



MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERRI DE TIZI-OUZOU

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION

DÉPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIÈRES ET COMPTABILITÉ

MÉMOIRE DE FIN DE CYCLE

En sciences de Gestion

Spécialité : Finance d'entreprise

Thème:

La gestion des crédits bancaires au sein des établissements bancaires en Algérie, cas de traitement d'un crédit d'exploitation au sein de la BNA Agence-581 de Tizi-Ouzou

Présenté par :

- ATLAOUI Amrane.
-ALICHE Yacine.

Encadré par :

- M^rA.SEDIKI.

Membre du jury :

Président : Mr ASMANI Arezki, MCA, UMMTO

Examineur : Mr MOUZAOUI, Zaki, MAA, UMMTO

Rapporteur : Mr SEDIKI Abderrahmane, MAA, UMMTO

Promotion : 2022/2023

Remerciements

Nous tenons tout d'abord à remercier Dieu, qui nous a accompagné tout au long de ce travail de recherche, et ce en nous donnant la volonté, le courage et la patience.

Nous tenons à exprimer notre gratitude pour notre encadrant

Mr. SEDIKI Abderrahmane, qui nous a fait profiter de ses connaissances, et de nous avoir orienté et conseillé, nous le remercions aussi pour sa disponibilité et son encadrement.

Nous tenons également à remercier tout l'ensemble du personnel de la BNA notamment Mme BELAIDI, notre encadrante en stage pratique, qui, malgré ses lourdes responsabilités, elle a bien voulu nous aider dans la réalisation de notre cas pratique.

Nous tenons aussi à remercier le membre du jury pour avoir accepté d'examiner ce modeste travail.

Dédicaces

A ma très chère mère affable, honorable, aimable ; tu présente pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de détresse et l'exemple du dénouement qui n'a pas cessé de m'encourager et de prier pour moi.

A mon adorable père ; aucun mot ne saurait exprimer l'amour, l'estime, le dévouement et le respect que j'ai toujours eu pour toi; rien ne vaut devant les efforts fournis jours et nuits pour mon éducation et mon bien être.

Je vous dédie ce travail avec tous mes vœux du bonheur, santé et réussite.

A tous les membres de ma famille, petits et grands, veuillez trouver dans ce modeste mémoire l'expression de mon affection.

A mes chères professeurs des différents paliers ; que ce travail soit un témoignage de ma gratitude et mon profond respect.

A mon binôme YACINE.

A mes chers amis.

Amrane

Dédicaces

Tout d'abord, je tiens à exprimer ma sincère gratitude à ALLAH, en signe de gratitude pour les innombrables bénédictions et le soutien dont j'ai bénéficié tout au long de ma vie, ainsi que dans toutes mes réalisations.

À ma mère bien-aimée, qui incarne la gentillesse, l'intégrité et la bienveillance, je souhaite dédier ces mots avec tout mon amour. Tu es une source de réconfort inestimable pour moi, un modèle d'inspiration constante, toujours présente pour m'encourager et prier pour mon bien-être.

Quant à mon cher père, il est difficile de trouver les mots pour exprimer l'affection, l'admiration, le soutien inébranlable et le profond respect que j'ai toujours eu pour toi.

À mes deux parents, aucune expression ne saurait véritablement rendre hommage aux nombreux sacrifices et aux efforts infatigables que vous avez consentis jour et nuit pour veiller à mon éducation, mon avenir et mon bien-être.

Pour Melissa, ma sœur bien-aimée, ainsi qu'à mes frères Idir, Nacim Yanis et Omar, je vous offre ce travail en y incluant tous mes vœux sincères de bonheur, de santé et de réussite.

En souvenir de mon regretté grand-père, Mohamed Cherif ARKAM, et en hommage à mes deux oncles, Samir ARKAM ATH UMALTEK et Mohammed ALICHE.

À mes amis et frères éloignés, Adel et Mouloud, pour lesquels j'ai une affection profonde, je dédie ce travail en leur souhaitant sincèrement bonheur, santé et réussite, dans l'espoir de nous retrouver prochainement.

À toutes les personnes et enseignants qui ont joué un rôle essentiel dans mon parcours, que ce travail témoigne de ma gratitude sincère et de mon respect profond.

De plus, je tiens à dédier ce mémoire à mon binôme et ami, Amrane, en reconnaissance de notre cheminement commun. Je lui adresse mes meilleurs vœux pour une poursuite exceptionnelle et un avenir des plus prometteurs.

À mes amis et à la mémoire de tous ceux qui ont illuminé nos vies de leur amour, et de leur présence.

Yacine

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre introductif : approche conceptuelle sur la relation entre les entreprises et les banques

Introduction 04

Section 01 : l'entreprise, créateur de l'échelle. 04

Section 02 : La banque, acteur de l'intermédiation..... 11

Section 03 : Relation Banques-Entreprises 19

Conclusion..... 22

Chapitre I : La typologie des crédits

Introduction 23

Section 1 : crédits d'exploitations (crédit à moyen terme (CMT)) 24

Section 2 : Le financement des investissements 45

Section 3 : le financement des particuliers et le commerce extérieur 52

Conclusion..... 68

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

Introduction 70

Section 1 : Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation 71

Section 2 : L'étude des risques et les mesures de prévention..... 100

Section 3: la mise en place et le suivi du crédit 112

Conclusion..... 129

Chapitre III : Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation » au sein de BNA 581.

Introduction 130

Section 01 : présentation de la Banque Nationale d'Algérie 130

Section 02 : Etude et examen des éléments non financier 136

Section 03 : Etude et diagnostic économique et financier..... 138

Conclusion de l'étude 166

Conclusion générale 167

Bibliographie.

Liste des abréviations

Liste des abréviations

AC : Actif Circulant.

APSI : Agence de Promotion et du Soutien à l'Investissement.

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit.

ANC : Actif Non Circulant.

ANSEJ : Agence Nationale De Soutien A L'emploi De Jeunes

BTPH : Société de Bâtiments, Travaux Public et Hydraulique.

CNAC : La caisse nationale d'assurances chômage.

CNEP - BANK : La Caisse nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque.

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

BFR : Besoin en fond de Roulement.

BFRE : Besoin en fond de Roulement d'Exploitation.

BFRHE : Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation.

CA : Chiffre d'Affaire.

CASNOS : Caisse Algérienne de Sécurité Sociale.

CNAS : Caisse Nationale des Assurés Sociaux.

CACOBAPTH : La Caisse Nationale des Congés Payés et du Chômage-Intempéries des secteurs de Bâtiment, des Travaux Publics et de l'Hydraulique.

CNRC : Centre National de Registre de Commerce

CAHT : Chiffre d'Affaire Hors Taxes.

CMT : Crédit a Moyen Terme.

CAF : Capacité d'Autofinancement.

CREDOC : Crédit Documentaire.

CBT : Concours Bancaire De Trésorerie.

DCT : Dettes à Court Terme.

DA : Dinars Algérien.

DLMT : Dettes à Long et Moyen Terme.

Liste des abréviations

DGE : Directeur de Groupe d'Exploitation.

DRC : Directeur d Recouvrement des Créances.

EBE : Excédent Brute d'Exploitation.

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée.

FPR : Fonds Propres.

FR : Fond de roulement net.

HT : Hors Taxes.

PV : Procès-verbal.

PME/PMI : Petites et Moyennes Entreprises/ Petites et Moyennes Industries.

RF : Rentabilité Financière.

SIG : Solde Intermédiaire de Gestion.

SARL: Sociétés A Responsabilité Limitée.

TCR : Tableau de Comptes de Résultats.

TTC : Toutes Taxes Comprises.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

TN : Trésorerie Nette.

VA : Valeur Ajoutée.

VAN : Valeur Actuelle Nette.

VE : Valeurs d'Exploitation.

VR : Valeurs Réalisables.

VD : Valeurs Disponibles.

Introduction générale

Introduction générale

Le fonctionnement de l'économie repose sur l'échange de biens et services (flux réels) entre les différents acteurs économiques, tels que les producteurs, les consommateurs et les investisseurs. Ces échanges sont accompagnés de mouvements de capitaux (flux financiers) tels que les paiements et les prêts. Les acteurs économiques ont besoin de financement pour leurs activités de production, de commercialisation et de consommation. Pour répondre à ces besoins, ils ont recours aux marchés financiers tels que le marché monétaire et le marché du crédit, où les banques jouent un rôle d'intermédiaires financiers.

Au cours de deux dernières décennies, l'économie algérienne a subi de profonds changements, notamment une transition économique, une ouverture des marchés, des accords et associations avec des organismes de l'Union européenne, des négociations pour l'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et une adhésion à la zone arabe de libre-échange. Ces événements ont entraîné une transition de l'Algérie d'une économie dirigiste à une économie de marché. Les banques algériennes, en tant qu'acteurs clés de l'économie, ont dû prendre en compte ces changements afin de garantir leur croissance et même leur survie.

Le système bancaire algérien a récemment été soumis à des réformes importantes, qui ont permis une ouverture aux secteurs privés nationaux et internationaux, la mise en place d'un cadre réglementaire et juridique favorable à l'installation d'établissements financiers en Algérie, ainsi que la création de sociétés de leasing, de refinancement hypothécaire, de capital-risque et d'assurance à l'exportation. Ces réformes ont également permis aux banques de répondre aux demandes d'un marché en constante expansion en proposant de nouveaux produits et services.

La banque joue un rôle crucial et efficace dans le développement de l'économie et le succès de toutes les activités nécessitant un financement bancaire. En effet, elle est l'acteur incontournable pour finaliser les transactions commerciales et faciliter les échanges. De plus, elle est le principal acteur de la collecte de dépôts (ressources) et de l'octroi de crédit, deux activités essentielles pour financer les projets économiques.

L'essor du crédit bancaire en Algérie n'a été réellement significatif qu'à partir des années 1990, suite à l'adoption de la loi bancaire de 1993. Cette réforme avait pour objectif de mettre en place un système financier moderne, libéral et efficace pour stimuler l'investissement et favoriser une croissance économique solide et durable. La réglementation du secteur bancaire et financier était également un enjeu important de cette réforme.

Introduction générale

La réforme bancaire de 1993 a entraîné une refonte du cadre législatif régissant le secteur bancaire en Algérie. Elle a impliqué la déréglementation de l'activité bancaire en libérant les taux d'intérêts et en supprimant les emplois obligatoires, ce qui a encouragé la concurrence entre les établissements de crédit. Par ailleurs, la réforme a renforcé le contrôle prudentiel sous l'autorité et les exigences de la Banque d'Algérie, notamment en ce qui concerne la détermination d'un capital minimum, la solvabilité, la gestion des risques, la liquidité, la position de change et les conditions de prise de participation.

Le cœur de l'activité des établissements financiers est l'octroi de crédits, ce qui implique des risques, tels que l'insolvabilité des emprunteurs. Afin de générer des bénéfices à partir de ces prêts, les banques doivent gérer leur activité de crédit avec prudence et effectuer une étude approfondie avant d'accorder un prêt à leurs clients. Bien que les méthodes d'étude varient selon le type de crédit, tous les établissements financiers appliquent des principes prudentiels pour minimiser les risques.

Pour clarifier ce processus complexe, nous allons essayer tout au long de ce travail de répondre à la question suivante : **Comment réaliser une étude techno-économique pour un dossier de crédit d'exploitation, tant en mettant en place des moyens pour prévenir et évaluer les risques associés à ces crédits ?**

L'objectif central de cette étude consiste à développer une compréhension approfondie du fonctionnement interne de la BNA en matière de financement des crédits d'exploitation. Cela implique l'identification des différentes catégories de crédits, l'analyse des risques associés ainsi que des stratégies de prévention, et la mise en lumière des étapes et des méthodes de montage d'un crédit d'exploitation.

Sur la collecte d'informations et de données pertinentes. Notre méthodologie s'appuie sur la consultation d'une variété de sources, notamment des livres, des mémoires, des sites web, des articles, ainsi que des textes réglementaires en Algérie.

Ainsi, notre recherche a été organisée en quatre chapitres distincts :

Le chapitre d'introduction est principalement axé sur la présentation initiale des banques, des entreprises et de la dynamique de leur relation.

Le premier chapitre est dédié à l'exploration des différentes catégories de crédits offerts par la banque.

Introduction générale

Le deuxième chapitre, en revanche, se concentre principalement sur la compréhension et l'examen du processus de constitution d'un dossier de crédit d'exploitation, ainsi que sur l'analyse des risques associés et des mesures de prévention.

En conclusion, le troisième chapitre, est consacré à une étude de cas pratique qui illustre notre expérience concrète au sein de la BNA.

Chapitre I:

*Approche conceptuelle sur la relation
entre les entreprises et les banques*

Introduction

L'activité bancaire n'est pas une entité indépendante de toute influence, mais elle est plutôt soumise aux politiques économiques menées par tous les acteurs économiques. Par conséquent, les banques doivent être bien structurées et organiser efficacement les différentes tâches de leurs services. La cellule crédit est considérée comme l'un des principaux services de toute agence bancaire, car elle gère les opérations de crédit, qui constituent l'essence même du métier de banquier. Toutefois, la simple existence de ce service ne suffit pas à donner une véritable dimension à la notion de crédit en l'absence d'une organisation efficace pour accomplir ses tâches en un minimum de temps et d'effort. Ce chapitre traite des principales fonctions et attributions de la cellule crédit, mais il commence par présenter quelques notions de base relatives à l'activité bancaire et un bref historique sur le système bancaire algérien.

La compréhension des techniques de financement à venir nécessite une base de connaissances préalable. Cette base de connaissances repose sur des principes fondamentaux qui doivent être compris et intégrés par toute personne souhaitant s'engager dans l'univers captivant du crédit. Dans cette section, nous explorerons quatre notions clés, à savoir l'entreprise, la banque, le crédit et le profit. Il est essentiel de bien comprendre ces notions pour réussir dans ce domaine.

Section1 : l'entreprise, créateur de l'échelle.

Une entreprise également appelée firme ; compagnie ; société et familièrement boîte ou business est une organisation ou une unité institutionnelle, mue par un projet décliné en stratégie, en politique et en plans d'action.

1. Historique :

Dans l'histoire économique, on trouve de nombreuses définitions de l'entreprise, il est important de réaliser que chaque définition est marquée par son époque : elle dépend à la fois des formes d'organisation du travail et de la production qu'une époque s'est donnée et des analyses théoriques que les hommes ont fait de l'activité économique de cette époque. Parmi les plusieurs approches de l'entreprise on choisira celle qui montre l'évolution de la notion d'entreprise qui est passée d'une entreprise « Boîte noire » à une entreprise système.

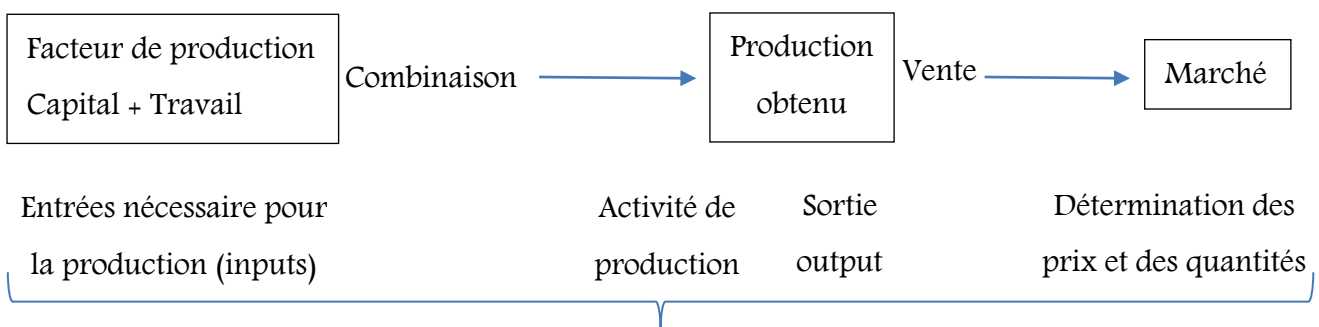
1.1 L'entreprise est une « boîte noire » :

Les théoriciens de l'entreprise capitaliste (XIX^{ème} siècle) n'ont pas pris en compte immédiatement l'élément humain dans l'organisation de l'entreprise. La théorie

économique néoclassique considère la firme comme une « boîte noire » c'est un acteur dont les objectifs (maximisation du profit) et les contraintes (capacités technologiques) sont les données. Il n'y a pas d'analyse à l'intérieur de l'entreprise.

Cette vue de l'entreprise a été développée par plusieurs auteurs on a retenu celle de F.PERROUX¹

- **Définition de F.PERROUX :** L'entreprise est une forme de production par laquelle, au sein d'un même patrimoine, on combine les prix des différents facteurs de la production, apportés par les agents distincts du propriétaire de l'entreprise, en vue de vendre sur le marché un bien ou des services et pour obtenir un revenu monétaire qui résulte de la différence de deux séries de prix : le prix de vente unitaire et le prix de revient unitaire, cette définition est schématisée ainsi :



➡ L'entreprise est une boîte noire

C'est-à-dire que le patron se soucie uniquement du résultat de fin d'exercice. Il cherche à réaliser des bénéfices. Dans ce cas il se concentrera sur :

- Le prix de vente unitaire ;
- Le prix de revient unitaire ;
- Les quantités vendues.

Avec le temps cette concentration sur le résultat en négligeant le facteur humain a guidé des entreprises vers une crise qui les a orientés à considérer l'entreprise comme étant une organisation.

1.2 L'entreprise est une organisation :

¹François PERROUX est un économiste français né le 19 décembre 1903 à Saint-Romain-en-Gal et mort le 2 juin 1987 à Stains. Organisation fondée : institut de sciences mathématiques et économiques appliquées.

L'entreprise est une organisation mettant en œuvre différents moyens dans le but de produire et commercialiser des biens et services.

L'entreprise devient une réalité humaine parce qu'elle regroupe un ensemble d'individus disposant d'une autonomie de décision selon sa place dans la hiérarchie de l'entreprise. Elle n'est plus une « boîte noire » mais une structure sociale, elle devient une organisation. Ce terme désigne un ensemble de personnes regroupées en vue d'atteindre certains buts. Il faut donc des structures des procédures, de communication et de contrôle pour coordonner les tâches et le travail des individus.

Pour les tenants de la théorie de l'agence (Jensen et Meckling 76)², l'entreprise est une organisation et cette dernière est un « nœud de contrats » ces contrats visent à gérer les conflits potentiels entre les acteurs et à canaliser les comportements dans un sens conforme à l'intérêt de tous.

Finalement l'entreprise est une organisation capable de s'adapter à l'évolution de l'environnement en changeant les procédures. Donc l'entreprise est dynamique elle évolue en permanence elle détient un système ouvert.

1.3 L'entreprise est un système :

L'étude de l'entreprise comme étant système est l'approche systémique. Elle repose sur la notion de système. Celui-ci a été défini en 1951 par Ludwig Von Bertalanffy³ comme « un ensemble d'éléments en interaction ».

Un système peut être soit ouvert, soit fermé. Un système ouvert est en relation permanente avec son environnement : il échange avec celui-ci de l'énergie, de la matière, de l'information qu'il utilise pour maintenir son organisation contre la dégradation du temps et il y rejette de l'entropie (ou énergie usée). Un système fermé n'échange rien avec son environnement, il vit sur ses réserves et accumule de l'entropie jusqu'à ce que celle-ci soit maximale et qu'il ne puisse plus fournir aucun travail.

Un système est rarement simple, il est souvent constitué par une grande variété d'éléments organisés hiérarchiquement et ayant des fonctions spécialisées. Les niveaux

² Michael Jensen : est un professeur de finance à l'université de Rochester, né le 30 novembre 1939 à Rochester. Est ainsi un économiste américain spécialiste de l'économie financière et professeur à Harvard.
William Meckling : né en 1922 décédé en 1998, était un professeur de management et politique du gouvernement.

³ Karl Ludwig Von Bertalanffy : est un biologiste d'origine autrichienne connu comme le fondateur de la systémique ; né le 19 septembre 1901 et décédé en 1972.

hiérarchiques et les éléments sont reliés entre eux par une grande diversité de liaison et les interactions sont non linéaires. Ce qui est évident car l'entreprise est une entité de nature très complexe qui doit être retenue tout à la fois comme une réalité économique, une réalité humaine et une réalité sociale.

- Caractéristique du système :
 - Structuré.
 - Finalisé.
 - Frontière.
 - Éléments.
 - Liaison.
 - Fonctionnement.

Selon l'approche systémique, l'entreprise est un système peut être défini comme un ensemble composé d'éléments en interaction permanente, organisé et ouvert sur son environnement auquel il doit s'adapter en permanence pour sa survie. Envisager une entreprise en tant que système consiste à la considérer comme un ensemble organisé, composé de différentes fonctions, services, individus en permanente interaction, ayant tous des objectifs pouvant être contradictoire.

L'entreprise en tant que système est ouverte sur son environnement externe, source de menace à appréhender mais aussi d'opportunités à saisir. L'entreprise doit s'y adapter en permanence pour sa survie et son développement.

Michel KALIKA⁴ définit l'entreprise comme un système, c'est-à-dire il prend en compte des interrelations, d'une part entre les composants du système, d'autre part, entre ceux-ci et l'environnement de l'entreprise. Michel KALIKA identifie quatre composants essentiels du système d'entreprise :

- Un système technique chargé de la transformation des inputs en bien et services.
- Un système psychosociologique prenant en compte les membres de l'entreprise, entant qu'individus animés d'une propre psychologie et en tant qu'acteurs disposant d'un PV organisationnel.
- Un système de gestion.

⁴Michel KALIKA : est professeur de science de gestion à l'IAE de Leyon. Il a été professeur à l'université Paris Dauphine ; né en 1952 à Paris.

- Une structure organisationnelle chargée d'assurer la stabilité et l'unité de l'entreprise.

2. Ses typologies, son rôle et ses missions :

2.1 Les typologies de l'entreprise :

La notion d'entreprise recouvre des entités très différentes sur les plans économiques, juridiques et financiers, comme pour exemple nous pouvons citer Renault ou encore le boulanger du quartier. La classification de ces entreprises peut être faite sur le plan économique que sur le plan juridique.

2.1.1 Sur le plan économique :

On peut distinguer :

- les entreprises industrielles qui produisent les biens qu'elles vendent ; elles transforment la matière (ex. : Peugeot, les Ciments Lafarge, etc.).
- les entreprises commerciales qui vendent des biens qu'elles n'ont pas produits ; leur seul rôle étant celui d'intermédiaire entre producteurs et consommateurs (ex. : la Redoute, les Galeries Lafayette).
- les entreprises de services qui vendent non plus des biens matériels, mais des biens immatériels appelés couramment services (ex. : transport, banque, assurance, tourisme, etc.). On peut aussi classer les entreprises selon le secteur dans lequel elles évoluent : commerce, industrie ou services ou encore selon la taille : multinationales, grandes entreprises, PME-PMI et très petites entreprises.

2.1.2 Sur le plan juridique :

On peut distinguer :

- les entreprises individuelles dans lesquelles le patrimoine professionnel et le patrimoine personnel sont confondus (artisans, commerçants, professionnels libéraux et agriculteurs).
- les sociétés dans lesquelles le patrimoine de l'entreprise et celui des associés sont bien séparés et qui ont pour vocation de rechercher le profit.
- les associations dans lesquelles le patrimoine de l'association et celui de ses membres sont bien séparés, mais qui ne recherchent pas le profit.

Les entreprises sont souvent confrontées à des difficultés survenues suite à des crises internes ou externes. En effet, la conjoncture économique mondiale devient de plus en plus difficile ce qui ébranle la rentabilité des entreprises, fragilise la solidité de leurs structures financières, et affaiblit leurs positions face à la concurrence internationale.

2.2 Le rôle de l'entreprise :

L'entreprise a un rôle fondamental sur plusieurs plans qui sont :

2.2.1 Le rôle économique :

Ce rôle est criblé :

- Un rôle de production de bien et de services : l'entreprise doit continuer à mieux les différents facteurs de production par rapport à un niveau de production donnée et pour un moindre coût.
- Un rôle d'innovation et cela pour lutter contre la concurrence. L'entreprise doit constamment améliorer ses méthodes de production et chercher à découvrir de nouveaux biens et services. Elle est le moteur essentiel du progrès technique.
- L'entreprise joue un rôle de créateur de richesses.
- Un rôle de répartition : elle en évidence les liens de l'entreprise avec les autres agents économiques.

