléments qui ont fait l'objet de sorties de trésorerie pendant l'exercice comptable, ainsi que le solde de trésorerie à la date de clôture de l'exercice »¹.

Selon **POCHE Maxi (2010)**, le tableau des flux de trésorerie a pour but « d'apporter aux utilisateurs des états financiers une base d'évaluation de la capacité de l'entité à générer de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Ainsi que des informations sur l'utilisation de ces flux de trésorerie »². L'activité de l'entreprise est caractérisée par un double décalage :

- Un décalage lié à la nature de son cycle de production : décalage restreint entre l'achat de matières et la fabrication de produits finis ou plus ou moins long dans le cas d'une activité de réalisation ;
- Un décalage lié aux délais de règlement des achats et des ventes pouvant amener les entreprises à accorder ou bénéficier des délais de paiements.

2-2-2- Présentation du Tableau des Flux de Trésorerie

Dans le Tableau des Flux de Trésorerie, les flux sont placés et analysés en trois activités principales, telles que:

- Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles ;
- Les flux de trésorerie liés aux activités d'investissements ;

¹ Eric TORT, « Les tableaux de flux de trésorerie en règles françaises et internationales : essai de synthèse », Revue Française de Comptabilité, no 462, février 2013, p24.

² POCHE Maxi, « Système comptable financier », édition page bleu.2010. P. 167

- Les flux de trésorerie liés aux activités de financements.

Ainsi deux méthodes permettent de le structurer, à savoir :

- **La méthode directe** : qui nous donne la présentation du TFT suivante :

Libelle	Note	Exercice N	Exercice N-1
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles			
Encaissements reçus des clients			
Sommes versées aux Frs et au personnel			
Intérêts et autres frais financiers payés			
Impôt sur les résultats payés			
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires			
Flux de trésorerie lié à des éléments extraordinaires			
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles(A)			
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements			
Décaissements et acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles			
Encaissements sur cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles			
Décaissements sur acquisition d'immobilisations financières			
Encaissements sur cessions d'immobilisations financières			
Intérêts encaissés sur placements financiers			
Dividendes et quote-part de résultat reçus			
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)			
Flux de trésorerie provenant d'activités de financement			
Encaissements suite à l'émission d'actions			
Dividendes et autres distributions effectuées			
Encaissements provenant d'emprunts			
Remboursement d'emprunts ou d'autres dettes assimilées			
Flux de trésorerie net provenant des activités de financements (c)			
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasi-liquidités			
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)			
Trésorerie équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice			
Trésorerie équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice			
Variation de trésorerie de la période			
Rapprochement avec le résultat comptable			

Source : POCHE Maxi « système comptable financier »2010

- **La méthode indirecte** : qui implique la présentation de TFT suivant le tableau ci-après :

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

Source : POCHE Maxi « système comptable financier », 2010.

2-3- Annexe

L'annexe est un document joint au bilan et au compte de résultat qui en explique le détail et les variations d'un exercice à l'autre. Une annexe fait, à ce titre, partie intégrante des états financiers.

Dans les normes internationales d'information financière, la norme IAS 1 oblige les entreprises à élaborer une annexe aux comptes, comprenant notamment une déclaration de

conformité et l'énoncé des évaluations choisies. Des évaluations qui doivent être explicites. Dans l'annexe sera aussi porté le coût des emprunts, les contrats à long terme, les contrats de location, les frais de recherche et développement. De plus, un état des créances et dettes, les impôts différés, ainsi que les engagements hors bilan doivent être indiqués.

2-3-1- Définitions de l'annexe

Selon **Béatrice et Francis GRANDGUILLLOT (2014/2015)**, l'annexe est « un état comptable qui fournit des informations nécessaires à la compréhension du compte de résultat et du bilan »¹.

Elle est à la fois:

- Un document comptable obligatoire, sauf pour la catégorie comptable des micro entreprises ;
- Un outil précieux pour l'analyse financière de l'entreprise.

L'annexe comptable est donc un document très utile surtout quand il s'agit d'expliquer, de convaincre ou de communiquer l'information.

2-3-2- Les objectifs de l'annexe

L'annexe apporte des informations supplémentaires afin d'aider à la compréhension du bilan comptable et du compte de résultat et fournit beaucoup d'informations sur la comptabilité de l'entreprise. L'annexe contient également des informations comptables telles que les règles et les méthodes comptables exploitées par l'entreprise, les engagements ainsi que les diverses explications sur les charges et les produits.

2-3-3- Les informations de l'annexe

L'annexe fait partie des comptes annuels et forme un tout indissociable avec le compte de résultat et le bilan. Elle complète et commente l'information donnée par le bilan et le compte de résultat. Elle fournit plusieurs informations, telles que:

- **Les informations relatives aux règles et aux méthodes comptables comme :**
 - La mention des dérogations comptables ;
 - Les indications et les justifications des modifications des méthodes d'évaluation retenues et de présentations des comptes annuels ;

¹ B. et F. GRANGUILLOT, « L'essentiel de l'analyse financière », 12^{ème} Edition. Paris. 2014/2015. P.37.

- **Les informations relatives au bilan et au compte de résultat comme :**
 - Les explications sur les dérogations aux règles d'amortissement sur une durée maximale de cinq ans en matière de frais de recherche et de développement ;
 - Les informations concernant les opérations de crédit-bail ;
 - Les transferts de certaines charges au bilan.

On peut conclure dans ce premier point que, Les états financiers synthétisent de façon claire et structurée les événements qui ont affecté une entreprise tout au long de son existence ainsi que les transactions qu'elle a réalisées avec des tiers. Ils permettent à tout lecteur des comptes de l'entreprise :

- De mener des analyses précises notamment dans le cadre d'évaluation de la structure financière de l'entreprise, d'analyse de la composition de son patrimoine, d'évaluation de ses performances et la mesure de sa rentabilité ;
- D'effectuer des comparaisons dans le temps (les états financiers d'une même entreprise sont comparés chaque année) ;
- De réaliser des comparaisons dans l'espace (les états financiers d'une entreprise sont comparés à ceux d'une entreprise concurrente) ;
- De prendre des décisions (les équipes dirigeantes d'une entreprise les utilisent comme support et comme véritable outil d'aide à la décision).

II - Etude de la structure du bilan

Afin de pouvoir réaliser son analyse et de porter un jugement sur la situation financière, l'analyste financier doit se doter d'un ensemble d'informations. Ces informations sont obtenues après l'élaboration du bilan financier, c'est dans ce cadre que nous avons consacré ce deuxième point. A ce titre, nous allons présenter :

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

1- L'élaboration du bilan financier

Le bilan comptable est un outil de base de l'analyse financière et un document fondamental en gestion dans la mesure où il permet de connaître le contenu détaillé du patrimoine d'une entreprise.

Cependant, il est indispensable de connaître avec précision le contenu des postes qui y figurent. Le bilan comptable tel qu'il est présenté par la comptabilité générale ne permet pas de faire une analyse financière. C'est pourquoi, il est nécessaire de faire des retraitements et des reclassements des différents postes du bilan comptable afin d'établir un bilan financier qui vise à une meilleure connaissance des emplois et des ressources de l'entreprise.

Le bilan financier ou bilan de liquidité-exigibilité est établi dans le but d'évaluer le patrimoine de l'entreprise et d'apprécier sa solvabilité à court terme. Dans ce bilan, les différents éléments de l'actif sont classés suivant le critère de liquidité croissante et les éléments du passif sont classés par ordre d'exigibilité croissante. Ainsi, le bilan permet aux actionnaires et aux tiers d'avoir des informations sur la solvabilité et la liquidité de l'entreprise. L'établissement d'un bilan financier vise une meilleure connaissance des emplois de fonds de l'entreprise ainsi que de ses engagements.

1-1 - Définitions du bilan financier

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

Selon J. Barreau et J. Delahaye (1995), le bilan financier « possède les mêmes postes que le bilan comptable avec retraitements déjà effectués. Il permet à l'analyste de faire une évaluation plus proche de la réalité économique de l'entreprise afin de détecter les éventuelles anomalies qui existent au sein de cette dernière et de prévoir son avenir économique »¹.

Selon P. Vizzavona (1988), le bilan financier « résulte du traitement du bilan comptable, c'est un document qui donne un aperçu de la structure financière de l'entreprise à un moment donné »².

1-2- Les objectifs du bilan financier

Le bilan financier permet de :

- Faire apparaître le patrimoine réel de l'entreprise et d'évaluer le risque de non liquidité ;

¹ Jean BARREAU et Jacqueline DELAHAYE, « Gestion financière », 4^{ème} Edition Dunod, Paris, 1995. P74.

² VIZZAVONA Patrice, « Gestion financière », 6^{ème} Edition Atol, 1988, P 53.

- Renseigner les actionnaires, les banquiers et les tiers sur la solvabilité réelle de l'entreprise, son degré de liquidité, la couverture de ses investissements et de son autonomie financière ;
- Porter une appréciation sur la situation financière et les performances de l'entreprise.
- Mettre en évidence le degré d'exigibilité des éléments du passif.

1-3- La structure du bilan financier

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

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

1-3-1- Les emplois du bilan financier

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

- **L'actif immobilisé** : C'est l'ensemble des emplois à long terme. Cet actif regroupe des valeurs immobilisées qui ont une échéance supérieure à un an et il est divisé en trois types d'immobilisations :
 - **Les immobilisations corporelles** : Qui sont des actifs physiques d'utilisation durable détenus par une entreprise, qui peuvent être utilisés dans la production de biens ou de services ou bien utilisés à des fins administratives. On a à titre d'exemple : les terrains, les véhicules, les constructions, les installations, etc.
 - **Les immobilisations incorporelles** : Il s'agit des emplois durables n'ayant pas la consistance d'immobilisations corporelles, c'est-à-dire sans structure physique comme les brevets, les marques, etc.
 - **Les immobilisations financières** : Qui désignent l'ensemble des participations détenues par une entreprise. Les immobilisations financières d'une entreprise comprennent les prêts qu'elle a consentis à d'autres sociétés, les autres créances liées à ses participations financières, comme par exemple les titres de participation, les dépôts et cautionnements, les prêts accordés par l'entreprise, etc.
- **Les valeurs d'exploitation** : Qui renferment l'ensemble des stocks, de marchandises, de matières premières, de fournitures, de produits finis et semi finis, etc.

- **Les valeurs réalisables :** Ce sont des créances inférieures à un an, et qui peuvent être transformées facilement en liquidités. Ces valeurs comprennent les clients et les comptes rattachés, les prêts à moins d'un an, les avances et acomptes versées, etc.
- **Les valeurs disponibles :** Qui sont des valeurs relatives aux comptes de liquidité disponible comme l'argent liquide disponible en caisse et les avoirs en banque, ainsi que dans d'autres comptes courants.

1-3-2- Les ressources du bilan financier

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

- **Les capitaux permanents :** Qui sont des éléments à échéance supérieure à un an. Ces capitaux figurent en haut du bilan et composés de :
 - **Fonds Propres (FP) :** Qui sont composés du capital apporté par les actionnaires, les bénéfices non distribués, les réserves, etc.
 - **Dettes à Long et Moyen Termes (DLMT) :** Qui sont des dettes contractées par une entreprise pour une échéance supérieure à un an, par exemple les dettes d'investissements, les emprunts bancaires, le crédit-bail, etc.
- **Les Dettes à Court Terme (DCT) :** Qui sont des dettes qui ont une échéance à moins d'un an comme les dettes fournisseurs, les dettes fiscales et sociales, les dividendes, etc

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

Emplois	Montants nets	Ressources	Montants Nets
- L'Actif immobilisé Immobilisations corporelles Immobilisations incorporelles Immobilisations en cours Immobilisations financières Autres immobilisations financières Autres valeurs immobilisées : Les stocks outils Les titres de participation Les cautionnements versés Les Valeurs d'exploitation Les stocks et encours Les valeurs réalisables Les clients Les effets à recevoir Autres créances Débiteurs divers Les valeurs disponibles La caisse La banque Le compte courant postal		Les capitaux propres Le capital social Les réserves L'écart de réévaluation Autres capitaux propres- Report à nouveau D.L.M.T Emprunts et dettes financières Les dettes d'investissements Les autres dettes à plus d'un an Les provisions justifiées à long terme DCT Dettes de stocks Effets à payer Impôt sur le bénéfice des sociétés Le résultat distribué pour les associés Autres dettes	
Total	X	Total	X

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

Bilan financier en grandes masses

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

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

On peut conclure dans ce point que, le bilan financier est un bilan organisé en vue d'évaluer le patrimoine de l'entreprise et d'apprécier la valeur nette réelle de l'entreprise, ainsi que de mieux comprendre sa situation financière.

Dans l'objectif de bien cerner notre thème de recherche portant sur une des masses du bilan financier à savoir les valeurs réalisables, nous allons présenter dans ce qui suit la composition des valeurs réalisables après leurs définitions.

III - Définition et présentation des composantes des valeurs réalisables

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

Ces créances sont composées de l'ensemble de biens qui ne sont pas encore disponibles (liquidités non disponibles) et dont l'entreprise est tenue de recouvrer d'où leur désignation de valeurs réalisables. Ces dernières sont composées :

- 1- De créances clients et comptes rattachés
- 2- D'avances et acomptes versés sur commandes ;
- 3- De capital souscrit et appelé non versé ;
- 4- Personnel et comptes rattachés ;
- 5- Des comptes groupe et associés ;
- 6- De charges constatées d'avance ;
- 7- Des débiteurs divers et les créditeurs divers ;
- 8- Etat, et les collectivités publiques, les organismes internationaux et comptes rattachés.

1- Les créances clients et comptes rattachés

Ce poste est central dans le déroulement du cycle d'exploitation de l'entreprise car il regroupe les comptes débiteurs de tous les clients qui n'ont pas payé au comptant. L'inscription à ces comptes se justifie par un mouvement réel de biens livrés ou expédiés, ou de prestations de services effectuées.

Les comptes rattachés aux comptes clients renvoient à la mobilisation de ces créances sous forme de lettre de change, de billet à ordre et d'effets de commerce à recevoir au sens large.

Ces effets sont classés en portefeuille dans l'entreprise et doivent faire l'objet d'un contrôle par le commissaire aux comptes.

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

L'analyste financier a intérêt à suivre l'évolution de ce poste dans le temps, et d'apprécier la réalité de ce compte. Il est judicieux de calculer et de suivre le pourcentage des clients douteux par rapport à l'ensemble des créances clients ».¹ Une fois le paiement reçu, le compte clients diminue par l'augmentation de l'un des comptes de la trésorerie (banque, caisse, etc.). Certains crédits clients peuvent être classés à long terme s'il est prévu que le paiement ne sera pas reçu qu'à plus d'un an.

2- Les avances et acomptes versés sur commandes

« Cette rubrique correspond à des avances ou acomptes versés pour les fournisseurs. Il s'agit donc des créances sur des tiers. Les commandes en cause se rapportent au cycle d'exploitation : marchandises, matières premières, fournitures, services.

On rappelle le principe de non compensation comptable qui interdit d'imputer ces créances sur les dettes envers les fournisseurs qui figurent au passif du bilan »². Ce poste recouvre les avances et acomptes versés aux fournisseurs, liées à l'acquisition de biens ou services, diminués des RRR (Rabais, Ristournes, Remises) à obtenir.

3- Le capital souscrit et appelé non versé

« Ce poste reprend les sommes restant à verser par les actionnaires dans le cadre d'une opération sur le capital décidé par les organes sociaux »³. Autrement dit, le capital souscrit et appelé non versé est la fraction du capital souscrite par les actionnaires mais qui n'a pas encore été versée dans la caisse de l'entreprise.

4 - Le personnel et comptes rattachés

Cette rubrique recouvre notamment les avances et les acomptes versées au personnel de l'entreprise, ainsi que les rémunérations dues. Sont tout simplement les oppositions sur salaires.

¹ H. De La BRASELERIE, «Information financière, évaluation, diagnostic », 4^{ème} Ed. Dunod, Paris, 2010, P 66.

² HUBERT De La BRASELERIE, 4^{ème} Edition Dunod, Op,cit, P66.

³ HUBERT De La BRASELERIE, 4^{ème} Edition Dunod, Op, Cit, P 71.

5 - Les comptes groupe et associés

Représentent les créances en compte courant qui ne sont pas conçues comme durables à l'origine, les comptes courants débiteurs sur les associés personnes morales sont des créances sur la société mère au sein d'un groupe.

6 - Les charges constatées d'avance

Les charges constatées d'avances sont des charges comptabilisées au titre d'un exercice, alors qu'elles concernent tout ou partie de l'exercice suivant. Il peut s'agir par exemple, de contrats d'assurance, de régularisation de charges qui ont des échéances différentes de l'année civile, etc. Ces charges sont inscrites en bas de l'actif du bilan et font objet d'une explication en annexe comptable si elles sont significatives.

7 - Les débiteurs divers et les créditeurs divers

Ils peuvent être :

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

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

Regroupe toutes les opérations faites par l'entreprise avec l'Etat et d'autres entités considérées en tant que puissance publique. Les ventes et les achats conclus avec ces entités à des conditions courantes et normales en tant que créances et comptes rattachés au même titre que les opérations faites avec les autres clients. On trouve aussi les comptes de tiers avec la sécurité sociale et organismes sociaux.

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

En conclusion, de ce premier chapitre nous pouvons avancer que l'analyse financière est considérée comme un instrument de suivi, d'évaluation et de contrôle de gestion, cette analyse est considérée comme une technique très pratique que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise.

Pour être en mesure de porter un jugement sur la situation financière d'une entreprise, l'analyse financière se base sur l'étude de l'ensemble des informations disponibles principalement celles publiées par la comptabilité ou par d'autres sources, Il s'agit, généralement, des différents états financiers, à savoir :

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

Ces documents synthétisent de façon claire et structurée les événements qui ont affecté une entreprise tout au long de son existence ainsi que les transactions qu'elle a réalisées avec des tiers, Ils permettent à tout lecteur :

- De mener des analyses précises notamment dans le cadre d'opérations de reprises d'entreprises, d'évaluation de sociétés, de fusion, de scission ou d'apport partiel d'actif ;
- D'effectuer des comparaisons dans le temps (les états financiers d'une même entreprise sont comparés chaque année) ;
- De réaliser des comparaisons dans l'espace (les états financiers d'une entreprise sont comparés à ceux d'une entreprise concurrente) ;
- De prendre des décisions (les équipes dirigeantes d'une entreprise les utilisent comme support et comme un véritable outil d'aide à la décision).

Ainsi l'information comptable reste toujours un élément de base de l'analyse financière, accompagnée d'informations économiques et financières relatives à l'entreprise ou à son secteur d'activité.

Dans l'objectif de bien cerner notre thème de recherche, nous entamons dans le chapitre qui suit la gestion des valeurs réalisables et d'équilibres financier de l'entreprise.

Par l'analyse financière, l'entreprise peut étudier la proportion de chaque masse du bilan financier dans la structure des emplois.

A ce titre, notre intérêt est porté sur la masse des valeurs réalisables vu leur importance dans la gestion courante de l'entreprise. Ainsi, afin d'assurer un flux net de trésorerie positif, l'entreprise est tenue de gérer entre autres, ses créances, c'est ce que nous allons développer dans ce deuxième chapitre.

DEUXIEME CHAPITRE:

La gestion des valeurs réalisables et l'équilibre financier

L'entreprise est définie comme un agent économique créateur de richesse qui évolue dans un environnement incertain par conséquent, elle est exposée à différents risques. Pour y faire face, elle est tenue de surveiller sa situation financière de façon permanente en utilisant toutes les méthodes et techniques de l'analyse financière. De ce fait, l'analyse de la structure financière est d'une grande importance vu les informations qui renseignent l'entreprise sur son équilibre financier, sa solvabilité et sa rentabilité. Aussi, l'analyse financière permet d'étudier et de suivre l'évolution de la situation financière de l'entreprise, d'interpréter les résultats et de prendre les décisions. Pour cela, afin d'être en mesure de porter un jugement sur la situation financière de l'entreprise, nous retenons dans ce travail de recherche une analyse basée sur l'utilisation des outils liés :

- A l'équilibre financier ;
- Aux ratios de structure.

L'équilibre financier est défini comme la capacité de l'entreprise à assurer le financement de ses besoins par ses ressources. Il reste un objectif primordial que chaque entreprise cherche à atteindre.

Ainsi, dans ce deuxième chapitre, nous allons présenter et expliquer le mode de gestion des valeurs réalisables et la notion de l'équilibre financier de l'entreprise. Pour cela, ce chapitre sera subdivisé en trois points :

- Dans le premier point, nous allons définir la notion de l'équilibre financier de l'entreprise ;
- Le second point est axé sur l'étude de l'impact des valeurs réalisables sur l'équilibre financier de l'entreprise ;
- Le dernier point sera consacré aux différentes techniques de recouvrement des créances que les entreprises ont tendance à utiliser.

I- Définition de la notion de l'équilibre financier de l'entreprise

Toute entreprise cherche à atteindre au moins un équilibre financier minimum.

L'équilibre financier est défini par la capacité de l'entreprise à financer ses différents besoins (besoins d'investissements et besoins d'exploitation) par ses différentes ressources (capitaux propres et dettes). Cet équilibre est assuré par deux actions principales, à savoir :

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

L'appréciation de cet équilibre financier permet d'étudier la liquidité et la solvabilité de l'entreprise, J. Peyrard, J.D. Avenel et M. Peyrard, (2006). Cette liquidité est synonyme de la capacité de l'entreprise à poursuivre le financement de son activité d'exploitation et à faire face à tous ses engagements.