2.2.2 Le rôle social :

L'entreprise assure un double rôle social :

- L'entreprise est une source du progrès technique qui conditionne la vie des êtres humains. Elle s'invertit également de missions de lutte contre l'exclusion et participe à des campagnes d'intérêt national (financement d'association, construction d'écoles, aides aux familles et catégories nécessiteuse, forages de puits et ouvertures de pistes dans des régions isolées).
- L'entreprise joue un rôle important dans l'éducation. Il faut savoir que l'individu passe un temps considérable de sa vie au travail. De ce fait il reçoit de l'entreprise qui l'emploi l'éducation par la formation professionnelle et les promotions. Mais aussi l'accueil de stagiaire, visites d'écopiers et parrainage.

- Les activités de sponsoring des clubs sportifs, activités scientifiques, organisation des festivals, célébrations et autres activités sociales, aide aux associations...etc.

2.3 Les missions de l'entreprise :

La mission de l'entreprise est la base de la vision de celle-ci. La mission décrit le but principal de l'entreprise qui est la raison pour laquelle elle a été créée. Son objectif varie selon le type d'entreprise et le système social dans lequel elle exerce son activité.

La mission est souvent reliée à l'entreprise mais elle concerne n'importe quel type d'organisation comme les associations par exemple.

En 1973, Peter Drucker énuméra pour l'une des première fois la notion de mission d'entreprise : « La plus importante cause de frustration et d'échecs dans les entreprises provient d'une réflexion insuffisante sur la mission d'entreprise ».⁵

La mission n'est pas simplement une description d'une organisation par une partie externe, mais une expression, faite par ses dirigeants, de leurs désirs et intentions pour l'organisation. Pour diffuser cette expression, l'organisation utilise l'énoncé de mission.⁶

- Les missions du dirigeant : en tant que personnalité centrale est décisionnaire, nous pourrions dire que le dirigeant doit mener à bien 4 grandes missions :
 - La gestion de l'entreprise : organiser, gérer et administrer l'entreprise afin de lui permettre d'être pérenne et de se développer.
 - Le commerce : développer l'activité de l'entreprise.
 - La production : s'assurer de la qualité de la production des biens et des services commercialisés.
 - Le management et les ressources humaines : s'assurer de l'animation des équipes (réglementation, gestion administrative, motivation, formation...).

Ces quatre missions sont un peu les quatre piliers qui maintiennent l'entreprise à flot et la font grandir. Si l'un des piliers vient à défaillir, l'entreprise devient bancal et se met en danger.

⁵ « Vision d'entreprise », sur Coaching d'équipe. Orygin Conseil, 1^{er} décembre 2018
Peter Drucker : Professeur, consultant américain en management d'entreprise, auteur et théoricien.
⁶ « Mission StatementDefinition – Entrepreneur Small Business Encyclopedia », sur entrepreneur.

Section2 : la banque, acteur de l'intermédiation

Depuis de longues années, les banques sont devenues des partenaires privilégiés des différents opérateurs économiques en particuliers des entreprises.

En effet, elles entretiennent des rapports de coopération connexes avec les entreprises fondées principalement sur l'allocation des capitaux.

Parfois elles interviennent directement dans la création et le financement de celles-ci, alors que d'autres les accompagnent dans leurs activités courantes.

La banque, concept universellement utilisé, désigne tout à la fois une entreprise ou institution, une activité, un secteur, un métier ou une profession. Elle est située au centre de l'activité économique, la banque est l'interlocuteur quotidien de sa clientèle, particuliers, entreprises et pouvoir publics.

1. Définition :

Le terme « Banque » est une appellation très utilisée et qui présente un coté passe partout, recouvre en fait tout un ensemble d'organisation à fonction, statuts ou activités fort différents.

La banque est une entreprise comme toutes autres entreprises, elle a un statut juridique, une organisation, un système de gestion, mais à leur différence, elle crée de la monnaie.

Une banque est "un établissement qui reçoit du public des dépôts de fonds qu'il réemploie pour son propre compte en opérations de crédit"

« La banque est un élément clé de la solidarité de l'économie, son efficacité et sa rentabilité sont cruciales pour la circulation, la mobilisation, l'affectation et la création des ressources financières autrement dit pour la croissance et l'emploi. »⁷

Une banque peut être défini comme étant une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne des clients, accorde des prêts, offre des services financiers sous forme variables, permettent le financement de l'activité économique.

Elle est ainsi, un établissement de crédit ayant pour objectif de procurer des services financiers aux entreprises bien comme aux particuliers, publique ou privé.

⁷George Pauget et Jean Bethèse, 2007, « Les 100 mots de la banque » 1^{ère} édition : page 5 à 7.

Ces services sont aujourd'hui fournis par un réseau d'institutions, telles que les banques à statut commercial, les banques d'affaires et les institutions financières spécialisées qui agissent sous le contrôle d'autorités et par lesquelles figurent les banques centrales.

Toutes les banques collectent les ressources auprès du public, distribuent des crédits, mettent à la disposition de la clientèle des moyens de paiements et assurent la gestion de ces derniers. Elles effectuent aussi différentes opérations connexes.

2. Ses typologies, son rôle, ses activités et ses missions :

2.1 Les typologies des banques :

Les banques offrent une gamme variée des services. Elles se présentent sous différentes formes et structures, chacune adaptée à des besoins spécifiques.

2.1.1 Les banques centrales :

Les banques centrales sont les banques des banques

En Europe, la banque centrale s'appelle la Banque Centrale Européenne (BCE). Aux Etats-Unis, la banque centrale porte le nom de réserve fédérale américaine ou FED (Fédéral réserve system). La plupart des pays sont rattachés à une banque centrale.

Les banques centrales sont des organisations qui ont une influence sur l'économie mondiale. Elles sont responsables de la création de monnaie. Par exemple la BCE gère la création des euros tandis que la FED s'occupe de la création de dollars.

Le rôle des banques centrales est le soutien de l'activité économique tout en maintenant l'inflation à un niveau raisonnable. Ainsi elles fixent le niveau des taux directeur de l'économie. Le taux directeur étant le taux auquel les autres banques qui dépendent de cette banque centrale vont emprunter de l'argent. Ce taux a une influence sur tous les autres taux d'intérêt, comme les crédits immobiliers, les crédits à la consommation...

Selon Frédéric S. Mishkin⁸ : « Une banque centrale est une institution créée par le gouvernement chargée de réguler et de superviser le système bancaire, d'émettre la monnaie et de mettre en œuvre la politique monétaire. Elle est responsable de la stabilité des prix, de la stabilité financière et du maintien du plein emploi. »

2.1.2 Les banques commerciales :

⁸Frédéric S. Mishkin, 1986, « Monnaie, banques et marchés financiers », 6^{ème} Edition, PARIS, P23.

Les banques commerciales sont aussi appelées banques de détail. C'est le type de banques avec lequel le grand public est le plus familier. En effet les banques commerciales sont les banques dans lesquelles nous avons tous notre compte bancaire ainsi que nos comptes épargne. Ces dernières proposent des services bancaires tels que l'ouverture de comptes courants, qui permettent aux clients de déposer, retirer et gérer leur argent au quotidien, avec tous les services qui vont avec comme par exemple la mise à disposition de moyens de paiement (carte bancaire, chéquier...). Elles proposent également des comptes d'épargne, qui permettent aux clients de mettre de côté leur argent et de gagner des intérêts sur leurs dépôts. Aussi elles accordent des prêts aux particuliers et aux entreprises.⁹

2.1.3 Les banques d'investissement :

Les banques d'investissement se concentrent sur les activités liées au marché financier. Elles achètent et vendent des actions, des obligations ou des produits dérivés sur les marchés financiers. Elles travaillent souvent avec des clients institutionnels et des entreprises pour les aider à lever des capitaux.

2.1.4 Les banques d'affaires :

Les banques d'affaires s'occupent de finance d'entreprises. Elles sont au service exclusif d'entreprises qu'elle accompagne dans leur stratégie de financement et de développement. Les banques d'affaires se financent essentiellement sur le marché interbancaire (auprès des autres banques) des banques centrales ou des marchés financiers, par voie d'emprunt. Cela les rend vulnérables en cas de crise de liquidité comme en 2008 avec les subprimes.¹⁰

Elles se rémunèrent grâce aux commissions acquises au titre des services ou conseils rendus aux entreprises. Elles interviennent principalement dans 3 types de métiers : le conseil, la gestion de haut de bilan et la préparation des opérations boursières. D'après Georges Pauget Jean-Paul Betbèze¹¹ : « la banque d'affaires conseille des entreprises, ou plus exactement leurs dirigeants, sur ce qu'ils pourraient faire pour restructurer leur passif (augmenter le capital, émettre des titres de dette plus ou moins sophistiqués...), et plus encore, pour revoir leurs actifs. Ce sont les propositions d'achat de gré à gré d'entreprises, ou par offre publique d'achat (OPA), ou de vente (OPV) pour telle ou telle de leurs activités. En d'autres termes, la

⁹Frédéric S. Mishkin, 1986, « Monnaie, banques et marchés financiers », 6ème Edition, PARIS.

¹⁰Georges Pauget Jean-Paul Betbèze, Mai 2007, « LES 100 MOTS DE LA BANQUE », France, P45.

¹¹Georges Pauget Jean-Paul Betbèze, Mai 2007, « LES 100 MOTS DE LA BANQUE », France, P66.

banque d'affaires escorte la stratégie de l'entreprise, et parfois aussi la précède en ce sens qu'elle propose au chef d'entreprise de prendre des initiatives. »

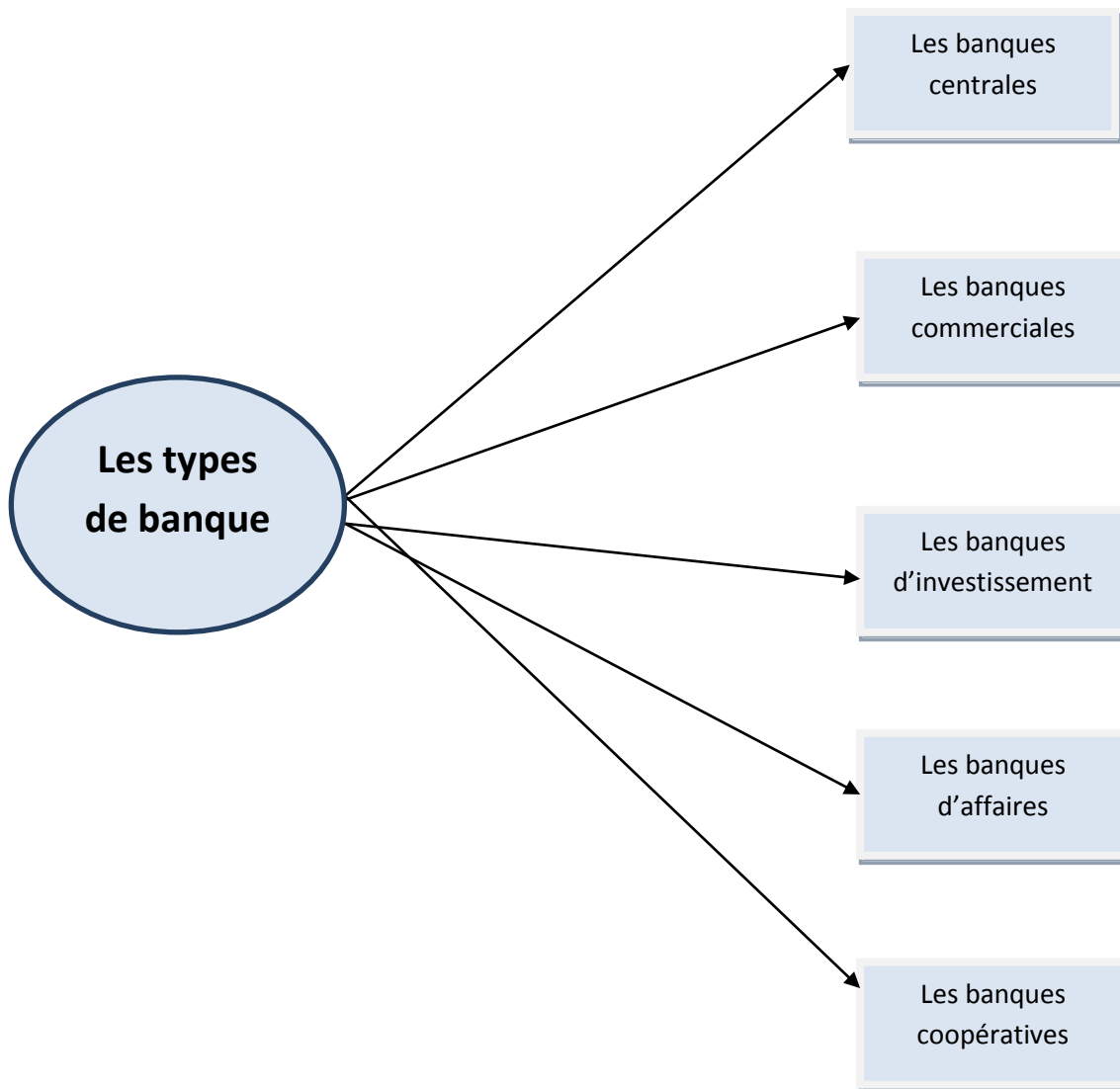
2.1.5 Les banques coopératives :

Les banques coopératives Aussi appelées caisses populaires ou coopératives de crédit, ces banques sont détenues et gérées par leurs membres, qui sont souvent des clients et des utilisateurs des services de la banque. Les bénéfices réalisés par la banque sont réinvestis pour le bénéfice des membres.

Selon Georges Pauget Jean-Paul Betbèze¹² : « Devenir sociétaire, c'est un engagement et un statut. L'engagement, c'est une adhésion aux valeurs coopératives et mutualistes, surtout la responsabilité, la solidarité, la transparence. Le statut, c'est que le sociétaire est un client de son agence, qui bénéficie à ce titre de l'ensemble des produits et services proposés, mais un client pas tout à fait comme un autre puisqu'en souscrivant des parts sociales de sa caisse locale, il en est devenu copropriétaire »

¹²Georges Pauget Jean-Paul Betbèze, Mai 2007, « LES 100 MOTS DE LA BANQUE », P116,117.

Figure n°1 : Les types de banque



Source : Etablie par nos-soins

2.2 Le rôle de la banque :

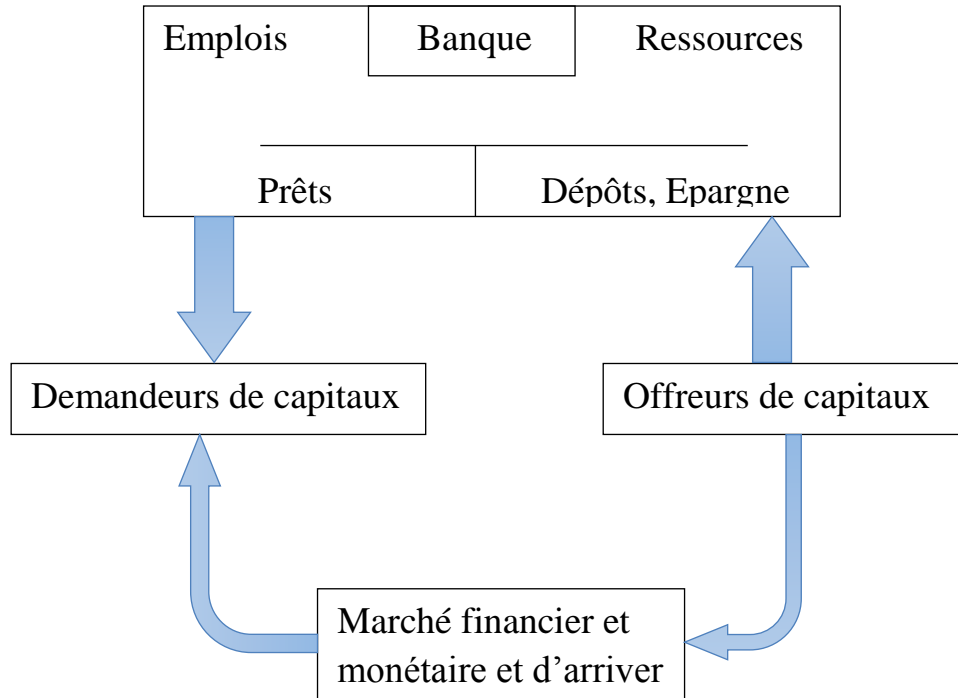
Une banque est une entreprise dont l'activité principale consiste à gérer les dépôts et collecter de l'épargne des clients, accorder des prêts et offrir des services financiers. Elle joue ainsi le rôle d'intermédiaire entre épargnants et emprunteurs. Une banque fournit en outre de prestations financières telles que les règlements de paiements, la gestion de fortune ou les opérations de change, et aussi, elle joue un rôle de désintermédiation ¹³(marché direct).

- Les offreurs de capitaux investissent directement sur les marchés.

¹³P.Garsulaut et S.Priani. « La banque : fonctionnement et stratégie » Ed ; economica Paris 1997, P28.

- Les demandeurs de capitaux de financent auprès des marchés.

Figure n°2 : le rôle économique de la banque



Source : Etablie par nos-soins

2.3 Les activités de la banque :

Les fonctions de la banque, dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se présentent comme suit :

2.3.1 La collecte des dépôts (ou ressources) :

Selon la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, « sont considérés comme fond reçus du public les fonds recueillis des tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer »¹⁴. On distingue deux types de dépôts : les dépôts à vue et les dépôts à terme.

¹⁴ BOUHRIZ Daidj Aicha « innovation technologiques des services bancaire et financiers » Mémoire de magister, Tlemcen, 2004, P 9-11.

- **Les dépôts à vue** : ce sont des dépôts ou le déposant peut les retirer à n'importe quel moment. Ils sont matérialisés par l'ouverture des différents comptes (les comptes chèques, les comptes courants).
- **Les dépôts à terme** : contrairement aux dépôts à vue, les dépôts à termes constituent l'ensemble des dépôts qui sont déposés au niveau des banques pour une période déterminée ou fixée à l'avance.

A partir de ces dépôts, la banque dispose de fonds, qu'elle peut utiliser librement, à condition d'être toujours en mesure de les restituer si le déposant le demande. Pour ce faire, elle est tenue de respecter certain un rapport entre ses réserves de monnaie et les prêts qu'elle consent (coefficient de liquidité). Cette exigence de solvabilité des établissements de crédit est renforcée par le mécanisme dit des réserves obligatoires, que chaque banque doit constituer auprès de sa banque centrale.

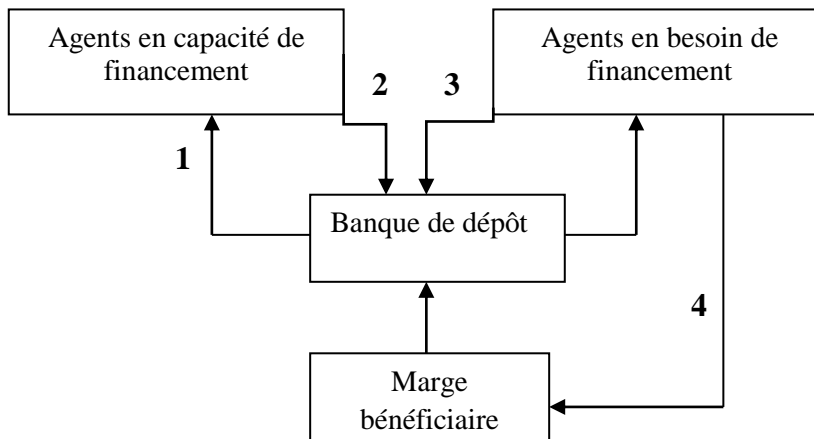
2.3.2 La distribution des crédits :

Cette fonction exercée par les banques s'effectue dans le but d'accroître sa part dans le marché ainsi que sa rentabilité. Elle constitue le financement des besoins des différents agents économiques dignes de confiance pour investir, produire et consommer toute en leurs octroyant des crédits. Cependant les crédits résultent de la transformation de dépôts, ceci fait de la banque la principale créatrice de la monnaie.

L'intermédiation constitue le cœur de l'activité de la banque et la base de sa rentabilité du moment qu'elle produit une marge financière résultant de la différence entre produits reçus sur les emplois et les coûts des ressources collectées.¹⁵

¹⁵ Cours de gestion bancaire. Mr Bellalimaster1 finance d'entreprise 2020-2021p50.

Figure n°3 : L'intermédiation bancaire



- 1 : capitaux prêtés
- 2 : intérêts versés
- 3 : capitaux empruntés
- 4 : intérêts

Source : mémoire fin d'étude « Financement bancaire d'une entreprise ; montage d'un crédit d'investissement » réalisé par Fermas .M et Boumeraou .A promotion 2019

2.3.3 La banque en tant que offreur de services :

En plus des deux fonctions classiques, on trouve que la banque offre de multiples services au profit de sa clientèle. Les opérations de service sont devenues l'une des plus importantes activités réalisées par la banque. Et parmi ses services on trouve principalement :

- Le banquier est conseiller en matière d'achat et vente de titre, et moment d'émission.
- Dans le domaine de placement pour les comptes des tiers, le banquier devient intermédiaire et offre des services pour le compte de ses clients.
- La banque met en place un système de paiement qui permet de faciliter le transfert des moyens de paiements d'un agent à un autre, encaissement (chèque, virement, carte bancaire) c'est-à-dire l'utilisation des réseaux de transfert par la banque

2.4 Les missions de la banque :

La banque a deux missions principales qui sont les suivantes :

2.4.1 Les missions générales :

- La gestion des réserves internationales.
- Veiller à l'application de la réglementation des changes.

- L'émission et la gestion de monnaie fiduciaire.
- Formuler la politique et du crédit.
- Exercer la surveillance et le contrôle des activités bancaires, ce qui se traduit par veiller au bon fonctionnement et la sécurité des systèmes de paiement.

2.4.2 Les missions accessoires et d'intérêt général :

- L'élaboration de la balance de paiement.
- Le concours apporté au gouvernement.
- La tenue des comptes de l'Etat, des organismes publics et para public.
- La mise en place d'une chambre de compensation.
- La centralisation des risques.
- L'information économique et financière.
- Les conseils au gouvernement dans le domaine bancaire et financier.
- Banquier des établissements financiers et peut apporter son concours par mécanisme de refinancement.¹⁶

Section 3 : Relation Banque-Entreprises

La vie économique de tout le jour est dominée par deux acteurs principaux qui sont incontournables : il s'agit d'un côté de la banque et de l'autre coté de l'entreprise. Ces deux acteurs majeurs de la vie économique, la relation est basée une dépendance réciproque la banque constitue une source de financement non négligeable pour les entreprises.

1. Besoins de l'entreprise :

Au sein de la vie économique, deux acteurs majeurs occupent une place prépondérante : la banque et l'entreprise. Ces deux acteurs entretiennent une relation de dépendance réciproque, la banque représentant une source de financement importante pour les entreprises.

1.1 Besoins du cycle d'investissement :

Le cycle d'investissement concerne toutes les dépenses à long terme de l'entreprise, telles que l'acquisition de biens durables tels que les machines, le matériel de production, le matériel de transport, etc. Pour financer ces investissements, l'entreprise doit disposer de ressources stables, notamment les fonds propres qui appartiennent aux associés et comprennent les augmentations de capital et l'autofinancement généré par l'activité de

¹⁶Op- cite p 51.

l'entreprise, les fonds prêtés par les créanciers, tels que les emprunts obligataires et les emprunts auprès des banques et des établissements de crédit, ainsi que le crédit-bail, qui constitue à la fois un procédé d'investissement et une modalité de financement. En effet, l'entreprise choisit l'immobilisation qu'elle désire acquérir, puis une société spécialisée dans le crédit-bail l'achète pour elle et la lui loue avec une option d'achat à la fin du contrat.