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

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

1- Définitions et calcul des indicateurs de l'équilibre financier

L'équilibre financier est étudié par trois indicateurs suivants. Chacun de ces indicateurs est calculé par la différence entre le montant des ressources et le montant des emplois correspondant au même cycle. On trouve :

- Le Fonds de Roulement (FR);
- Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) ;
- La Trésorerie Nette (TN).

1-1-Le Fonds de Roulement (FR) : Nous présentons dans ce point :

- Sa définition ;
- Son mode de calcul ;
- Sa typologie et son interprétation.

1-1-1-Définition du Fonds de Roulement

Selon Beatrice et Francis Ganguillot (2007), Le fonds de roulement net global « représente l'excédent des ressources durables qui finance une partie des besoins de financement du cycle d'exploitation »¹.

Selon K. Hamdi (2011), Le fonds de roulement « représente le montant des ressources permanentes après que les emplois stables aient été financés »².

Pour E. Cohen (2006), « la notion du fonds de roulement « brut » ou « total » ou « économique » correspond purement et simplement au montant des valeurs de roulement, c'est-à-dire aux éléments de l'actif circulant. Ces derniers sont en effet susceptibles d'être transformés en monnaie à moins d'un an et de subir ainsi un renouvellement, une rotation. Dans ces conditions, on peut écrire :

$$\begin{aligned}\text{Fonds de roulement brut} &= \text{actif circulant} \\ &= \text{stocks et encours} \\ &+ \text{Créances} \\ &+ \text{Disponibilités} \text{ » }^3.\end{aligned}$$

Le fonds de roulement (FR) est donc défini par l'excédent des capitaux permanents sur l'actif immobilisé, cet excédent sert au financement d'une partie de l'actif circulant. Le fonds de roulement est dit aussi de la part de l'actif circulant financé par les capitaux permanents.

1-1-2- Calcul du Fonds de Roulement

Pour permettre le calcul et la formulation du fonds de roulement net, il est préférable d'élaborer le bilan en grandes masses regroupant les éléments de l'actif et du passif sur la base d'un critère de durée. Le fonds de roulement peut être calculé par deux méthodes équivalentes qui se traduisent par deux approches, une par le haut du bilan et l'autre par le bas du bilan.

¹ Beatrice et Francis GRANDGUILLLOT, « Analyse financière », édition Gualino éditeur, Paris, 2007, P8.

² K.HAMDI, « Le diagnostic financier », Edition ES-SALEM, Alger, 2011, P33.

³ Elie COHEN, « Analyse financière », 5^{ème} édition Economica, paris, 2004, P266.

1-1-2-1-Le Fonds de Roulement par le haut du bilan

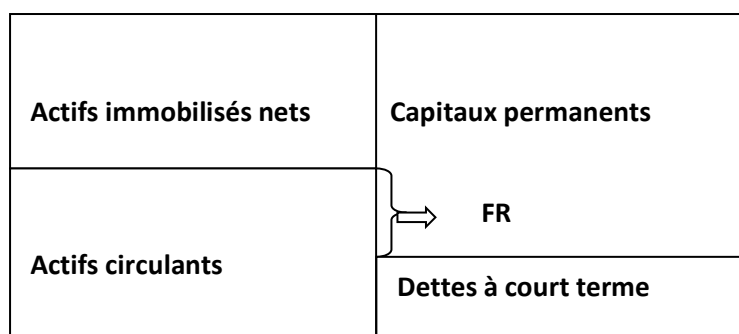
Si l'on tient compte des éléments du « haut du bilan », le Fonds de Roulement représente l'excédent de capitaux permanents sur les actifs immobilisés nets et par conséquent, la part des capitaux permanents qui peuvent être affectées au financement d'une partie des actifs circulants. Si l'on se réfère à l'ouvrage de E. Cohen (2004), nous pouvons écrire la formule de calcul suivante :

FRN= Capitaux Permanents – Actifs immobilisés nets.
Avec :
Capitaux Permanents = Fonds Propres + Dettes à Long et Moyen Termes.

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

Si l'on schématise le calcul du FR par le haut du bilan, nous obtenons la représentation ci-après, telle que donnée par E. Cohen (2004) :

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



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

1-1-2-2- Le Fonds de Roulement par le bas du bilan

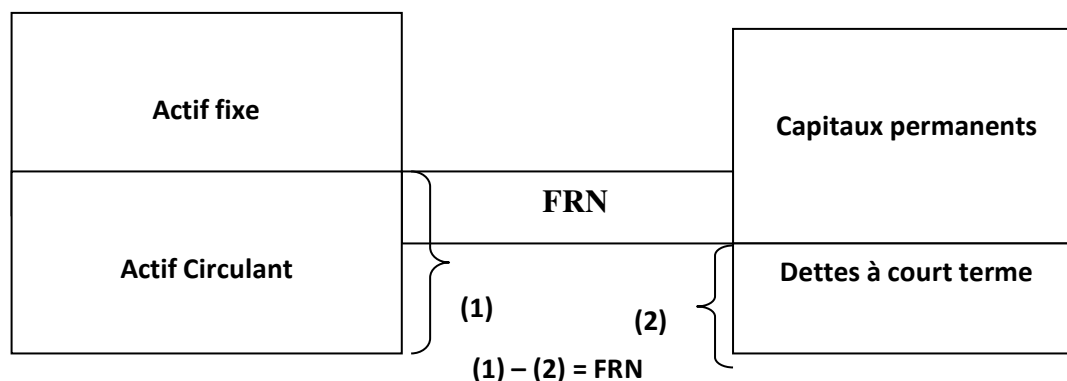
Si l'on prend en compte les éléments du bas du bilan, le FR représente l'excédent des actifs circulants, liquidités à moins d'un an sur les dettes à court terme exigibles à moins d'un an, ce qui nous donne la formule de calcul suivante :

FR = Actif Circulant – Dettes à Court Terme
Avec :
Dettes à Court Terme = Dettes d'Exploitation + Dettes Hors Exploitation

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

Graphiquement, le FR par le bas du bilan est comme suit :

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



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

1-1-3 Les types de Fonds de Roulement : On distingue deux types de FR :

- Le Fonds de Roulement Propre (FRP) ;
- Le Fonds de Roulement Etranger (FRE).

1-1-3-1- Le Fonds de Roulement Propre (FRP)

Le Fonds de Roulement Propre représente l'excédent des capitaux propres sur les actifs immobilisés. Il permet donc d'évaluer l'autonomie de l'entreprise en termes de financement de ses immobilisations par ses propres ressources.

Selon E. Cohen (1997), le Fonds de Roulement Propre « mesure l'excédent des capitaux propres sur les actifs durables. Il permet donc d'apprécier l'autonomie dont l'entreprise fait preuve en matière de financement de ses investissements »¹. Son mode de calcul est fait suivant la formule ci-après :

$$\text{FRP} = \text{Capitaux Propres} - \text{Actifs Immobilisés Nets}$$

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

Selon Lotmani, N. (2007), il y a la notion de Fonds de Roulement Propre qui résulte de la différence entre l'actif circulant et les dettes. L'auteur avance la formule de calcul : suivante :

$$\text{Fonds de Roulement Propre} = \text{Actif circulant} - \text{Dettes.}$$

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

¹ Elie COHEN, « Analyse financière », 4ème édition Economica, Paris, 1997, P 269.

1-1-3-2- Le Fonds de Roulement Etranger (FRE)

Le Fonds de Roulement Etranger est la partie du Fonds de Roulement qui est constituée des dettes à long et moyen termes.

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

1-1-4- Interprétation du Fonds de Roulement : Le Fonds de Roulement peut refléter trois situations :

- Un $FR > 0$;
- Un $FR = 0$;
- Un $FR < 0$.
- **$FR > 0 \implies (\text{Capitaux permanents} > \text{actifs immobilisés})$**

Quand l'entreprise réalise un excédent de capitaux permanents sur les actifs immobilisés, ceci signifie que le fonds de roulement net est positif et que les capitaux permanents permettent de financer l'intégralité des actifs immobilisés et de financer en outre, une partie de l'actif circulant.

- **$FR = 0 \implies (\text{Capitaux permanents} = \text{actifs immobilisés})$:**

Dans ce cas, les capitaux permanents sont égaux à l'actif immobilisé, cela signifie que les capitaux permanents couvrent la totalité des immobilisations, mais cet état de lieu représente des risques d'insolvabilité, c'est-à-dire il y a des risques sur les différents postes de l'actif et les engagements à court terme. Nous obtenons la schématisation suivante :

Figure N° 03 : Cas du FR nul (actifs immobilisés = capitaux permanents)

Actifs immobilisés	Capitaux permanents
Actifs circulants	Dettes à court terme

Source : E. Cohen, « Analyse financière », 5^{ème} édition, Economica, Paris, 2004, P270.

- **$FR < 0 \implies (\text{Capitaux permanents} < \text{actifs immobilisés})$:**

Dans ce cas, le FRN est négatif ce qui implique que les capitaux permanents ne sont pas suffisants pour financer l'intégralité de l'actif immobilisé. Ce qui donne la schématisation suivante :

Figure N° 04 : Cas du FR négatif ($FR < 0$)

Actifs immobilisés	Capitaux permanents
$FRN < 0$ ←	
Actifs circulants	Dettes à court terme

Source : E. Cohen, « Analyse financière », 5^{ème} édition Economica, Paris, 2004, P272

1-2- Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Nous allons essayer dans ce point d'expliquer le Besoin en Fonds de Roulement, ses modes de calculs, ses types et son interprétation.

1-2-1- Définitions

Selon P. Pacher (1993), le Besoin en Fond de Roulement « représente l'écart existant entre l'actif circulant hors disponibilités et le passif à court terme hors concours bancaires »¹.

Selon Ch. Thibibierge (2005), le Besoin en Fonds de Roulement « représente la différence entre les actifs d'exploitation (stocks et créances clients) et les dettes d'exploitation. Il s'exprime alors par la différence entre les besoins nés du cycle d'exploitation (financement des stocks et des créances) et les ressources d'exploitation (dettes à court terme) »².

La notion du Besoin en Fonds de Roulement correspond aux besoins engendrés par le cycle d'exploitation et qui n'ont pas trouvé de financement dans les ressources engendrées par ce cycle. Le Besoin en Fonds de Roulement résulte donc des décalages dans le temps entre les achats, les ventes, les encaissements et les décaissements, il doit être financé en partie par le fonds de roulement.

¹ Pierre PACHER, « Mesure de la performance de l'entreprise », Edition Economica, Paris, 1993, P102.

² Christophe THIBIBIERGE, « Analyse financière », Paris, Décembre 2005, P.46.

1-2-2- Calculs du Besoin en Fonds de Roulement

Le Besoin en Fonds de Roulement peut être calculé comme suit :

$$\text{BFR} = \text{Emplois cycliques} - \text{Ressources cycliques}$$

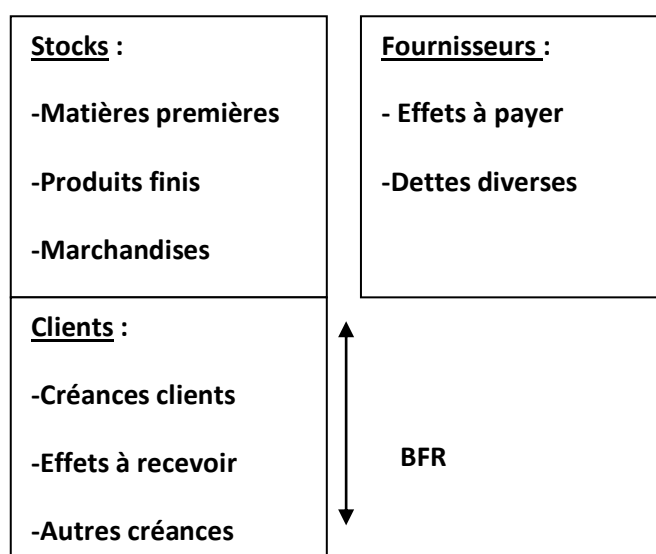
Avec :

$$\text{Emplois cycliques} = \text{VE} + \text{VR.}$$
$$\text{Ressources cycliques} = \text{total DCT} + \text{CBT.}$$

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

Suivant Béatrice et F. Grandguillot (2002), le BFR est représenté comme suit :

Figure N° 05 : Le Besoin en Fonds de Roulement



Source : Béatrice et F. Grandguillot, « Analyse financière », Edition Gualino éditeur, Paris, 2002, P104.

1-2-3- La typologie du Besoin en Fonds de Roulement

Le BFR comprend deux types de besoins :

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

1-2-3-1- Le Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation

Le besoin en Fonds de Roulement d'exploitation (BFRE) correspond à la partie du besoin de financement d'exploitation ou cyclique qui n'est pas financée par des ressources nées du cycle d'exploitation ou cyclique. Il se calcule par la formule suivante :

$$\mathbf{BFRE = Besoins d'Exploitation - Ressources d'Exploitation}$$

$$= \mathbf{BE} - \mathbf{RE}$$

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

Sachant que :

Les Besoins d'exploitation sont composés des :

- Stocks ;
- Créances clients ;
- Avances et acomptes versés ;
- Effets à recevoir, etc.

Les Ressources d'exploitation sont composées :

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

1-2-3-2- Le Besoin en Fond de Roulement Hors Exploitation

On parle de Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation (BFRHE) si les besoins hors exploitation sont supérieurs aux ressources hors exploitation. Il se calcule comme suit :

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

$$= \mathbf{BHE} - \mathbf{RHE}$$

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

Avec :

- Les Besoins hors exploitation qui sont composés de :
 - Créances sur cession d'immobilisations ;
 - Charges hors exploitation constatées d'avance.
- Les Ressources hors exploitation qui sont composées de dettes sur immobilisations.

Nous avançons alors que le Besoin en Fonds de Roulement Global (BFRG) est défini comme la somme du Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation (BFRE) plus le Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation (BFRHE), ce qui signifie que :

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

Quelle que soit la nature du Besoin en Fonds de Roulement, il est important de noter que les valeurs réalisables constituent une partie importante et influente sur la situation de l'équilibre financier de l'entreprise principalement, sur l'indicateur du BFR.

1-2-4- Interprétation du Besoin en Fonds de Roulement

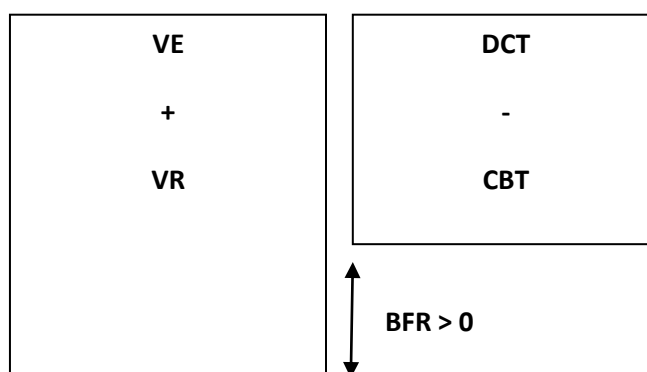
Le Besoin en Fonds de Roulement fait ressortir trois situations :

- Un **BFR > 0** :

Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont supérieurs aux ressources d'exploitation, ce qui exprime le besoin de l'entreprise en ressources pour continuer le financement de ses besoins d'exploitation à court terme. Il y a équilibre financier à court terme car l'entreprise peut rembourser ses exigibilités à court terme par la vente de ses stocks et le recouvrement de ses créances.

Cette situation est illustrée par la figure n° 06 suivante :

Figure N° 06 : Cas de BFR positif (BFR > 0)



- Un **BFR = 0** :

Dans cette situation, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont égaux aux ressources d'exploitation. L'entreprise n'a pas de besoins d'exploitation à financer puisque le passif circulant suffit pour financer l'actif circulant. Schématiquement, nous aurons la figure n° 07 suivante :

Figure N° 07 : Cas de BFR nul.

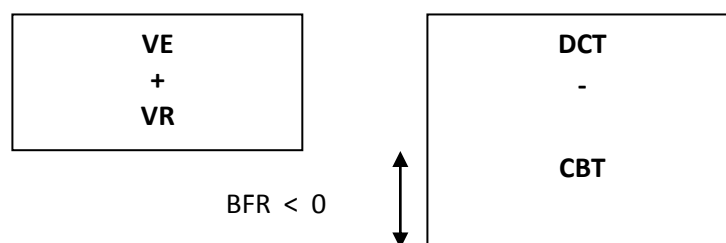
VE + VR	DCT - CBT
-----------------------------	-------------------------------

Source : Carles R., « Audit et gestion de l'entreprise », Ed. France agricole, 1999, P 171.

- **Un BFR < 0 :**

Dans ce troisième cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont inférieurs aux ressources d'exploitation. Ceci indique que l'entreprise n'a pas de besoins d'exploitation à financer. On évoque, dans ce cas, l'existence de ressources d'exploitation (DCT) qui ne sont pas exploitées. Comme nous pouvons interpréter cette situation par l'incapacité de l'entreprise à rembourser ses exigibilités à court terme par la vente de ses stocks et le recouvrement de ses créances, ce qui donne la représentation suivante :

Figure N° 08 : Cas de BFR négatif (BFR < 0)



Source : Carles R., « Audit et gestion de l'entreprise », Ed. France Agricole, 1999, P170.

1-3- La trésorerie nette

Notre objectif dans ce point est de définir la trésorerie nette, ses modes de calcul et son interprétation.

1-3-1- Définitions

La trésorerie traduit la position globale de l'entreprise après ses opérations financières à court terme. Du point de vue financier, la trésorerie est la différence entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement. Celle-ci résulte aussi de la différence entre la trésorerie positive (les disponibilités à l'actif du bilan) et la trésorerie négative (les crédits bancaires au passif du bilan).

Selon J. Eglem, A. Phillipps et C. Raulet (2000), la trésorerie de l'entreprise se définit comme étant « l'ensemble des actifs rapidement transformable en liquidité pour le règlement des dettes à court terme »¹.

Selon Béatrice et Francis GRANDGUILLOT (2007), la trésorerie nette est « le résultat de comparaison à une date donnée du fonds de roulement net global, et du besoin en fonds

¹ J. EGLEM, A. PHILLIPS, et C. RAULET, « Analyse comptable et financier », 8^{ème} Edition Dunod, Paris, 2000, P 102.

de roulement. Elle exprime l'excédent ou l'insuffisance de fonds de roulement net global après le financement des besoins en fonds de roulement »¹.

1-3-2 - Calcul de la trésorerie

La trésorerie de l'entreprise peut être évaluée de deux manières différentes :

- **La Trésorerie par la différence entre la trésorerie active et la trésorerie passive**

$$\text{Trésorerie nette (TN)} = \text{trésorerie active (TA)} - \text{trésorerie passive (TP)}$$

Source : Lotmani N., « Introduction à l'analyse financière », Edition page bleu, 2007, P 67.

Avec :

- Trésorerie active comprend les disponibilités ;
- Trésorerie passive comprend les concours bancaires et les soldes créditeurs de banque
- **La Trésorerie par la différence entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement**

$$\text{Trésorerie nette} = \text{fonds de roulement net} - \text{besoin en fonds de roulement}$$

Source : E. Cohen, « Analyse financière », 5^{ème} Edition Economica, Paris, 2004, P 281.

1-3-3 - Interprétation de la trésorerie nette

On distingue trois situations de la TN :

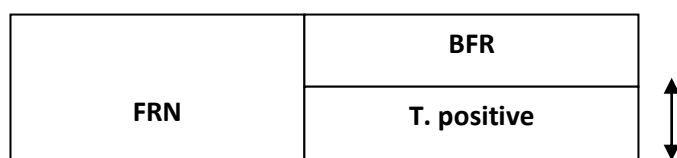
- **La $TN > 0 \implies (FR > BFR)$:**

La trésorerie positive correspond à la situation dans laquelle le FRN est suffisamment élevé pour assurer, non seulement, le financement du cycle d'exploitation mais également une aisance de trésorerie (liquidité) qui permet de détenir des valeurs disponibles ou d'effectuer des placements auprès des partenaires financiers, ceci reflète un équilibre qui entraîne une solvabilité suffisante et bien sûr avec le cas d'un BFR positif et inférieure au FR.

Schématiquement, la $TN > 0$ est comme suit :

¹ Béatrice et Francis GRANDGUILLLOT, « Analyse financière », Edition, 2007, P121.

Figure N° 09 : Cas de la TN positive ($TN > 0$)



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

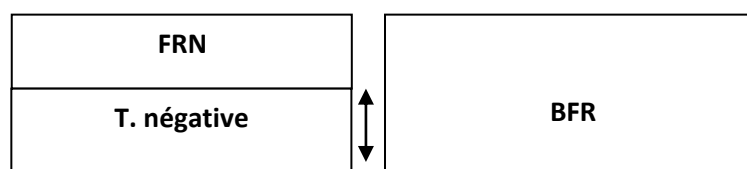
- **La $TN = 0 \implies (FR = BFR)$**

Dans ce cas, les ressources financières de l'entreprise sont suffisantes pour satisfaire les besoins de l'entreprise mais sans dégager un excédent. La situation financière de l'entreprise est équilibrée mais celle-ci ne dispose pas de ressources supplémentaires pour financer un surplus de dépenses que ce soit en termes d'investissements ou d'exploitation.

- **La $TN < 0 \implies (FR < BFR)$**

Dans ce cas, le fond de roulement n'arrive pas à couvrir la totalité du besoin du cycle d'exploitation d'où une trésorerie nette négative.

Figure N° 10 : Cas de la TN négative ($TN < 0$)



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

On peut conclure dans ce point sur le fait que l'équilibre financier reflète la capacité de l'entreprise à financer ses différents besoins par ses ressources. Dans le cas contraire où cette dernière n'arrive pas à financer ses besoins, on dit qu'elle est en situation de déséquilibre financier qui se traduit par une insuffisance en fonds de roulement et une trésorerie nette négative dans le cas d'un besoin en Fonds de Roulement positif. Dans ce cas il peut s'agir d'un besoin né de l'importance des créances particulièrement des créances clients. Ceci signifie que l'entreprise réalise des ventes mais n'encaisse pas de liquidité, autrement dit, réalise des ventes à crédit ou bien l'entreprise accorde d'importants délais de paiement aux clients. Pour cela le suivi et la bonne gestion de cette masse sont essentiels pour la pérennité de l'entreprise. A ce titre, le poste de valeurs réalisable fait l'objet du point suivant.

II - L'impact de la gestion des valeurs réalisables sur la situation financière de l'entreprise

Pour analyser le bilan financier avec efficacité, il convient de bien comprendre la signification de ses grandes masses et de ses postes. Cette analyse peut être perfectionnée par l'utilisation de certains ratios de l'analyse financière qui nous permettront d'apprécier l'importance de la gestion des masses du bilan, notamment la masse des valeurs réalisables. La gestion de cette masse consiste à analyser les composantes des créances clients et comptes rattachés.

Les créances clients représentent un poste d'une influence considérable sur le cycle d'exploitation et constituent un élément essentiel de la gestion financière.

Pour **O. Avril (2012)**, « le poste client représente en moyenne 25% des actifs de l'entreprise, mais il n'est pas rare qu'il atteigne 50% du bilan de l'entreprise »¹. Cela traduit la nécessité d'une gestion efficace de ce poste au sein de toute entreprise. Pour cela, nous allons essayer d'abord, de développer les notions de gestion de valeurs réalisables et du poste clients. Ensuite de déterminer l'impact des valeurs réalisables sur l'équilibre financier de l'entreprise. Cet impact sera analysé et mesuré par :

- L'utilisation de l'équilibre financier à court terme ;
- L'utilisation de certains ratios financiers.

1- L'utilisation de l'équilibre financier à court terme (BFR)

Une entreprise bien gérée est attentive à ses entrées de trésorerie. Le poste client est un point critique à surveiller de près. De ce fait, être exigeant pour se faire payer sans délai est un prérequis pour une gestion saine de l'entreprise. C'est pourquoi, le poste « client » non maîtrisé constitue une source de panique et de danger pour l'entreprise, du moment qu'il se traduira, par la suite, par des besoins en fonds de roulement. A ce niveau là, les créances clients deviennent alors des besoins à financer ponctionnant les ressources stables de l'entreprise.

Un petit rappel de la notion du besoin en fonds de roulement s'impose donc afin de déterminer et de comprendre son impact et son influence sur la situation financière de l'entreprise voire son équilibre financier.

¹ OLIVIER.Avril, « La Gestion des comptes clients : les mesures à adopter...très vite », lettre (février 2012),<https://www.acting-finance.com>.

Le besoin en fonds de roulement désigne alors les fonds dont l'entreprise a besoin pour financer son exploitation. C'est-à-dire, les sommes nécessaires au financement de l'activité de production d'une entreprise tout au long de son cycle d'exploitation.

Pour Lionel BOBOT et Didier VOYENNE (2007)¹, cette notion de besoin en fonds de roulement correspond à la différence entre le besoin de financement du cycle d'exploitation et les ressources de financement du cycle d'exploitation.

L'objectif de ce point est alors d'expliquer et d'identifier les origines des besoins en ressources, les causes de la variation du besoin en fonds de roulement et apporter des solutions afin de le maîtriser.

1-1 Les origines du BFR

Le BFR apparaît donc dans les entreprises en raison de deux grandes catégories de décalages dans le temps.

1^{ère} catégorie : Ce sont les décalages entre les achats et les ventes. Ils entraînent la constitution de stocks. Dans les entreprises industrielles, on les distingue en trois catégories :

- Les décalages entre les achats et le début de la production, ils génèrent les stocks de matières premières ;
- Les décalages entre le début et la fin du processus de production, ils donnent naissance aux en-cours de production ;
- Les décalages entre l'achèvement de la production et la vente ; ils se traduisent par des stocks de produits finis.

2^{ème} catégorie : Ce sont les décalages entre les produits comptables (par exemple les ventes) et les paiements correspondants (les paiements des clients). Ces décalages donnent naissance à des créances.

Ces deux grands types de décalages créent un besoin en fonds de roulement. Le BFR est cependant atténué par le décalage entre les charges et les paiements correspondants. Ces décalages se matérialisent par des dettes.

Donc, d'une part, l'entreprise a besoin de matières premières et autres biens intermédiaires ou des services qui sont consommés au fur et à mesure dans son processus de production. Elle bénéficie cependant des délais de paiement accordés par ses fournisseurs, ce qui lui permet de différer dans le temps le règlement de ces charges.

¹ Lionel BOBOT et Didier VOYENNE, « Le besoin en fonds de roulement », éd, ECONOMICA, Paris, 2007, P27.

D'autre part, l'entreprise est amenée à accorder des délais de paiement à ses clients et enregistre cependant des créances clients dont le règlement est à échéance, ce qui retarde d'autant la perception, par l'entreprise, de fonds liés à des ventes réalisées.

De ce fait, il y a naissance et apparition de ces deux types de décalages temporels entre les décaissements et les encaissements des flux qui sont liés à l'activité d'achat, de production et de vente de l'entreprise.

1-2 Les causes de variation du BFR

Pour calculer le BFR, il convient de déterminer les créances clients, la valeur des stocks et les dettes fournisseurs à un instant « t ». De façon très synthétique, il est égal à :

$$\text{BFR} = \text{stocks} + \text{créances} - \text{dettes à court terme}.$$

Donc le BFR dépend essentiellement des stocks, des créances clients et des dettes à court terme voire des dettes fournisseurs. Par conséquent, toute variation de l'activité, par exemple du chiffre d'affaires, entraîne une modification sur ces trois composantes. Et toute fluctuation de l'une de ses composantes entraîne un changement du poids du BFR.

1-3 La maîtrise du BFR

Afin de bien maîtriser le BFR, il convient d'agir sur chacune des ses trois composantes principales, à savoir :

- **Le délai de rotation des stocks :** Pour maîtriser le BFR, il faut diminuer le délai de rotation des stocks. Pour cela, il faut favoriser le recours à la gestion des stocks et des approvisionnements et chercher à ajuster les quantités fabriquées ou bien achetées par rapport à ce que l'entreprise peut vendre ;
- **Le délai de paiement des fournisseurs :** Pour maîtriser le BFR, il convient d'augmenter le délai de paiement obtenu des fournisseurs. Cela doit faire l'objet d'une négociation entre l'entreprise et ses fournisseurs. elle pourra notamment justifier sa demande en se basant sur les volumes des commandes. Cela constitue un levier important avec un fort impact sur le BFR ;
- **Le délai de règlement des clients :** Pour maîtriser le BFR, il est nécessaire de bien gérer le poste clients et abaisser au plus bas le délai de règlement accordé aux clients. Ceci pourra se faire en :
 - Favorisant le paiement au comptant, c'est-à-dire, en proposant un escompte incitant les clients à payer le plus rapide possible ;

- S'assurant de l'application des règles strictes pour réduire le crédit accordé (donc chercher à limiter les délais de paiement accordés aux clients) ;
- Utilisant un dispositif comme l'affacturage (ou factoring) permet de diminuer ce poste ;
- Traitant rapidement les factures des clients, les relances, le recouvrement et tenir une comptabilité à jour des comptes clients ;
- S'assurant de la solvabilité des clients et de gérer efficacement leurs trésoreries ;
- Diversifiant les choix de moyens de paiement des factures ;
- Procédant aux différents types de relance et à des visites des clients et même à des actions en justice dans le cas de la difficulté de recouvrement de la créance.

D'autres actions de plus long terme peuvent être menées pour maîtriser le BFR comme :

- Faire un prévisionnel financier permet de mesurer la variation attendue du BFR et de fixer des objectifs permettant de compenser cette hausse attendue ;
- Répartir les risques en appliquant la diversification des partenaires à tous les niveaux :
 - Eviter les gros clients qui, en cas de défaillance, mettent l'entreprise en péril ;
 - Eviter les fournisseurs uniques qui pourraient modifier l'équilibre de l'entreprise s'ils changent de politique ;
 - Eviter d'avoir un seul partenaire financier qui peut rompre les relations à n'importe quel moment.

2 - L'utilisation de certains ratios

L'analyse des comptes annuels doit permettre de déterminer correctement la situation financière de l'entreprise, ses besoins et ses moyens financiers. L'une des méthodes traditionnelles de l'analyse financière est celle pratiquée à l'aide des ratios. L'étude de la variation des ratios est un moyen permettant d'apprécier la situation et la gestion de l'entreprise.

Selon Conso P. et Cotta A. (1998), un ratio peut être défini comme « un moyen qui peut servir à mesurer les relations qui existent entre les éléments de la structure de l'actif et du passif ou pour apprécier l'équilibre entre le degré de liquidité et le degré d'exigibilité »¹.

Pour Bruno S. (1977), un ratio est un « rapport expressif entre deux grandeurs caractéristiques et significatives de la situation du potentiel de l'activité ou de rendement de l'entreprise. Ce rapport est dit expressif car à partir de deux données que l'on peut établir une nouvelle information de nature différente »².

Un ratio est donc un rapport entre deux grandeurs significatives issues soit du bilan, du compte de résultat ou même de l'information boursière. Il est exprimé par un chiffre, un pourcentage ou encore par un nombre de jours.

Les ratios sont cependant que des indicateurs et ils ne donnent pas de réponses catégoriques sur la situation de l'entreprise. Il convient alors de chercher la cause de leurs variations, de les interpréter afin de comprendre leurs significations et de prendre ainsi les mesures qui tendront à améliorer la situation de l'entreprise. Ainsi, cet indicateur peut être exploité par les dirigeants et les responsables de l'entreprise afin d'apprécier la situation de l'entreprise, son évolution ou encore pour réaliser des comparaisons entre plusieurs entreprises d'un même secteur d'activité. Pour cela, le calcul des ratios est essentiel pour toute entreprise quel que soit son statut juridique, sa taille ou son secteur d'activité.

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

- 1- Le délai moyen de règlement clients ;
- 2- L'importance des ventes à crédit ;
- 3- Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables ;
- 4- Le poids des valeurs réalisables dans le total actif ;
- 5- Le poids des créances clients dans le total actif ;
- 6- L'importance des créances irrécouvrables ;
- 7- La liquidité générale ;
- 8- La liquidité réduite ;
- 9- Le taux d'évolution du besoin en fonds de roulement.

¹ CONSO.P et COTTA.A, « Gestion financière de l'entreprise », Edition Dunod, Paris, 1998, P214.

² BRUNO.S, « Nouvelle trésorerie d'entreprise », 5^{ème} Edition, Dunod, Paris, 1977, P38.

2- 1 - Le délai moyen de règlement des clients (DRC)

Le délai de règlement des clients, dit aussi de durée moyenne de crédit accordée, correspond au délai moyen (en jours, mois, trimestres, années) accordé par l'entreprise à ses clients. Il se calcule par le rapport entre les créances clients augmentées des effets à recevoir et des effets escomptés non échus diminuées des avances clients, et au dénominateur figure les ventes de l'entreprise en toutes taxes comprises en matière de produits et de services. Ce rapport est multiplié par le nombre de jours de l'année.

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

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

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

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

2-2- L'importance des ventes à crédit

Le ratio de l'importance des ventes à crédit permet de déterminer le poids des ventes à crédit dans le total des ventes de l'entreprise au cours de la période étudiée. Il s'obtient par une division opérée entre les ventes à crédit et les ventes totales. Suivant **J. PEYRARD**, **J-D. Avenel** et **M. Peyrard**, ce ratio est présenté comme suit :

$$\textit{L'importance des ventes à crédit} = \frac{\textit{Ventes à crédit}}{\textit{Ventes totales}}$$

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

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

Ce ratio permet de mesurer la valeur des créances clients dans le total des valeurs réalisables de l'entreprise sur une période donnée. Son calcul s'effectue de la façon suivante :

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

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

2-4- Le poids des valeurs réalisables dans le total actif

Ce ratio montre la part des valeurs réalisables dans le total actif de l'entreprise sur une période donnée. Il se calcule de la manière suivante :

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

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

2-5- Le poids des créances clients dans le total actif

Ce ratio permet de déterminer l'importance des créances clients dans le total actif de l'entreprise.

En effet, ce rapport présente des valeurs très faibles ou nulles quand la clientèle de l'entreprise est constituée de particuliers qui règlent leurs achats au comptant (les ménages, commerce de détail) et lorsque la clientèle de l'entreprise est composée d'autres entreprises, ce ratio présente des valeurs très élevées¹. **E. Cohen** traduit le ratio de poids des créances clients comme suit :

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

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

¹ E. COHEN, « Analyse financière », 6^{ème} Editio Economica, Paris, 2006, P280.

2-6- L'importance des créances irrécouvrables

Le ratio de l'importance des créances irrécouvrables indique la valeur des créances irrécouvrables dans le total des créances de l'entreprise. Le calcul de ce ratio est donné par **J. Peyrard, J-D. Avenel et M. Peyrard (2006)** comme suit :

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

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

Avec :

ICI : Importance des Créances Irrécouvrables.

2-7- La liquidité générale

Le ratio de liquidité générale appelé ratio de Fonds de Roulement montre dans quelle mesure les actifs circulants couvrent les dettes à court terme. Ce ratio traduit la capacité de remboursement globale à court terme de l'entreprise.

En effet, pour **E. COHEN(2006)**, « Le ratio de liquidité générale compare les éléments relatifs à l'actif circulant (les avoirs liquides et ceux susceptibles d'être transformés en monnaie à moins d'un an) et des éléments relatifs aux dettes à court terme (dettes venant à échéance à moins d'un an) »¹. Ce qui donne la formule de calcul suivante :

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

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

Avec : Actifs circulant : VE + VR + VD.

2-8- Le ratio de liquidité réduite

Le ratio de liquidité réduite dit aussi de ratio de liquidité restreinte traduit la capacité de remboursement à court terme de l'entreprise en comparant les éléments les plus liquides de l'actif circulant (valeurs réalisables et valeurs disponibles) aux dettes à court terme, c'est à dire la capacité des actifs les plus liquides à couvrir les dettes à court terme.

¹ E. COHEN, « Analyse financière », 6^{ème} Edition Economica, Paris, 2006, P285.

Ce ratio ne prend pas en compte l'ensemble des sources potentielles puisqu'il n'intègre pas les stocks (les valeurs d'exploitation).

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

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

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

2-9- Le taux d'évolution du besoin en fonds de roulement

Le taux d'évolution du besoin en fonds de roulement permet de voir les variations du besoin en fonds de roulement d'une année à une autre. Il est crucial pour une entreprise de maîtriser ce besoin en fonds de roulement car une augmentation, de celui-ci, entraîne le recours à des crédits à court terme pour le financer, ce qui peut affaiblir sa structure financière. Ce ratio est calculé de la façon suivante :

$$\text{Taux d'évolution du BFR} = \frac{\text{BFR}(N) - \text{BFR}(N-1)}{\text{BFR}(N-1)}$$

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

On peut conclure dans ce deuxième point que les valeurs réalisables ont une influence sur la situation financière de l'entreprise, d'où elles doivent être bien gérées. Cet impact peut être analysé par :

- L'équilibre financier à court terme (BFR) ;
- Certains ratios financiers.

La bonne gestion des valeurs réalisables et du poste clients permet à l'entreprise de :

- Diminuer ses besoins financiers ;
- Diminuer les pertes et les provisions sur créances, ce qui lui permet d'augmenter son résultat ;
- Améliorer la qualité d'une relation durable avec ses clients.

Le recouvrement des créances clients est une fonction essentielle pour l'entreprise. La maîtrise de ce processus de recouvrement occupe une place importante dans la gestion efficace de l'entreprise. A ce titre, notre intérêt dans le point suivant est porté sur les différents moyens et techniques permettant le recouvrement des créances.

III- Les techniques de recouvrement des créances de l'entreprise

Une entreprise qui délivre un service ou qui assure la vente d'un produit doit s'assurer que la facture sera payée. C'est un processus logique qui assure la pérennité de l'entreprise. Toutefois, cette entreprise peut rencontrer des difficultés face aux impayés ou aux délais de règlements qui s'allongent chaque année malgré une réglementation très claire qui vise à les réduire.

Ce programme de formation sur les techniques de recouvrement (que ce soit des techniques de recouvrement amiables ou judiciaires) des créances des entreprises nous permettra d'identifier les procédures et les réflexes à adopter afin de limiter ou de réduire le temps de paiement des créances en assurant simultanément le maintien de la relation client.

Dans ce présent point notre objectif est d'aborder, de définir les notions de la « créance client » ainsi que celle du « recouvrement des créances clients » et d'expliquer par la suite, les différentes techniques de recouvrement des créances clients utilisées par les entreprises.

1- Définition de la créance client

Pour **B. Bachy** et **M. Sion (2015)**, la créance client « représente un élément central dans le déroulement du cycle d'exploitation de toute entreprise. Elle regroupe les comptes débiteurs de tous les clients qui n'ont pas payé au comptant »¹.

Autrement dit, une créance client est une somme due à l'entreprise par l'un de ses clients dans le cadre de leurs relations contractuelles, il s'agit donc d'un impayé.

Lorsque l'entreprise a délivré un bien ou un service, ainsi que la facture, mais que le paiement du client (personne physique ou morale) n'a pas encore été reçu, la somme due devient une créance client. La société peut faire exiger le recouvrement de la créance lorsque le délai de paiement est dépassé. Ce délai est en général établi entre la société et le client avant la transaction.

La créance client débute à partir de la livraison du bien ou de la prestation de service. De ce fait, l'accumulation des créances clients peut avoir des conséquences graves sur la santé financière d'une entreprise. De trop gros impayés peuvent conduire une société à des difficultés qui peuvent aller jusqu'au dépôt de bilan.

¹ Bruno BACHY, Michel SION, « Analyse financière des comptes consolidés, Normes IFRS », édition Dunod, 2015, France, 3^{ème} édition, P66.

En effet, l'absence de rentrées financières peut rendre impossible, pour l'entreprise concernée, le paiement dû à ses propres créanciers.

Une créance client devient recouvrable lorsque le délai de paiement accordé au client arrive à expiration. Pour que la créance soit reconnue comme telle, il faut que :

- Le bien ou le service soit fournis au client ;
- Que la facture correspondante soit émise ;
- Que la contrepartie financière, le règlement, n'a pas encore été perçue par le fournisseur.

Les créances clients sont enregistrées à l'actif du bilan dans le compte 411 « clients ». Ce dernier doit être débité à la date de fourniture des marchandises ou de réalisation de la prestation.

2- Définition du recouvrement de la créance client

Pour **P. Lassegue (2002)**, le recouvrement des créances clients est défini comme, « le fait pour une créance d'obtenir le paiement de la somme d'argent ou de la prestation en nature qui lui est due à l'arrivée du terme convenu »¹.

Le recouvrement est donc, l'action qui consiste à percevoir une somme due par un débiteur. Il s'agit donc d'une activité clairement encadrée par la loi et qui consiste à utiliser des moyens variés afin d'obtenir d'un débiteur le paiement de la créance due.

Autrement dit, le recouvrement des créances est défini comme étant un ensemble de techniques et d'activités coordonnées et appliquées de manière adéquate et opportune afin d'aider les entreprises à recouvrer des sommes qui lui sont dues par ses clients. Ce type de démarche est effectué lorsque la date d'échéance est passée et que le débiteur n'a pas réglé la somme due. Cette approche permet de l'inciter à régler son compte.

Légalement, chaque client possède une obligation de régler une créance à la date d'échéance mentionnée sur une facture. Toutefois, si malgré plusieurs rappels et des échanges en vue de régulariser la situation, la somme reste impayée, il est possible de lancer un processus complet de recouvrement qui lui permet de trouver des solutions adaptées et efficaces pour recouvrer la facture impayée.

¹ P. LASSEGUE, « Lexique de comptabilité », 5^{ème} édition, Dalloz, Paris, 2002, P20.

3- Les différents acteurs de la procédure de recouvrement

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

- **Le service de recouvrement** : Si le recouvrement des créances clients est géré en interne, c'est alors le service de recouvrement ou le contentieux qui suivra le dossier jusqu'à sa résolution. Pour faciliter la gestion des litiges, le service contentieux s'appuie le plus souvent sur un logiciel de gestion du poste clients qui permettra de suivre et d'automatiser la majeure partie du processus de recouvrement auprès des clients. Le rôle du service de recouvrement est donc de relancer les clients afin de solder leurs créances. Le plus souvent, des accords amiables sont trouvés pour résoudre les litiges ;

- **Le cabinet de recouvrement** : Le cabinet de recouvrement peut prendre en charge tout ou partie du processus de recouvrement. Il peut également accompagner les services internes de contentieux via des services d'audit, de coaching ou de mises à disposition de modèles de documents.

Dans certains cas, le cabinet de recouvrement peut être désigné comme « mandataire » pour poursuivre le processus de recouvrement initié par le « mandant » (société faisant appel au cabinet) et résoudre le litige par voie judiciaire si nécessaire ;

- **La banque** : Les institutions bancaires notamment pratiquent l'affacturage qui n'est autre que le rachat des créances clients. A noter que l'opération d'affacturage réalisée par la banque ne peut s'effectuer qu'avant l'échéance de la créance.