1.2 Besoins du cycle d'exploitation :

Le fonctionnement d'une entreprise nécessite la disponibilité d'actifs physiques et financiers, ce qui peut être divisé en trois phases distinctes qui sont :

- **phase d'approvisionnement:** dans cette phase, l'entreprise achète les différents biens et services nécessaires à son activité
- **phase de production:** dans cette période, l'entreprise transforme les différents biens pour en faire un produit fini
- **Phase de commercialisation :** on l'appelle également, phase de vente, dans laquelle l'entreprise vend ses différents biens et services.

1.3 Avantages et inconvénients de la relation :

On peut soustraire des avantages comme des inconvénients à partir de la relation entre ces deux acteurs :

1.3.1 Les avantages de la relation :

Les entreprises entretiennent une relation de dépendance mutuelle avec les banques, qui leur permettent d'accumuler des informations confidentielles sur la gestion de l'entreprise, ses relations avec ses fournisseurs et ses clients, sa trésorerie ainsi que sur ses incidents de paiement éventuels ou ses activités. Cette relation de long terme offre à la banque un avantage de coût et lui permet de recueillir davantage d'informations sur une entreprise donnée que ne le pourrait une autre banque qui ne serait pas impliquée dans cette relation. De ce fait, la banque est en mesure d'obtenir un historique précis des remboursements passés de l'entreprise qui sollicite un nouveau crédit et de discerner les entreprises honnêtes de celles qui dissimulent une partie de leur résultat pour minorer leur montant de remboursement.

1.3.2 Les inconvénients de la relation :

L'instauration d'une relation privilégiée entre une banque et une entreprise peut avoir des conséquences négatives sur l'efficacité du marché du crédit et l'équilibre du secteur bancaire. En effet, la banque développe une relation de fidélité avec l'entreprise cliente, ce qui

lui permet d'accéder à des informations confidentielles que les autres banques ne peuvent pas obtenir. Cette rente d'information peut rendre difficile pour l'entreprise de changer de banque en cas de désaccord, car la rupture d'une relation de longue durée peut être interprétée par les autres banques comme un signal de difficultés financières que la banque initiale ne souhaite plus supporter.

2. Notion de crédit bancaire :

2.1 Les différentes définitions de crédit bancaire :

2.1.1 Définition étymologique :

Le crédit est une expression de confiance d'origine Grecque, le mot crédit découle de mot grec « crédéré » C'est à dire croire, autrement dit, faire confiance. C'est Une confiance qui s'acquière par une promesse, ainsi peut-on affirmer et mettre en équation la combinaison des trois facteurs : $CONFIANCE + TEMPS + PROMESSE = CREDIT$

Un banquier appelle, par conséquent, un crédit toute opération par laquelle, faisant confiance à son client, il accorde à celui-ci le concours de ses capitaux ou de sa garantie.¹⁷

2.1.2 Définition juridique :

L'opération de crédit est définie dans l'ordonnancement ¹⁸ N° 03-11 aout 2003 portant sur la monnaie et le crédit dans son article N°68, le concept de crédit est défini comme suit : « Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une personne, ou prend dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel que l'aval, cautionnement ou une garantie, sont assimilés aux opérations de crédit, les opérations de location assortie d'option d'achat, notamment le crédit-bail ».

2.1.3 Définition économique :

Au sens économique, le crédit suppose la réunion de deux éléments fondamentaux. On y trouve d'abord une idée d'anticipation, d'avance sur le temps par la remise immédiate d'un bien ou d'une somme d'argent à une personne qui devra restituer l'équivalent et par là, un facteur de confiance naît.¹⁹

¹⁷HADJ SADOK.T : « les risques de l'entreprise et de la banque », Edition DAHLAB, M'sila, 2007, p11.

¹⁸Ord N°03/11, p26.

¹⁹ BOUSQUET.JEAN, « l'entreprise et les banques », collection droit et gestion, Paris, 1997, p63.

Conclusion

Dans le tissu économique complexe d'aujourd'hui, l'entreprise et la banque sont deux piliers indissociables. Les entreprises sont les forces motrices de la croissance économique, générant des emplois, stimulant l'innovation et répondant aux besoins des consommateurs, pourtant, elles dépendent fortement des services bancaires pour assurer leur liquidité, financer leurs projets et gérer leurs finances au jour le jour.

En parallèle, les banques jouent un rôle critique en mobilisant l'épargne et en la mettant à la disposition des entreprises sous forme de crédits et de prêts. Cette synergie entre les entreprises et les banques est cruciale pour le fonctionnement harmonieux de l'économie, elle sous-tend la nécessité d'une collaboration étroite et de la confiance mutuelle entre ces deux acteurs.

En conclusion, la relation entre les entreprises et les banques est un élément essentiel de la prospérité économique et de la stabilité financière, montrant ainsi à quel point elles sont interconnectées et dépendantes l'une de l'autre.

Chapitre II :

La typologie des crédits

Introduction

De nos jours, les entreprises éprouvent continuellement des besoins de capitaux pour financer leurs différentes activités et, par la même assurer leur présence sur les marchés et leur développement.

Parmi les choix qui se présentent à l'entreprise, la banque est, par excellence la première source de financement, à laquelle elle peut recourir. Ce choix est motivé par la panoplie de services offerts par les banques qui peuvent couvrir aussi bien les besoins de fonctionnement que ceux d'investissement.

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

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

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

Les crédits bancaires sont destinés principalement au financement des entreprises, mais, la banque n'a pas omis les ménages en leur proposant des crédits aux particuliers répondant à leurs besoins de consommation et d'accession à la propriété immobilière.

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

Nous développerons ainsi le concours bancaire à court terme en matière d'exploitation, pour passer au long et moyen terme en matière d'investissement, ensuite on donne un aperçu sur les crédits aux particuliers, pour enfin développer le financement du commerce extérieur.

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

Le processus de production d'une entreprise est généralement constitué de trois étapes principales : l'achat, la fabrication et la vente. Cependant, au cours de ces étapes, des problèmes peuvent survenir, entraînant des difficultés de trésorerie pour l'entreprise. Ces difficultés peuvent se traduire par une augmentation du besoin en fonds de roulement (BFR) qui dépasse la capacité de couverture du fonds de roulement (FR). Dans de telles situations, il est courant que l'entreprise sollicite l'aide de son banquier pour obtenir des crédits à court terme, dont la durée ne doit pas dépasser une année.

Les deux types de crédits les plus couramment utilisés dans ce contexte sont les crédits par caisse et les crédits par signature. Dans ce qui suit, nous allons examiner de manière approfondie ces deux types de crédits.

1. Les crédits par caisse :

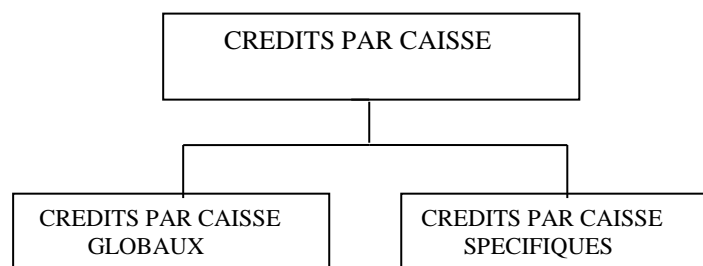
Ce sont des crédits accordés à une entreprise pour améliorer sa trésorerie à titre temporaire, et sans prise systématique de garanties particulières. Le banquier se préoccupe donc avant tout de la solvabilité à court terme de son client. Ce type de crédit finance le cycle d'exploitation des entreprises. Son rôle consiste à combler uniquement des déficits de trésorerie. La durée de ce crédit varie de quelques mois à deux années au maximum. Ce cycle d'exploitation passe par des étapes d'approvisionnement, de stockage, de transformation et de commercialisation. Mais généralement il est court, il nécessite des capitaux à court terme.

Le remboursement de ces crédits par les entreprises provient nécessairement de la vente des marchandises ou de l'encaissement des créances commerciales.

Dans les crédits par caisse on retrouve deux grandes catégories :

Crédit par caisse globaux et crédit par caisse spécifiques

Figure n°4 : les deux grandes catégories des crédits par caisse.



Source : Etablie par nous-même.

1.1. Les crédits par caisse globaux :

Les crédits d'exploitation globaux sont destinés à financer l'actif circulant du bilan sans spécification particulière, et sont généralement accordés sous forme d'avances en compte courant. Bien que présentant une grande souplesse et une simplicité de mise en place, cette forme de crédit expose les banquiers à des risques importants en termes de suivi de l'utilisation des fonds. Les crédits d'exploitation globaux comprennent plusieurs types de crédits, tels que la facilité de caisse, le découvert, le crédit de campagne et le crédit relais ou de soudure.

1.1.1. Facilité de caisse :

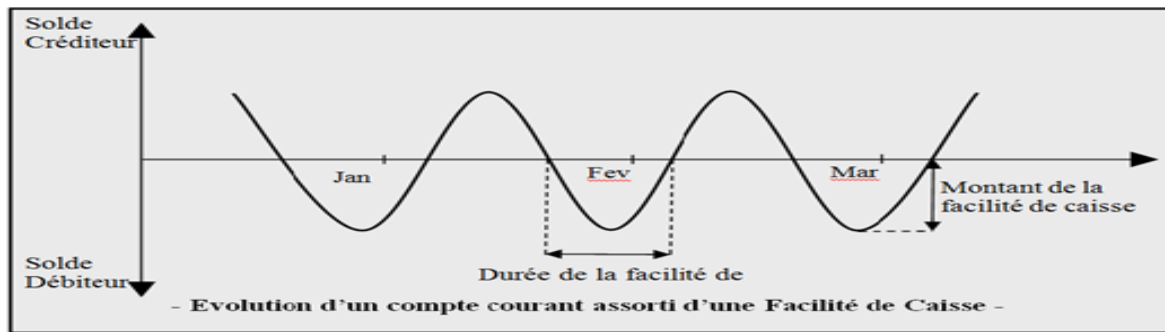
La facilité de caisse est une forme de financement à court terme accordée par les institutions bancaires à une entreprise confrontée à une contrainte transitoire de trésorerie en raison de la différence de temps entre les encaissements et les décaissements. Cette opération est généralement accordée pour garantir le règlement des obligations financières en fin de mois, le paiement des salaires ou la régularisation de la TVA. Elle se caractérise par sa durée limitée à quelques jours seulement.

Luc Bernet¹ (page204) la décrit comme étant un crédit qui répond aux besoins de financement dus au décalage entre entrées et sorties de fonds, et son remboursement est assuré chaque mois par les rentrées décalées .Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fonds de roulement. Son montant dépasse rarement un mois de chiffre d'affaires.

Le banquier peut accorder à son client la possibilité d'utiliser son compte en position de découvert jusqu'à un montant plafond prédéterminé, qui normalement ne dépasse pas le chiffre d'affaires mensuel du client. Cependant, cette autorisation est généralement de courte durée, s'étendant sur quelques jours seulement. Les frais d'intérêts ne sont facturés que sur les montants effectivement utilisés.

Toutefois, le banquier doit surveiller de près l'utilisation de cette facilité de crédit, afin d'éviter qu'elle ne se transforme en découvert, ce qui est fréquent.

Figure n°5 : évolution d'un compte courant assorti d'une facilité de caisse.



Source : BENKRIMI Karim ; Crédit Bancaire et Economie Financière, El Dar EL Othmania. Alger, p119.

1.1.2. Le découvert¹ :

Le découvert bancaire est un financement à court terme destiné à répondre à un besoin de trésorerie d'une entreprise causé par une insuffisance de son fonds de roulement. Il permet à l'entreprise de disposer de liquidités pour une période allant de quelques semaines à plusieurs mois.

Toutefois, ce type de financement comporte un risque non négligeable, étant donné qu'il transforme un concours à court terme en un concours à moyen terme. De ce fait, l'octroi d'un découvert bancaire nécessite une analyse minutieuse de la situation financière de l'entreprise, en particulier de sa trésorerie, ainsi qu'un suivi rigoureux.

Le découvert peut être réescompté auprès de la Banque d'Algérie (BA) s'il est

Matérialisé par un effet de commerce (billet à ordre), on parle alors d'un « découvert Mobilisable².

A cet effet, l'utilisation d'un découvert bancaire est destinée à soutenir les moyens de financement de l'entreprise, plutôt que de simplement combler un manque de liquidités temporaire tel que dans le cas de l'utilisation d'une facilité de caisse. Cette option peut être envisagée pour saisir une opportunité commerciale, telle que l'acquisition d'un important stock de marchandises pour bénéficier des conditions favorables du marché.

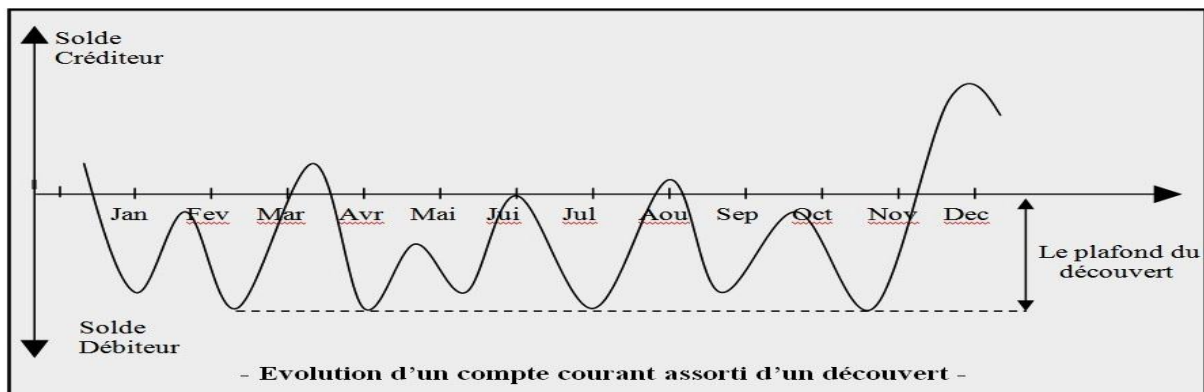
Il est possible de distinguer deux types de découverts bancaires : le découvert classique et le découvert mobilisable.

¹ Farouk BOUYAKOUB, l'Entreprise et le Financement Bancaire, casbah édition, Alger 2000, p235.

² Farouk BOUYAKOUB, l'Entreprise et le Financement Bancaire, casbah édition, Alger 2000, p235.

- **Le découvert classique** : consiste à autoriser le client à maintenir son compte débiteur dans la limite d'un plafond préalablement convenu. Les intérêts débiteurs sont alors calculés en fonction des montants utilisés et de la durée pendant laquelle le compte a présenté un solde débiteur.
- **Le découvert mobilisable**: est mis en place par le crédit du compte du client à hauteur du montant accordé. Les intérêts à payer sont calculés sur le montant total accordé et sur toute la durée de validité du crédit qui est pratiquement de 90 jours.

Figure n°6 : évolution d'un compte courant assorti d'un découvert.



Source : BENKRIMI Karim ; Crédit Bancaire et Economie Financière, El Dar EL Othmania. Alger, p127.

1.1.3 Le crédit de campagne :

Est une forme de financement proposée aux entreprises ayant une activité saisonnière, dans le but de subvenir à leurs besoins en matière de charges d'exploitation pour une période de production donnée. Ce type de concours est particulièrement adapté aux entreprises qui connaissent des fluctuations significatives entre la production et les ventes de leurs produits. Dans le cadre de cette démarche. L'entreprise qui sollicite un tel crédit, doit impérativement présenter à sa banque un plan de financement détaillé de la campagne, incluant les dépenses et les recettes prévisionnelles mensuelles pour la durée de la campagne.

La banque accorde un crédit en fonction du montant nécessaire le plus élevé déterminé par le plan de financement de la campagne. La période d'utilisation du crédit s'étend généralement sur plusieurs mois, conformément à la durée de la campagne. Le remboursement du crédit est conditionné à la réalisation des ventes, de sorte que l'entreprise doit être en mesure de vendre sa production pour rembourser le crédit. Par conséquent, le banquier est exposé à deux risques majeurs :

Un risque d'immobilisation du crédit due à la mévente de la marchandise non périssable. Dans ce cas le remboursement sera retardé.

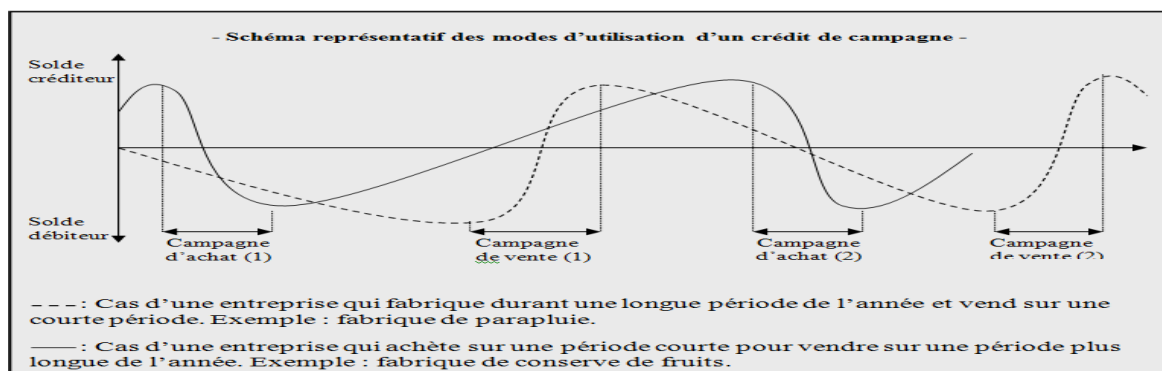
Un risque de non remboursement engendré par la mévente d'une marchandise périssable, provoquant une perte qui compromettrait le remboursement du crédit.

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

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

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

Figure n°7 : représentation des modes d'utilisation d'un crédit de campagne.



Source : BENKRIMI Karim ; Crédit Bancaire et Economie Financière ; El Dar EL Othmania. Alger, p130.

1.1.4. Le crédit relais ou crédit de soudure :

Le crédit relais, également connu sous le nom de crédit de soudure, est une forme de financement qui permet aux entreprises de disposer de fonds à l'avance pour une rentrée de fonds prévue dans un délai spécifié et pour un montant déterminé qui découle d'une transaction exceptionnelle non liée à l'activité courante de l'entreprise. Cette transaction peut inclure des événements tels que l'augmentation de capital, la vente d'un terrain, d'un immeuble, d'un fonds de commerce ou la libération d'un emprunt³.

Cependant, l'octroi de ce type de crédit expose le prêteur à deux types de risques :

³BOUYAKOUB, F « L'entreprise et le financement bancaire », Edition casbah, Alger, p233.

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

Le banquier devrait octroyer un crédit de ce type uniquement lorsque la réalisation de l'opération est considérée comme certaine ou presque certaine. De plus, le montant du crédit accordé doit être inférieur aux sommes à recevoir pour se protéger contre une surestimation éventuelle du prix de cession lors des prévisions.

1.2. Les crédits par caisse spécifique :

Les crédits par caisse sont des types de crédits offerts par les banques pour aider les entreprises à financer un poste spécifique de leur actif circulant. En raison de leur objectif spécifique, ces crédits sont considérés comme une garantie de remboursement en eux-mêmes. Les risques associés à ces crédits sont principalement d'ordre commercial et sont liés à la capacité de l'entreprise à mener à bien les transactions avec ses partenaires commerciaux et à la qualité des clients de l'entreprise. En d'autres termes, la réalisation des opérations commerciales est un facteur déterminant du dénouement du crédit.

Les crédits par caisse peuvent prendre plusieurs formes, notamment :

- les crédits de financement des stocks,
- les crédits de mobilisation de créances.
- les crédits de financement des marchés publics.

1.2.1. Crédits de financement des stocks :

1.2.1.1. Avance sur marchandise :

L'avance sur marchandises est un type de crédit qui permet à une entreprise de financer un stock de marchandises en le mettant en gage auprès d'un créancier, généralement une banque. Le banquier doit s'assurer de la qualité, de la nature et de la valeur des marchandises afin de déterminer la limite de crédit à accorder et de se protéger contre les risques de perte ou de dépréciation de la marchandise.

Afin d'assurer une bonne conservation des marchandises mises en gage, celles-ci sont stockées dans un local de l'entreprise dont le banquier détient la clé, ou dans un local appartenant à un tiers. Dans les deux cas, le banquier créditeur est responsable de la sécurité et de la bonne conservation des marchandises, et doit prendre les mesures nécessaires pour les protéger contre tout dommage ou perte éventuelle.

Il est possible d'obtenir une avance sur marchandises en utilisant une méthode alternative appelée "escompte du warrant". Cette technique présente plusieurs avantages par rapport à l'avance sur marchandises classique, tels qu'une réduction des coûts liés à la gestion des stocks et une plus grande souplesse de financement. Pour réaliser l'escompte du warrant, il suffit de remettre le titre de propriété de la marchandise, c'est-à-dire le warrant, à la banque en échange d'un crédit. Le banquier peut alors revendre le warrant sur le marché, ce qui offre une garantie supplémentaire pour le prêt accordé.

1.2.1.2. Escompte du Warrant :

L'avance sur marchandises peut prendre la forme d'une avance sur warrant, une option intéressante pour les entreprises qui stockent leurs marchandises dans des magasins généraux agréés par l'État. Ces établissements peuvent recevoir et conserver des biens déposés par des industriels ou des commerçants, en échange de quoi ils émettent des récépissés-warrants. Ces titres, qui comportent une partie propriété et une partie gage, attestent de la détention et de la garantie des marchandises entreposées.

- Récépissés : est un document qui atteste du droit de propriété sur la marchandise au bénéfice de son détenteur. On le considère donc comme le titre de propriété de la marchandise en question.
- Warrants : est un titre de gage qui confère au porteur le droit de posséder une garantie sur les marchandises stockées dans le magasin général. En d'autres termes, il représente un droit de sûreté sur les marchandises déposées, qui peut être utilisé pour garantir un prêt ou un crédit.

Une entreprise peut obtenir une avance garantie par ses marchandises en endossant le warrant à l'ordre de sa banque et en s'engageant à rembourser le prêt à l'échéance du warrant, à condition que le montant de l'avance ne dépasse pas la valeur des marchandises déposées. Si le crédit n'est pas remboursé à temps, la banque peut vendre les marchandises et poursuivre les signataires pour obtenir le reliquat si le produit de la vente est inférieur au montant prêté.

Cependant, il convient de noter que la pratique du warrant en Algérie est tributaire de la reprise de l'activité des magasins généraux.

1.2.2. Crédits de mobilisation des créances :

1.2.2.1.L'Escompte commercial :

L'escompte est une opération de crédit dans laquelle la banque met à disposition du porteur d'un effet de commerce à échéance future le montant de cet effet, déduit des intérêts et des commissions⁴, en échange du transfert de propriété de la créance et de ses accessoires. Cela équivaut à un achat comptant de la créance à terme, réalisé par le versement du montant de l'effet, diminué des agios, avant l'échéance, contre remise du titre.

L'escompte commercial est une opération courante dans le monde des affaires qui implique trois parties distinctes : le débiteur, l'escompteur et l'acheteur. Le débiteur est la personne qui doit de l'argent à l'entreprise qui souhaite faire l'escompte, tandis que l'escompteur est une entreprise spécialisée dans l'escompte de lettres de change et d'autres instruments financiers similaires. L'acheteur est la banque qui achète l'effet de commerce auprès de l'escompteur.

En pratique, l'escompteur émet généralement une lettre de change sur son débiteur, qui est ensuite présentée à la banque pour être escomptée. L'escompte permet ainsi à l'entreprise bénéficiaire de l'opération de disposer immédiatement des fonds correspondant à la créance commerciale, sans attendre la date d'échéance. En contrepartie, l'escompteur prélève des agios, qui représentent les intérêts et les frais de commission liés à l'opération.

Il convient de noter que l'escompte diffère de l'encaissement, qui consiste simplement à remettre un effet de commerce à une banque en vue de son encaissement à l'échéance. Si le créancier n'a pas besoin de trésorerie immédiate, il peut ainsi choisir d'encaisser son effet de commerce à la date d'échéance sans passer par une opération d'escompte.

Il est possible de calculer l'escompte à l'aide de la formule suivante :

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

Cette formule permet de déterminer le montant de l'escompte à partir :

- Du capital de la créance (C),
- Du taux d'escompte (T)
- De la durée restant jusqu'à l'échéance (N).