L'objectif de chacun des acteurs du recouvrement est de réduire le délai de paiement, de résoudre les litiges et de recouvrer les créances clients. Maîtriser ses encours et avoir une visibilité sur ses créances permet d'accélérer ses encaissements et donc de réduire le besoin en fonds de roulement de l'entreprise.

4- Les différentes techniques de recouvrement des créances clients

Dans le monde de la finance, il existe deux types de recouvrement de créances. La première procédure est le recouvrement amiable, le second est le recouvrement judiciaire (contentieux).

4-1- Le recouvrement amiable

Le recouvrement amiable désigne toutes les actions qui peuvent être mises en place de manière libre par l'entreprise, elle-même, afin de récupérer les sommes qui lui sont dues.

Il désigne par ailleurs, un ensemble d'actions non judiciaires entreprises par un créancier pour récupérer les sommes d'argent qui lui sont dues. Le recouvrement amiable repose essentiellement sur des relances écrites, téléphoniques ou des visites au domicile. Lorsque le recouvrement amiable est en échec, le créancier recourt alors à une procédure de recouvrement judiciaire. Le recouvrement amiable prend ainsi plusieurs formes :

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

4.1.1- La lettre de relance (la lettre de rappels)

La lettre de relance est l'une des techniques de recouvrement amiables qui attire l'attention du client sur la facture impayée. Elle peut être envoyée par courrier simple et ne constitue pas un préalable obligatoire à une future action de recouvrement. Cette lettre fait l'objet du montant de la créance et n'inclue pas des frais et des pénalités de retard. Cette première forme de recouvrement des créances met d'autres propositions amiables comme un nouveau délai de règlement.

En cas de factures impayées, une lettre de relance peut inciter le client à verser la somme qu'il doit à l'entreprise sans avoir à passer par une procédure judiciaire.

Un bon suivi de la facture impayée peut permettre à une entreprise de réaliser des gains de trésorerie. L'envoi d'une lettre de relance doit ainsi intervenir le plus tôt possible dès lors que le délai de paiement d'une facture est dépassé. Cette formalité ne constitue qu'une première étape. Si le client refuse toujours de payer après l'envoi de la lettre de relance, d'autres démarches devront être mises en œuvre.

4.1.2 - La relance par appels téléphoniques

Est le moyen le plus utilisé vu son caractère interactif, il peut être utilisé comme complément à la lettre de relance. A ce titre, son efficacité passe par :

- **La préparation de l'appel** : préparer préalablement sur une feuille de papier les points à aborder et garder ce plan sous les yeux lors de la discussion ;
- **Faire attention aux bruits de fond** : être attentif à l'arrière plan sonore, car c'est à partir de lui que l'interlocuteur imaginera l'environnement de celui avec qui, il parle et chercher à s'isoler autant que possible ;
- **Se sourire au téléphone** : lorsqu'on se sourit au téléphone, on dégagera une impression positive et un esprit plutôt serein ;
- **Etre bref et court** : la qualité de l'échange n'est pas proportionnelle à sa durée, au contraire. D'où l'intérêt de noter à l'avance ce qu'on veut dire et s'éviter aussi de se perdre. Ainsi, l'image à donnera ne sera que meilleure ;
- **S'exprimer simplement** : éviter les phrases complexes et longues et utiliser le présent que le conditionnel. Donc dire « je souhaite vous rencontrer » plutôt que « je souhaiterais vous rencontrer » ;
- **Etre patient** : car les personnes à joindre ne seront pas toujours disponibles et joignables. De ce fait, il va falloir insister à les contacter et à les rejoindre à plusieurs reprises. Cela fait partie de la forme de recouvrement des créances, donc il faudra l'accepter et tenir la parole ;
- **Commencer à le rassurer** : avant de vouloir convaincre l'interlocuteur, l'entreprise doit le rassurer et pour y parvenir, elle doit être attentive au calme de la voix, à la clarté des propos et à la logique de cet appel.

4.1.3- La relance par courriers (par correspondance)

Pour toute facture impayée, dès le dépassement du délai, il ne faut pas hésiter à relancer le client, qu'il soit fidèle ou non.

La relance par courrier est une simple lettre envoyée par un créancier qui vise à rappeler le destinataire de la dette. Lorsque le créancier transmet un document ou une lettre recommandée avec demande d'avis de réception, il pourra soit conserver la preuve de son envoi, même en l'absence de retour de l'avis de réception, soit établir juridiquement l'envoi de la lettre : la charge de la preuve de non réception incombe alors au destinataire. La rédaction d'une lettre de relance n'obéit pas à un formalisme particulier.

Il est cependant important d'y retrouver certaines mentions telles que :

- L'identité du créancier ;
- L'adresse exacte du débiteur ;

- Le bref rappel de l'origine de la relance ;
- Le montant exacte de la dite créance ;
- Rester courtois pour la sauvegarde de la relation d'affaire.

Il importe également d'utiliser les lettres de types graduelles pour les mauvais payeurs répétitifs. Et rédiger des lettres personnalisées pour confirmer des accords complexes et échelonnés dans le temps.

4.1.4- La relance par visite (face à face)

Le défaut de paiement des clients constitue une des raisons pour lesquelles les entreprises meurent. La visite à domicile ou relance en face à face a pour but de créer une communication directe avec le débiteur et ainsi réduire la défaillance de ces entreprises.

Il sera question au préalable de bien préparer la rencontre, les questions à poser à l'interlocuteur afin de l'amener à prendre l'engagement ferme d'octroyer ce qu'il doit dans les meilleurs délais, et être convaincant et le décider astucieusement.

4.1.5- La relance mixte (appels téléphoniques et courriers)

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

- **Le payeur négligeant** : qui prend toujours ou parfois quelques jours, attend d'être relancé, a égaré la facture, répond que le chèque est « à la signature ». Donc, il faut le relancer très commercialement mais rapidement avec un suivi plutôt serré sur la transmission et la réception de la facture, et sur les délais de paiement ;
- **Le mauvais payeur** : qui a les moyens de payer, connaît la valeur de l'argent et sait l'employer à son profit. Il veut payer le plus tard possible voire jamais si l'entreprise lui laisse l'occasion. Usez d'au moins deux types de relances (relance mixte) à l'instar des rappels téléphoniques et correspondances fermes pour qu'il ressente la pression d'honorer ses engagements. Et recourir sans tarder au recouvrement judiciaire (contentieux) s'il refuse toujours de payer ce que l'entreprise lui doit ;

- **L'insolvable** : il ne peut pas payer, du moins pour le moment si ses difficultés de trésorerie ne sont que passagères. Faire monter la pression s'il s'agit d'une petite somme, mixer les relances pour obtenir rapidement un paiement partiel et tenter de mettre en place un échelonnement ;
- **Payeur administratif** : il paie toujours très lentement, en raison de la complexité de ses circuits ou d'une hypertrophie de paperasse. L'entreprise est donc tenue de comprendre ses circuits et nouer de bonnes relations avec les personnes chargées de l'ordonnancement pour parvenir de manière astucieuse à mieux arranger et avancer le paiement de la créance.

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

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

4.1.6- La mise en demeure de payer

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

Deux solutions s'offrent à l'entreprise :

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

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

4-2 Le recouvrement judiciaire

Si la procédure amiable n'aboutit pas, il est possible de faire une requête auprès de l'instance judiciaire compétente la plus proche.

Une procédure de recouvrement judiciaire consiste à saisir le tribunal de commerce (ou le tribunal de grande instance pour les particuliers) compétent afin d'obtenir un titre exécutoire. Un acte juridique qui permet de récupérer une créance en procédant à une saisie immédiate et forcée sur le patrimoine du débiteur. Le recouvrement judiciaire est, le plus souvent, une démarche coûteuse et chronophage et doit être envisagée avec précaution. Elle permet cependant d'appliquer un degré de pression supplémentaire sur le débiteur. Celle-ci est potentiellement plus efficace qu'une lettre de relance ou une conversation téléphonique ou autre.

Le recouvrement judiciaire peut prendre quatre formes distinctes. Peu importe celle choisie, l'exécution de la décision prise par le tribunal doit obligatoirement passer par un huissier de justice. Parmi les niveaux de pression que peut exercer la justice afin d'obtenir le paiement d'une dette qui n'est pas honorée, on trouve :

- La négociation d'un accord transactionnel avec le client ;
- L'injonction de payer ;
- L'assignation au fond ;
- Le référé provision ;

4.2.1- La négociation d'un accord transactionnel avec le client

La transaction est un mode de règlement amiable à l'initiative des deux parties au litige. Les parties ne vont pas devant les juridictions mais elles vont tenter de mettre fin à leur conflit en trouvant un accord négocié entre elles. La transaction s'impose comme une solution très rapide et qui ne coûte pratiquement rien aux parties, c'est donc une technique efficace de gestion des impayés.

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

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

4.2.2- L'injonction de payer

C'est la méthode de recouvrement judiciaire la plus simple et la moins onéreuse. Le tribunal va juger le débiteur sur pièces sans assignation à comparaître, c'est-à-dire sans avoir besoin qu'il soit présent physiquement au tribunal. L'injonction de payer débouche sur un titre exécutoire qui va le contraindre à payer sa dette. La créance en question doit, cependant, être contractuelle pour que cette procédure aboutisse. Le débiteur n'est informé de la procédure qu'au moment où il reçoit l'injonction de payer et il a également la possibilité de faire opposition à la décision.

4.2.3- L'assignation au fond

C'est la procédure la plus couramment utilisée dans le cas d'un contentieux lié à un impayé client. L'assignation au fond nécessite la comparution des deux parties devant le tribunal et leur permet de débattre et d'échanger leurs arguments devant le juge. Plus longue et plus coûteuse, cette démarche permet cependant d'obtenir le versement de dommages et intérêts en plus de la somme concernée.

4.2.4- Le référé provision

Est une procédure similaire à l'injonction de payer. A la seule différence qu'elle se déroule en présence des deux parties. L'assignation à comparaître à l'encontre du débiteur doit obligatoirement se faire par l'intermédiaire d'un huissier de justice. L'avantage non négligeable du référé provision réside dans le fait que la créance une fois prouvée doit être payée immédiatement par le débiteur même s'il fait appel de la décision du juge puisque l'ordonnance est exécutoire par provision.

5- Quelques conseils pratiques pour réaliser un recouvrement efficace des créances

Selon **le cabinet Altares**¹, un quart des défaillances d'entreprises est dû à des retards de paiement des clients. Le sujet du recouvrement doit donc être pris au sérieux et bénéficier d'un processus qui le rend efficace. Ce qui ne veut pas dire qu'il faut assigner tous ses clients mauvais payeurs en justice, car le recouvrement est aussi un acte de relation client : "Un client en situation d'impayés nécessite un traitement particulier, souligne Anne Williart, directrice générale d'une société de recouvrement en France.

¹ Né de la fusion de la société BIL et de l'agence Dun & Brastreet France, Altares est un cabinet de conseil en développement commercial et en gestion du risque client.

Il s'agit de dénouer une situation temporairement bloquée pour réussir à préserver la relation commerciale. Ou au contraire de détecter un client non solvable ou peu scrupuleux qui ne serait pas source de valeur sur la durée. " Un exercice délicat, d'équilibriste, que nous vous proposons de résoudre en sept étapes :

- Lorsque la créance en jeu avec le client est importante, ou simplement lorsqu'il existe des craintes légitimes d'avoir un retard de paiement, il faudra penser à se faire conseiller par un juriste (un avocat par exemple) qui pourra, non seulement, assister lors de la négociation avec le client mais, également, donner de l'aide à rédiger le contrat avec le client afin de limiter le risque d'impayés ;
- Prendre le soin d'appeler ou de relancer les clients avant la date d'échéance de la facture ;
- Etre plutôt curieux de savoir si l'interlocuteur chez le client est réellement habilité à procéder au paiement ou à ordonner le paiement des créances ;
- Etre exigeant sur le respect par le client des délais de paiement convenus avec lui lors de l'exécution de la prestation ou lors de la livraison du bien ;
- Eviter d'être trop conciliant pendant la négociation des délais de paiement avec le client et surtout d'être trop flexible, car dans ce cas, il cherchera à jouer sur cette faiblesse pour obtenir plus de modalités au détriment de l'entreprise ;
- Savoir s'organiser en interne, en créant par exemple une fiche de suivi clients et en faisant régulièrement le point sur le recouvrement ;
- En cas de complication, savoir faire jouer la menace d'un recouvrement contentieux et dire ce que l'on va faire.

On peut conclure dans ce troisième point que : Les techniques de recouvrement des créances clients constituent l'une des solutions auxquelles les entreprises se réfèrent afin d'inciter les clients à régler leurs dettes.

Le recouvrement de créances consiste alors à utiliser tous les moyens légaux, amiables pour commencer, puis judiciaires si nécessaire, pour obtenir de ce débiteur le paiement des sommes dues.

Pour conclure ce chapitre, nous pouvons noter que toute entreprise est à la recherche des conditions de l'équilibre financier qui lui permet d'assurer sa pérennité et de maintenir sa stabilité à long terme. Pour cela, ses ressources permanentes doivent couvrir ses emplois stables ainsi qu'une partie de son actif circulant.

De ce fait, l'entreprise doit disposer de différents moyens de financement pour satisfaire simultanément ses divers besoins d'investissements, ainsi que les besoins de son cycle d'exploitation.

Le besoin en fonds de roulement représente un besoin de financement à court terme qui résulte des décalages temporels des flux de trésorerie correspondant aux décaissements et aux encaissements liés à son activité.

A cet effet, l'entreprise doit maîtriser parfaitement ce besoin. Pour le faire, elle doit agir sur trois facteurs :

- **Le délai de paiement des fournisseurs** : parvenir à l'obtention d'un délai plus long auprès de ses fournisseurs ;
- **Le délai de rotation des stocks** : l'entreprise cherche à diminuer le délai de rotation des stocks en agissant sur la qualité produits, des marchandises et des matières premières stockés ;
- **Le délai de règlement des clients** : l'entreprise doit bien gérer son poste clients et aboutir à abaisser au plus bas le délai de règlement accordé à ses clients. Aussi, elle doit mettre en œuvre les différents moyens et techniques lui permettant de couvrir ses créances clients et améliorer la qualité du service chargé du recouvrement des créances.

Les différentes modalités mises en œuvre par l'entreprise pour gérer la masse des valeurs réalisables telles que les indicateurs de l'équilibre financier, les ratios de gestion de la masse des valeurs réalisables et les techniques de recouvrement des créances ainsi que l'impact de cette masse sur la situation financière de l'entreprise auront une traduction chiffrée dans une étude pratique au sein de l'entreprise nationale (ENIEM) qui fera l'objet du chapitre suivant.

TROISIEME CHAPITRE :

**La gestion des valeurs réalisables dans
le cas de l'entreprise ENIEM**

L'entreprise en tant qu'entité organisationnelle, dont le rôle économique est la création de richesses qui assurent sa survie et contribuent à la croissance économique du pays, a une certaine autonomie de décision. La prise de décision n'est pas une tâche facile compte tenu de l'incertitude de l'environnement dans lequel l'entreprise évolue et par conséquent, qui l'expose à des risques. Pour faire face à ces risques auxquelles elle est exposée, et pour le maintien de son équilibre financier dans le temps, la théorie financière d'une entreprise utilise simultanément le concept de l'analyse financière et de diagnostic financier.

En effet, l'analyse financière permet de porter un jugement sur la situation financière actuelle de l'entreprise afin de prévoir l'avenir et d'y prendre des décisions pertinentes, destinées à éclairer les dirigeants, les actionnaires, les salariés et les tiers sur l'état de fonctionnement de la santé financière de l'entreprise en se servant de l'information comptable et financière.

Par ailleurs, le dirigeant de l'entreprise n'a pas toujours le temps ou les moyens humains et financiers de gérer le risque clients. L'enjeu est dès lors de savoir comment maîtriser le compte clients pour ne pas se retrouver à long terme avec de graves difficultés financières. Il paraît donc intéressant de procéder à une analyse qui déterminerait comment recouvrer facilement les créances clients et comment accroître l'efficacité du recouvrement amiable.

C'est dans cette optique que se situe notre travail de recherche intitulé « Analyse de l'impact des valeurs réalisables sur la situation financière d'une entreprise » appliquée au cas de l'ENIEM, EPE/SPA Tizi-Ouzou.

Notre objectif à travers ce travail est d'analyser la situation financière de façon générale, et de façon spécifique à l'analyse de l'équilibre financier de l'ENIEM. Pour cela, notre problématique est formulée autour des questions suivantes :

- Peut-on dire que l'entreprise ENIEM est financièrement équilibrée ?
- Est-ce que le délai de recouvrement des créances clients est important au niveau de l'entreprise ENIEM ?

Afin de répondre à cette problématique, nous avons organisé ce chapitre en trois points comme suit :

- Le premier portera sur la présentation de l'entreprise d'accueil ;
- Le second sera consacré à l'étude de l'évolution des valeurs réalisables dans la structure des bilans de l'entreprise ENIEM ;
- Le troisième et le dernier présentera les différentes techniques de recouvrement des créances utilisées dans l'entreprise ENIEM.

I- La présentation générale de l'entreprise d'accueil

A travers notre stage pratique, que nous avons effectué au sein de l'unité commerciale de l'ENIEM Oued-Aissi de Tizi-Ouzou, nous allons essayer :

- D'analyser la situation financière de l'entreprise ;
- D'étudier le poste des créances détenues par l'entreprise ;
- D'énumérer ses points faibles afin d'apporter des suggestions et des actions correctives ;
- De cerner notre problématique et tenir des éléments de réponse à un certain nombre de questions que nous avons posées dans l'introduction de notre travail.

Cependant, avant d'entamer notre analyse, il y a lieu de commencer par la présentation générale de l'entreprise ENIEM.

1- Création de l'ENIEM

L'entreprise nationale des industries de l'électroménager (ENIEM) est une entreprise qui active dans le domaine de la fabrication et de la commercialisation des produits électroménagers. Le complexe d'appareils ménagers résulte d'un contrat « produit en main » établi dans le cadre du premier plan quadriennal, et signé le 21 Août 1971 avec un groupe d'entreprises allemandes représentées par le chef de file D.I.A.G (groupe allemand de construction de génie civil) pour une valeur de 400 millions de dinars.

Les travaux de génie civil ont été entamés en 1972 et la réception des bâtiments avec tous les équipements nécessaires a eu lieu en juin 1977 dans la zone industrielle d'Oued Aissi à une dizaine de kilomètres à l'Est du chef lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou.

La superficie totale est de 55 hectares dont 12,5 hectares couverts, il est entré en production le 16 juin 1977.

2- Evolution de l'ENIEM

L'Entreprise Nationale des Industries Electroménager est issue de la restructuration de la société nationale de fabrication de matériels électriques et électroniques (SONELEC) par le décret présidentiel 83-19 du 02 janvier 1983. L'entreprise ENIEM est une entreprise publique économique (EPE), qui a été transformée juridiquement en société par action (SPA) le 08 octobre 1989 avec un capital de 40.000.000 DA. Elle est la première entreprise Algérienne à être certifiée aux normes ISO 9002 en 1998 et ISO 9001/2000 en 2003 et renouvelée en 2006 puis en 2012. A sa creation, l'entreprise ENIEM dispose:

- D'un complexe d'appareils ménagers (CAM) à Tizi-Ouzou entré en production en juin 1977 ;
- D'une unité de lampes à Mohammedia wilaya de MASCARA (ULM) entrée en production en février 1979.

3- Situation géographique

Le siège social de l'entreprise ENIEM se situe au chef lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou, sur le boulevard STITI Ali. Alors que, les unités de production : froid, cuisson, climatisation et commerciale sont implantées à la zone industrielle AISSAT IDIR de Oued-Aissi distante de 7 km du chef lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Par contre, la filiale sanitaire est à Miliana dans la wilaya d'Aine Defla et la filiale lampe est à Mohammedia dans la wilaya de Mascara.

4- Le capital social et le patrimoine de l'entreprise

Le 08 octobre 1989, l'ENIEM a été transformée juridiquement en société par actions (SPA), avec un capital 40.000.000.00 DA celui-ci a été augmenté à 70.000.000.00 DA dans le cadre des mesures d'assainissement arrêtées par la direction centrale du trésor public.

En juillet 1993, le capital de l'entreprise a été porté à 957.500.000DA, celui-ci a été augmenté de 2.000.000.000DA en décembre 1997 par apport du trésor et aussi en mars 2008 a été élevé de 7.322.300.000DA. Actuellement le capital social est de 10.279.800.000DA (répartie en 411 192 actions).

ENIEM a choisi de faire certifier ses produits selon les exigences du référentiel ISO 9002 en 1998 et ISO 9001/ 2000 en 2003 et renouvelée en 2006 puis en 2012. ENIEM possède deux filiales : EIMS MILIANA, spécialisée dans la fabrication des produits sanitaires et la filiale lampe à MOHAMMEDIA, spécialisée dans la fabrication des lampes domestiques. Le siège social de l'ENIEM est situé en chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou, boulevard STITI Ali, 15000 Tizi-Ouzou.

5- Les missions et les objectifs de l'ENIEM

La mission de l'ENIEM est la fabrication, le montage, le développement et la commercialisation des appareils ménagers, le développement et la recherche dans le domaine des branches clés de l'électroménager notamment pour la fabrication des appareils de :

- Réfrigération ;
- Climatisation ;
- Cuisson.

L'ENIEM s'est assignée plusieurs objectifs afin d'assurer un impact plus performant au niveau de ses fonctions. Pour l'exercice 2016, les objectifs sont :

- D'accroître la satisfaction des clients ;
- De diversifier les produits ;
- D'améliorer les compétences du personnel ;
- De réduire les rebuts ;
- D'augmenter la valeur de la production ;
- D'améliorer le chiffre d'affaires.