⁴ Farouk BOUYAKOUB, l'Entreprise et le Financement Bancaire, casbah édition, Alger 2000, p240.

Autrement dit, elle permet de calculer les agios qui seront déduits du montant de l'effet avant son échéance.

En résumé, l'escompte est un outil financier utile pour les entreprises qui souhaitent disposer rapidement de liquidités. Il permet de transformer une créance commerciale à terme en une ressource en argent comptant, moyennant des frais d'agios payés à l'escompteur.

1.2.2.1.1 Aspects juridiques de l'escompte :

Lorsqu'un banquier escompte un effet de commerce pour son client, il ne se contente pas d'agir en tant que simple mandataire. En effet, en accordant un crédit à son client, le banquier devient un créancier cambiaire et bénéficie de droits particuliers qui sont définis par le droit cambiaire⁵.

- Le premier de ces droits est la propriété de la provision. La provision représente la créance du fournisseur sur l'acheteur, et lorsqu'un banquier escompte un effet de commerce, il en devient le propriétaire de plein droit. Cela signifie que le banquier peut exercer tous les droits attachés à la provision et en disposer librement.
- Le deuxième droit dont bénéficie le banquier est la solidarité des signataires. Cela signifie que le banquier peut réclamer le paiement de l'effet escompté à toutes les personnes qui ont apposé leurs signatures sur l'effet, qu'il s'agisse du cédé, du cédant ou d'éventuels avalistes. Cette solidarité des signataires est une garantie pour le banquier qui peut ainsi s'assurer que le paiement sera effectué, même si l'un des signataires n'est pas en mesure de régler sa part.
- Le troisième droit est l'inopposabilité des exceptions. En escomptant un effet de commerce, le banquier devient le porteur légitime de cet effet. Le débiteur accepteur de l'effet ne peut donc pas opposer au banquier les litiges qu'il pourrait avoir avec le cédant. Cette règle permet de garantir la sécurité de la transaction et de prévenir les risques de contestation ultérieure⁶.

Il convient de noter que dans la pratique, seules les lettres de change ayant été acceptées par le tiré sont susceptibles d'être escomptées.

1.2.2.1.2 Avantages de l'escompte :

On énumère différents avantages de l'escompte pour l'entreprise et la banque :

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

⁶ Droit cambiaire : Branche du droit commercial relative aux effets de commerce.

- **Pour l'entreprise :**

- Grâce à l'escompte, l'entreprise peut convertir ses créances à terme en liquidités immédiates, étant donné qu'elle vend ses produits ou services à crédit.
- L'escompte présente aussi un coût avantageux en comparaison avec d'autres types de crédit en espèces.

- **Pour banque :**

- En plus d'être issu d'une transaction commerciale, ce qui augmente les chances de recouvrement auprès du débiteur, l'escompte offre au banquier deux options de recours : l'une contre le tiré et l'autre contre le cédant.
- En cas de besoin, le banquier peut recourir au refinancement sur le marché monétaire grâce à l'opération d'escompte.
- Étant donné que l'effet de commerce est indivisible, cela conduit à une augmentation des dépôts de la banque.

1.2.2.1.3 Risque de l'escompte :

Il existe différents types de risque de l'escompte, tels que :

- **Les risques liés au tiré :**

Lorsqu'il procède à l'escompte, le banquier apporte son soutien financier à son client cédant, mais le remboursement sera effectué par un tiers débiteur à l'échéance. Il est donc crucial pour le banquier de s'assurer de la solvabilité de son client et du débiteur. Pour ce faire, il peut avoir recours aux fichiers de la centrale des impayés de la Banque d'Algérie.

Pour que l'opération d'escompte soit couronnée de succès, le tiré doit remplir deux conditions :

- Avoir préalablement signé un avis de domiciliation.
- Disposer d'une provision suffisante sur son compte pour couvrir le montant de l'effet.

- **Les risques liés au tireur :**

Si l'effet de commerce n'est pas payé à l'échéance, le banquier cessionnaire demandera alors le remboursement au cédant. Si le compte de ce dernier dispose de suffisamment

de provisions, le banquier pourra récupérer la somme avancée en débitant le compte du cédant. Dans le cas contraire, le recouvrement peut se révéler plus difficile.

- **Les risques liés au papier :**

Le banquier doit être vigilant tout au long de l'opération pour éviter les risques de fraude qui peuvent prendre différentes formes :

- Le papier de complaisance se réfère à un tirage d'effet de commerce qui est effectué sans qu'il n'y ait de relation commerciale entre le cédant et le cédé.
- Le papier creux désigne un effet de commerce qui est tiré sur une entreprise fictive ou qui ne doit rien, ne correspondant à aucune réalité économique.
- le papier de famille correspond à l'émission d'effets de commerce entre des entreprises liées, dans le but de générer de la trésorerie en les escomptant, sans qu'il y ait de transaction commerciale réelle.
- Le papier brûlant désigne un effet de commerce dont l'échéance est imminente, généralement dans moins de 15 jours. Cette situation empêche le banquier de mener une enquête approfondie pour vérifier la solvabilité du débiteur et peut augmenter le risque de fraude ou de non-paiement.

En Algérie, la lettre de change est peu utilisée, ce qui entraîne le chèque comme le principal document présenté pour escompte aux guichets des banques.

La méthode de rémunération de l'escompte diffère pour le chèque, car contrairement à la lettre de change, il n'y a pas de date d'échéance fixe. La rémunération est calculée sur la base d'un nombre de jours spécifié selon le lieu de paiement du chèque, qui varie généralement entre 7, 15 et 21 jours.

Le montant maximum autorisé pour l'escompte est déterminé en prenant en compte les chèques les plus importants présentés par l'entreprise pour encaissement.

1.2.3. Crédits de financement des marchés publics :

Le marché public est un contrat officiel entre une administration publique et un fournisseur ou un entrepreneur, qui vise à réaliser des travaux, des livraisons, des fournitures de marchandises ou des prestations de services. Cependant, les paiements de l'administration

publique peuvent souvent prendre du temps⁷, ce qui peut entraîner une lourde charge de trésorerie pour le fournisseur ou l'entrepreneur.

Pour pallier à cette difficulté, les banques proposent des concours bancaires aux titulaires de marchés publics, en échange d'une garantie. Cette garantie est obtenue en nantissant les créances détenues sur l'administration publique, matérialisé par le nantissement du marché unique.

En d'autres termes, le fournisseur ou l'entrepreneur peut obtenir un prêt de la banque en utilisant le marché public comme garantie. Ainsi, la banque pourra récupérer son argent en cas de non-paiement de l'administration publique, en utilisant les créances nanties du marché public comme moyen de paiement. Cette solution peut aider les fournisseurs et les entrepreneurs à surmonter les difficultés financières liées aux retards de paiement de l'administration publique, en leur offrant une source de financement alternative et en réduisant leur charge de trésorerie.

1.2.3.1. Modes de passation des marchés :

- L'adjudication générale est une procédure de mise en concurrence des entrepreneurs ou fournisseurs intéressés par un marché public. Chacun d'entre eux doit présenter une soumission qui détaille ses conditions, telles que le prix et les délais de réalisation. Le marché est ensuite attribué à l'offre jugée la plus avantageuse, en prenant en compte notamment le critère de prix.
- L'adjudication restreinte est mise en place dans le cas où les prestations à réaliser requièrent des qualifications techniques et des capacités financières particulières qui ne sont possédées que par certains fournisseurs. Ainsi, seuls les fournisseurs préalablement sélectionnés peuvent soumettre une proposition pour le marché en question.
- Le marché de gré à gré est un contrat conclu directement entre l'acheteur et un vendeur spécifique, qui est le seul en mesure de répondre aux besoins du marché en question. Ce type de marché est souvent réservé à des fournisseurs disposant d'un monopole ou d'une position privilégiée dans leur domaine d'activité.

⁷Cours de gestion bancaire, Mr Bellali master1 2020-2021, p69.

1.2.3.2. Procédure de nantissement du marché :**1.2.3.2.1 Délivrance du titre unique :**

Lorsqu'un soumissionnaire remporte un marché, il est désigné comme cocontractant. Pour certifier cette désignation, il est possible d'apposer la mention « titre unique » sur un des exemplaires du contrat relatif au marché ou sur un extrait signé de ce contrat.

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

- La désignation de l'exemplaire unique comme titre unique garantit qu'il ne peut être reproduit, ce qui empêche le financement simultané d'un même marché par plusieurs parties.
- Le titre unique est annoté avec les informations du comptable assignataire, qui est responsable d'approuver le paiement lié au marché, ainsi que du fonctionnaire qui fournit le décompte des droits constatés sur l'administration et l'estimatif des travaux réalisés. Ces informations sont cruciales pour le banquier, car elles lui permettent de savoir à qui envoyer l'acte de nantissement pour garantir ses droits en tant que créancier gagiste.

1.2.3.2.2 Etablissement de l'acte de nantissement :

Après avoir examiné la validité du titre unique soumis par le client, le banquier demande à ce dernier de signer un acte de nantissement. Ce document permettra au banquier d'obtenir le statut de créancier gagiste.

1.2.3.2.3 Signification au comptable assignataire :

Après avoir vérifié la régularité du titre unique présenté par le client et signé l'acte de nantissement, le banquier envoie ces documents au comptable assignataire par lettre recommandée avec accusé de réception. Le comptable assignataire devient alors tiers détenteur des sommes représentatives des créances sur l'administration et est tenu de payer directement ces sommes au profit du banquier.

1.2.3.3 Formes d'avances sur marchés :**1.2.3.3.1 Crédit de Préfinancement :**

Le crédit de mobilisation permet de financer les achats de matières premières, les fournitures et autres approvisionnements nécessaires pour réaliser les travaux ou les livraisons liés à l'exécution d'un marché public. Ce type de crédit est accordé pendant la

période où le titulaire du marché n'a pas encore de créance sur l'administration, c'est-à-dire durant la phase initiale du marché, appelée également « phase de créances à naître ».

On peut considérer que ce crédit ressemble à un découvert en blanc car le nantissement du marché, qui sert de garantie, n'a pas encore d'effet puisque le titulaire du marché ne possède pas encore de créances sur l'administration.

1.2.3.3.2 Crédits de mobilisation :

Les crédits de mobilisation de créances sont des financements accordés par les banques aux entreprises titulaires de marchés publics ou privés, en échange de l'affectation de leurs créances à la banque en cas de défaillance de l'emprunteur.

Ces crédits sont destinés à permettre aux entreprises de disposer de liquidités nécessaires pour poursuivre leur activité avant d'avoir été payées par leurs clients, généralement l'administration publique. Ils sont ainsi utiles pour financer les approvisionnements nécessaires pour engager les divers travaux ou effectuer les livraisons liées à l'exécution du marché.

Le crédit de mobilisation de créances intervient durant la période où le titulaire du marché ne possède aucune créance sur l'administration, c'est-à-dire la phase dite de « créances à naître » qui correspond à la phase de démarrage. À ce stade, la garantie du nantissement du marché est sans effet puisque l'administration ne doit encore rien au client.

Une fois que le titulaire du marché a effectué les travaux prévus dans le contrat ou livré les marchandises, il entre dans la phase dite de « créances nées ». Il peut alors obtenir des avances sur les sommes qui lui sont dues, qui peuvent revêtir deux formes :

- Des avances sur production d'une attestation de travaux faits ou fournitures effectuées mais non confirmées par un certificat de droit à paiement. Dans ce cas, l'avance ne saurait en aucun cas dépasser 70 % des créances non constatées.
- Des avances sur production d'un certificat de droit à paiement visé par le comptable assignataire. Dans ce cas, l'avance peut atteindre 80 % des créances.

Les crédits de mobilisation de créances sont les plus utilisés dans les banques en raison de leur niveau de sécurité élevé. En effet, les créances cédées en garantie de ces crédits sont directement issues des contrats passés avec des clients de qualité, le plus

souvent des administrations publiques ou des grandes entreprises, et sont donc considérées comme des actifs sûrs.

2. Les crédits d'exploitation par signature :

Les crédits par caisse sont généralement le moyen privilégié pour les banques d'apporter leur soutien aux entreprises. Toutefois, elles peuvent également intervenir sous forme de crédits par signature.

Le crédit par signature, également appelé engagement par signature, correspond à un engagement pris par une banque de se porter garant envers des tiers pour les obligations contractées par certains de ses clients. Ainsi, en cas de défaillance de ces derniers, la banque s'engage à régler les sommes dues aux tiers concernés.

Il existe quatre types de crédits par signature, à savoir :

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

2.1. L'aval :

L'aval est une forme de crédit par signature dans laquelle le banquier s'engage à garantir le paiement d'une traite ou d'un effet de commerce émis par l'un de ses clients. En apposant sa signature sur l'effet, le banquier devient ainsi coobligé solidaire du paiement de celui-ci envers le bénéficiaire de l'effet.

L'aval permet donc au client d'obtenir plus facilement du crédit de la part du bénéficiaire de l'effet, car ce dernier sait qu'il peut se retourner contre le banquier en cas de non-paiement. Cela peut faciliter les transactions commerciales et renforcer la confiance entre les différents acteurs.

Cependant, le banquier qui donne son aval engage sa propre responsabilité, ce qui peut avoir des conséquences financières importantes en cas de défaut de paiement du client. C'est pourquoi les banques peuvent être réticentes à accorder des avals, ou à les accorder qu'à des clients solvables et dignes de confiance.

2.2. L'acceptation :

L'acceptation de banque consiste en l'engagement pris par le banquier de régler une traite qui lui est présentée à son échéance. Cette forme d'engagement se matérialise par l'inscription de

la mention « bon pour acceptation » sur le recto de l'effet de commerce, suivie de la signature du banquier.

Le crédit par acceptation est souvent privilégié pour les transactions internationales, notamment dans le cadre des crédits documentaires et des remises documentaires contre acceptation. Il est également utilisé lorsque la banque ne peut pas escompter l'effet et accepte de le signer pour le client, lui permettant ainsi de le présenter à l'escompte auprès d'une autre banque.

2.3. Le cautionnement :

Le cautionnement est une action régie par le droit civil, telle que définie par l'article 644 du code civil. Il se matérialise par un contrat par lequel une personne s'engage à garantir l'exécution d'une obligation envers le créancier. Dans le cas où le débiteur ne satisferait pas cette obligation, le garant prend la relève pour en assumer la responsabilité⁸. Ce n'est qu'ensuite que le cautionnement peut prendre la forme d'un crédit par signature proposé par la banque.

La banque propose le cautionnement bancaire comme un type de crédit par signature, qui se présente comme un prêt de signature où la banque s'engage à payer à la place de son client, à une échéance déterminée ou dans certaines circonstances précisées dans le contrat. Les créanciers concernés sont généralement les administrations fiscales, les douanes et les administrations publiques, particulièrement pour la réalisation de marchés publics.

Il est possible de distinguer trois types de cautions, en fonction de l'objectif visé :

- Cautions en vue de différer des paiements.
- Cautions en vue d'éviter des décaissements.
- Cautions en vue d'accélérer des encaissements.

2.3.1. Cautions en vue de différer des paiements :

2.3.1.1 Les cautions en douanes :

Afin de pouvoir disposer de la marchandise importée, l'importateur doit tout d'abord régler les droits et taxes correspondants. Toutefois, il est possible pour lui de différer ce paiement en sollicitant son banquier pour obtenir les cautions suivantes :

⁸ Gérard ROUYER - Alain CHOINEL, « La Banque et l'entreprise ».

- **La soumission de crédit à l'enlèvement :**

La caution octroyée par la banque à l'importateur lui permet de récupérer sa marchandise auprès de l'administration des douanes avant que les droits et taxes ne soient calculés. Cette caution assure le paiement des droits et taxes qui seront déterminés et exigibles dans les quinze jours suivant l'enlèvement de la marchandise.

- **La caution à l'entrepôt fictif :**

Cette caution est exigée par les services des douanes à l'importateur qui souhaite bénéficier de la suspension des droits lorsque les marchandises sont entreposées dans ses propres magasins.

- **L'obligation cautionnée en douanes**

En signant une obligation cautionnée "Douane", la banque se porte garante de l'importateur auprès des services des douanes. Cette garantie permet à l'importateur de différer le paiement des droits et taxes de la marchandise importée pendant une période pouvant atteindre 4 mois, dans l'attente de la commercialisation de la marchandise en question.

2.3.1.2 Les cautions fiscales :

Afin d'obtenir un différé de règlement de la TVA, les entreprises doivent fournir à l'administration fiscale l'une des cautions suivantes :

- **Caution pour imposition contestée :** Lorsqu'une entreprise conteste le montant de l'imposition qu'elle doit payer, elle doit d'abord s'acquitter intégralement de cette somme avant de pouvoir engager une procédure pour faire valoir son droit. Cependant, l'administration fiscale offre une alternative en autorisant le contribuable à différer le paiement des droits à condition qu'il fournisse une caution pour les impôts contestés. Cette caution prend fin avec le règlement du litige.

Il est important de souligner que le montant de l'engagement bancaire sera équivalent à la somme en litige.

- **L'obligation cautionnée fiscale :**

La garantie bancaire de l'obligation cautionnée fiscale permet aux clients redevables de reporter le paiement des taxes dues à l'administration fiscale à une date ultérieure. Cette

garantie est matérialisée par la mention "bon pour caution" apposée sur un billet à ordre souscrit par le principal obligé, avec le montant de l'engagement et sa durée.

2.3.2. Cautions en vue d'éviter des décaissements :

Les cautions de ce type sont bénéfiques pour les entreprises car elles leur évitent des sorties de fonds importantes qui pourraient affecter leur trésorerie. De plus, elles leur permettent de garantir le bon déroulement d'une opération. On peut les classer en différentes catégories :

2.3.2.1 Caution pour admission temporaire :

Lors d'opérations d'importation de marchandises ou de matériels destinés à être réexportés après transformation ou utilisation dans des événements internationaux ou des entreprises étrangères de BTPH, l'importateur peut présenter une caution bancaire appelée "caution pour admission temporaire" à l'administration des douanes. Cette caution permet à l'importateur de ne pas payer les droits de douane et d'éviter un décaissement, car la Banque s'engage à garantir le paiement des droits et amendes en cas de non-réexportation des marchandises prévues.

Il existe également des cautions similaires pour éviter le paiement des droits de douane à l'exportation de biens destinés à être réimportés, appelées « caution pour exportation temporaire ».

2.3.2.2 Caution d'adjudication :

Dans le contexte d'un marché public, une entreprise soumissionnaire doit constituer un cautionnement en espèces pour garantir sa capacité à exécuter le marché. La caution d'adjudication est une alternative à cette exigence qui permet à l'entreprise de ne pas immobiliser des fonds importants.

Cette caution est délivrée par une banque en faveur de son client soumissionnaire. Si l'entreprise est retenue pour le marché, la banque peut également émettre d'autres cautions, telles que la caution de bonne exécution ou de bonne fin.

La caution de bonne exécution sert à garantir la réalisation du marché dans les conditions prévues par le cahier des charges et à faire face à un éventuel abandon du marché par l'entrepreneur avant son achèvement et permettre, ainsi au maître d'ouvrage (l'administration), de le faire réaliser par une autre entreprise.

2.3.3. Cautions en vue d'accélérer les encaissements :

2.3.3.1 Caution de restitution d'acomptes :

Pour pouvoir bénéficier d'acomptes dès la signature d'un contrat de marché public, l'entreprise doit fournir au maître de l'ouvrage (administration) une caution de restitution d'acomptes. Cette caution garantit que si l'entreprise ne respecte pas le contrat, les acomptes versés par l'administration lui seront remboursés.

2.3.3.2 Caution de dispense de retenue de garantie :

Afin de s'assurer de la qualité des prestations, le maître de l'ouvrage peut être amené à conserver une retenue de garantie jusqu'à ce qu'il ait la certitude que les travaux sont conformes aux exigences du contrat. Cette retenue de garantie ne peut dépasser 5 % du montant total du marché selon la loi.

Toutefois, pour éviter cette retenue, l'entreprise peut fournir une caution de dispense ou de libération de retenue de garantie délivrée par sa banque. Cela permet à l'entreprise de recevoir le règlement intégral des travaux dès leur réception, sans avoir à attendre la libération de la retenue de garantie.

2.4. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est un dispositif qui combine le rôle d'un instrument de crédit et celui d'un moyen de paiement garanti dans les échanges commerciaux internationaux. Les détails sur ce type de crédit seront abordés dans la section consacrée au financement du commerce extérieur.

Il convient de souligner que les engagements par signature, tels que le crédit documentaire, offrent de nombreux avantages pour la banque : il s'agit d'une forme de crédit qui ne nécessite pas de liquidités, n'immobilise pas la trésorerie et ne génère pas de frais de gestion importants, entre autres.

Toutefois, les engagements par signature exposent le banquier à plusieurs risques, tels que :

- La difficulté à évaluer avec précision le risque encouru.
- Le risque lié à l'inexpérience professionnelle du client.
- Le fait que la constitution de provisions ne soit pas obligatoire et soit entièrement laissée à la discrétion des dirigeants de la banque.

Afin de réduire ces risques, le banquier doit prendre des mesures de précaution en surveillant attentivement les paramètres de gestion et en assurant un suivi régulier de l'engagement tout au long de sa durée.

En somme, la clé pour minimiser les risques liés aux engagements par signature pour le banquier réside dans une analyse minutieuse du dossier du client ainsi que dans la mise en place de mesures de suivi et de gestion efficaces pendant toute la durée de l'engagement. En effet, bien que ce type de crédit offre des avantages tels que l'absence de frais de gestion et d'immobilisation de trésorerie, il peut également se transformer en un découvert ou un crédit financier réel si le banquier ne fait pas preuve de vigilance dans l'évaluation des capacités du client.

2.5. Avantages et inconvénients des crédits par signature :

Les crédits par signature distinguent des avantages comme des inconvénients pour le client et la banque :

2.5.1 Pour le client :

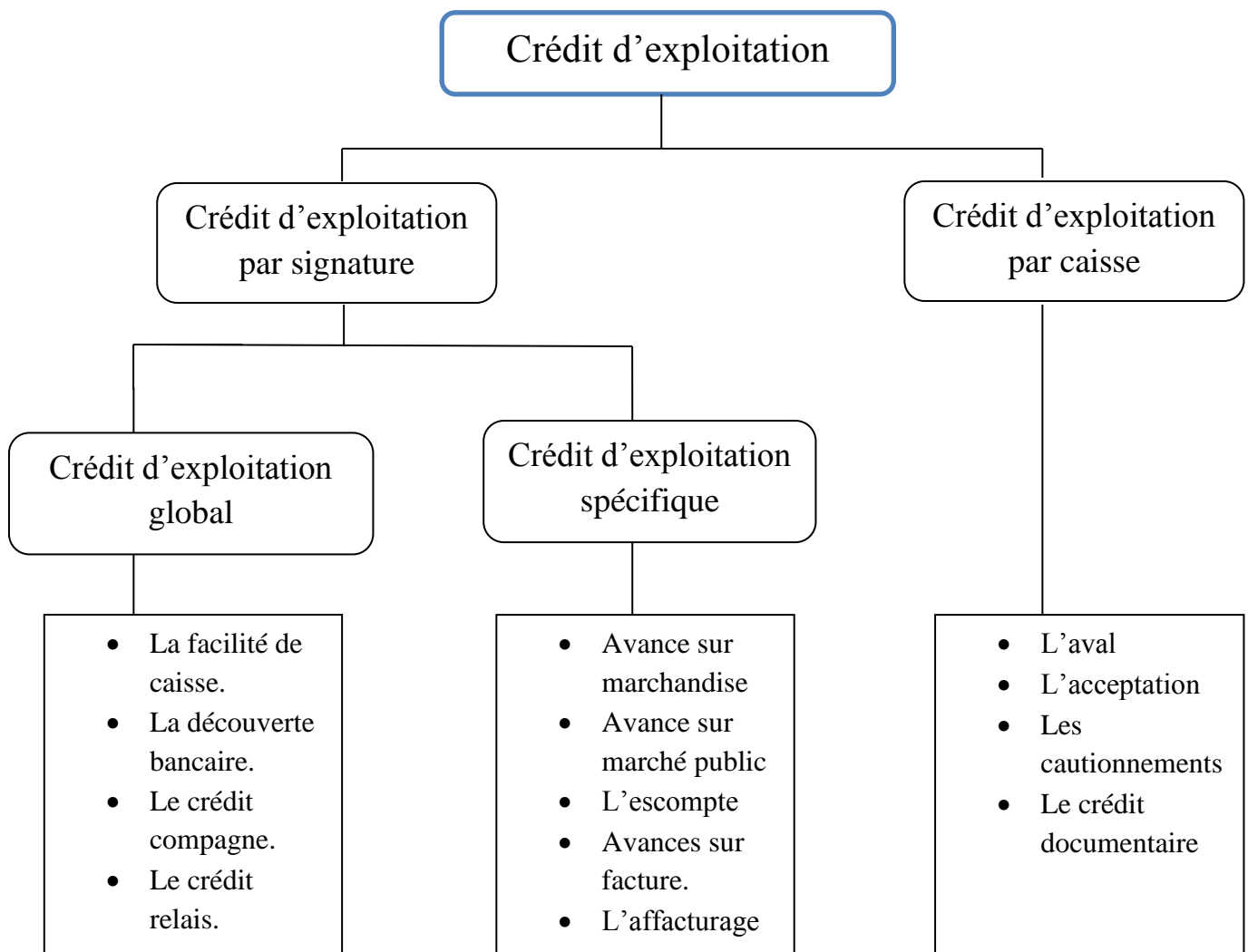
Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Les coûts financiers sont souvent bas, et ce type de concours permet une meilleure gestion de la trésorerie. 	<ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise doit apporter des garanties. • Le client paie les commissions même pour les montants non utilisés. • Les concours sont parfois provisionnés.

2.5.2 Pour la banque :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Le crédit par signature évite toute sortie de fonds au moment de sa mise en place. • Perception des commissions. • Le banquier prend la place du créancier bénéficiaire de l'engagement en termes de droits 	<ul style="list-style-type: none"> • Le risque est difficile à évaluer, et les engagements sont lourds à gérer. • Il y a souvent un décalage temporel entre les engagements.

Parmi les financements bancaires, il est possible de distinguer entre les crédits qui exigent un déboursement immédiat de la part du banquier (crédits par caisses) et ceux qui n'en exigent pas (crédits par signatures) sauf si le client devient défaillant à l'échéance.

Nous avons différencié les crédits par caisse en deux catégories : ceux qui sont accordés sans qu'un objet spécifique ne soit mentionné et qui ne sont donc pas garantis, présentant ainsi des risques élevés pour le banquier, et ceux qui sont destinés à un objet spécifique et dont cet objet constitue la garantie, présentant ainsi des risques moins élevés.



Source : Etablie par nous-mêmes.

Section 2 : Le financement des investissements

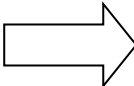
Selon l'article 68 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit : « Constitue une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie. »⁹

D'après Georges Pauget Jean-Paul Betbèze : « c'est une opération au cours de laquelle une banque met à la disposition d'une personne ou d'une entreprise une somme d'argent, moyennant un intérêt. »¹⁰

En vue de faciliter le financement des investissements, les institutions bancaires proposent une gamme de crédits d'investissement, incluant des crédits directs ainsi que des crédits spécifiques.

1. Les crédits directs :

Les crédits directs sont des crédits qui entraînent pour la banque un décaissement de fond ; d'où on distingue :

- Le crédit à moyen terme
 - Le crédit à long terme
 - Le crédit-bail (le leasing)
- }  Crédits classiques

1.1 Le crédit à moyen terme :

Les crédits à moyen terme sont conçus pour aider les professionnels et les particuliers à acquérir du matériel, des équipements, des installations ou des extensions nécessaires à leur activité. Ils ont une durée de 2 à 7 ans et sont destinés à financer des investissements dont la durée de vie est relativement courte, ne dépassant pas 7 ans.

La procédure de crédit est effectuée en accordant une avance sous forme de compte courant avec certification de chèque de banque à l'ordre du fournisseur ou par virement bancaire. Le montant de crédit octroyé est encadré par la souscription régulière de billets de mobilisation.

L'article 71 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la loi de la monnaie et du crédit stipule

⁹Article 68, ordonnance 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit, p15.

¹⁰Georges Pauget Jean-Paul Betbèze, Mai 2007, « LES 100 MOTS DE LA BANQUE », France, 1^{ère} Edition , P23.

que les crédits à moyen terme peuvent être réescomptés auprès de la Banque d'Algérie. La banque centrale peut prendre en pension les effets créés en représentation de ces crédits pour une durée maximale de trois ans.

Les crédits à moyen terme sont classés en trois types selon une méthode qui permet à la banque de reconstituer ou non sa trésorerie. Ces trois types sont :

- **Le crédit à moyen terme réescomptable :**

Afin de compenser l'immobilisation des fonds qu'elle a accordés, la banque doit reconstituer la trésorerie qui a été décaissée lors de la réalisation du crédit. Pour y parvenir, elle a la possibilité d'utiliser le réescompte.

L'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit énonce les dispositions régissant l'opération de réescompte des effets liés aux crédits à moyen terme : « La Banque Centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédit à moyen terme. Ces réescomptes sont renouvelables, mais pour une période ne pouvant excéder trois (03) années. Les effets doivent comporter, en dehors de la signature du cédant, deux signatures de personnes physiques ou morales notoirement solvables, dont l'une peut être remplacée par la garantie de l'Etat ». ¹¹

Les banques algériennes utilisent principalement cette forme de crédit. L'investisseur souscrit à un effet de mobilisation qui permet de récupérer la trésorerie engagée par la banque en procédant au réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

- **Le crédit à moyen terme mobilisable:** c'est un type de crédit qui implique que le banquier ne va pas recourir au réescompte de la Banque d'Algérie, mais va plutôt chercher à mobiliser des fonds sur le marché financier. Toutefois, cette pratique n'est pas encore disponible en Algérie, car le marché financier local n'est pas en mesure de prendre en charge ce type d'opérations.
- **Le crédit à moyen terme direct**¹²:Lorsqu'ils sont alimentés par les liquidités internes de la banque, ces crédits sont communément appelés "crédits directs». Dans le cas de ce crédit, il n'existe pas de possibilité de refinancement pour la banque. Cela signifie que la banque accorde le crédit en utilisant ses propres ressources en trésorerie.

¹¹L'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

¹²Mme BOUZIDI Kenza, « le financement bancaire en Algérie », mémoire, Ecole Supérieure de Banque, 2006,p25.

Les crédits à moyen terme doivent avoir l'un des objectifs suivants :

- Le développement des moyens de production.
- Le financement d'exportation.
- La construction d'immeuble d'habitation.

1.2 Le crédit a long terme :

1.2.1 Définition du crédit à long terme :

Est un type de prêt dont la durée dépasse sept(07) ans. Il est principalement utilisé pour financer des investissements importants tels que l'achat d'équipements lourds, la construction d'usines, la réalisation de recherches scientifiques, ou d'autres projets similaires qui nécessitent des fonds importants sur une longue période.¹³

Les crédits à long terme sont considérés comme un risque important pour les banques commerciales car celles-ci ne disposent généralement que de ressources à court terme, voire à vue. En raison de cette inadéquation entre les sources de financement et la durée des prêts, les banques peuvent faire face à des difficultés de solvabilité et même à une éventuelle faillite.

1.3 Le crédit-bail ou le leasing :

1.3.1 Définition du crédit-bail :

Le crédit-bail est une forme de location destinée à une utilisation professionnelle. Il implique une promesse de vente unilatérale du bien loué au locataire à la fin du contrat, à un prix préalablement déterminé.¹⁴

Le crédit-bail est un contrat de location assorti d'une option d'achat proposé par les banques commerciales¹⁵. La durée du contrat est généralement basée sur la durée de vie économique du bien loué. Les paiements effectués pendant la durée du contrat, appelés "loyers", comprennent l'amortissement des capitaux investis ainsi que les coûts associés à l'intermédiation, tels que les frais financiers, les frais de gestion et la marge bénéficiaire. À la fin du contrat, le locataire a la possibilité d'acquérir le bien loué en payant sa valeur résiduelle, qui tient compte des loyers versés jusqu'à la date d'exercice de l'option d'achat. Alternativement, il peut renouveler le contrat de crédit-bail sur de nouvelles bases ou restituer le bien loué.

¹³BENKRIMI Karim ; Crédit Bancaire et Economie Financière ; EL DAR EL OTHMANIA.

¹⁴Gérard ROUYER; Alain CHOINEL, « La banque et l'entreprise », Paris, 1996, p47.

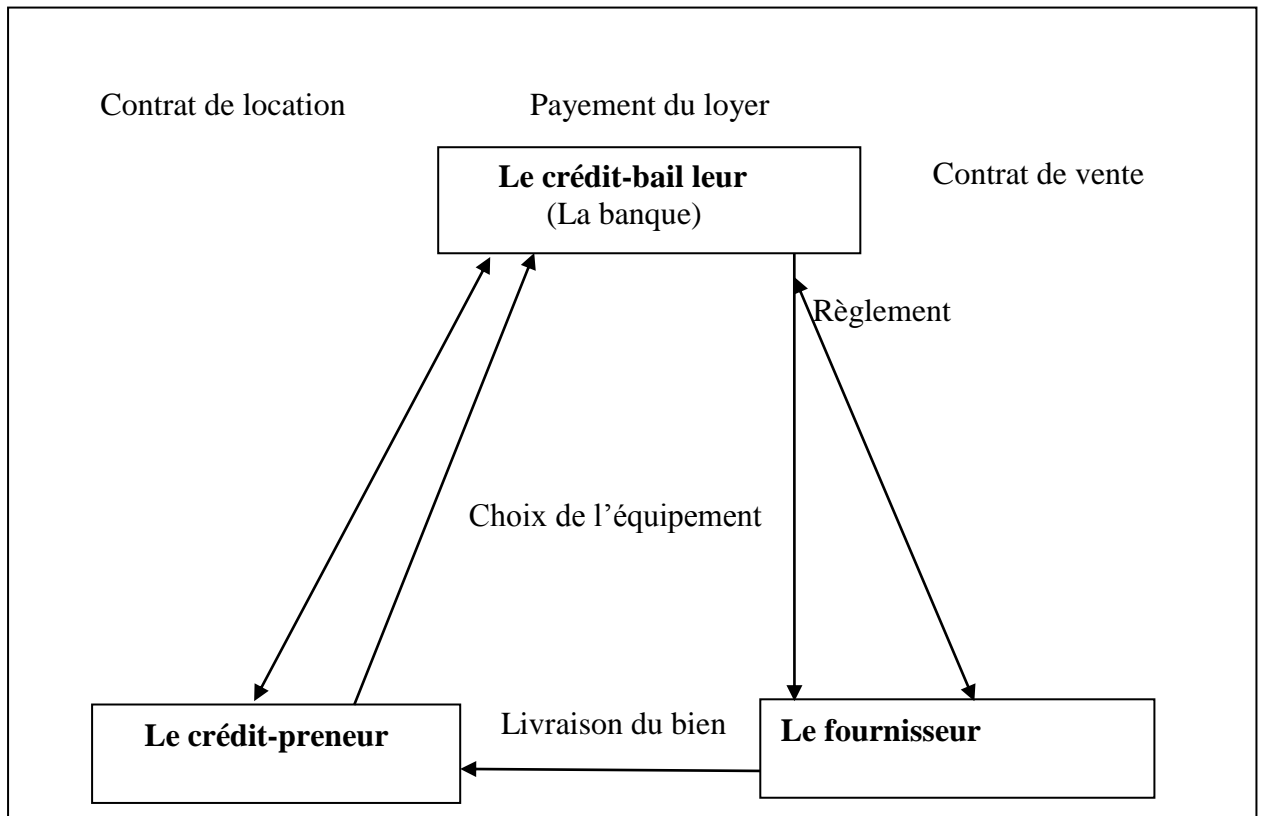
¹⁵ Luc BERNET- ROLLANDE, Principes des Techniques bancaires, édition DUNUD, Paris, 2008.P257.

$$\text{Loyer} = \text{amortissement} + \text{cout d'intermédiation}$$

$$\text{La valeur résiduelle} = \text{capitaux engagés} - \sum_{i=1}^n \frac{\text{loyers aperçus}}{(1+t)^n}$$

On distingue trois parties essentielles dans l'opération de crédit-bail, qui sont :

Figure n°8 : représentatif du mécanisme d'une opération de crédit-bail



Source : élaboré par les étudiants sur la base du cours de techniques bancaire 2014.

- **Le crédit-preneur:** est la personne (physique ou morale) qui désire acquérir le bien, et c'est à partir de lui que le contrat est né.
- **Le crédit-bailleur:** est la banque qui accepte de financer l'opération, en achetant le bien considéré.
- **Le fournisseur:** est la société qui accepte de livrer le bien au crédit-preneur, tout en obéissant les conditions contractuelles.

1.3.2 Typologie de crédit-bail :

On distingue deux grandes sortes de crédit-bail selon le bien financé ; soit mobilier ou immobilier.

- **Crédit-bail mobilier :**

Le crédit-bail mobilier est une pratique qui consiste à louer du matériel ou des équipements à des entreprises. Ces biens ont été préalablement achetés par le bailleur dans le but de les louer. Malgré cette location, le propriétaire des biens reste l'entreprise qui a acheté ces équipements. Cette pratique permet au locataire d'acheter une partie ou la totalité des biens loués moyennant un prix fixé, qui prend en compte les paiements déjà effectués à titre de loyers.

- **Le crédit-bail immobilier :**

Le crédit-bail immobilier est un type de financement qui est destiné aux biens immobiliers à usage professionnel, y compris les terrains, qui peuvent avoir une grande valeur relative. Il peut être utilisé pour financer la construction de nouveaux bâtiments ou l'acquisition de biens immobiliers existants. En outre, il est possible d'inclure dans le financement les coûts supplémentaires tels que les frais d'architecte, de promoteur, de notaire ou de droits d'enregistrement.¹⁶

L'assiette de financement des investissements est généralement équivalente à la totalité de l'actif, mais peut être réduite dans le cas où l'entreprise perçoit des aides sous forme de primes et subventions.

Par ailleurs, la durée du contrat de crédit-bail immobilier est habituellement comprise entre 15 et 20 ans.

2. Les crédits spécifiques :

Les crédits spécifiques sont destinés à soutenir le programme de développement tracé par les autorités gouvernementales dans le cadre de la lutte contre le chômage. Il s'agit de financer des activités soutenues par un concours public. Parmi ces crédits, nous distinguons les types suivants :

¹⁶Gérard ROUYER; Alain CHOINEL, « La banque et l'entreprise » Paris, 1996, p 56.

2.1 Les crédits de soutien à l'emploi de jeunes¹⁷ :

Actuellement, le chômage est un problème majeur touchant une grande partie de la population algérienne. Afin de faire face à l'augmentation constante du nombre de chômeurs, les autorités publiques ont collaboré avec le secteur bancaire pour mettre en place un crédit à moyen terme spécifique, appelé "crédit à l'emploi des jeunes".

Ce crédit vise à permettre aux jeunes âgés de 19 à 35 ans de créer des micro-entreprises. Dans certains cas, l'âge limite peut être étendu jusqu'à 40 ans pour les promoteurs, à condition qu'ils s'engagent à créer au moins trois emplois permanents.

L'objectif de ce crédit à l'emploi des jeunes est de favoriser l'entrepreneuriat et de stimuler la création d'emplois durables pour les jeunes. Cela contribue à atténuer le problème du chômage en offrant aux jeunes l'opportunité de créer leur propre activité économique et de générer des emplois pour eux-mêmes et pour d'autres personnes.

D'après la convention signée le 28 mars 2011 entre la BEA (Banque Extérieure d'Algérie), l'ANSEJ (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes) et la CNAC (Caisse Nationale d'Assurance Chômage), les jeunes bénéficient d'un avantage supplémentaire en termes de taux d'intérêt. Ainsi, la structure de financement se décompose de la manière suivante :

- **Niveau 1** : lorsque le montant de l'investissement inférieur ou égal à 5 millions DA
 - Apport personnel : 1%
 - Prêt non rémunéré : 28% du coût global de l'investissement
 - Crédit bancaire : 70%
- **Niveau 2** : lorsque le montant de l'investissement est supérieur à 5 millions DA et inférieur ou égal à 10 millions DA.
 - Apport personnel : 2%
 - Prêt non rémunéré : 29%
 - Crédit bancaire : 70%

2.2 Les crédits aux promoteurs indépendants(CNAC) :

Conformément à la lettre commune N° 15/2004 en date du 24/08/2004, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) a mis en place un dispositif de soutien aux chômeurs âgés de 35 à 50 ans, au sein duquel les banques publiques ont instauré une nouvelle

¹⁷Mme BOUZIDI Kenza, « le financement bancaire en Algérie », mémoire, Ecole Supérieure de Banque, 2006, p66.

formule de crédits destinée au financement des projets de création d'activités par les promoteurs indépendants.

Pour bénéficier de ce type de crédits, les promoteurs indépendants doivent remplir les conditions suivantes : présenter une attestation d'éligibilité délivrée par la CNAC, justifier d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée, et justifier de l'apport personnel requis.

Le montant maximal du crédit ne peut excéder 70% du coût de l'investissement, soit 3500 MDA, et sa durée peut aller jusqu'à sept (07) ans, dont un (01) à deux (02) ans de différé.

La structure de financement du projet se compose d'un prêt non rémunéré accordé par la CNAC, égal à 20 ou 25% du coût du projet lorsque celui-ci est, respectivement, inférieur à deux (02) millions de dinars ou supérieur à deux (02) millions et inférieur à cinq (05) millions de dinars.

Le promoteur doit également apporter une contribution personnelle complémentaire, qui complète le prêt accordé par la CNAC jusqu'à atteindre au minimum les 30% du coût total du projet.

Enfin, le crédit bancaire (CMT) ne peut dépasser les 70% du coût global du projet

2.3 Le crédit ANGEM¹⁸ :

Le microcrédit est un type de prêt destiné aux personnes qui n'ont pas de revenus ou qui disposent de petits revenus instables et irréguliers. Son objectif est de soutenir la création d'activités, y compris celles réalisées à domicile, en permettant l'acquisition de petits équipements et de matières premières nécessaires au démarrage.

Selon Article 24 de la loi de finances complémentaire pour 2005¹⁹ : « Le micro crédit est un prêt qui est accordé à des catégories de citoyens âgés de plus de 18 ans, sans revenus et /ou disposant de petits revenus instables et irréguliers. »

Le montant maximum de l'investissement est de 1.000.000 DA.

- **Niveau 1** : le montant de l'investissement est inférieur ou égal à (01) million de dinars :

¹⁸Mourad yasmine, Mensouricelia, « les opérations de crédit bancaires cas d'un crédit d'exploitation BEA Tizi-Ouzou », mémoire, université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2015, p39.

¹⁹Article 24 de la loi de finances complémentaire pour 2005.

- Apport personnel : 29%
- Prêts sans intérêts A.N.G.M : 1%
- Crédit bancaire : 70%

Les montants non rémunérés des prêts et les réductions des taux d'intérêt seront couverts par le Fonds National de soutien au microcrédit, géré par l'agence nationale de gestion du microcrédit. Un report de remboursement de trois ans est accordé pour le montant principal du prêt bancaire, et un report d'un an est accordé pour le paiement des intérêts.

Section 3 : le financement des particuliers et le commerce extérieur :

1. Le financement des particuliers :

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

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

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

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

Dans ce cadre, nous allons aborder :

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

1.1 Le crédit immobilier :

En Algérie, le logement reste un épineux problème pour le citoyen, notamment la catégorie sociale à faible revenu. Ce problème persiste depuis l'indépendance, en dépit des efforts

consentis par l'état. De ce fait, un dispositif était mis en place pour mettre au point un type de crédit qui sert à financer cette catégorie qui est le crédit immobilier.

1.1.1 Définition du crédit immobilier :

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

1.1.2 Types de crédit immobilier :

Ce type de crédit peut être sous deux formes :

1.1.2.1 Crédit à la construction :

Le prêt à la construction est destiné au financement :

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

1.1.2.2 Crédit à l'accession :

Ce type de crédit est destiné au financement de :

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

1.1.3 Montant et durée du crédit :

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

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

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

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

1.2 Le crédit à la consommation :

1.2.1 Définition du crédit à la consommation²⁰ :

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

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

1.2.2 Les produits concernés par les crédits aux particuliers :

On retrouve divers produits aux particuliers :

- **Produits électroménagers :**

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

- **Produits électroniques :**

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

- **Ameublements :**

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

- **Automobiles :**

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

²⁰Hubert BALAGUY, Le crédit à la consommation, édition FBF, paris 2011,p 60.

1.3 Les avantages des crédits aux particuliers :

Les crédits aux particuliers regroupent plusieurs avantages ; pour l'emprunteur, le prêteur, et la banque.

1.3.1 Pour l'emprunteur :

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

1.3.2 Pour le prêteur :

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

1.3.3 Avantages pour la banque :

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

1.4 Autres formes de crédit aux particuliers :

Ils existent d'autres formes de crédit aux particuliers, tels que :

1.4.1 Les avances en comptes :

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

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

1.4.2 Les avances sur titres :

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

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

1.4.3 Les prêts personnels :

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

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

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

2. Le commerce extérieur :

Afin de maintenir leurs activités de manière continue, les entreprises sont encouragées à engager des transactions avec le reste du monde, que ce soit pour se procurer des matières premières ou pour échanger leurs produits. Elles peuvent se trouver dans une position d'exportateur, en vendant leurs produits à l'étranger, ou dans une position d'importateur, en s'approvisionnant en biens ou services provenant d'autres pays.

Les transactions réalisées avec le reste du monde sont désignées sous le terme d'opérations de commerce extérieur. Ces opérations peuvent être complexes en raison de problèmes linguistiques, de différences législatives, de la convertibilité des devises et des risques liés aux marchés et aux taux de change. C'est pourquoi il est nécessaire de faire appel à un expert dans ce domaine pour faciliter ces opérations et minimiser les risques associés.

Deux techniques de financement couramment utilisées dans le commerce extérieur sont le crédit documentaire, qui est employé dans le financement des importations, et le crédit acheteur et fournisseur, qui est utilisé dans le financement des exportations.

2.1 Le financement des importations :

En raison de la distance géographique et du manque de connaissance des différences linguistiques et réglementaires, les parties contractantes éprouvent des difficultés à établir une relation de confiance. Le vendeur exprime son souhait d'être payé avant d'expédier la marchandise, tandis que l'acheteur souhaite vérifier la conformité de l'expédition avant de procéder au règlement de la facture.

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas-là est « le crédit documentaire ».

2.1.1 Définition de crédit documentaire²¹ :

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage sur les instructions de son client (l'acheteur qui est le donneur d'ordre) et pour son propre compte à :

- payer le bénéficiaire.
- accepter et payer les effets de commerce tirés par le bénéficiaire sur elle-même.
- rembourser une banque ayant accepté, payé ou négocié les effets de commerce tirés par le bénéficiaire²².

Et ce contre remise dans les délais fixés, des documents déterminés contractuellement et reconnus conformes.

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont²³ :

- **Le donneur d'ordre** : qui est l'importateur.
- **La banque émettrice** : qui est la banque de l'acheteur.
- **La banque notificatrice/confirmatrice** : qui est la banque correspondante de la banque émettrice.
- **Le bénéficiaire** : Il s'agit de l'exportateur qui bénéficie de l'engagement bancaire.

²¹ Moussa Lahlo, le crédit documentaire, études ENAG, Algérie 1999, P34.