6- L'organisation générale de l'ENIEM

L'ENIEM est organisée en unités reliées à la Direction Générale. La Direction générale est chargée de définir la stratégie globale de l'entreprise (financière, investissement, politique sociale et organisationnelle). Elle gère le portefeuille stratégique de l'entreprise et procède à l'élaboration des ressources financières d'ensemble et délègue aux autres structures un certain nombre de services communs (fiscalité, assurances, etc.).

La direction s'assure du contrôle du personnel, de sorte qu'elle nomme et remplace les directeurs centraux et d'unités. Comme elle approuve aussi les propositions de nomination des cadres supérieurs.

L'ENIEM est dotée d'une Direction Générale qui comprend cinq directions centrales, à savoir :

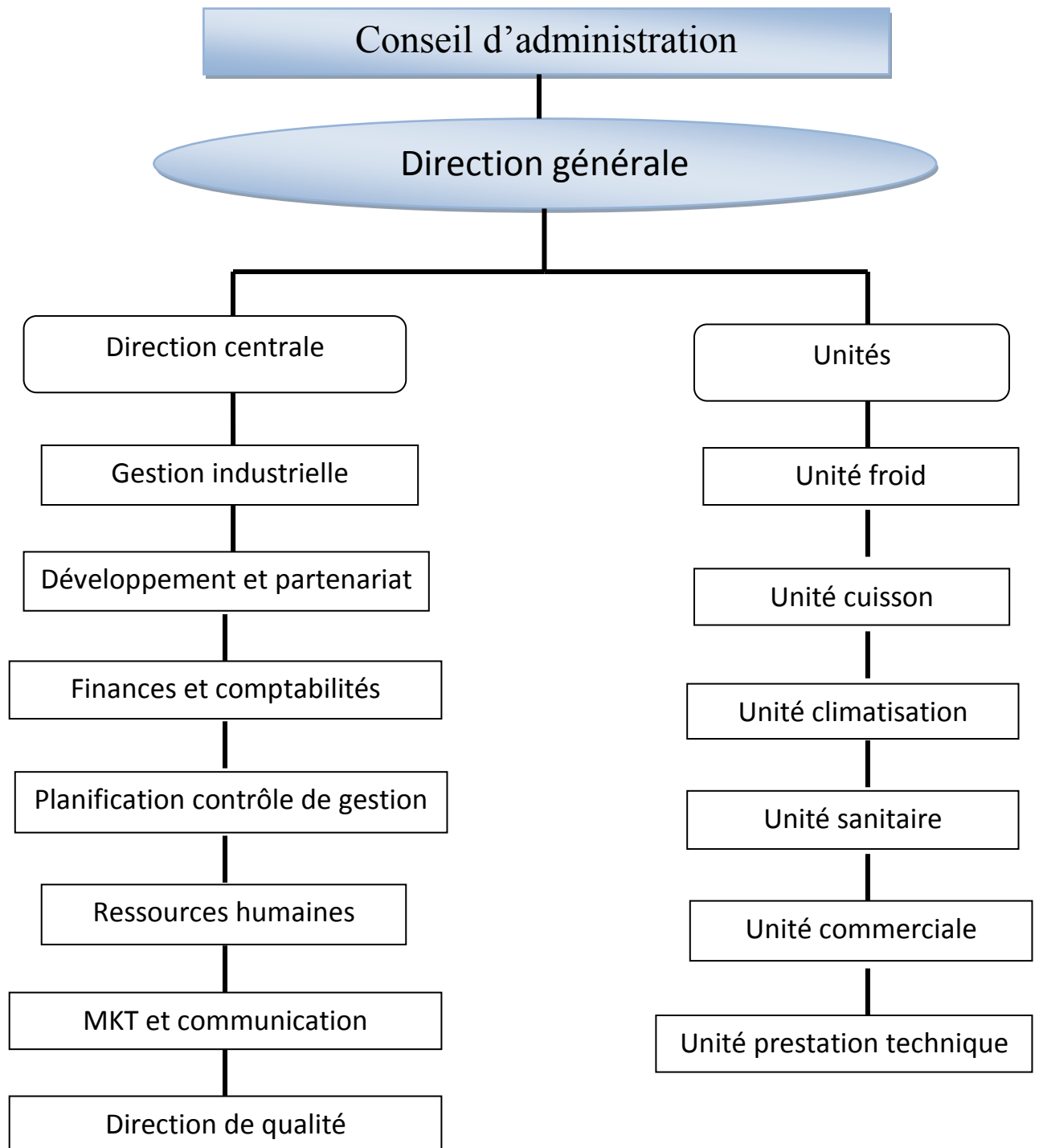
- La Direction de Gestion Industrielle (DGI) ;
- La Direction du Développement et de Partenariat (DDP) ;
- La Direction Centrale des Finances et Comptabilité (DCFC) ;
- La Direction des Ressources Humaines (DRH) ;
- La Direction de Planification, de Contrôle de Gestion et d'Audit (DPCGA).

La Direction Générale ENIEM comporte une unité Siège et l'ensemble des unités citées ci-après (cf. figure n°11) :

- Trois unités de production qui sont : Unité Froid, Unité Cuisson, Unité Climatisation ;
- Une Unité Commerciale ;

- Une Unité Prestation Techniques (UPT).

Figure 11 : Organisation générale de l'ENIEM.



Source : Document interne à l'entreprise, Juin, 2019.

L'ENIEM est composée de trois (03) unités de production, une unité commerciale et une unité présentation techniques.

6-1 Les unités de production

En raison de la diversification des produits de l'ENEIM, cette unité est subdivisée à son tour en trois autres unités. Ces unités sont indépendantes et se présentent comme suit :

6-1-1 L'unité froid

Est l'unité la plus importante au niveau de l'entreprise ENIEM. Son effectif est de 1562 agents. Cette unité est dotée de bâtiments industriels et d'équipements de production. Ses fonctions principales sont :

- Injection plastique polystyrène ;
- Transformation des tôles et tubes (presse, soudeuse, refendage) ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture et plastification) ;
- Injection mousse polyuréthane (03 linges) ;
- Thermoformage de plaque de plastique,
- Assemblage de produits (montage final) composé de 03 linges ;
- Unité (air comprimé eau chaud, azote station de gaz cyclopentane, énergie, électrique) ;
- Laboratoire d'essai produits chimique-métallurgie ;
- Structure de soutien ;
- Maintenance de gaz ;
- Contrôle de qualité et études et Méthodes.

6-1-2 L'unité cuisson

Cette unité assure la fabrication des différents modèles de cuisinières et notamment des produits de cuisson électriques. Elle se caractérise par un processus de production local. L'effectif de cette unité est de 438 agents, et ses principales activités se regroupent dans :

- La transformation de tôles et tubes (presse, soudeuse) ;
- Le traitement et émaillage ;
- Le tangage et chromage de composants métalliques ;
- L'assemblage de produits (montage final) ;
- Le laboratoire d'essai produit ;
- La structure de soutien.

6-1-3 L'unité climatisation

A pour mission principale le développement des produits de climatisation, de chauffage et annexes (autres produits), et son effectif est de 230 agents. Le potentiel industriel de climatisation est constitué des opérations suivantes :

- Transformation de tôles et tubes (presse, soudeuse, plieuse,... etc) ;
- Traitement et revêtement de surface (peinture) ;
- Assemblage de produits (montage final) composé de deux (02) lignes de montage (chaîne climatisation, stylo et fenêtre, chaîne pour autre produit RGB chauffe bain).

Les capacités installées dans cette unité sont de 60 000 appareils par an. Le montage des produits climatiseurs est fait sous licence Air Conditionne (AC)- France obtenue en 1977.

Cette unité possède également des capacités installées pour la fabrication des :

- Equipements de climatisation individuelle et collective ;
- Appareils de chauffage : chauffe-bains, radiateurs à gaz butane ;
- Activités annexes pour la fabrication de comptoirs et d'armoires frigorifiques.

6-2 L'unité commerciale

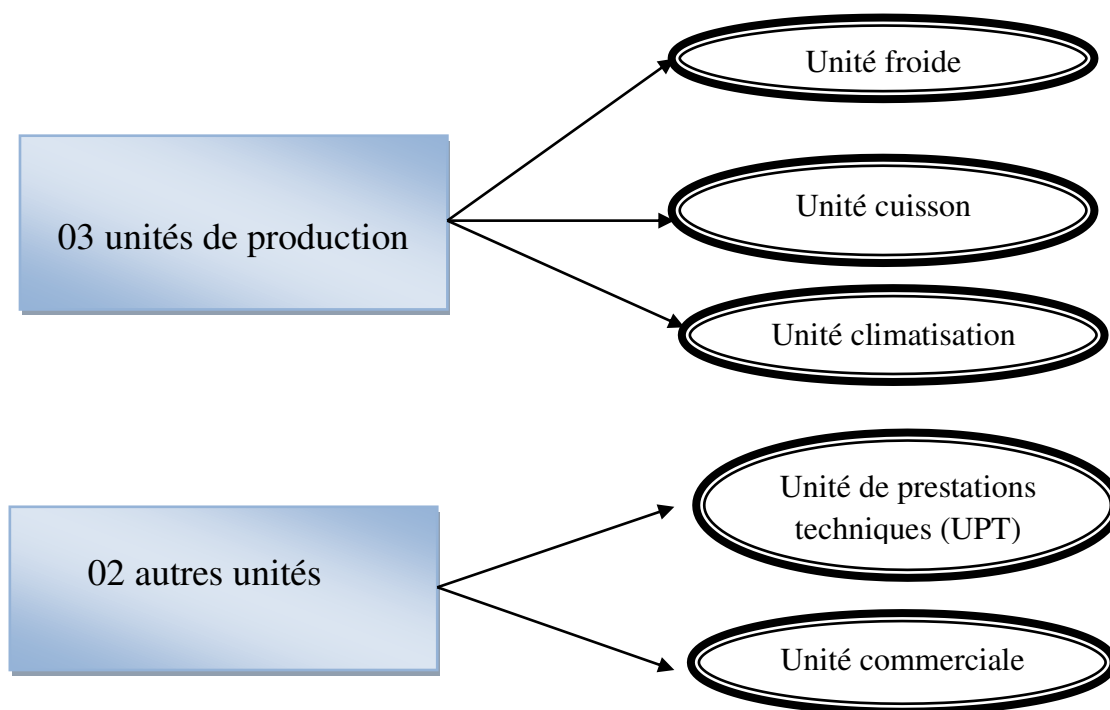
Son effectif est de 213 agents. L'unité commerciale est chargée de la commercialisation de produits fabriqués par les unités de production, et la prise en charge de la vente, par ses différents points de vente, ainsi que le service après vente.

6-3 L'unité prestations techniques

Cette unité est chargée de gérer, d'exploiter et de maintenir les moyens techniques communs utilisés dans le processus de production des autres unités, ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes (bâtiments, éclairages).

Par ailleurs, dans la figure n°12, ci-après, nous résumons les différentes unités (de production, commerciale et de prestations techniques) de l'ENIEM.

Figure 12 : Les unités de l'ENIEM.



Source : Document interne à l'ENIEM, Juin, 2019.

Nous concluons ce point en disant que l'entreprise ENIEM est une entreprise algérienne spécialisée dans la production des produits électroménagers. Elle se situe au chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou (à la zone industrielle Aissat Idir de Oued-Aissi).

L'ENIEM est considérée comme le leader de l'Electroménager dans le pays. Cette entreprise possède des capacités de production considérables et une longue expérience dans le domaine de la fabrication et de développement dans les différentes branches de l'électroménager, notamment :

- Les appareils de réfrigération ;
- Les appareils de congélation ;
- Les appareils de climatisation ;
- Les appareils de cuisson.

Dans le but de maintenir sa stabilité financière et parvenir à satisfaire les besoins de sa clientèle, l'ENIEM doit gérer ses entrées de trésorerie. De ce fait, le poste clients ainsi que la masse des valeurs réalisables occupent une place importante dans la structure du bilan de l'entreprise. Dans le point suivant, nous allons essayer de détecter l'impact de cette masse de valeurs réalisables sur la situation financière de l'entreprise ENIEM.

II- Etude de l'évolution des valeurs réalisables dans la structure du bilan de l'entreprise ENIEM

Pour mieux connaître la situation financière de l'entreprise ENIEM, on va essayer dans ce deuxième point d'étudier l'impact des valeurs réalisables sur l'équilibre financier de l'entreprise ENIEM. Cet impact est analysé à partir des trois indicateurs de l'équilibre financier à savoir le FR, le BFR et la TN ainsi que les différents ratios correspondants au poste clients et à la masse des valeurs réalisables.

Notre étude a porté sur trois exercices 2015, 2016 et 2017. Pour cela, on va présenter notre étude suivant les points ci-après :

- 1-** Présentation des bilans financiers de l'entreprise ENIEM pour les trois années 2015, 2016 et 2017.
- 2-** l'analyser des équilibres financiers de l'ENIEM pour les années 2015, 2016 et 2017.
- 3-** Le calcul de certains ratios en rapport avec les valeurs réalisables et le poste clients.

1- Présentation des bilans financiers de l'entreprise ENIEM pour les trois exercices 2015, 2016 et 2017

Les trois bilans financiers de l'entreprise ENIEM pour les exercices de 2015, 2016 et 2017 se présentent comme suit :

- Le bilan financier de l'exercice 2015 (en DA) de l'ENIEM

Actif	Montants	Passif	Montants
Valeurs immobilisées	9.668.281.274,67	Capitaux propres	12.336.578.543,86
Immobilisations incorporelles	2.759.866,00	Capital émis	13.114.531.337,69
Immobilisations corporelles	7.988.719.035,28	Réserves légales	285.632.230,67
Immobilisations en cours	198.376.121,81	Ecart de réévaluation	137.475.497,97
Immobilisations financières	485.000.000,00	Résultat net-résultat net part du groupe(1)	-910.482.042,40
Autres immobilisations financières	590.108.057,64	Autres capitaux pro-report à nouveau.	-290.578.480,07
Impôts différés actif	403.194.996,94		
Valeurs d'exploitation	4.668.906.564,74	Dettes à moyen et à long terme	1.928.421.752,54
Stocks et encours	4.668.906.564,74	Emprunts et dettes financières	1.315.461.188,98
		Impôts (différés et provisionnés)	109.778.089,05
		Provisions et produits comptabilisé d'avance	503.182.474,51
Valeurs réalisables	2.083.055.411,53	Dettes à court terme	2.560.876.084,61
Clients	1.061.407.096,52	Fournisseurs et comptes rattachés	551.702.773,70
Autres débiteurs	745.767.943,68	Impôts	217.372.607,10
Impôts et assimilés	275.880.371,33	Autres dettes	401.032.701,01
		Banque, établissement financiers et assimilés	1.390.768.002,80
Valeurs disponibles	405.633.130,07		
Banques, établissement financiers	405.033.148,07		
Caisse	599.982,00		
Régies d'avances et accreditifs	00.00		
Total des emplois	16.825.876.381,01	Total ressources	16.825.876.381,01

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

- Le bilan financier de l'exercice 2016 (en DA) de l'ENIEM

Actif	Montants	Passif	Montants
Valeurs immobilisées	9.996.976.482,87	Capitaux propres	11.003.914.659,35
Immobilisations incorporelles	4.194.478,50	Capital émis	13.124.531.337,69
Immobilisations corporelles	7.804.076.283,74	Réserves légales	285.632.230,67
Immobilisations en cours	510.772.294,79	Ecart de réévaluation	137.475.497,97
Immobilisations financières	485.000.000,00	Résultat net-résultat net part du groupe(1)	-1.062.262.089,84
Autres immobilisations financières	589.969.311,28	Autres capitaux pro-report à nouveau.	-1.481.462.317,14
Impôts différées actif	602.964.114,56		
Valeurs d'exploitation	4.851.047.994,88	Dettes à moyen et à long terme	1.857.483.290,56
Stocks et encours	4.851.047.994,88	Emprunts et dettes financières	1.515.499.679,10
		Impôts (différés et provisionnés)	92.967.463,95
		Provisions et produits comptabilisé d'avance	249.016.147,51
Valeurs réalisables	1.840.693.279,87	Dettes à court terme	5.111.384.312,94
Clients	784.307.288,02	Fournisseurs et comptes rattachés	563.398.097,89
Autres débiteurs	864.870.128,64	Impôts	219.717.132,32
Impôts et assimilés	191.515.863,21	Autres dettes	801.271.985,53
		Banque, établissement financiers et assimilés	3.526.997.097,20
Valeurs disponibles	1.284.064.505,23		
Banques, établissement financiers	1.239.402.039,19		
Caisse	744.082,00		
Régies d'avances et accreditifs	43.918.384,04		
Total des emplois	17.972.782.262,85	Total ressources	17.972.782.262,85

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

- Le bilan financier de l'exercice 2017 (en DA) de l'ENIEM

Actif	Montants	Passif	Montants
Valeurs immobilisées	10.044.680.951,27	Capitaux propres	10.000.294.213,94
Immobilisations incorporelles	3.754.328,50	Capital émis	13.124.531.337,69
Immobilisations corporelles	7.754.592.788,56	Réserves légales	285.632.230,67
Immobilisations en cours	510.661.926,43	Ecart de réévaluation	137.475.497,97
Immobilisations financières	485.000.000,00	Résultat net-résultat net part du groupe(1)	- 378.089.119,36
Autres immobilisations financières	597.743.647,96	Autres capitaux pro-report à nouveau.	- 3.169.255.733,03
Impôts différés actif	693.035.259,82		
Valeurs d'exploitation	4.107.064.936,05	Dettes à moyen et à long terme	2.038.421.651,10
Stocks et encours	4.107.064.936,05	Emprunts et dettes financières	1.725.499.679,10
		Impôts (différés et provisionnés)	72.308.671,72
		Provisions et produits comptabilisé d'avance	240.613.300,28
Valeurs réalisables	1.690.738.855,00	Dettes à court terme	4.834.728.500,34
Clients	1.161.529.862,75	Fournisseurs et comptes rattachés	764.448.861,16
Autres débiteurs	477.625.072,39	Impôts	208.535.454,00
Impôts et assimilés	51.583.919,86	Autres dettes	334.349.248,75
		Banque, établissement financiers et assimilés	3.527.394.936,43
Valeurs disponibles	1.030.959.623,06		
Banques, établissement financiers	1.239.402.039,19		
Caisse	744.082,00		
Régies d'avances et accréditifs	43.918.384,04		
Total des emplois	16.873.444.365,38	Total ressources	16.873.444.365,38

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Ces trois bilans financiers nous permettent d'établir les bilans financiers en grandes masses pour les trois exercices.

- Le bilan financier condensé de 2015 (en DA)

Emplois	Montants	%	Ressources	Montants	%
VI	9.668.281.274,67	57,46	FP	12.336.578.543,86	73,32
VE	4.668.906.564,74	27,75	DLMT	1.928.421.752,54	11,46
VR	2.083.055.411,53	12,38	DCT	2.560.876.084,61	15,22
VD	405.633.130,07	2,41			
Total	16.825.876.381,01	100	Total	16.825.876.381,01	100

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

- Le bilan financier condensé de 2016 (en DA)

Emplois	Montants	%	Ressources	Montants	%
VI	9.996.976.482,87	55,62	FP	11.003.914.659,35	61,23
VE	4.851.047.994,88	27,00	DLMT	1.857.483.290,56	10,33
VR	1.840.693.279,87	10,24	DCT	5.111.384.312,94	28,44
VD	1.284.064.505,23	7,14			
Total	17.972.782.262,85	100	Total	17.972.782.262,85	100

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

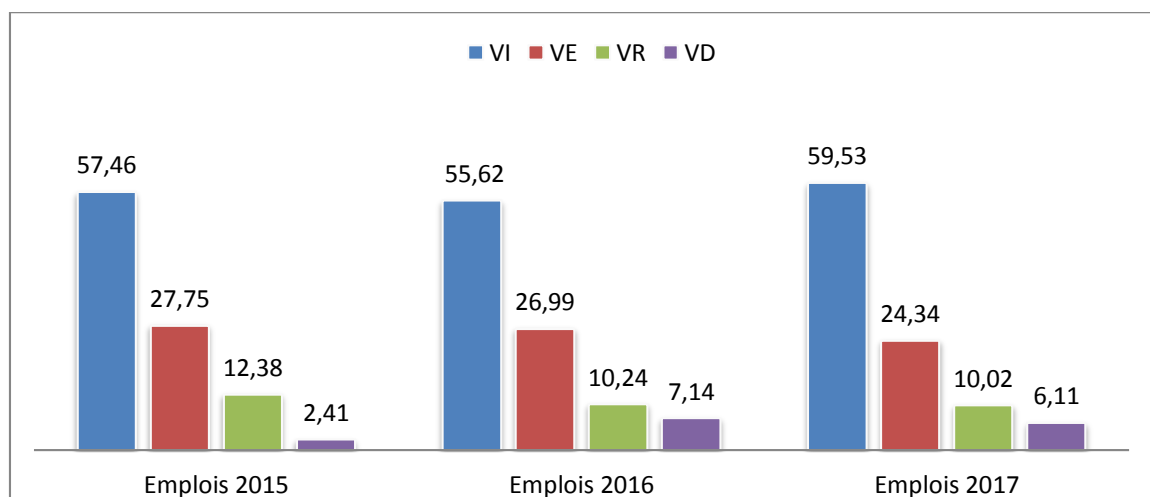
- Le bilan financier condensé de 2017 (en DA)

Emplois	Montants	%	Ressources	Montants	%
VI	10.044.680.951,27	59,53	FP	10.000.294.213,94	59,27
VE	4.107.064.936,05	24,34	DLMT	2.038.421.651,10	12,08
VR	1.690.738.855,00	10,02	DCT	4.834.728.500,34	28,65
VD	1.030.959.623,06	6,11			
Total	16.873.444.365,38	100	Total	16.873.444.365,38	100

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

La synthétisation des masses des emplois et des ressources relatives aux bilans de l'entreprise ENIEM pour les trois exercices 2015,2016 et 2017 nous permet d'obtenir les représentations graphiques suivantes :

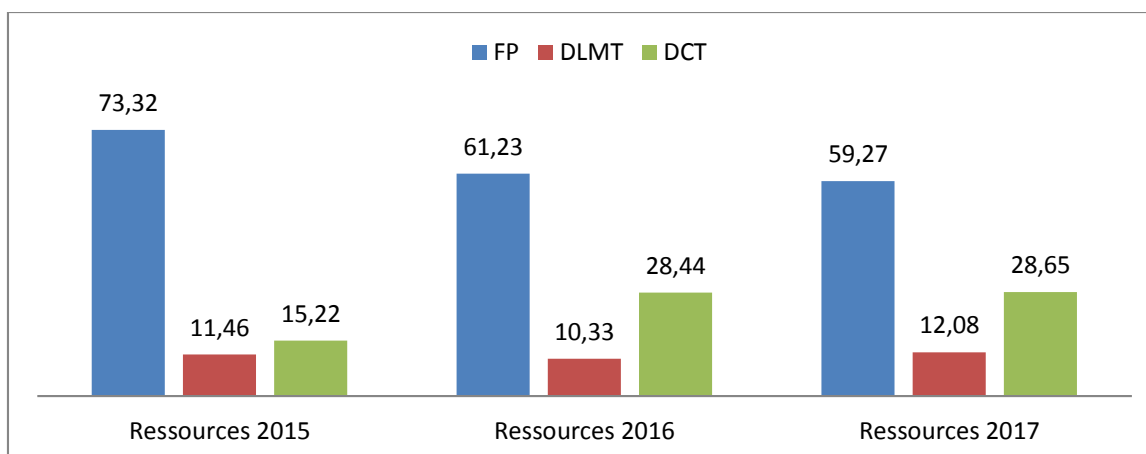
**Graph 01 : Représentation des masses des emplois des bilans financiers condensés
2015/2016/2017**



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

D'après le graphe, ci -dessus, on constate que les valeurs immobilisées durant les trois exercices sont supérieurs à 50%, ceci reflète directement la vocation industrielle de l'ENIEM. On remarque aussi une baisse de la masse des valeurs réalisables d'une année à une autre.

Graphe 02 : Représentation des masses des ressources des bilans financiers condensés 2015/2016/2017



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

On constate d'après le graphe n°02 que les fonds propres constituent la majorité des ressources de l'entreprise. Aussi, les DCT de l'entreprise augmentent d'une année à une autre.

Les bilans, ci-après, nous permettent de comparer entre les exercices 2015/ 2016; 2016/2017 et les exercices 2015/2017 :

Années Désignations	2015 (1)	2016 (2)	Evolution (2-1)/(1) (%)
VI	9.668.281.274,67	9.996.976.482,87	3,39%
A.Circulant(VE+VR+VD)	7.157.595.106,34	7.975.805.779,98	11,43%
VE	4.668.906.564,74	4.851.047.994,88	3,90%
VR	2.083.055.411,53	1.840.693.279,87	-11,63%
VD	405.633.130,07	1.284.064.505,23	216,55%
Totaux Emplois	16.825.876.381,01	17.972.782.262,85	6,82%
FP	12.336.578.543,86	11.003.914.659,35	-10,80%
DLMT	1.928.421.752,54	1.857.483.290,56	-3,68%
DCT	2.560.876.084,61	5.111.384.312,94	99,6%
Totaux Ressources	16.825.876.381,01	17.972.782.262,85	6,82%

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Années Désignations	2016 (1)	2017 (2)	Evolution (2-1)/(1) (%)
VI	9.996.976.482,87	10.044.680.951,27	0,48%
A.Circulant(VE+VR+VD)	7.975.805.779,98	6.828.763.414,11	-14,38%
VE	4.851.047.994,88	4.107.064.936,05	-15,34%
VR	1.840.693.279,87	1.690.738.855,00	-08,15%
VD	1.284.064.505,23	1.030.959.623,06	-115,82%
Totaux Emplois	17.972.782.262,85	16.873.444.365,38	-6,12 %
FP	11.003.914.659,35	10.000.294.213,94	-9,12%
DLMT	1.857.483.290,56	2.038.421.651,10	9,74%
DCT	5.111.384.312,94	4.834.728.500,34	-5,41%
Totaux Ressources	17.972.782.262,85	16.873.444.365,38	-6,12 %

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Années Désignations	2015 (1)	2017 (2)	Evolution (2-1)/(1) (%)
VI	9.668.281.274,67	10.044.680.951,27	3,89%
A.Circulant(VE+VR+VD)	7.157.595.106,34	6.828.763.414,11	-4,59%
VE	4.668.906.564,74	4.107.064.936,05	-12,03%
VR	2.083.055.411,53	1.690.738.855,00	-18,83%
VD	405.633.130,07	1.030.959.623,06	154,16%
Totaux Emplois	16.825.876.381,01	16.873.444.365,38	0,28 %
FP	12.336.578.543,86	10.000.294.213,94	-18,94%
DLMT	1.928.421.752,54	2.038.421.651,10	5,70%
DCT	2.560.876.084,61	4.834.728.500,34	88,79%
Totaux Ressources	16.825.876.381,01	16.873.444.365,38	0,28 %

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Se référant aux différents bilans que nous avons élaborés ainsi qu'aux différents calculs que nous avons effectués, nous constatons que :

- **L'actif Immobilisé** : est constitué principalement des immobilisations corporelles (terrains, bâtiments, équipements de production...). La part des immobilisations dans le bilan de l'entreprise pour les années 2015, 2016 et 2017 représente respectivement 57,46%, 55,62% et 59,53% du total des emplois. En faisant référence aux normes admises, l'actif immobilisé d'une entreprise industrielle dépasse, en générale les 50%, ce qui signifie que l'entreprise est à caractère industrielle ;
- **Les valeurs d'Exploitation (VE)** : sont constituées principalement de produits finis et de matières premières et fournitures. Pour les trois années (2015, 2016, 2017), les VE représentent respectivement 27,75%, 26,99% et 24,34% du total des emplois. Une légère baisse est constatée pendant l'exercice 2016 par rapport à 2015 et une baisse de 15,34% constatée pendant l'exercice 2017 par rapport à 2016.
- **Les valeurs Réalisables (VR)** : Sont constituées principalement des créances clients. Les VR enregistrent une baisse de 242 MDA relative à -12% en 2016 par rapport à 2015. En effet les VR passent de 2.083 MDA en 2015 à 1.841 MDA en 2016 et enregistrent en 2017 une baisse de 08,15% équivalent à 150 MDA par rapport à leur niveau en 2016.
Pour les trois années 2015, 2016, 2017 les VR représentent respectivement 12,38%, 10,24% et 10,02% du total des emplois ;
- **Les valeurs Disponibles (VD)** : Pour les trois années 2015, 2016 et 2017, les VD représentent respectivement 2,41%, 7,14% et 6,11% du total des emplois. On remarque que durant l'exercice 2015, les VD sont inférieurs à 5%, ce qui signifie que l'entreprise gère bien ses liquidités, alors que durant l'exercice 2016 et 2017, les VD dépassent les 5% du total des emplois. A cet effet, on dit que l'entreprise n'a pas respecté la norme indiquée par les analystes financiers qui suggèrent que le taux des VD ne doit pas dépasser 5%, ce qui implique que l'entreprise a une mauvaise gestion de sa liquidité.

Quant à l'interprétation des résultats obtenus dans les bilans, il ressort que :

- **Les fonds propres (FP) :** Pour les trois années 2015, 2016 et 2017, les fonds propres représentent respectivement 73,32%, 61,23% et 59,27% du total des ressources.

Le résultat déficitaire de 1.062MDA enregistré durant l'année 2016 a engendré une baisse de la valeur des fonds propres en 2016 soit de -1.333 MDA ou -11% par rapport à 2015, passant de 12.337 MDA en 2015 à 11.004 MDA en 2016.

Le résultat déficitaire de 378MDA enregistré durant l'année 2017 a engendré une baisse de la valeur des fonds propres en 2017 soit de -1.004 MDA ou 09% par rapport à 2016, passant de 11.004 MDA en 2016 à 10.000 MDA en 2017.

- **Les dettes à long et à moyen termes (DLMT) :** Dans la rubrique des DLMT sont incluses principalement les dettes d'investissements notamment les emprunts bancaires.

Les DLMT sont insignifiantes par rapport au total des ressources, le taux est de 11,46% en 2015, 10,33% en 2016 et 12,08% en 2017. En faisant référence aux normes citées en matière de structure d'endettement, il est important que les dettes financières durables soient inférieures aux capitaux propres, ce qui signifie que l'entreprise a une forte capacité d'endettement.

- **Les dettes à court terme (DCT) :** Le niveau des DCT a atteint 5.111 MDA en 2016 contre 2.561 MDA en 2015, soit une hausse considérable de 2.551MDA. Cette variation s'explique principalement par un découvert mobilisable de 3.500 MDA que l'entreprise a contracté auprès de la banque pour faire face à son cycle de production.

Le niveau des DCT a atteint 4.835 MDA en 2017 contre 5.111 MDA en 2016, soit une légère baisse de 277MDA soit une régression de 5,41%, cette variation s'explique principalement par la diminution des autres dettes.

2- Analyse de l'équilibre financier de l'entreprise ENIEM

2-1 L'équilibre financier à long terme (le fonds de roulement net)

Le calcul du fonds de roulement net, par le haut du bilan de l'entreprise ENIEM pour les années 2015, 2016 et 2017 (en DA), fait ressortir les résultats suivants :

$$\text{FR} = \text{Capitaux permanentes} - \text{Actif immobilisé.}$$

Désignation	2015	2016	2017
Fonds propres (1)	12 336 578 543,86	11 003 914 659,35	10 000 294 213,94
DLMT (2)	1 928 421 752,54	1 857 483 290,56	2 038 421 651,10
A. immobilisé (3)	9 668 281 274,67	9 996 976 482,87	10 044 680 951,27
FRN = (1) + (2) – (3)	4 596 719 021,73	2 864 421 467,04	1 994 034 913,77

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Ce fonds de roulement net est aussi calculé par le bas du bilan, les résultats obtenus sont présentés comme suit :

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

Désignation	2015	2016	2017
Actif circulant (1)	7 157 595 106,34	7 975 805 779,98	6 828 763 414,11
DCT (2)	2 560 876 084,61	5 111 384 312,94	4 834 728 500,34
FRN= (1) - (2)	4 596 719 021,73	2 864 421 467,04	1 994 034 913,77

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

L'entreprise est en équilibre financier à long terme pour les trois années vu que le fonds de roulement est positif pour les années 2015, 2016 et 2017. Ceci signifie que les emplois durables (actif immobilisé) sont intégralement financés par les ressources stables (capitaux permanents).

Nous constatons aussi une baisse du fonds de roulement en 2016 de -1.732MDA soit un taux négatif de 38% suite à une hausse du passif circulant qui s'explique par une augmentation de 2.136 MDA des emprunts bancaires à court terme pour les besoins de l'exploitation notamment le découvert mobilisable.

Nous constatons aussi une baisse du fonds de roulement en 2017 de -870MDA soit -30%.

2-2 L'équilibre financier à court terme (le besoin en fonds de roulement)

En raison de l'absence d'informations sur la nature des concours bancaires courant, nous considérons, dans ce cas d'étude, que le total de trésorerie passif est un concours bancaire à rembourser dans l'immédiat, c'est-à-dire, la somme des comptes 519 et 518.

Pour le calcul du BFR, nous l'avons calculé en tenant compte des concours bancaires de trésorerie, ce qui nous donne les résultats suivants :

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

Désignation	2015	2016	2017
V. Exploitation (1)	4 668 906 564,74	4 851 047 994,88	4 107 064 936,05
V. Réalisables(2)	2 083 055 411,53	1 840 693 279,87	1 690 738 855,00
DCT (3)	2 560 876 084,61	5 111 384 312,94	4 834 728 500,34
CBT (4)	1 390 768 002,80	3 526 997 097,20	3 527 394 936,43
BFR= (1 +2)-(3-4)	5 581 853 894,46	5 107 354 059,01	4 490 470 227,14

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

L'entreprise est en équilibre financier à court terme pour les trois années puisque son besoin en fonds de roulement est positif pour les années 2015, 2016 et 2017. Dans ce cas, les emplois d'exploitation sont supérieurs aux ressources d'exploitation cela signifie que l'entreprise est capable de rembourser ses dettes à court terme par la vente de ses stocks et le recouvrement de ses créances. Ce besoin représente la part des besoins d'exploitation qui n'est pas financée par les ressources d'exploitation, ce qui signifie que l'entreprise ne pourra pas faire face à son cycle d'exploitation.

2-3- L'équilibre financier immédiat (trésorerie nette)

La trésorerie nette est déterminée par la différence entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement de l'entreprise ENIEM pour les années 2015, 2016 et 2017 les résultats que nous avons obtenus sont comme suit :

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

En DA

Désignation	2015	2016	2017
FR (1)	4 596 719 021,73	2 864 421 467,04	1 994 034 913,77
BFR (2)	5 581 853 894,46	5 107 354 059,01	4 490 470 227,14
TN= (1) – (2)	-985 134 872,73	-2 242 932 591,97	-2 496 435 313,37

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Par la différence entre la trésorerie active et la trésorerie passive pour les années 2015,2016 et 2017, nous obtenons les résultats ci - après :

$$TN = TA - TP.$$

En DA

Désignation	2015	2016	2017
TA (1)	405 633 130,07	1 284 064 505,23	1 030 959 623,06
TP(2)	1390 768 002,80	3 526 997 097,20	3 527 394 936,43
TN= (1)-(2)	-985 134 872,73	-2 242 932 591,97	- 2 496 435 313 ,37

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Le BFR est supérieur au FR pour les trois années, d'où une trésorerie négative. Ceci montre que le fonds de roulement ne suffit pas pour couvrir la totalité du BFR.

On constate aussi que, la trésorerie nette se dégrade d'une année à une autre.

La dégradation de la trésorerie de 2016 à 2015 est due, en grande partie, à l'existence de concours bancaires de trésorerie à court terme accordés par la banque pour le besoin de financement du cycle d'exploitation (découvert mobilisable). Il y a donc un risque financier à très court terme si l'entreprise ne parvient pas à limiter ses besoins d'exploitation à court terme. Nous constatons aussi une légère dégradation de la trésorerie en 2017 par rapport à 2016. Ceci est dû au règlement des autres dettes effectuées durant l'exercice 2017.

3- Calcul de certains ratios de l'entreprise ENIEM pour les années 2015, 2016 et 2017

Dans ce point, et pour renforcer l'analyse par les indicateurs de l'équilibre financier, nous avons calculé un ensemble de ratios comme il ressort dans les tableaux ci-après :

3-1- Ratio de liquidité générale

$$RLG = (VE + VR + VD) / DCT \times 100.$$

En DA

Désignation	2015	2016	2017
VE (1)	4 668 906 564,74	4 851 047 994,88	4 107 064 936,05
VR (2)	2 083 055 411,53	1 840 693 279,87	1 690 738 855,00
VD (3)	405 633 130,07	1 284 064 505,23	1 030 959 623,06
DCT (4)	2 560 876 084,61	5 111 384 312,94	4 834 728 500,34
R= (1+2+3) /(4) ×100	279,47 %	156,04 %	141,24 %

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Ce ratio est supérieur à 100% durant les trois exercices. Il est enregistré 279,47% pour l'année 2015, 156,04% pour l'année 2016 et 141,42% pour l'année 2017 ce qui signifie que l'entreprise ENIEM est capable de rembourser ses dettes à court terme par la transformation de ses actifs circulants en liquidité. Ainsi, on peut dire que l'entreprise n'a pas de problèmes de liquidité générale donc elle est en mesure de financer ses dettes à court terme par son actif circulant et dégage un excédent de ressources.

3-2- Ratio de liquidité réduite

$$\text{RLR} = (\text{VR} + \text{VD}) / \text{DCT} \times 100.$$

En DA

Désignation	2015	2016	2017
VR (1)	2 083 055 411,53	1 840 693 279,87	1 690 738 855,00
VD (2)	405 633 130,07	1 284 064 505,23	1 030 959 623,06
DCT (3)	2 560 876 084,61	5 111 384 312,94	4 834 728 500,34
R= (1+2) / (3) ×100	97,18%	61,13%	56,29%

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Ce ratio est inférieur à 100% pour les trois années. On constate que l'entreprise ENIEM ne couvre respectivement que 97,18%, 61,13% et 56,29% pour les années 2015, 2016 et 2017 de ses dettes à court terme. Aussi, on constate que ce ratio diminue d'une année à une autre en raison de la baisse des valeurs réalisables (de 2 083 055 411,53 en 2015 jusqu'à 1 690 738 855,00 en 2017).comme on constate que l'entreprise ne peut pas honorer ses échéances avec ses disponibilités et ses créances sans vendre ses stocks.

3-3 Le délai de règlement des créances clients

Le calcul effectué de ce ratio pour les trois exercices est comme suit :

$$\text{DRC} = \text{Créances clients et comptes rattachés} / \text{ventes (TTC)} \times 360 \text{ jours}$$

En DA

Désignation	2015	2016	2017
Créances clients et comptes rattachés (1)	1 061 407 096,52	784 307 288,02	1 161 529 862,75
Avances clients (2)	2 248 474,85	2 501 600,76	2 683 987,77
Ventes (TTC) (3)	5 381 308 657,82	4 423 792 399,10	3 904 452 065,17
R= (1) - (2)/(3) ×360	71 J	64 J	107 J

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

L'entreprise accorde 71 jours à ses clients durant l'année 2015. En 2016, l'entreprise arrive à le baisser jusqu'à 64 jours. Par contre ce délai a connu une forte augmentation en 2017 de sorte qu'il atteint les 107 jours, cela peut être expliqué par la difficulté qu'éprouve l'ENIEM à récupérer ses créances. Autrement dit, les délais que prennent les clients pour régler leurs factures sont longs, ce qui a un impact négatif sur sa trésorerie.

3-4 L'importance des ventes à crédit

Dans les ventes globales réalisées par l'entreprise, les ventes à crédit représentent une part importante il ressort dans les calculs suivants :

$$\text{IVC} = \text{Ventes à crédit} / \text{total ventes} \times 100.$$

En DA

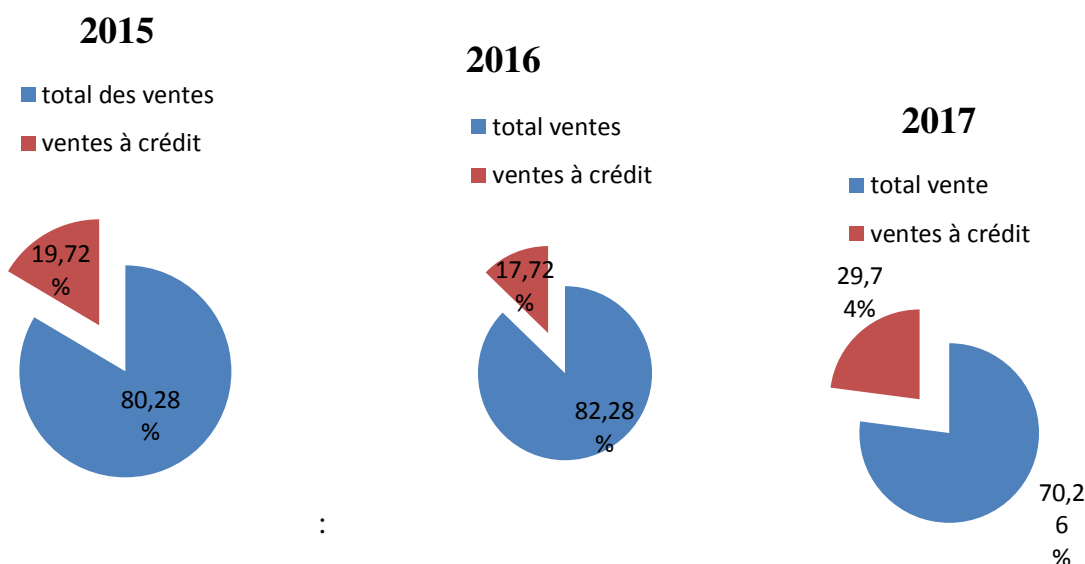
Désignation	2015	2016	2017
Ventes à crédit (1)	1 061 407 096,52	784 307 288,02	1 161 529 862,75
Total des ventes (2)	5 381 308 657,82	4 423 792 399,10	3 904 452 065,17
R= (1) / (2) ×100	19,72%	17,72%	29,74%

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Les ventes à crédit de l'entreprise ENIEM représentent 19,72% du total de ses ventes durant l'année 2015. Ce ratio a enregistré une légère baisse de 2%, ce qui montre que l'entreprise arrive à vendre plus au comptant au cours de l'exercice 2016 par rapport à 2015. Par contre, en 2017 le ratio des ventes à crédit a subi une augmentation remarquable par rapport aux exercices précédents puisqu'il s'élève jusqu'à 29,74%, ceci reflète l'incapacité de l'entreprise ENIEM à percevoir le règlement de ses ventes au comptant durant l'année 2017.

Afin de mieux visualiser la proportion des ventes à crédits dans le total des ventes, nous présentons le graphe n° 03 ci-après :

Graphe N°03 : Le poids des ventes à crédit sur les ventes totales.