²² BENHALIMA A. Pratique des techniques bancaires – Référence à l'Algérie, édition Dahlab, Alger, 1997, p54

²³ George Ferger et Bertrand Jaquillat ; Finances Internationales, Dalloz 1982, p38

2.1.2 Les formes de crédit documentaire²⁴ :

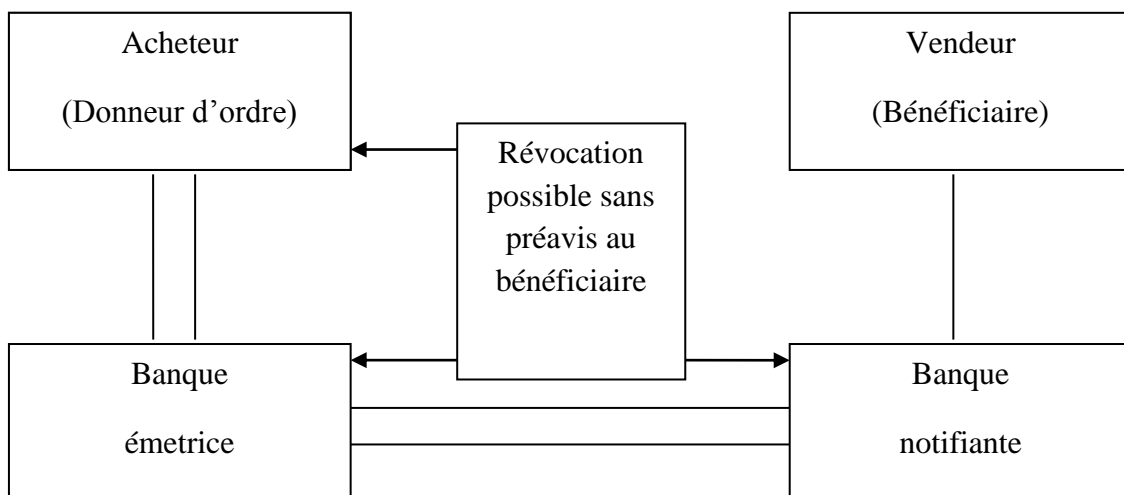
En fonction du niveau croissant de sécurité pour l'exportateur et du coût plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire peut être catégorisé de la manière suivante :

2.1.2.1 Révocable²⁵ :

La banque émettrice a la possibilité d'annuler ou de modifier ce type de crédit à tout moment, que ce soit de sa propre initiative ou à la demande de l'importateur. Cependant, il est important de noter que cette faculté devient inefficace si les documents requis ont déjà été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice.

En raison de son manque de sécurité pour le vendeur, le crédit révocable est rarement utilisé, même s'il est moins coûteux pour l'acheteur.

Figure n°9 : Schéma représentatif du déroulement d'un crédit révocable



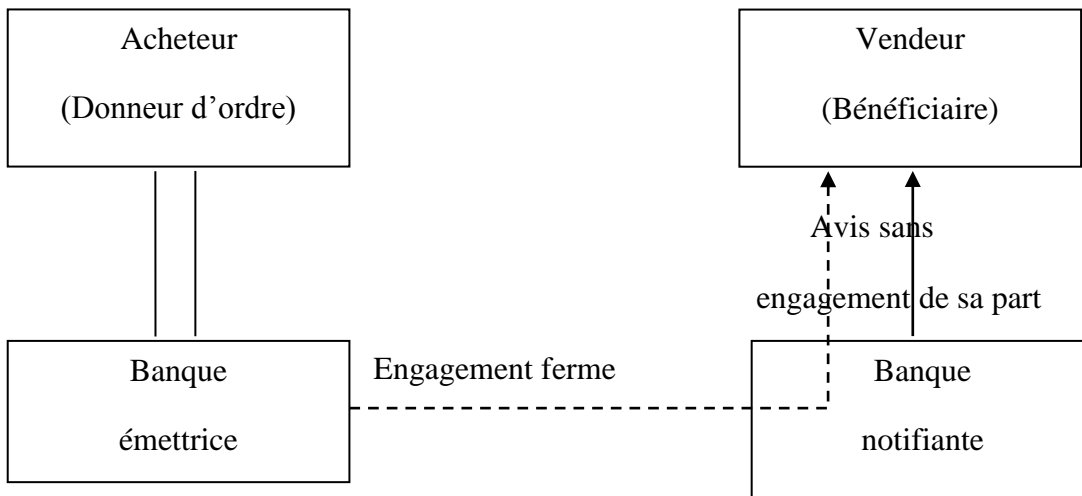
Source : Moussa LAhlo, le crédit documentaire, études ENAG, Algérie 1999. P34

2.1.2.2 Irrévocable :

Le crédit documentaire irrévocable représente un engagement solide et inébranlable de la part de la banque émettrice envers l'exportateur. Lorsqu'un crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou modifié qu'avec le consentement mutuel de la banque émettrice et du bénéficiaire. Par conséquent, ce type de crédit documentaire offre moins de flexibilité à l'importateur, mais procure une plus grande sécurité à l'exportateur par rapport au crédit documentaire révocable.

²⁴Moussa LAhlo, le crédit documentaire, études ENAG, Algérie 1999,p34.

²⁵MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNED.J, Op Cit, p42.

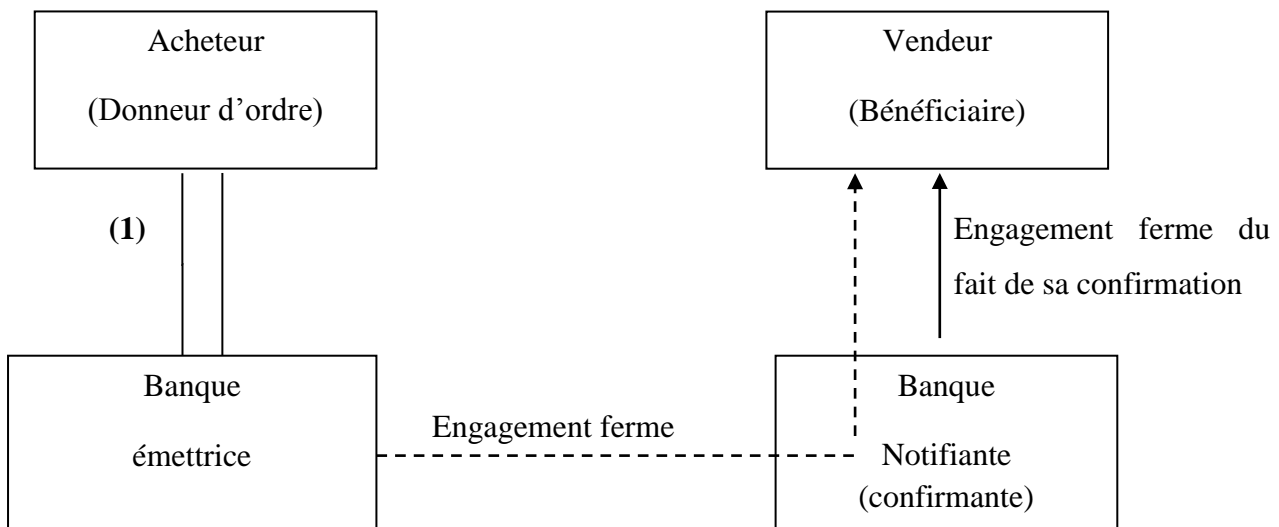
Figure n°10 : Schéma représentatif du déroulement d'un crédit irrévocable

Source : Moussa LAhlo, le crédit documentaire, études ENAG, Algérie 1999. P34

2.1.2.3 Irrévocable et confirmé :

Le crédit documentaire confirmé offre à l'exportateur un double engagement de paiement, à la fois de la part de la banque émettrice et d'une autre banque située dans le pays de l'exportateur, qui est généralement la banque notificatrice²⁶. Cette confirmation peut être demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce type de crédit documentaire est considéré comme le plus sécurisé, car il couvre les risques de non-transfert de fonds et les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Cependant, il est important de noter que cette forme de crédit documentaire est également la plus coûteuse pour l'importateur.

²⁶ GASUAULT, P et PRIAMI. S, Opération bancaires à l'international, édition la revue banque, 2000, p113.

Figure n°11 : Schéma représentatif du déroulement d'un crédit irrévocable et confirmé

Source : Moussa LAhlo, le crédit documentaire, études ENAG, Algérie 1999. P34

- **(1)** : Lorsqu'un crédit est confirmé, le vendeur (Bénéficiaire) se trouve en possession de deux garanties irrévocable indépendantes l'une de l'autre pour une seule et même opération, le vendeur bénéficie d'une sécurité plus grande par rapport au crédit irrévocable avisé.

2.1.3 Modalités du crédit documentaire²⁷ :

Afin répondre aux préoccupations majeures liées au financement du commerce extérieur, divers types de crédits documentaires spécifiques peuvent être utilisés pour répondre aux besoins de financement du commerce international.

2.1.3.1 Le crédit "revolving" :

Le crédit documentaire revolving concerne un montant renouvelable jusqu'à un plafond convenu. Cela permet de régler plusieurs expéditions successives sans nécessiter l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles. Le crédit revolving peut être cumulatif ou non cumulatif, selon que les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont ajoutées ou non aux fractions suivantes.

2.1.3.2 Le crédit "red clause"²⁸ :

Le terme "crédit documentaire" tire son nom de la clause initialement mentionnée en encre rouge pour attirer l'attention sur sa particularité. Cette clause, insérée par la banque

²⁷ Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, p 11.

²⁸LEGRAND (G) et MARTIN (H):op.cit, p.150.

émettrice à la demande du donneur d'ordre, fait du crédit documentaire un moyen de financement pour l'exportateur. Il permet à la banque notificatrice ou confirmatrice de verser des avances à l'exportateur avant même l'expédition des marchandises. Ainsi, le crédit documentaire devient une source de financement pour l'exportateur grâce à cette clause spécifique.

Il est important de noter que ces avances ne sont versées que lorsque les documents requis par le contrat sont présentés. Si l'exportateur ne parvient pas à expédier la marchandise, la banque émettrice est responsable de rembourser la banque notificatrice et ne peut se tourner que vers le donneur d'ordre pour récupérer les fonds avancés.

2.1.3.3 Le crédit "green clause"²⁹ :

Suit exactement le même principe que le Credoc red clause à la différence que les paiements d'avance ne seront effectués que contre présentation de documents prouvant l'existence des marchandises (reçu d'entrepôt, reçu de transitaire, certificat d'inspection).

Contrairement au "red clause", le crédoc "green clause" doit son appellation à son utilisation pour l'échange de produits agricoles en Australie. Ce Credoc comporte pour le donneur d'ordre moins de risques que le "red clause".

2.1.3.4 Le crédit documentaire "transférable" :

Ce crédit comporte une clause autorisant la banque réalisatrice à transférer, sur demande de l'exportateur (premier bénéficiaire), une partie ou la totalité du montant du crédit à une ou plusieurs personnes (seconds bénéficiaires).

Ce crédit est généralement utilisé lorsqu'il s'agit d'opérations de sous-traitance ou lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire, et souhaite transférer une partie ou la totalité du crédit aux fournisseurs réels en tant que seconds bénéficiaires.

2.1.3.5 Le crédit "back to back":

Le crédit documentaire supplémentaire est un deuxième crédit documentaire accordé par la banque lorsque le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial³⁰. Son objectif est de faciliter la réalisation de la transaction. En tant que bénéficiaire du premier crédit documentaire, le vendeur offre à la banque notificatrice une garantie de l'émission du

²⁹Didier-Pierre MONOD, "Moyens et techniques de paiement internationaux", éditions ESKA, Paris 2002, p139.

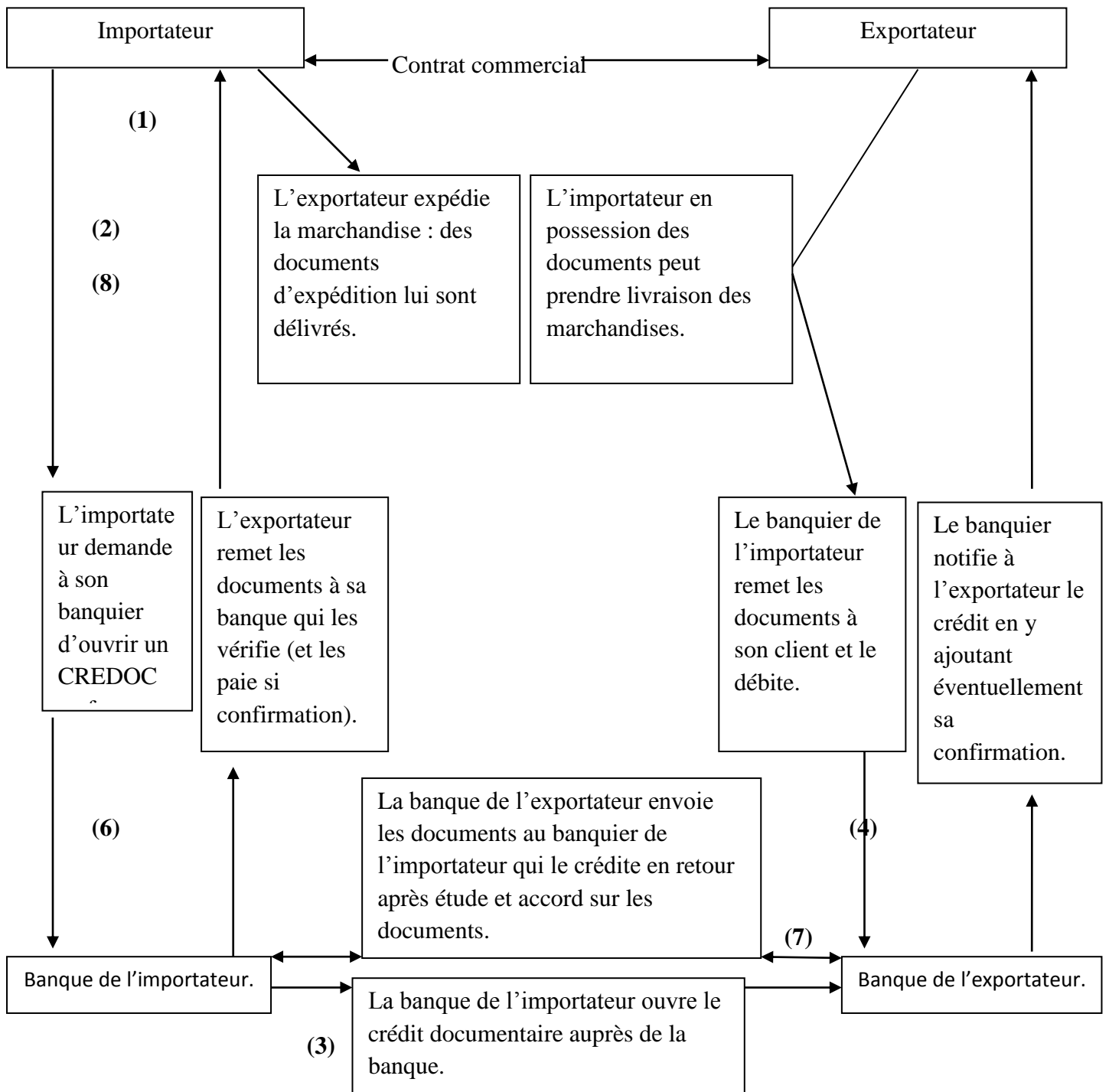
³⁰ Mémoire Tarek Djellas le crédit bancaire en Algérie ESB.2015, p77.

deuxième crédit documentaire. En tant que donneur d'ordre pour ce crédit, le vendeur est responsable envers cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit réglé par lui-même ou non, dans le cas du premier crédit documentaire.

2.1.4 Cout et mécanisme du crédit documentaire :

Le coût du crédit documentaire est influencé par plusieurs facteurs, notamment le niveau de garantie. Un crédit documentaire irrévocable et confirmé est généralement plus coûteux qu'un crédit documentaire révocable. Lors du calcul des frais liés à l'opération, la banque du vendeur prend également en compte le niveau de risque qu'elle assume. Le coût d'un crédit documentaire peut varier de 1 à 3% de la valeur de la transaction. Les parties impliquées peuvent convenir à l'avance de la répartition des frais entre l'importateur et/ou l'exportateur. Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

Figure n°12 : Présentation schématique d'un crédit documentaire



Source : PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : les opérations bancaire à l'international, édition RB, Paris, 2015, p.120

A travers ce schéma nous constatons que le crédit documentaire se fait en plusieurs étapes :

- **Etape (1) :** Etablissement d'un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- **Etape (2) :** Demande d'ouverture d'un crédit documentaire par l'acheteur (donneur d'ordre) à sa banque (banque émettrice).
- **Etape (3) :** Emission du crédit documentaire à la banque du vendeur (La banque notificatrice).
- **Etape (4) :** Notification de l'ouverture d'un crédit documentaire au vendeur. Confirmation éventuelle du crédit par le banquier du vendeur.
- **Etape (5) :** Livraison des biens ou des services par le vendeur.
- **Etape (6) :** Transmission des documents par le vendeur à sa banque Celle-ci contrôle la conformité de ces documents aux spécifications du Credoc.
- **Etape (7) :** Transmission des documents à la banque de l'acheteur, qui paiera la banque du vendeur sur la base de ces documents.
- **Etape (8) :** Transmission des documents du vendeur pour que l'acheteur puisse disposer des biens.

2.1.5 Avantages et inconvénients des crédits documentaires :

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

2.1.5.1 Les avantages :

Les avantages de crédoc sont comme suit :

- **Pour l'importateur :**

- Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il procure les documents expliquant qu'il a effectivement envoyé une marchandise adéquate.
- L'importateur profité d'une assurance documentaire.
- Le fournisseur étranger pourra octroyer un délai de paiement plus ou moins long avec plus accessibilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est garanti par une banque dans son pays.

- **Pour l'exportateur :**

- Une accessibilité de recouvrement des créances sur l'étranger.
- Une sécurité approuvable en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé.

- Rapidité de paiement : éventualité d'être payé dès l'expédition des marchandises.

- **Pour la banque :**

- Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).

2.1.5.2 Les inconvénients :

Les inconvénients de crédoc sont comme suit :

- **Pour l'importateur :**

- Coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant fatal.
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

- **Pour l'exportateur :**

- Formalisme sévère : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en causes l'engagement bancaire.
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à la faillite de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

2.2 Lefinancement des exportations :

En raison de la compétition croissante dans le commerce international, les exportateurs sont contraints d'offrir des conditions attractives à leurs clients pour remporter des marchés. Cela comprend non seulement la qualité des produits, les prix compétitifs et les délais de livraison, mais aussi les délais de paiement et d'autres avantages commerciaux.

Dans ce contexte, les banques ont un rôle crucial à jouer pour stimuler la relance économique et faciliter l'ouverture des marchés internationaux. Elles doivent offrir aux exportateurs des options de financement à court, moyen et long terme, afin de soutenir leurs activités commerciales à l'échelle mondiale.

2.2.1 Technique de financement à court terme :

2.2.1.1 Le crédit de préfinancement³¹ :

Le crédit de préfinancement est une forme de crédit de trésorerie octroyée par une banque à un exportateur. Son objectif est de permettre à l'exportateur de financer les besoins courants ou exceptionnels découlant de son activité d'exportation avant l'expédition des

³¹ MATHIEU Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition Revue Banque Editeur, Paris, 1995, p199.

marchandises. Ce crédit est accordé en échange de la remise, par le bénéficiaire, de traites mobilisables auprès de la banque centrale.

2.2.1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger :

La mobilisation de créances internationales est une forme de crédit qui permet aux exportateurs d'obtenir un financement basé sur les créances qu'ils détiennent envers leurs acheteurs étrangers, dès lors que ces créances ont une existence légale. Cela concerne principalement les délais de paiement à court terme accordés par les exportateurs à leurs clients étrangers.

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

2.2.1.3 Les avances en devises :

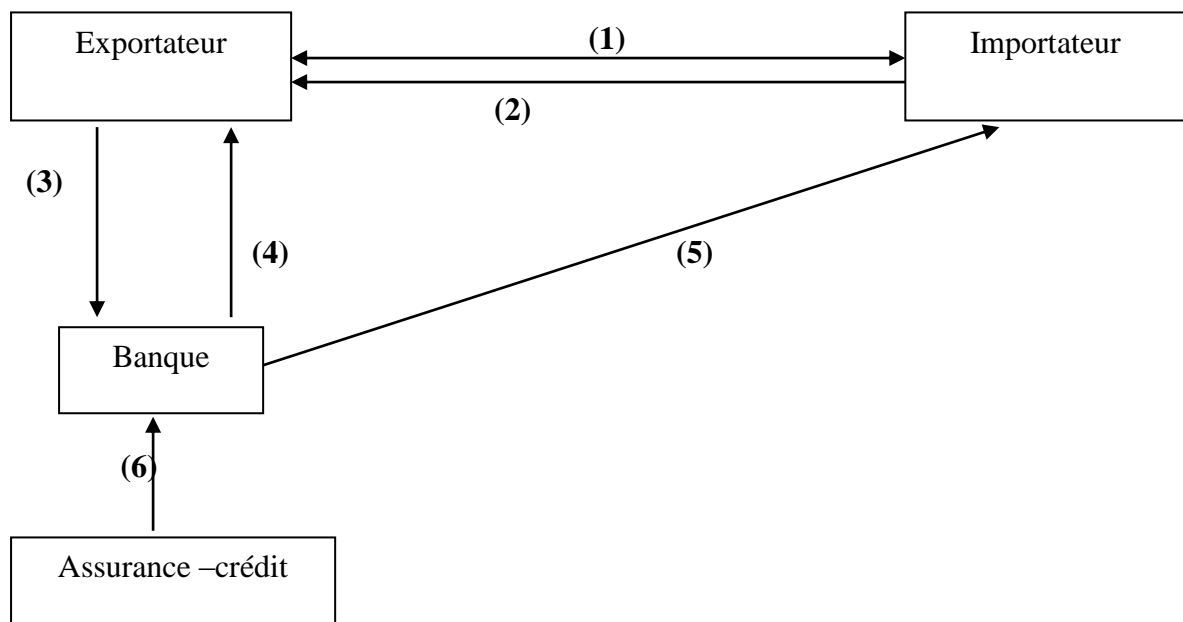
L'avance en devises est une forme de crédit qui permet aux exportateurs d'obtenir les montants de leurs créances exprimées dans la devise de facturation afin de se prémunir contre le risque de change. Cette avance peut être accordée dans une devise différente de celle spécifiée dans le contrat commercial.

2.2.2 Technique de financement à moyen et à long terme :

2.2.2.1 Le crédit fournisseur :

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

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

Figure n°13 : Schéma représentatif du déroulement d'un crédit fournisseur

Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « Gestion des opérations import-export »
,7ème édition DUNOD, Paris, 2003, p 150.

- (1) Contrat commercial.
- (2) Acceptation d'effets de commerce.
- (3) Remise.
- (4) Paiement des effets.
- (5) Paiement aux échéances convenues.
- (6) Refinancement.

2.2.2.2 Le crédit acheteur :

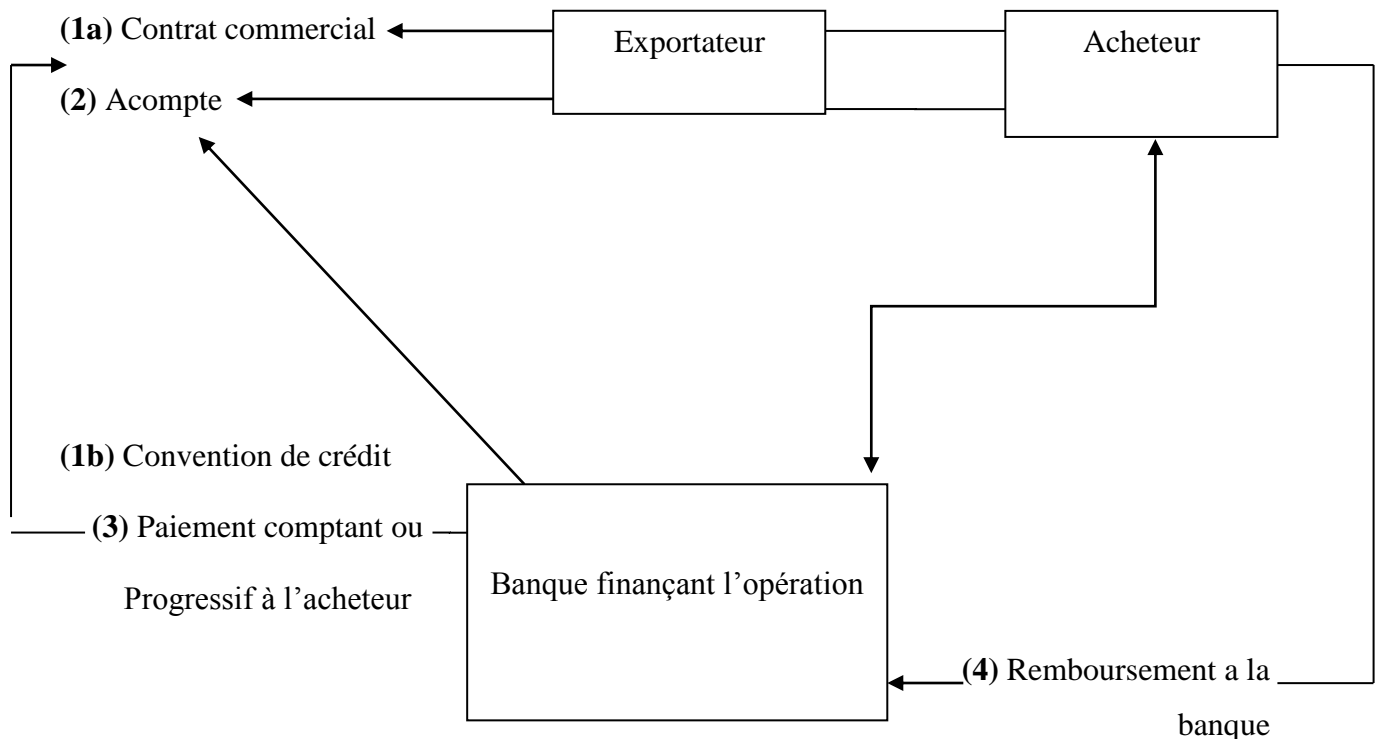
Le prêt à l'importation est une forme de crédit où une banque du pays exportateur s'engage à accorder un prêt directement à son client étranger³². Ce prêt vise à permettre à l'importateur d'acquérir des biens et/ou des services auprès du fournisseur du pays exportateur.

Le crédit acheteur repose sur deux contrats essentiels : le contrat commercial entre le fournisseur et l'acheteur, ainsi que l'ouverture du crédit entre la banque du pays exportateur et l'acheteur emprunteur. Une fois ces contrats établis, une première période d'utilisation commence, au cours de laquelle le fournisseur fournit ses services à l'acheteur et est rémunéré

³² Jean-Claude Bousquet l'entreprise et les banques, p21.

par la banque. Par la suite, lors de la seconde période, l'importateur étranger rembourse la banque pour le crédit qu'elle a accordé³³.

Figure n°14 : Présentation schématique du déroulement d'un crédit acheteur



Source : J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22ème Edition, Vanves, 2010, P 433.

- **(1a)** La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les : Modalités de paiement : montant de l'acompte et le mode de son règlement, la partie à financer par crédit acheteur...
- **(1b)** Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur).
- **(2)** L'acompte entre l'acheteur et l'exportateur
- **(3)** La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée
- **(4)** L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

³³ Jean-Claude Bousquet l'entreprise et les banques, p22.

Conclusion

Dans le cadre de ce chapitre, notre objectif a été d'exposer de manière exhaustive la diversité des produits de crédit proposés par notre institution bancaire à notre clientèle, en prenant en compte les besoins spécifiques des entreprises (tant pour leur exploitation que leurs investissements) ainsi que ceux des particuliers (dans le domaine de la consommation et de l'immobilier).

Malgré la diversité des formes de crédit disponibles, il convient de noter que certains produits sont largement sous-représentés, voire absents, tandis que d'autres, bien qu'existant, sont souvent mal exploités. Parmi les premiers, nous pouvons mentionner l'escompte de warrant et le factoring, qui souffrent d'une absence de structures adéquates, à savoir des magasins généraux et des factorings. En ce qui concerne les seconds, nous pouvons citer des exemples tels que l'assimilation de la facilité de caisse au découvert, qui est souvent utilisée sur une période d'un an, ou l'escompte commercial, qui est généralement appliqué aux chèques plutôt qu'aux effets de commerce. Par ailleurs, les engagements par signature sont souvent provisionnés à des taux excessivement élevés, ce qui dévalue leur signification réelle.

Dans le domaine de l'investissement, il est important de souligner l'absence totale du leasing dans notre offre de produits bancaires. Cette situation découle de l'incapacité des banques à fournir un financement à hauteur de 100% pour cette forme spécifique de crédit-bail.

En ce qui concerne les particuliers, les crédits qui leur sont proposés ne suscitent guère leur intérêt, principalement en raison de leur pouvoir d'achat jugé insuffisant.

Pour conclure, il convient de souligner que le rôle du banquier ne se limite pas à la simple proposition de financements à sa clientèle, mais englobe également l'assistance et l'orientation vers le type de crédit correspondant précisément à leurs besoins. Pour atteindre cet objectif, il est essentiel que le banquier développe une connaissance approfondie de son client, tant d'un point de vue moral que financier, à travers une évaluation globale de l'entreprise. Une étude détaillée de tous ces aspects sera entreprise dans la partie suivante.

Chapitre III :

Montage et étude d'un dossier de crédit

Introduction

Le prêteur, dans son analyse, met l'accent sur tous les facteurs qui peuvent avoir une influence non seulement sur le paiement final d'une dette financière, mais aussi sur le respect des échéances. Cela suppose une étude approfondie de toutes les composantes de la relation d'affaire et une appréciation aussi fine que possible afin de mesurer les marges de manœuvre dont elle dispose pour faire face à des problèmes éventuels.

Il y a lieu d'analyser d'abord le facteur humain, puis l'environnement économique, social et monétaire, il vient également l'étude du marché, de l'outil de travail, de l'environnement industriel, et enfin, l'analyse financière.

L'approche du risque diffère selon que le concours sollicité relève du financement de l'exploitation ou de l'investissement. Quand il s'agit d'un crédit d'exploitation, le banquier s'intéresse beaucoup plus à la solvabilité de l'entreprise et sa capacité à faire face à ses engagements.

En effet, tous les aléas connus par l'entreprise peuvent se répercuter sur la situation de la banque et affecter considérablement sa rentabilité et son bénéfice net. Pour cela, le banquier fait recours accessoirement à des moyens de prévention qui interviennent en dernier lieu, en cas de forces majeures, en l'occurrence les garanties.

Afin de mieux expliciter les points abordés ci-dessus, nous traiterons respectivement, dans ce chapitre, les éléments suivants :

- Etude technico-économique d'un dossier de crédit d'exploitation.
- Étude des risques et mesures de prévention.
- la mise en place et le suivi du crédit.

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

Avant d'accorder un crédit à un client, il est impératif pour une banque de procéder à l'examen minutieux du dossier que celui-ci soumet. Cette étape est essentielle pour rassembler toutes les données et informations pertinentes en lien avec l'entreprise emprunteuse, afin de minimiser le risque d'impayé. La banque dispose pour cela de différentes techniques d'analyse qui lui permettent de mieux appréhender les risques et d'éviter toute incertitude dans ses relations avec le client.

La banque doit rassembler l'ensemble des données et informations concernant l'entreprise emprunteuse afin de se prémunir contre le risque d'impayé. Pour cela, elle dispose de différentes techniques d'analyse qui lui permettent d'évaluer la solvabilité de l'emprunteur et d'éviter toute incertitude dans ses échanges avec lui. Ces techniques d'analyse sont indispensables pour que la banque puisse prendre une décision éclairée sur l'octroi du crédit.

L'objectif de l'analyse stratégique et économique de l'entreprise est de comprendre le secteur d'activité dans lequel elle évolue, d'évaluer la qualité de sa position sur ce marché et de mesurer la performance de la stratégie qu'elle met en place pour son cycle d'exploitation. Cette analyse permet à la banque d'apprécier la viabilité du projet pour lequel le crédit est demandé et de s'assurer que l'entreprise est capable de rembourser l'emprunt dans les délais impartis.

Une analyse approfondie des documents qui constituent le dossier de crédit permet à la banque de disposer d'une solide garantie pour prendre la décision la plus appropriée. Cette analyse permet d'évaluer les risques liés au crédit et de s'assurer que l'entreprise est en mesure de rembourser l'emprunt. Elle permet également d'identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise ainsi que les opportunités et les menaces du marché dans lequel elle opère. Grâce à ces informations, la banque peut déterminer si le crédit peut être accordé en toute sécurité.

Dans le but de clarifier l'analyse approfondie que doit effectuer le banquier, nous présentons ci-après les différentes étapes à suivre :

1. Constitution du dossier de crédit d'exploitation :

Lorsqu'une entreprise sollicite un crédit auprès d'une banque, elle doit tout d'abord soumettre une demande écrite qui constitue le premier élément du dossier de crédit. Cette demande doit respecter certaines conditions :

1.1.Demande écrite de l'entreprise :

- La demande de crédit de l'entreprise doit contenir un en-tête qui inclut toutes les informations de référence telles que le nom ou la raison sociale de l'entreprise, son adresse, etc.
- L'objet du crédit.
- La demande de crédit doit être signée et cachetée par la personne autorisée à engager l'entreprise dans une transaction financière avec la banque.
- La demande doit spécifier la nature et la forme du financement souhaité ainsi que le montant du crédit demandé, la durée du prêt et les échéances de remboursement prévues.

1.2.Documentes juridiques et administratifs¹ :

- Une copie du registre de commerce, dûment certifiée par le CNRC².
- Copie certifiée conforme des statuts pour les entreprises.
- Copie des pièces d'identités nationales des associés et du gérant.
- Copie certifiée conforme à l'acte de propriété ou du bail des locaux à usage professionnel.
- Copie certifiée conforme au Bulletin Officiel des Annonces Légales (BOAL).
- Le PV³ de l'assemblée générale des actionnaires doit être inclus dans le dossier de crédit si celui-ci autorise le représentant légal (gérant ; directeur) de l'entreprise à contracter des emprunts et que cette autorisation n'est pas prévue dans les statuts de l'entreprise.
- La banque doit être autorisée à consulter la centrale des risques dans le cadre de l'analyse du dossier de crédit.
- Le marché pour les entreprises de travaux publics.

1.3.Documentes comptables et financiers :

- Les bilans et TCR signés de l'entreprise des trois dernières périodes doivent être inclus dans le dossier de crédit.
- Pour les sociétés de capitaux, tels que les SPA et les SARL, le dossier de crédit doit inclure les trois derniers bilans et TCR signés par l'entreprise, ainsi que le rapport du commissaire aux comptes et la résolution de l'assemblée générale des actionnaires.

¹ Document interne de la BNA.

² CNRC : Centre National du registre de Commerce.

³ Procès Verbal.

- Les bilans des sociétés de personnes, telles que les SNC, doivent être signés par un comptable agréé.
- Pour les demandes de crédit introduites après le 30 juin, le dossier doit inclure la situation comptable de l'entreprise, comprenant l'actif, le passif et le TCR⁴.
- Bilan et TCR prévisionnels de l'exercice à financer.
- Plan de financement de l'exercice à financer.
- Le dossier de crédit des entreprises en phase de démarrage doit comprendre le bilan d'ouverture, les prévisions de clôture de l'exercice à financer et le bilan prévisionnel de l'exercice suivant.

1.4. Documents fiscaux et parafiscaux⁵ :

- Une carte d'immatriculation fiscale.
- Déclaration fiscale de l'année dernière.
- Une attestation de non-imposition pour les nouvelles affaires.
- Le dossier de crédit doit inclure un extrait de rôle apuré datant de moins de trois mois, accompagné d'une notification d'accord de rééchelonnement des dettes fiscales.
- Le dossier de crédit doit comporter une attestation parafiscale mise à jour de moins de trois mois pour les organismes suivants : CNAS, CASNOS et CACOBATH.

1.5. Les documents commerciaux⁶ :

- Le carnet de commande de la clientèle.
- Les schémas organisationnels relatifs au réseau de distribution, y compris les points de vente, les grossistes, les fournisseurs, les concessionnaires et autres distributeurs, doivent être inclus dans le dossier de crédit.
- Le dossier de crédit doit comprendre une décomposition du chiffre d'affaires par produits et par marchés, tant au niveau local qu'étranger.

2. Le compte rendu de visite :

Le compte rendu de visite est un élément essentiel pour la banque car il permet de vérifier la véracité des informations fournies par le promoteur, en particulier celles qui ne figurent pas dans les documents fournis. Cela permet au banquier d'avoir une meilleure compréhension de la situation et de prendre une décision éclairée lors de l'examen d'une demande de crédit ou de son renouvellement.

⁴ Tableau de Compte de Résultat.

⁵ Document interne de la BNA.

⁶ Document interne de la BNA.

3. Identification du demandeur de crédit et son environnement⁷ :

L'étape cruciale de l'identification du client est incontournable pour le banquier avant de prendre une décision concernant une demande de crédit. Cette étape implique d'avoir une connaissance préalable du milieu professionnel dans lequel évolue l'entreprise, de son historique, ainsi que de sa structure juridique, organisationnelle et économique. Cette connaissance permet au banquier d'appréhender les enjeux de la demande de crédit et d'analyser efficacement les documents comptables et financiers fournis par le client pour prendre une décision éclairée.

3.1.L'entretien avec le client :

L'entretien entre le banquier et son client est indispensable, que ce soit pour une relation nouvelle ou ancienne. Il permet d'obtenir des informations sur le projet en question, les besoins de financement appropriés, l'expérience de l'entreprise et les compétences de ses dirigeants.

4. Consultation des fichiers de la banque d'Algérie :

Les fichiers de la BA⁸ sont une source importante d'informations sur les entreprises, et jouent un rôle clé dans la collecte et la diffusion de ces informations aux banques et aux établissements financiers. Ces fichiers contiennent des données précieuses que les banques peuvent consulter afin de mieux comprendre la situation de leurs clients.

Les différents fichiers disponibles auprès de la Banque d'Algérie sont les suivants :

4.1 La centrale des risques :

L'article 98 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 concernant la monnaie et le crédit stipule que « La Banque d'Algérie organise et gère un service de centralisation des risques, dénommé « centrale des risques », chargé de recueillir auprès de la chaque banque et chaque établissement financier le nom des bénéficiaires de crédits, la nature et le plafond des crédits accordés, le montant des utilisations ainsi que les garanties prises pour chaque crédit. »⁹

Cette centrale permet à la banque de vérifier si le client n'a pas souscrit d'autres crédits auprès d'autres établissements financiers simultanément.

⁷ BOUYACOUB F., « L'entreprise & le financement bancaire », Casbah Editions, Alger, 2000, p143.

⁸ Banque d'Algérie.

⁹Article 98 de l'ordonnance 03-11 du 20 Aout 2003, relative à la monnaie et au crédit.

Afin de consulter cette centrale, la réglementation de la Banque d'Algérie exige que le demandeur de crédit donne son autorisation préalable. Cette autorisation doit être signée par le demandeur lui-même.

4.2 La centrale des impayés :

« La centrale des impayés est chargée pour chaque instrument de paiement et/ou de crédit : d'organiser et de gérer un fichier central des incidents de paiements et des éventuelles suites qui en découlent ; de diffuser périodiquement auprès des intermédiaires financiers et de toutes autre autorité concernée, la liste des incidents de paiement avec leurs éventuelles suites. »¹⁰

La consultation de cette centrale permet au banquier de vérifier l'historique de paiement de son client et de s'assurer qu'il n'a pas connu d'incidents de paiement. Ces incidents peuvent prendre différentes formes telles que :

- Des chèques sans provision.
- Des impayés de factures.
- Des retards de paiement de crédits.
- La saisie arrêt.
- L'avis à tiers détenteurs (ATD).
- L'interdiction de chéquier.

4.3 La centrale des bilans :

Cette centrale permet aux banquiers d'obtenir des informations comptables et financières sur les entreprises auxquelles ils ont accordé des crédits.

5. Visites sur sites :

L'étape de la vérification de l'information est essentielle dans la collecte de données, car elle permet de confirmer l'exactitude des informations fournies par le client, ainsi que les modalités d'exploitation de l'entreprise.

6. La consultation des renseignements juridiques ¹¹:

Le banquier peut recourir à une autre source d'information sur le plan juridique. Il dispose de deux sources, à savoir :

¹⁰Art 03 du règlement N° 92-02 portant organisation et fonctionnement de la centrale des impayés.

¹¹ MAZOUZ. D et AMOUR A., « Etude et montage d'une demande de crédit : Cas de la BADR de Draa El Mizan » », mémoire de master en science financier et comptabilité, option : finance et banque, Université de Tizi-Ouzou, 2018, P.50.

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

7. L'identification du demandeur de crédit :

7.1 L'environnement interne de l'entreprise :

7.1.1 Historique de l'entreprise :

Afin de mieux comprendre la politique d'une entreprise et d'en avoir une connaissance approfondie, le banquier doit examiner son passé. Cette analyse permettra d'obtenir des informations sur l'expérience de l'entreprise ainsi que sur son ancienneté dans son domaine d'activité.

Plusieurs éléments peuvent être étudiés, tels que la date de création de l'entreprise, sa domiciliation aux guichets de la banque, les modifications apportées à sa nature juridique, etc. Cette étude permettra au banquier d'analyser le taux de réussite des décisions prises dans le passé et surtout d'anticiper les comportements à adopter face aux futures décisions et situations.

7.1.2 L'aspect juridique de l'entreprise :

Il est essentiel pour le banquier de comprendre l'aspect juridique de l'entreprise afin de déterminer le degré d'engagement et de responsabilité de celle-ci.

Pour ce faire, le banquier peut se référer aux statuts de l'entreprise qui contiennent des informations juridiques pertinentes. Il convient de noter que l'aspect juridique varie d'une entreprise à l'autre et peut être classé en plusieurs formes juridiques, telles que :

7.1.2.1 L'entreprise individuelle :

Il s'agit d'une entreprise individuelle où la responsabilité est attribuée à une seule personne qui n'a pas de personnalité morale distincte de la sienne. En tant que tel, le propriétaire est considéré comme responsable envers les tiers de manière illimitée et solidaire. En cas de défaut de paiement du propriétaire, la banque peut poursuivre tous ses biens, y compris ceux qui sont à titre personnel, car il n'y a pas de distinction entre ses biens privés et ceux liés à son activité.

7.1.2.2 Les sociétés :

Les différentes formes de sociétés peuvent être classées selon la responsabilité des associés. On peut donc distinguer trois types de sociétés, à savoir :

7.1.2.2.1 Les sociétés de personnes¹² :

Le contrat de société de personne repose sur la considération personnelle des associés (intuitu personae). Les parts sociales, également connues sous le nom de parts d'intérêt, ne peuvent être cédées ou transmises qu'en cas de disposition contraire des statuts, en raison de la notion d'intuitu personae. Les associés de ce type de société sont responsables indéfiniment, ce qui signifie qu'ils sont responsables de la totalité de leur patrimoine social et personnel en cas de faillite. De plus, ils sont également responsables solidairement¹³, ce qui signifie que le créancier peut exiger le remboursement de sa créance à n'importe quel associé. Les exemples de ces sociétés sont :

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

7.1.2.2.2 Les sociétés de capitaux :

Contrairement aux sociétés de personnes, les sociétés de capitaux sont créées en fonction des capitaux apportés par les associés. L'objectif est de rassembler le capital nécessaire pour l'activité de l'entreprise, sans considérer la personnalité des apporteurs. Les parts sociales représentant ces capitaux sont appelées actions, et elles sont librement cessibles, transmissibles et négociables.

Dans les sociétés de capitaux, les associés sont responsables uniquement jusqu'à concurrence de leurs apports en capital. On peut citer les sociétés suivantes :

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

7.1.2.2.3 Les sociétés hybrides :

Ces sociétés sont appelées hybrides car elles combinent des éléments des sociétés de personnes et des sociétés de capitaux. Les sociétés hybrides sont des formes intermédiaires

¹² Indéfiniment : sur la totalité du patrimoine social et personnel.

¹³ Solidairement : Tout créancier peut demander à l'un des associés le paiement de la totalité de la créance, à charge pour l'associé mis en cause d'actionner ses associés.

entre les sociétés de personnes et les sociétés de capitaux. Elles ont une responsabilité limitée à concurrence des apports, comme pour les sociétés de capitaux, et les parts sociales sont cessibles et transmissibles, sauf clauses contraires des statuts, comme pour les sociétés de personnes. On peut citer parmi ces sociétés :

- La SARL « Société à Responsabilité Limitée ».
- L'EURL « Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée ».
- La SAS « Société par Actions Simplifiée ».
- La SASU « Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle ».

7.1.3 Les moyens humains mis en œuvre :

L'organisation de la fonction des ressources humaines est un élément clé que les banquiers prennent en compte lorsqu'ils évaluent une entreprise, car cela leur permet de mieux comprendre et d'avoir une vision plus complète de l'entreprise qui sollicite un financement. Cela permet aux banquiers de mieux évaluer les risques liés au prêt, de mieux comprendre les processus de production de l'entreprise, ainsi que la stratégie mise en place pour la gestion du personnel. En outre, cela leur permet d'identifier les points forts et les faiblesses de l'entreprise, ainsi que les éventuelles opportunités de croissance et de développement.

7.1.3.1 Les dirigeants :

Le banquier doit mener une série d'interrogations pour approfondir sa compréhension de son client et identifier les éléments qui ne sont pas évidents à première vue.

Selon Henry FORD « deux choses sont absentes au bilan de l'entreprise: sa réputation et ses hommes ».Donc le banquier devra répondre à certaines interrogations à savoir :

- Le niveau intellectuel.
- L'expérience dans ce domaine.
- La moralité du ou des dirigeants concernant leur capacité à prendre des risques, leur vision de la gestion des problèmes futurs, ainsi que leurs objectifs de développement.

7.1.3.2 L'encadrement :

Il est important pour le banquier de comprendre l'organigramme de l'entreprise, car cela lui permet de connaître la structure hiérarchique de l'entreprise, la délégation des tâches et des pouvoirs, et de vérifier la cohérence de cette structure de commandement.

7.1.3.3 Le personnel :

Le personnel est la principale source de production de l'entreprise et donc un élément crucial pour le banquier. Ce dernier doit ainsi se renseigner sur le nombre de salariés, leur qualification, leur expérience, leur statut, la qualité de leur travail, etc.

7.1.4 Les moyens matériels mis en œuvre :

Le banquier doit avoir une connaissance complète du patrimoine de l'entreprise, y compris ses équipements, installations, locaux et moyens de transport. Il est important pour lui d'analyser ces éléments en termes de capacité de production, durée de vie des équipements, et niveau de technologie. Le banquier doit également veiller à ce que les équipements ne soient pas dépassés technologiquement ou obsolètes.

7.1.5 Les moyens financiers :

Le banquier doit réaliser une analyse approfondie des ressources financières de l'entreprise, qui incluent les fonds propres et les prêts accordés par des tiers.

« L'analyse financière est un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments, qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performances »⁷. Une entreprise opère dans un environnement qui est influencé par divers facteurs pouvant avoir un effet bénéfique ou néfaste sur sa santé, ses performances et son expansion. Dans ce contexte, il est important que le banquier évalue les différents éléments qui entourent l'entreprise pour mieux comprendre son environnement et être au courant des changements qui pourraient survenir.

7.1.6 L'environnement économique :

Les variables économiques clés telles que l'inflation, la croissance économique, l'évolution des taux de change, entre autres, peuvent influencer les décisions de l'entreprise en matière d'investissement, de délocalisation, etc.

Le banquier doit donc examiner ces facteurs et être conscient des fluctuations de l'économie nationale pour comprendre leur impact sur l'entreprise.

7.1.7 L'environnement social :

L'analyse de cet élément est cruciale pour le banquier car il représente un aspect interne vital de l'entreprise, à savoir la motivation et l'implication du personnel, qui est

considéré comme son organe vital. Le banquier doit donc mener une étude approfondie pour mieux comprendre cet aspect et en tirer des informations utiles.

7.1.8 Analyse du secteur d'activité :

L'analyse se concentre principalement sur les éléments suivants :

7.1.8.1 Le marché :

Le marché est le lieu où les acheteurs et les vendeurs se réunissent pour échanger des produits contre de l'argent, en fonction de l'offre et de la demande. Il s'agit d'un lieu de confrontation entre les vendeurs, qui proposent des produits, et les acheteurs, qui les recherchent, dans le but de réaliser une transaction commerciale.