Source : Réalisé à partir du calcul du ratio du poids des ventes à crédit sur les ventes totales.

3-5 Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables

$$\text{PCCVR} = \text{créances clients} / \text{valeurs réalisables} \times 100.$$

Le calcul de ce ratio nous permet de savoir la proportion des créances clients dans le total des créances détenues par l'entreprise. Ce calcul fait ressortir les résultats suivants :

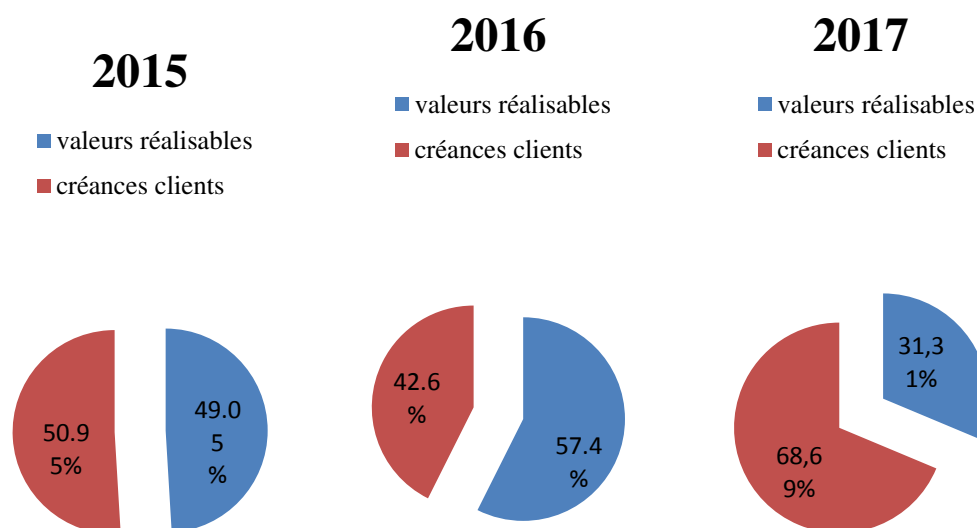
Désignation	2015	2016	2017
Créances clients (1)	1 061 407 096,52	784 307 288,02	1 161 529 862,75
Valeurs réalisables (2)	2 083 055 411,53	1 840 693 279,87	1 690 738 855,00
R= (1) / (2) ×100	50,95 %	42,60 %	68,69 %

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Le calcul du ratio du poids du poste clients dans le total des valeurs réalisables de l'entreprise ENIEM montre qu'en 2015, 50,95% sont des créances clients. Une diminution de ce taux jusqu'à 42,60% montre l'amélioration des techniques de recouvrement des créances clients mises en œuvre par l'ENIEM. Par contre, ce taux a connu une forte progression en 2017 pour atteindre 68,69%, cela traduit la mauvaise gestion du poste clients.

Nous schématisons cette proportion dans le graphe n° ci-après :

Graph N°04 : Le poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables.



Source : Réalisé à partir du calcul du ratio du poids des ventes à crédit sur les ventes totales.

3-6 Le poids des valeurs réalisables dans le total actif

Le calcul de ce ratio pour les trois exercices nous permet de savoir la part des valeurs réalisables dans le total des emplois de l'entreprise, ce calcul fait ressortir les résultats ci-après :

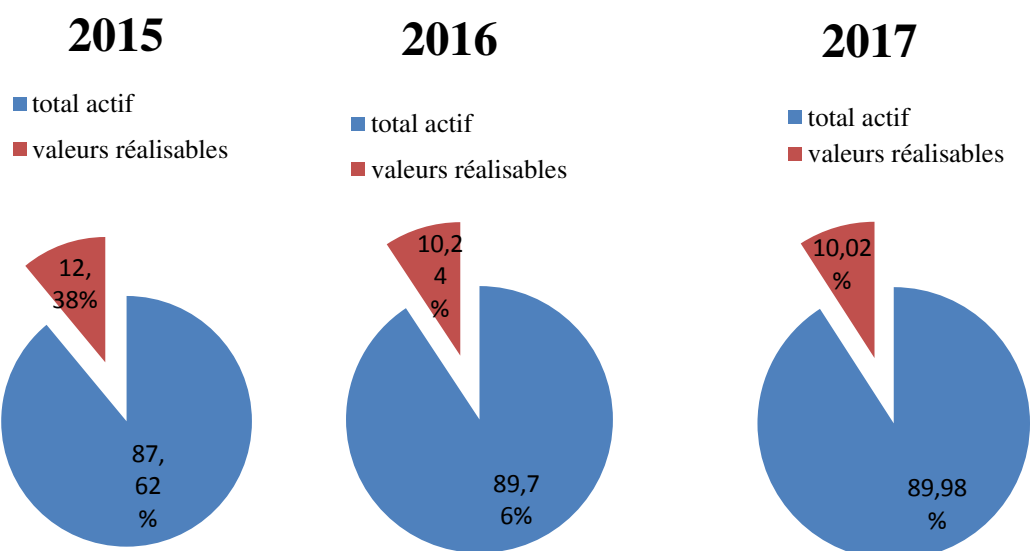
$$\text{PVRA} = \text{valeurs réalisables} / \text{total actif} \times 100.$$

Désignation	2015	2016	2017
VR (1)	2 083 055 411,53	1 840 693 279,87	1 690 738 855,00
Total actif (2)	16 825 876 381,01	17 972 782 262,85	16 873 444 365,38
R=(1) /(2) ×100	12,38 %	10,24 %	10,02 %

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

D'après les résultats obtenus, par le calcul de ce ratio, nous constatons que le taux diminue d'une année à une autre de telle sorte qu'il passe de 12,38% en 2015 à 10,24% en 2016 et à 10,02% en 2017. Cette diminution peut être expliquée par une bonne gestion de la masse des valeurs réalisables au sein de l'ENIEM.

Graphe N°05 : Le poids des valeurs réalisables sur le total actif.



Source : Réalisé à partir du calcul du ratio du poids des ventes à crédit sur les ventes totales.

3-7 Le poids des créances clients dans le total actif

Le calcul de ce ratio nous permet de savoir la proportion des créances clients dans le total actif de l'entreprise. Les résultats obtenus sont comme suit :

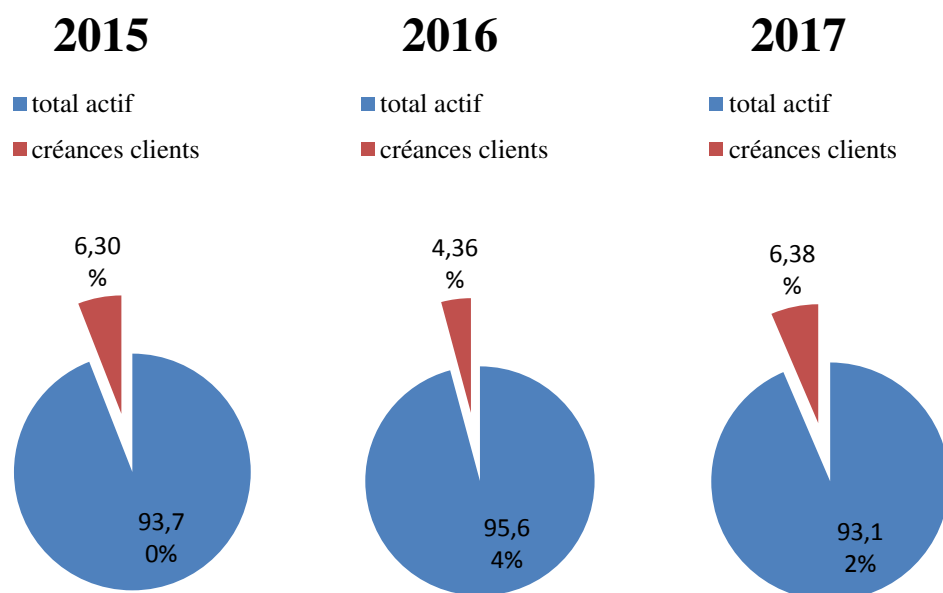
$$\text{PCCA} = \text{créances clients} / \text{total actif} \times 100.$$

Désignation	2015	2016	2017
Créances clients (1)	1 061 407 096,52	784 307 288,02	1 161 529 862,75
Total actif (2)	16 825 876 381,01	17 972 782 262,85	16 873 444 365,38
R= (1) /(2) ×100	6,30 %	4,36 %	6,88 %

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise ENIEM.

Le taux du poids des créances clients dans le total actif de l'entreprise ENIEM est de 6,30% en 2015 et baisse pour atteindre 4,36% en 2016, ceci s'explique par le recouvrement de ces créances clients. En 2017, ce taux s'élève à nouveau à 6,88%. Cette augmentation est expliquée par la hausse des ventes à crédit.

Graphe N°06 : Le poids des créances clients dans le total actif.



Source : Réalisé à partir du calcul du ratio du poids des créances clients dans les ventes totales.

3-8 Le taux d'évolution du BFR

$$\frac{BFR(N) - BFR(N - 1)}{BFR(N - 1)} \times 100\%$$

- Le taux d'évolution du BFR de l'année 2015 à l'année 2016 de l'entreprise ENIEM est le suivant :

$$\begin{aligned} & \frac{BFR(2016) - BFR(2015)}{BFR(2015)} \times 100\% \\ &= \frac{5\,107\,354\,059,01 - 5\,581\,853\,894,46}{5\,581\,853\,894,46} \times 100\% = -8,5\% \end{aligned}$$

- Le taux d'évolution du BFR de l'année 2016 à l'année 2017 de l'entreprise ENIEM est le suivant :

$$\begin{aligned} & \frac{BFR(2017) - BFR(2016)}{BFR(2016)} \times 100\% \\ &= \frac{4\,490\,470\,227,14 - 5\,107\,354\,059,01}{5\,107\,354\,059,01} \times 100\% = -12,07\% \end{aligned}$$

D'après le calcul du taux d'évolution du BFR, nous remarquons que ce dernier est de - 8,5% entre 2015 et 2016, ce qui signifie que le BFR a baissé de 8,5% durant l'année 2016 par rapport à l'année 2015. Ainsi, ce taux est égal à -12,07% entre 2016 et 2017, ce qui explique que le BFR a baissé à nouveau de 12,07% en 2017.

Nous pouvons conclure sur le fait qu'à partir de l'étude financière de l'entreprise ENIEM durant les trois années de 2015, 2016 et 2017, les résultats obtenus nous permettent de porter un jugement sur sa situation financière.

Le FR est positif durant les trois exercices, ce qui signifie que l'entreprise ENIEM est en équilibre financier à long terme vu l'importance de capitaux permanents. Ces derniers financent la totalité de l'actif immobilisé et dégagent un excédent de ressources qui permet de financer une partie de besoin du cycle d'exploitation.

L'entreprise dégage un BFR positif durant les trois exercices, cela signifie que l'entreprise est en équilibre financier à court terme puisqu'elle peut faire face à ses exigibilités à court terme par la vente de ses stocks et le recouvrement de ses créances. ce besoin est dû à l'importance des VE et des VR par rapport aux DCT, ce qui signifie que l'entreprise n'arrive pas à faire face à son cycle d'exploitation.

La TN de l'ENIEM est négative durant les trois exercices, vu que le BFR est supérieur au FR, ce qui a met l'entreprise dans la nécessité de contracter des crédits à très court terme.

Aussi, sur la base des représentations graphiques et du calcul des ratios relatifs aux valeurs réalisables notamment le poste clients, nous avons constaté que : Le poste clients occupe une place importante dans le total des valeurs réalisables durant les trois années d'exercice.

Le calcul du délai de règlement des clients montre que l'entreprise accorde un délai de règlement important pour ses clients durant l'année 2017. Pour cela, l'entreprise est tenue de mettre en œuvre des moyens et des techniques de recouvrement des créances clients pour rétablir son équilibre financier à court terme et d'assurer sa pérennité.

De ce fait, dans le point qui suit, nous allons présenter les techniques de recouvrement des créances clients appliquées par l'ENIEM.

III- Présentation des différentes techniques de recouvrement des créances dans l'entreprise ENIEM

Le recouvrement est un sujet sensible dans toute entreprise, notamment en termes d'organisation interne. Il constitue en la manipulation financière (perception de fonds) et mise en œuvre de divers moyens pour obtenir le paiement du débiteur.

La mise en place d'une bonne politique de négociation avec les clients, est primordiale pour développer une culture de paiement au comptant dans l'entreprise. Le processus de recouvrement est à considérer comme étant une partie essentielle du cycle de développement de la société, il comprend :

- Le recouvrement à l'amiable ;
- Le recouvrement forcé.

1- Le recouvrement à l'amiable

Le traitement de l'impayé peut se gérer à l'interne à travers les relances faites directement par le créancier. Ce sont les relances commerciales et la mise en demeure par voie de courrier simple.

Les différentes techniques de relances-clients sont comme suite :

1-1 Les relances téléphoniques

Ces relances se font par :

- L'établissement d'une liste des personnes à contacter en priorité en fonction du montant de la créance et du niveau du risque client ;
- La préparation d'une fiche pour chaque client sur laquelle sera porté le nom, les coordonnées, la date et le montant de la facture en attente de paiement ;
- L'utilisation d'une voix à bon escient au moment d'entretiens téléphoniques ;
- Le suivi attentif des paroles de l'interlocuteur ;
- La programmation de manière claire et concise les raisons de l'appel et demander des explications du non paiement ;
- L'utilisation des techniques de reformulation et de questionnement pour connaître la véritable cause ;
- Enfin, ne pas raccrocher sans avoir obtenu une promesse de paiement par l'interlocuteur.

1-2 Les relances-courriers

Pour toute facture impayée, dès le dépassement du délai, l'entreprise est tenue de relancer le client, qu'il soit fidèle ou non. Cette relance est une lettre envoyée par l'entreprise qui vise à rappeler le client qu'il a une dette envers l'entreprise.

La relance par courrier est une lettre recommandée envoyée par l'entreprise ENIEM pour ses clients avec demande d'accusé de réception afin de les rappeler qu'ils ont des dettes à payer. L'ENIEM peut conserver la preuve de ses envois même en l'absence de retour de l'accusé de réception.

1-3 Les relances « face à face »

Les agents de recouvrement se déplacent chez l'employeur ou chez le client en cas d'impayés pour une prise de contact physique et recueillir les raisons des incidents de paiement. Cette relance permet alors aux agents de discuter, face à face, avec l'intéressé, de lui retracer les conséquences d'un impayé afin de l'amener à régler la somme due dans un bref délai.

1-4 Les relances mixtes (appels téléphoniques et courriers)

Ces relances interviennent pour traiter les retards de paiement après la réalisation des étapes précédentes (les relances téléphoniques ; les relances-courriers et les relances face à face). Elles constituent la dernière étape du processus de recouvrement amiable auquel l'entreprise ENIEM se réfère.

L'exécution de cette étape s'effectue par des appels téléphoniques et l'envoi de courriers afin d'inciter le client à honorer ses engagements dans les plus brefs délais. Ainsi, lorsque l'entreprise se retrouve face à un impayé, il est important de catégoriser ses clients afin de sélectionner les relances appropriées à chaque type :

- **Les clients qui veulent et peuvent payer :** nécessitent de simples activités de recouvrement. Dans la plupart des cas, la négociation effective de nouvelles conditions de paiement est suffisante pour recouvrer la créance et conserver le client. Ces personnes sont habituellement des clients qui ont oublié de payer, n'ont pas reçu le calendrier de paiement ou ont demandé à quelqu'un d'autre qui ne l'a pas fait de déposer le paiement pour eux ;
- **Les clients qui veulent et ne peuvent pas payer :** nécessitent des alternatives ou options adéquates.

Dans ces cas, la négociation la plus efficace consiste à changer les conditions du prêt (restructuration, refinancement, etc). Après avoir renégocié les termes en fonction du comportement de paiement, ce client pourrait être un candidat au renouvellement de prêt. En général, ces clients ont dû faire face à des imprévus ou se trouver dans une situation difficile. Ces clients peuvent être aussi victimes d'un mauvais investissement ou ont trop dépensé leur revenu ;

- **Les clients qui peuvent et ne veulent pas payer :** amènent les dirigeants de l'entreprise à se demander si le défaut de paiement est dû à des problèmes liés à la qualité du service offert au client. Si la réponse est affirmative, ces problèmes sont à résoudre immédiatement. Dans la négative, une stratégie de recouvrement immédiate et plus intense s'impose. Si cette nouvelle stratégie ne donne pas de résultats, une procédure judiciaire est recommandée. Il est courant de découvrir que ces clients ont reçu initialement des informations erronées, qu'ils ne sont pas d'accord avec les termes du prêt ou que les paiements ont été effectués mais n'ont pas été appliqués en raison d'erreurs opérationnelles ;
- **Les clients qui ne veulent pas et ne peuvent pas payer :** nécessitent la mise en route immédiate d'une procédure judiciaire. Il s'agit en général de fraudeurs ayant un historique de crédit négatif ou dont l'évaluation et l'approbation a été insuffisante. Mais avant de continuer sur cette voie, il importe de déterminer le degré de solvabilité, c'est-à-dire de savoir si le client dispose d'un actif suffisant applicable au remboursement du prêt.

2- Le recouvrement forcé

En absence de réponse du débiteur, une procédure de recouvrement forcée est alors engagée. Autrement dit, si les simples courriers envoyés aux clients sont sans effet, il ne reste plus à l'entreprise qu'à utiliser des moyens plus convaincants. Deux solutions peuvent être retenues à savoir, l'envoi d'une mise en demeure de payer, par lettre recommandée avec accusé de réception signée du dirigeant ou bien faire parvenir une sommation de payer par voie d'huissier de justice.

2-1 La mise en demeure de payer par lettre recommandée

La mise en demeure, permet de lancer un dernier ultimatum au client. Il s'agit dans ce cas, de poser les bases d'une démarche axée sur une pression psychologique plus forte. Au-delà de ces aspects pratiques, c'est également le moyen juridique de constater le refus opposé à

nos précédentes demandes de paiement, de faire courir des intérêts moratoires, de solliciter des dommages-intérêts et d'établir la preuve de notre volonté d'être payé.

La mise en demeure constitue le dernier stade amiable (aucun procès n'est encore engagé, la prescription n'est pas interrompue) et le premier stade judiciaire (les intérêts légaux vont courir à partir de sa date).

2-2 La sommation de payer par voie de huissier de justice

La sommation de payer peut avoir plus d'impact par son côté « officiel ». Elle présente également d'être signifiée directement entre les mains du client. Cet acte est utilisé lorsque les sommes en jeu sont importantes ou que l'entreprise doute de la bonne foi ou de la solvabilité du débiteur.

Nous concluons ce troisième point en avançant que le recouvrement de créances clients permet à l'entreprise ENIEM d'obtenir le règlement de ses factures impayées. Ce recouvrement comprend par ailleurs deux étapes essentielles, à savoir :

- La phase de **recouvrement amiable** : qui s'effectue avec des relances efficaces par courrier, téléphone ou en rendant directement visite au débiteur afin qu'il procède au règlement de ses factures impayées ;
- La phase du **recouvrement forcé** : en cas d'échec du parcours amiable, les procédures forcées sont mises en œuvre directement par l'entreprise ENIEM pour obtenir le paiement des sommes dues. Cette seconde solution s'effectue soit par la mise en demeure de payer par lettre recommandée ou par sommation de payer par voie de huissier de justice.

En conclusion de ce chapitre, nous notons que notre stage pratique, au niveau de l'entreprise ENIEM, nous a permis d'approfondir nos connaissances dans le domaine de la finance et de connaître aussi l'importance de l'analyse financière. Aucune entreprise qui se soucie de sa santé financière ne peut prétendre à un développement durable sans avoir recours à une analyse financière.

La maîtrise de l'analyse financière contribue à la résolution des problèmes financiers de l'entreprise. Cette analyse financière permet également aux dirigeants de prendre des décisions rationnelles et de gérer au mieux l'équilibre financier, ainsi que de faire face aux multiples risques qui peuvent secouer l'entreprise.

L'étude de cas au sein de l'entreprise ENIEM a été également, pour nous, une occasion de confronter le mode de travail et de connaître les conditions de l'équilibre financier, ainsi que d'analyser l'impact des valeurs réalisables sur l'équilibre financier de l'entreprise.

Les principaux résultats issus de cette étude à travers les indicateurs de l'équilibre financier et les différents ratios en relation avec le poste clients ainsi que l'étude de la masse des valeurs réalisables montrent que l'entreprise ENIEM est en équilibre financier à long et à court terme durant les années 2015, 2016 et 2017, par contre cette dernière n'arrive pas à assurer son équilibre financier immédiat durant les exercices étudiés du moment qu'elle dégage une trésorerie nette négative.

Nous avons aussi constaté que, le besoin en fonds de roulement diminue d'une année à une autre avec la diminution des valeurs réalisables, cela se traduit par l'existence d'un véritable impact des valeurs réalisables sur l'équilibre financier de l'entreprise ENIEM.

Enfin, nous déduisons que, l'entreprise accorde des délais de règlement importants pour ses clients, ceci influence négativement la trésorerie nette de l'entreprise ENIEM.

CONCLUSION GENERALE

L'analyse financière s'avère une technique difficile sollicitant tout autant la capacité d'écoute et d'apprentissage des réalités. En effet, c'est un outil de gestion qui permet, non seulement, au responsable mais à tout gestionnaire de pouvoir estimer l'état financier, la rentabilité et de déterminer les responsabilités afin de corriger les erreurs. Et cela, en se basant sur des informations d'origines diverses mais surtout sur des informations comptables et financières.

En se référant à notre cas pratique au sein de l'ENIEM et grâce aux principaux résultats issus de l'étude des états financiers de cette entreprise, on a constaté l'impact que peuvent avoir les valeurs réalisables objet de notre travail de recherche sur sa situation financière.

En outre, les valeurs réalisables constituent l'ensemble des créances que détient une entreprise sur ses clients, qui sont nées des ventes dont l'encaissement de liquidités est reporté à une échéance bien déterminée. Ces valeurs réalisables sont composées de :

- Créances clients ;
- Avances et acomptes versés sur commandes ;
- Capital souscrit et appelé non versé ;
- Personnel et comptes rattachés ;
- Les comptes groupe et associés ;
- Les charges constatées d'avance ;
- Les débiteurs divers et les créditeurs divers ;
- L'Etat, les collectivités publiques, les organismes internationaux et comptes rattachés.

Cela nous a permis **de répondre à la première question de notre travail de recherche.**

La bonne gestion des valeurs réalisables est nécessaire dans toute entreprise. En effet L'encaissement de ces valeurs assure des rentrées de liquidités qui permettent de renforcer la trésorerie et prémunir l'entreprise contre toute cessation de paiement. Ces valeurs sont, non seulement, liées à la solvabilité immédiate de l'entreprise mais conditionne aussi l'équilibre financier de l'entreprise. Ceci est justifié par le fait que la baisse des valeurs réalisables engendre la diminution du besoin en fonds de roulement et cela permet d'améliorer la situation financière, particulièrement l'équilibre financier de l'entreprise ENIEM. Ce qui **répond à la seconde question et confirme également la première hypothèse de notre travail de recherche.**

Ainsi, l'appréciation de la gestion de la masse des valeurs réalisables, en particulier, les créances clients, dans la réalisation de l'équilibre financier et l'amélioration de la situation financière des entreprises induit ces dernières à mettre en place des techniques de recouvrement leur permettant de recouvrer leurs créances et de préserver leur relation avec leurs clients. Ces techniques sont des techniques de recouvrement amiables et judiciaires.

L'entreprise ENIEM applique les différents types de relances (les relances téléphoniques, les relances courriers, les relances face à face et les relances mixtes). Il s'agit d'un recouvrement amiable dont l'objectif est de rappeler ses clients à régler leurs factures impayées.

Dans le cas où ces solutions amiables n'aboutissent pas et que les créances restent toujours impayées, l'entreprise ENIEM recourt au recouvrement forcé. Cette seconde solution s'effectue soit par la mise en demeure de payer par lettre recommandée ou par la sommation de payer par voie de huissier de justice. La procédure de recouvrement forcée est mise en place lorsque l'ENIEM constate la négligence des clients ou bien les retards excessifs de paiement des factures. **Ceci constitue la réponse à la troisième question de notre travail de recherche.**

Malgré les efforts fournis par l'entreprise ENIEM en matière du recouvrement de ces factures impayées, on constate, d'après le calcul du ratio de délai du règlement des créances clients, que ce délai ainsi que les créances clients restent toujours importantes au sein de cette entreprise. De ce fait, on peut noter que les techniques de recouvrement des créances ne sont pas vraiment efficaces, et méritent d'être améliorées, **ce qui affirme la deuxième hypothèse de notre travail de recherche.**

L'inefficacité de la procédure de recouvrement des créances au sein de l'ENIEM est due principalement aux difficultés rencontrées. Ces difficultés peuvent être :

- **D'une part**, liées au manque de moyens humains et informatiques lui permettant d'accomplir le recouvrement de ses créances avec efficacité ;
- **D'autre part**, liées à la négligence et à l'ignorance des clients de l'impact du retard du règlement sur la santé financière de l'entreprise.

Cela constitue une réponse à la quatrième question de notre travail de recherche.

Ainsi, **la réponse à la question principale de notre problématique** est qu'en effet, les valeurs réalisables au niveau de l'entreprise ENIEM ont un impact sur sa situation

financière du moment que le besoin en fonds de roulement diminue avec la diminution de ses valeurs réalisables.

Nous pouvons à cet effet dire que les dirigeants de l'entreprise ENIEM sont tenus d'accorder une attention particulière aux difficultés qu'ils rencontrent au niveau du recouvrement des créances clients et faire en sorte d'améliorer :

- Les techniques de recouvrement des créances clients ;
- Leurs capacités en termes de matériels et de moyens de travail pour assurer le recouvrement et pour sensibiliser les clients ;
- Leur savoir-faire par la formation et le perfectionnement de leurs compétences pour la maîtrise des procédures de recouvrement.

Ceci permet par conséquent, le suivi et la gestion rationnelle de la masse des valeurs réalisables et par la même améliorer la situation financière de l'entreprise ENIEM vu que ces valeurs réalisables ont un impact direct sur sa situation financière.

Références bibliographiques

Ouvrages

BABOT Lionel et VOYENNE Didier, « Le besoin en fonds de roulement », Edition Economica, Paris, 2007.

BACHY Bruno, Michel SION, « Analyse comptable des comptes consolidés, normes IFRS », 3^{ème} Edition Dunod, France, 2015.

BARREAU Jean et DELAHAYE Jacqueline, « Gestion financière », 4^{ème} Edition Dunod, Paris, 1995.

BARUCH Phillips, MIRVAL Gerard, « Comptabilité générale », Edition Ellips, France, 1996.

BONNET Francois, « Du bilan comptable au bilan financier », Edition Economica, Paris, 2000.

BOUKHEZAR O. « Equilibre financier de l'entreprise », Edition PUL-OPU, 1983.

BRIQUET Ferri, « Les plans de financement », Edition Economica, Paris, 1997.

BRUNO S., « Nouvelle trésorerie d'entreprise », 5^{ème} Edition Dunod, Paris, 1977.

CABANE Pierre, « L'essentiel de la finance », 2^{ème} Edition, Groupe Eyrolles, Paris, 2004.

CARLES Rouland, « Audit et gestion de l'entreprise », Edition France agricole, 1999.

CHARREAUX Gerard, « Analyse de gestion financière », Edition Litec, 1993.

COHEN Elie, « Analyse financière », 4^{ème} Edition Economica, Paris, 1997.

COHEN Elie, « Analyse financière », 5^{ème} Edition Economica, Paris, 2004.

COHEN Elie, « Analyse financière », 6^{ème} Edition Economica, Paris, 2006.

COLASSE Bernard, « Gestion financière de l'entreprise », 3^{ème} Edition, Paris, 1993.

CONSO P., COTTA A., « Gestion financière de l'entreprise », Edition Dunod, Paris, 1998.

EGLEM J., PHILLIPS A., RAULET C., « Analyse comptable et financière », 8^{ème} Edition Dunod, Paris, 2000.

GRANDGUILLOT Béatrice et Francis, « Analyse financière », Edition Gualino éditeur, Paris, 2002.

GRANDGUILLOT Béatrice et Francis, « Analyse financière » Edition Gualino, Paris, 2004.

GRANDGUILLOT Béatrice et Francis, « Analyse financière », Edition Gualino éditeur, Paris, 2007.

GRANDGUILLOT Béatrice et Francis, « L'essentiel de l'analyse financière », 12^{ème} Edition Gualino, éditeur, 2014/2015.

GUILLAUME Mordant, « Méthodologie d'analyse financière », 6^{ème} Edition, 1998.

HAMDI K., « Le diagnostic financier », Edition ES-SALEM, Alger 2011.

HUBERT DE LA Bruslerie, « Analyse financière, information financière, évaluation et diagnostic » 4^{ème} Edition Dunod, Paris, 2010.

HUNRBERG B., « Analyse financière », 4^{ème} Edition Dunod, Paris, 2010.

KNEIPE Phillippe, « Trésorerie et finance d'entreprise » Edition Baek université 1997.

LAHILLE Jean-Pierre, « Analyse financière », 1^{ère} Edition Dalloz, Paris, 2001.

LASSEGUE Pierre, « Lexique de comptabilité », 5^{ème} Edition Dalloz, Paris, 2002.

Le MANH A. et MAILLET C. avec la collaboration de **BENKACI M.**, « Normes comptables Internationales IAS/IFRS », Berti Editions, 2009, P 17.

LOTMANI N., « Introduction à l'analyse financière », Edition pages bleues, 2007.

PACHER Pierre, « Mesure de la performance de l'entreprise, Edition Economica, Paris, 1993.

PEYRARD Josette, AVENEL Jean-David, PEYRARD Max, « Analyse financière, normes Francaises et internationales IAS/IFRS, 9^{ème} Edition Vuibert, France, 2006.

POCHE Maxi, « Système comptable et financier », Edition Pages bleues, 2004.

TAZAYIT A., « Maitrise du système comptable et financier », 1^{ère} Edition, Alger : ACG, 2009.

THIBIBIERGE Christophe, « Analyse financière », Paris, décembre, 2005.

TORT Eric, « Les tableaux de flux de trésorerie en règles Françaises et internationales », Revue Française de comptabilité N° 462, février 2013.

VIZZAVONA Patrice, « Gestion financière », 6^{ème} Edition Atol, 1988.

Mémoires

AISSANI Fahem, FELKAI Halim, « Diagnostic financier de l'entreprise », Cas de la SRGB, Mémoire master, Option finance d'entreprise, Université de Béjaia, 2013/2014.

BOUGHAM Mohamed, « Diagnostic financier d'une entreprise », Cas SPA CEVITAL, Mémoire master, Option finance d'entreprise, Université de Béjaia, 2014/2015.

BOUGHIDEN Saber, BOULKARIA Sara, « Analyse de l'équilibre financier et de la rentabilité d'une entreprise », Cas de la SPA CEVITAL, Mémoire de master, Option finance d'entreprise, Université de Béjaia, Promotion 2018.

RAHI Hakima, TAREMLIT Malika, « L'importance de la gestion des valeurs réalisables dans la réalisation de l'équilibre financier de l'entreprise », Cas de l'ADE de Tizi-Ouzou, Mémoire de master, Option finance d'entreprise, Université de Tizi-Ouzou, décembre 2016.

Articles

« Le recouvrement des créances impayés, LES MINI-GUIDES BANCAIRES DES PROFITONNELLES 2012 ».

[www.Lesclésdelabanque.Com/web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/8ZLEK7/\\$File/Guide-ent-08-recouvrement-créances.pdf](http://www.Lesclésdelabanque.Com/web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/8ZLEK7/$File/Guide-ent-08-recouvrement-créances.pdf).

« Techniques de recouvrement des créances pour très petites entreprises CONGO, GABON, TCHAD ».

<http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracengorg/Content/AboutITC/Whereareweworking/Multicountryprogrammes/PactII/Liveret%20III%20%20Techniques%20%de%20recouvrement%20de%20des%20cr%C3%A9ances%20-%20A5.pdf>.

« Créances clients : définition, impact et recouvrement ».

<https://www.l-expert-comptable.com/a/531868-definition-des-créances-clients-et-leur-recouvrement.html>

Site web

<http://www.intracen.org>. Consulté le 12/05/2019.

[www.aidejuridique.com/tout savoir sur le recouvrement des créances clients](http://www.aidejuridique.com/tout_savoir_sur_le_recouvrement_des_créances_clients), le 27/09/2017. Consulté le 28/04/2019.

www.lesclésdelabanque.com. Consulté le 16/07/2019.

<https://www.l-expert-comptable.com>. Consulté le 26/03/2019.

Liste des figures et des graphes

Les figures

Figure N° 01 : Le fonds de roulement par le haut du bilan.

Figure N° 02 : Le fonds de roulement par le bas du bilan.

Figure N° 03 : Le fonds de roulement nul.

Figure N° 04 : Le fonds de roulement négatif.

Figure N° 05 : Le besoin en fonds de roulement.

Figure N° 06 : Le besoin en fonds de roulement positif.

Figure N° 07 : Le besoin en fonds de roulement nul.

Figure N° 08 : Le besoin en fonds de roulement négatif.

Figure N° 09 : La trésorerie nette positive.

Figure N° 10 : La trésorerie nette négative.

Figure N° 11 : Organisation générale de l'ENIEM.

Figure N° 12 : Les unités de l'ENIEM.

Les graphes

Graphe N° 01 : Représentation graphique des masses des emplois de l'ENIEM durant les exercices 2015, 2016 et 2017.

Graphe N° 02 : Représentation graphique des masses des ressources de l'ENIEM durant les exercices 2015, 2016 et 2017.

Graphe N° 03 : Représentation graphique des ventes à crédit dans le total des ventes de l'ENIEM durant les exercices 2015, 2016 et 2017.

Graphe N° 04 : Représentation graphique du poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables de l'ENIEM pour les années 2015, 2016 et 2017.

Graphe N° 05 : Représentation graphique du poids des valeurs réalisables dans le total actif de l'ENIEM pour les années 2015, 2016 et 2017.

Graphe N° 06 : Représentation graphique du poids des créances clients dans le total actif de l'ENIEM pour les années 2015, 2016 et 2017.

Table des matières

Sommaire.....	I
Liste des abréviations.	II
Remerciements.	IV
Dédicaces 1.....	V
Dédicaces 2.....	VI
Introduction générale.....	1
Premier chapitre : Les états financiers comme principale source d'information pour l'entreprise.....	8
Introduction du chapitre.....	9
I- Présentation des états financiers et les types d'information.	10
1- Définition des états financiers.	10
2- Les différents états financiers.....	11
2-1- Le bilan.	12
2-1-1- Définition du bilan.....	12
2-1-2- La structure du bilan.	12
2-1-2-1- L'actif du bilan.	13
2-1-2-2- Le passif du bilan.	16
2-1-2- La représentation du bilan.	18
2-2- Le tableau des flux de trésorerie (TFT).	19
2-2-1- Définition du tableau des flux de trésorerie.....	19
2-2-2- Présentation du tableau des flux de trésorerie.	19
- La méthode directe.	20
- La méthode indirecte.	21
2-3- Annexes.....	21
2-3-1- Définition de l'annexe.	22
2-3-2- Les objectif de l'annexe.....	22

2-3-3- Les informations de l'annexe	22
II- Etude de la structure du bilan	23
1- L'élaboration du bilan financier.....	23
1-1- Définition du bilan financier.....	24
1-2- Les objectifs du bilan financier.....	24
1-3- La structure du bilan financier	25
1-3-1- Les emplois du bilan financier.....	25
1-3-2- Les ressources du bilan financier.....	26
III- Définition et présentations des composantes des valeurs réalisables.....	28
1- Les créances clients et comptes rattachés	28
2- Les avances et acomptes versés sur commandes	29
3- Le capital souscrit et appelé non versé.....	29
4- Le personnel et comptes rattachés.....	29
5- Les comptes groupe et associés.....	30
6- Les charges constatées d'avance	30
7- Les débiteurs divers et les créditeurs divers	30
8- Etat et collectivités publiques, les organismes internationaux et comptes rattachés	30
Conclusion du chapitre	31
Deuxième chapitre : La gestion des valeurs réalisable et l'équilibre financier de l'entreprise	33
Introduction du chapitre.....	34
I- Définition de la notion de l'équilibre financier de l'entreprise.....	35
1- Définition et calcul des indicateurs de l'équilibre financier d'une entreprise.....	35
1-1- Le fonds de roulement (FR).....	35
1-1-1- Définition du fonds de roulement.....	36
1-1-2- Calculs du fonds de roulement	36
1-1-2-1- Le fonds de roulement par le haut du bilan.....	37
1-1-2-2- Le fonds de roulement par le bas du bilan	37

1-1-3- Les types de fonds de roulement	38
1-1-3-1- Le fonds de roulement propre (FRP).....	38
1-1-3-2- Le fonds de roulement étranger (FRE).....	39
1-1-4- Interprétation du fonds de roulement.....	39
1-2- Le besoin en fonds de roulement (BFR)	40
1-2-1- Définition du besoin en fonds de roulement.....	40
1-2-2- Calculs du besoin en fonds de roulement	41
1-2-3- Les typologie du besoin en fonds de roulement	41
1-2-3-1- Le besoin en fonds de roulement d'exploitation	41
1-2-3-2- Le besoin en fonds de roulement hors exploitation.....	42
1-2-4- Interprétation du besoin en fonds de roulement	43
1-3- La trésorerie nette	44
1-3-1- Définition de la trésorerie nette	44
1-3-2- Calculs de la trésorerie nette.....	45
1-3-3- Interprétation de la trésorerie nette	45
II- L'impact de la gestion des valeurs réalisables sur la situation financière de l'entreprise	47
1- L'utilisation de l'équilibre financier a court terme (BFR)	47
1-1- Les origines du besoin en fonds de roulement.....	48
1-2- les causes de variation du besoin en fonds de roulement.....	49
1-3- Comment maîtriser le besoin en fonds de roulement.....	49
2- L'utilisation de certains ratios	50
2-1- Le délai moyen de règlement des clients (DRC)	52
2-2- L'importance des ventes à crédit	52
2-3- Le ratio du poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables.....	53
2-4- Le ratio du poids des valeurs réalisables dans le total actif	53
2-5- Le ratio du poids des créances clients dans le total actif	53
2-6- L'importance des créances irrécouvrables.....	54

2-7- Le ratio de liquidité générale	54
2-8- Le ratio de liquidité réduite.....	54
2-9- Le taux d'évolution du besoin en fonds de roulement.....	55
III- Les techniques de recouvrement des créances de l'entreprise	56
1- Définition de la créance client.....	56
2- Définition du recouvrement de la créance client.....	57
3- Les différents acteurs de la procédure de recouvrement	58
4-Les différentes techniques de recouvrement des créances clients.....	58
4-1- Le recouvrement amiable.....	59
4-1-1- La lettre de relance (la lettre de rappels)	59
4-1-2- La relance par appels téléphoniques	59
4-1-3- La relance par courriers (par correspondance)	60
4-1-4- La relance par visite (face à face).....	61
4-1-5- La relance mixte (appels téléphoniques et courriers)	61
4-1-6- La mise en demeure de payer	62
4-2- Le recouvrement judiciaire	63
4-2-1- La négociation d'un accord transactionnel avec le client.....	63
4-2-2- L'injonction de payer.....	64
4-2-3- L'assignation au fond	64
4-2-4- Le référé provision.....	64
5- Quelques conseils pratiques pour réaliser un recouvrement efficace des créances	64
Conclusion du chapitre	66
Troisième chapitre : La gestion des valeurs réalisables dans le cas de l'entreprise ENIEM	67
Introduction du chapitre.....	68
I- La présentation générale de l'entreprise d'accueil.....	69
1- La Création de l'ENIEM.....	69
2- L'évolution de l'ENIEM	69

3- La situation géographique	70
4- Le capital social et patrimoine de l'entreprise	70
5- Les missions et les objectifs de l'ENIEM	70
6- L'organisation générale de l'ENIEM	71
6-1- Les unités de production	73
6-1-1- l'unité froid	73
6-1-2- l'unité cuisson.....	73
6-1-3- L'unités climatisation	74
6-2- L'unité commerciale	74
6-3- L'unité prestation technique	74
II- Etude de l'évolution des valeurs réalisables dans la structure du bilan de l'entreprise ENIEM.....	76
1- Présentation des bilans financiers de l'entreprise ENIEM pour les trois exercices 2015,2016 et 2017	76
2- Analyse de l'équilibre financier de l'entreprise ENIEM	84
2-1- L'équilibre financier à long terme (le FR net)	84
2-2- L'équilibre financier à court terme (BFR)	85
2-3- l'équilibre financier immédiat (TN).....	86
3- Calcul de certains ratios de l'entreprise ENIEM.....	87
3-1- Ratio de liquidité générale	87
3-2- Ratio de liquidité réduite.....	88
3-3- Le délai de règlement des clients	88
3-4- L'importance des ventes à crédit	89
3-5- Le ratio du poids des créances clients dans le total des valeurs réalisables.....	90
3-6- Le ratio du poids des valeurs réalisables dans le total actif	91
3-7- Le ratio du poids des créances clients dans le total actif	92
3-8- Le taux d'évolution du besoin en fonds de roulement.....	93

III- Présentation des différentes techniques de recouvrement des créances dans l'entreprise ENIEM.....	95
1- Le recouvrement à l'amiable.....	95
1-1- Les relances téléphoniques	96
1-2- Les relances courriers	96
1-3- Les relances face à face.....	96
1-4- Les relances mixtes	96
2- Le recouvrement forcé	97
2-1- La mise en demeure de payer par la lettre recommandée	97
2-2- La sommation de payer par voix de huissier de justice	98
Conclusion du chapitre	98
Conclusion générale	100
Références bibliographiques.....	104
Liste des figures.....	107
Table de matières.....	108
Annexes	114

Résumé

L'analyse financière constitue un ensemble d'outils et de méthodes qui permettent d'apporter non seulement un jugement sur la santé financière de l'entreprise mais aussi la gestion de son patrimoine. Par ailleurs, la situation financière de l'entreprise est influencée, entre autres, par les valeurs réalisables. Celles-ci, regroupent toutes les créances que détient une entreprise sur ses tiers, et qui ont une échéance moins d'un an pour leur transformation en liquidité. Leur bonne gestion a un impact positif sur la situation financière et permet de diminuer le besoin en fonds de roulement.

Mots clés : situation financière, valeurs réalisables, analyse financière, équilibre financier, ratios financiers.

Abstract

The financial analysis is a set of tools and methods that make it possible not only to make a judgment on the financial health of the company but also the management of its assets. In addition, the financial position of the company is influenced, among other things, by the realizable values. These group together all the claims that a company holds on its third parties, which have a maturity of less than one year for their transformation into liquidity. Their good management has a positive impact on the financial situation and reduces the need for working capital.

Key words: financial position, achievable values, financial analysis, financial balance, financial ratios.