Il est crucial pour le banquier de s'intéresser à la dimension du marché¹⁴, qui peut être de portée locale, régionale, nationale ou internationale. Toutefois, l'accent doit être mis sur l'identification de la position de l'entreprise sur le marché, ce qui est déterminé par sa part de marché ou sa part d'activité.

7.1.8.2 Ses partenaires :

L'entreprise évolue en collaboration avec des tiers tels que les fournisseurs, les clients et d'autres partenaires. Dans ce contexte, le banquier doit examiner les relations de l'entreprise avec ses principaux partenaires, étant donné l'importance de cette investigation pour évaluer les différentes options en termes d'approvisionnement, de livraison, de vente, etc. Le banquier est le bailleur de fonds, et il est donc essentiel pour lui de comprendre les interactions de l'entreprise avec ses partenaires afin de mieux apprécier les risques et les opportunités.

7.1.8.3 Ses concurrents¹⁵ :

Le banquier doit porter une attention particulière à l'approche concurrentielle de l'entreprise et être au courant des éléments suivants :

- Le nombre et l'importance des concurrents.
- La part de marché qu'ils détiennent.
- Leur capacité de production et la qualité de leurs produits.

¹⁴Bellal D, 2006, « Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaire, mémoire de fin d'études, Ecole Supérieure de Banque », p60.

¹⁵ Mme BOUZIDI Kenza, « le financement bancaire en Algérie », mémoire, Ecole Supérieur de Banque, 2006,p39.

- Le prix pratiqué et les conditions de ventes qu'ils proposent.

8. L'analyse financière de l'entreprise :

Une fois que le banquier a procédé à l'identification du client et à l'analyse de son environnement, il entreprend l'évaluation des performances économiques et financières de l'entreprise. Cette évaluation est effectuée inévitablement par le biais de l'analyse financière, qui est un moyen incontournable pour apprécier la situation financière de l'entreprise.

« L'analyse financière est un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments, qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performances ». ¹⁶

L'analyse financière repose sur l'étude des rapports comptables consolidés publiés par l'entreprise au cours des trois à cinq dernières années. Ces rapports englobent les bilans, les états de résultats, ainsi que d'autres données significatives couvrant des aspects industriels, commerciaux, économiques, juridiques, comptables et financiers. Ces informations sont accessibles non seulement pour la société examinée, mais également pour ses concurrents, et potentiellement pour ses clients et fournisseurs ¹⁷.

Afin d'évaluer de manière globale la santé financière de l'entreprise, sa gestion, sa rentabilité et ses perspectives de développement, le banquier doit mener une analyse en deux étapes clés :

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

8.1 L'analyse rétrospective :

8.1.1 Elaboration du bilan financier de l'entreprise ¹⁸ :

Afin de transformer un bilan comptable en bilan financier, il est nécessaire de procéder à des ajustements. Ces ajustements sont essentiels pour réaliser une analyse précise et fidèle de la situation financière de l'entreprise. Il existe deux types de retraitement :

- La réévaluation.
- Le reclassement.

¹⁶ N. COHEN, Analyse financière, 4ème édition, ECONOMICA, Paris, 1997, p60.

¹⁷ CONSO.P, Dictionnaire de gestion financière, 3ème édition, Dunod, Paris, 1984, p103.

¹⁸ K. BEN BELKACEM, cours d'analyse financière, ESB, p 92.

8.1.1.1 La réévaluation :

L'opération d'affectation de la vraie valeur aux différents éléments du bilan, réalisée par l'analyste financier, revêt une grande importance car elle permet de refléter de manière fidèle la situation financière de l'entreprise en évaluant les éléments du bilan à leur valeur actuelle ou réelle. Les éléments concernés sont :

- **Les immobilisations :**

L'analyste financier doit effectuer une comparaison entre la valeur nette comptable (VNC) et la valeur réelle (VR) de chaque élément du bilan. Cette comparaison peut conduire à deux résultats possibles :

- ✓ Si la VR est supérieure à la VNC, cela indique une plus-value.
- ✓ Si la VR est inférieure à la VNC, cela indique une moins-value.

- **Les stocks :**

La nécessité de procéder à une réévaluation provient de la fluctuation des prix du marché. Par conséquent, si la valeur nette comptable (VNC) est supérieure au prix du marché, cela entraînera une perte (moins-value).

Il convient de noter que la réévaluation du stock peut être réalisée dans plusieurs cas, tels que la surévaluation par rapport au marché, une variation des prix ou encore la présence de stock périmé ou dépassé, entraînant une dépréciation nécessitant une réévaluation.

- **Les créances :**

Lors de la réévaluation, l'analyse portera sur l'évaluation du risque de non-paiement des créances. À cet égard, trois types de clients peuvent être distingués :

- **Les clients ordinaires :** c'est un client régulier qui respecte ses échéances de paiement est considéré comme un client de qualité, ce qui signifie que la valeur réelle de ses créances correspond à la valeur nette comptable. Ainsi, $VR = VNC$.
- **Les clients douteux :** Il s'agit d'un client pour lequel il existe une incertitude quant au recouvrement de la créance à échéance.
- **Créances irrécouvrables :** Il s'agit d'un client pour lequel il est certain qu'il ne sera pas possible de recouvrer la créance, ce qui représente une perte définitive pour l'entreprise. Dans ce cas, la valeur réelle de la créance est égale à zéro, ce qui entraîne une moins-value pour l'entreprise.

Afin de récapituler la réévaluation, il convient de présenter un tableau récapitulatif comprenant les éléments ayant fait l'objet de cette réévaluation. Ce tableau est communément appelé le "tableau de réévaluation".

Tableau n°1 : Tableau de réévaluation de bilan

Libellé	VNC	VR	Réévaluation	
			Plus-value(+)	Moins-value(-)

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

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

Sachant que :

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

8.1.1.2 Le reclassement :

Le bilan financier est présenté selon une structure définie comprenant les différents éléments suivants :

Tableau n°2 : Tableau de reclassement de bilan financier

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

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

À titre illustratif, le reclassement affecte les éléments suivants :

- **Les effets à recouvrer** : ces derniers peuvent être divisés en deux catégories distinctes, à savoir :
 - **les effets non escomptés « ENE »** : il existe deux type d'ENE :
 - **les effets escomptables** : qui doivent figurer dans les valeurs disponibles.
 - **les effets non escomptables** : ils figureront dans les valeurs réalisables.
 - **Les effets escomptés non échus « EENE »** : ces éléments doivent être inclus dans les valeurs réalisables du bilan.
- **Les provisions** : les provisions sont subdivisées en deux catégories distinctes :
 - **Les provisions justifiées (à caractère de dettes)** : les provisions sont enregistrées au passif du bilan, soit dans les dettes à court terme (DCT) soit dans les dettes à moyen et long terme (DLMT), en fonction de la nature du risque qu'elles couvrent.

- **Les provisions non justifiées (sans objet) :** les plus-values de réévaluation seront affectées au poste des fonds propres, après déduction de l'impôt sur les bénéfices (IBS) qui sera inscrit dans les dettes à court terme (DCT).
- **Réintégration du crédit-bail :** les actifs financés en crédit-bail ne sont pas considérés comme la propriété de l'entreprise, car elle en est simplement locataire. Par conséquent, ils ne sont pas inclus dans les bilans financiers de l'entreprise.

Le retraitement à faire est le suivant :

- **A l'actif :** la valeur initiale des actifs en crédit-bail est ajoutée aux immobilisations brutes.
- **Au passif :** en ce qui concerne l'annuité payable l'année suivante, elle doit être intégrée dans les dettes à court terme (DCT), tandis que le montant restant à payer doit être inclus dans les dettes à moyen et long terme (DMLT).

8.1.2 Elaboration et analyse du tableau des soldes intermédiaire de gestion (SIG) :

Pour évaluer la situation économique d'une entreprise, en particulier sa rentabilité, la lecture du seul compte de résultat est souvent insuffisante. C'est pourquoi, on utilise les soldes intermédiaires de gestion (SIG) qui permettent d'analyser les flux issus du compte de résultat de manière structurée. Les SIG décomposent le résultat net en résultats partiels pour fournir une analyse plus fine de la performance de l'entreprise sur différents niveaux.

Donc, il est possible de considérer que ce tableau présente une structure en cascade de soldes, chacun étant essentiel pour évaluer la performance de l'entreprise à différents niveaux. Ces soldes intermédiaires permettent ainsi de dégager plusieurs niveaux de mesure de la performance de l'entreprise.

8.1.2.1 La marge commerciale :

La marge commerciale est une mesure de la rentabilité utilisée par les entreprises qui exercent une activité commerciale, telles que la distribution de produits revendus en l'état. Cependant, elle peut également s'appliquer aux entreprises mixtes, qui ont à la fois une activité industrielle et commerciale. Cette mesure fournit une indication du bénéfice généré par les seules activités commerciales de l'entreprise.

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

8.1.2.2 Le chiffre d'affaire :

Le chiffre d'affaires est un indicateur financier qui représente le montant total des ventes réalisées par une entreprise au cours d'une période donnée.

Bien que le chiffre d'affaires ne fasse pas partie des soldes intermédiaires de gestion (SIG), son calcul est important car il représente l'ensemble des produits liés à l'activité de l'entreprise au cours d'un exercice comptable.

$$\text{Chiffre d'affaire} = \text{Quantités vendue} \times \text{prix de vente}$$

8.1.2.3 La production :

La production est une mesure pertinente pour les entreprises exerçant des activités de transformation industrielle ainsi que pour les prestataires de services.

$$\text{Production de l'exercice} = \text{production vendue} + \text{Production stockée} + \text{Production immobilisée}$$

8.1.2.4 La valeur ajoutée « VA »¹⁹ :

La valeur ajoutée produite "VA" est une mesure qui évalue la capacité d'une entreprise à générer de la richesse à travers ses activités économiques.

La valeur ajoutée "VA" est une mesure de la richesse créée par l'activité industrielle ou commerciale, la "VA" est un :

- Indicateur de poids économique de l'entreprise,
- Critère de taille et de degrés d'intégration verticale.

En résumé, la valeur ajoutée produite "VA" représente une mesure qui évalue la capacité d'une entreprise à générer de la richesse à travers ses activités économiques.

$$\text{La valeur ajoutée « VA »} = \text{Marge commerciale} + \text{Production de l'exercice} - \text{Consommation intermédiaires}$$

¹⁹ Source Simon Parienté ; Analyse financière et évaluation d'entreprise ; Edition Pearson éducation, France, 2006, p18.

8.1.2.5 L'excédent brut d'exploitation « EBE »²⁰:

Le résultat d'exploitation brut est un indicateur qui évalue le surplus généré par l'activité principale de l'entreprise, sans tenir compte des charges financières ni des dotations aux amortissements.

L'excédent brut d'exploitation « EBE » = Valeur ajoutée + Subventions d'exploitation - Impôts et taxes - Charges de personnel

8.1.2.6 Le résultat brut d'exploitation « RBE » :

Le résultat d'exploitation est un indicateur qui évalue la rentabilité des activités opérationnelles de l'entreprise, qu'elle soit industrielle ou commerciale. Il permet de mesurer l'enrichissement généré par l'exploitation de l'entreprise, sans prendre en compte les dotations aux amortissements et les charges financières.

Résultat brut d'exploitation « RBE » = excédent brut d'exploitation
 – Dotation aux amortissements et provisions
 + Reprise sur provisions et transfert de charge
 + Autres produits - Autres charges

8.1.2.7 Le résultat financier :

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

Résultat financier = produits financiers – charges financières

8.1.2.8 Résultat ordinaire (résultat courant avant impôt) :

Le résultat ordinaire ou résultat courant avant impôts synthétise l'ensemble des transactions de l'entreprise au cours d'un exercice, à l'exception des opérations exceptionnelles.

Résultat ordinaire = résultat brut d'exploitation + résultat financier

²⁰ GerardAlfonsi ; Paul Grandjean, Pratique de gestion et d'analyse financières, Editions d'organisation, Paris, 1984, p460.

8.1.2.9 Résultat extraordinaire :

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

Résultat extraordinaires = produits exceptionnels – charges exceptionnelles
--

8.1.2.10 Résultat net de l'exercice :

Le résultat net est obtenu en soustrayant les charges totales de l'exercice des produits totaux de l'exercice, après avoir pris en compte les opérations de répartition telles que la participation des salariés et l'impôt sur les bénéfices. C'est le solde final du compte de résultat qui reflète la rentabilité globale de l'entreprise pour l'exercice en question.

Résultat net de l'exercice avant répartition = Résultat Courant de l'Exercice + Résultat hors exploitation - Impôts sur Bénéfices de la Société - Participation des salariés
--

8.1.2.11 La capacité d'autofinancement « CAF » :

« La capacité d'autofinancement est un indicateur de mesure de la capacité de l'entreprise de se financer par ses propres moyens ; c'est-à-dire des financement internes générés par l'activité de l'entreprise ». ²¹

- **Origine de la CAF :**

La CAF (Capacité d'Autofinancement) est un concept qui se rapporte à une période comptable donnée. Elle est constituée de différentes composantes, à savoir :

- Du résultat de l'exercice.
- Des dotations aux amortissements.
- Des dotations aux provisions et pertes de valeurs.

On peut également se pencher sur la destination ou l'utilisation de la CAF qui peut servir à :

- Les dividendes.
- Le remboursement des emprunts.

²¹K.BEN BELKACEM, cours d'analyse financière, ESB,p 98.

- L'investissement.
- La couverture des risques probables.

- **Calcul de la CAF :**

La CAF peut être calculée suivant deux méthodes :

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

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

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

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

Capacité d'autofinancement « CAF » = excédent brut d'exploitation + Autres produits opérationnels - Quote-part de la subvention d'investissement - Plus-value sur cession d'immobilisation - Autres charges opérationnelles + Moins values sur cession d'immobilisation + Résultat financier - IBS exigible + Résultat extraordinaire

L'autofinancement = CAF – Dividendes

8.1.3 Analyse de la structure financière de l'entreprise ²² :

8.1.3.1 La méthode des grandes masses du bilan :

Une fois le bilan analysé et les ajustements nécessaires effectués, il est essentiel de procéder à une analyse comparative des grandes catégories du bilan pour évaluer l'équilibre financier et la solvabilité de l'entreprise. Cette évaluation repose sur trois mesures financières fondamentales : le fonds de roulement (FR), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie (TR).

²²K.BEN BELKACEM, cours d'analyse financière, ESB, p102.

- **Le fond de roulement « FR » :**

Le fonds de roulement représente la différence entre les ressources durables dont dispose l'entreprise (capitaux permanents) et les immobilisations corporelles et incorporelles. En d'autres termes, le fonds de roulement est la part du financement stable destiné à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise²³.

- **Calcul du FR :** le FR peut être calculé de deux manières :

- **Par le haut du bilan :**

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Capitaux permanents} - \text{Actif immobilisé}$$

- **Par le bas du bilan :**

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Actif circulant} - \text{dettes à courts terme}$$

- **Appréciation du FR :**

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

- **Le besoin en fonds de roulement « BFR » :**

Le BFR est défini²⁴ comme insuffisance des dettes à court terme pour financer l'intégralité des besoins d'exploitation (besoins à court terme). Ces besoins d'argent sont nés par l'importance des stocks et des créances et de l'insuffisance des ressources d'exploitation permettant de couvrir ces besoins d'exploitation à CT.

²³Cours d'Analyse financière, 3^{ème} année licence finance et comptabilité, Mme Amokrane, 2020-2021, p49.

²⁴Conso Pierre et LAVAUD Robert, 1989, « Fonds de Roulement et politique financière », 2^{ème} éd. Dunod, Paris, p144.

Par ailleurs, nous notons que l'entreprise peut faire face, en plus de ses besoins liés aux VE et aux VR, à un besoin de financement à très court terme (immédiat) relatif aux Concours Bancaires de Trésorerie. Ainsi, si l'entreprise enregistre des CBT, ces derniers sont alors nés de besoin d'argent immédiat. L'entreprise dans ce cas tenue de chercher tous les moyens pour avoir des ressources financières lui permettant de les rembourser afin de minimiser les charges financières qui influent sur la rentabilité de cette dernière. Les CBT donnent donc lieu à des besoins de financement immédiat.²⁵

Nous déduisons par la définition du BFR, les modes de calcul suivant :

- Dans le cas où il n'y a pas de CBT, on aura :

$$\text{Besoin en fonds de roulement} = \text{valeurs d'exploitation} + \text{valeurs réalisables} - \text{DCT}$$

- Dans le cas où il y a de CBT, on aura :

$$\text{Besoin en fonds de roulement} = \text{valeurs d'exploitation} + \text{valeurs réalisables} - \text{DCT} + \text{concours bancaires courants.}$$

Il est possible de subdiviser le BFR en deux parties distinctes, afin de mieux évaluer les besoins d'exploitation et les besoins hors exploitation. Ces deux parties sont :

- **BFR d'exploitation « BFRE » :**

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

- **BFR hors exploitation « BFRHE » :**

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

Nous pouvons donc dire que :

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

²⁵Conso Pierre et LAVAUD Robert, 1989, « Fonds de Roulement et politique financière », 2ème éd. Dunod, Paris, p147.

- Après le calcul du BFR, l'analyste peut se retrouver face à ces situations suivantes :
 - **BFR > 0** : ce qui veut dire qu'il y a une non couverture des besoins cycliques par des ressources non bancaires à court terme ; ce cas est généralement fréquent chez les grandes entreprises industrielles, ces dernières ayant un cycle long de production.
 - **BFR < 0** : dans ce cas les besoin d'exploitation sont inférieurs aux ressources d'exploitation, ce qui veut dire que l'entreprise ne ressent pas le besoin d'un financement de l'exploitation.
 - **BFR=0** : dans ce cas l'entreprise est en juste équilibre à CT. Il n'y a pas de BFR mais l'entreprise finance l'intégralité de ses besoins d'exploitation (VE+VR) par ses ressources d'exploitation (DCT).

- **La Trésorerie Nette²⁶** :

La trésorerie joue un rôle essentiel dans l'ajustement des flux de recettes et de dépenses. Elle agit comme un instrument permettant de gérer ces mouvements financiers. Deux indicateurs financiers complémentaires, le fonds de roulement net global et le besoin en fonds de roulement, sont utilisés pour évaluer la situation financière d'une entreprise. Le fonds de roulement net global représente les ressources permanentes utilisées pour financer les besoins liés à l'activité d'exploitation. Le besoin en fonds de roulement quantifie les besoins d'exploitation qui ne sont pas couverts par les ressources à CT. En comparant le fonds de roulement net global et le besoin en fonds de roulement, on peut déterminer un nouvel indicateur, celui de la "trésorerie".

Deux méthodes peuvent être utilisées afin de calculée la trésorerie :

- **1ère méthode :**

Trésorerie Nette = Fonds de roulement – Besoin en fonds de roulement

- **2ème méthode :**

Trésorerie Nette = Valeurs disponibles – Concours bancaires courants

- **Les situations de trésoreries :**

²⁶ ROUSSELOT Philippe et VERDIE Jean-François, 2004, « la gestion de la trésorerie », 2^{ème} édition Dunod, Paris.

- **FR > BFR => TR > 0** : l'entreprise est solvable et dispose d'un excédent de trésorerie.
- **FR < BFR => TR < 0** : l'entreprise est en déséquilibre, elle a donc recours aux crédits de trésorerie pour financer le besoin en fonds de roulement.
- **FR = BFR => TR = 0** : l'équilibre financier est respecté, cette situation est considérée comme une situation optimale, ce qui veut dire qu'il y a un bon arbitrage entre la liquidité et la rentabilité ; mais c'est une situation qui est peu fréquente.

8.1.3.2 La méthode des ratios :

Un ratio représente une comparaison entre deux indicateurs significatifs de l'activité de l'entreprise. Il permet de mettre en relation deux données chiffrées issues du bilan ou du compte de résultat, dans le but d'analyser la situation financière de l'entreprise.

En fonction des données incluses dans le calcul du ratio, ce dernier fournira une indication pouvant aider l'analyste financier à identifier un ou plusieurs aspects de l'entreprise tels que sa rentabilité, son autonomie financière, etc.

Le banquier dispose d'une certaine liberté pour choisir les ratios les plus pertinents pour évaluer la santé financière de l'entreprise. Cette sélection de ratios peut être adaptée pour fournir une analyse plus fine et approfondie de l'entreprise.

Un ratio pris seul n'a souvent pas de signification significative en soi. L'utilité des ratios apparaît réellement dans les études évolutives ou comparatives²⁷, où leur évolution au fil du temps ou leur comparaison avec d'autres entreprises du même secteur peuvent donner des indications utiles pour l'analyse financière.

Les ratios les plus couramment utilisés dans l'analyse financière sont :

²⁷ BATSCH Laurent, 2005, « le diagnostic financier », édition Dunod, Paris.

8.1.3.2.1 Ratios de Structures financières²⁸:

Tableau n°3 : Calcul de ratios de Structures financières.

Ratio :	Interprétation :
Vocation de l'entreprise : Anc/total actif	<p>Si les VI (ANC) se situent entre 50% et 65% avec des valeurs d'exploitations (Stocks) composées de stock de MP et de PF, ceci implique que l'entreprise est a vocation industrielle</p> <p>Si les VI (ANC) sont inférieurs à 50% et des VE (stocks) constituées exclusivement par des marchandises, ceci implique que l'entreprise est a vocation commerciale</p> <p>Si les VI (ANC) sont supérieures à 50% avec des VE (stocks) composées a la fois des marchandises, MP et de PF, ceci implique que l'entreprise est a double vocation c'est à dire industrielle et commerciale en même temps.</p>
La trésorerie disponible : Disponibilités /total actif	<p>Si les VD (disponibilités) = 0% une gestion idéale de la liquidité c'est à dire tout l'argent de l'entreprise a été fructifié a condition que l'entreprise n'a pas de banque passive ou des effets escomptés non échus (E.E.N.E)</p> <p>Si $0.1\% < VD < 5\%$ une gestion rationnelle de la liquidité a condition que l'entreprise n'a pas de banque passive ou des effets escomptés non échus (E.E.N.E)</p> <p>Si les VD > 5% une gestion irrationnelle de la liquidité c'est à dire qu'il y a de l'argent non fructifié au niveau de l'entreprise</p>
Proportion de stocks : Stocks/total actif	<p>Il n'y a pas de norme mais leur proportion dans la structure des actifs doit répondre à une règle de gestion rationnelle à savoir encaisser ses créances et régler ses fournisseurs avant qu'il n'y ait nécessité de renouveler les stocks, ceci dit que la proportion des VE (stocks) doit être inférieure à celle des valeurs réalisables (client).</p>

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

²⁸ Cours finance de l'entreprise, 2^{ème} année sciences financière et comptabilité, Mme FELLAG Dalila, 2019-2020,p77.

8.1.3.2.2 Ratios de liquidité :

Tableau n°4 : calcul de ratios de liquidité.

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

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

8.1.3.2.3 Ratios de gestion²⁹ :

Les ratios de gestion sont utilisés pour évaluer la stratégie de gestion des éléments clés du cycle d'exploitation mise en œuvre par les dirigeants de l'entreprise.

Tableau n°5 : calcul de ratios de gestion.

Ratio :	Interprétation :
Ratio du délai client : $(\text{encours clients} / \text{Chiffre d'affaires annuel TTC}) \times 360$	Il mesure la durée moyenne du crédit accordé par l'entreprise à ses clients.
Ratio de délai fournisseur :	Il mesure le crédit moyen obtenu par l'entreprise pour

²⁹ Cours Gestion Financière, 1^{ère} année Master Finance d'Entreprise, Mme KOUDACHE Lynda, 2021-2022, p69.

(Encours fournisseurs / achats TTC) ×360	régler ses fournisseurs.
Ratio de rotation des stocks : (Stocks / Chiffre d'affaires HT) ×360	Il mesure le délai d'écoulement des stocks.

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

8.1.3.2.4 Ratios d'activité :

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

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

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

8.1.3.2.5 Ratios de rentabilité³⁰:

La rentabilité se mesure en évaluant la relation entre les résultats obtenus et les ressources utilisées pour les obtenir, c'est-à-dire les capitaux investis.

³⁰ Cours gestion d'entreprise, Master 1 finance d'entreprise, Mme KOUDACH, année 2021-2022p,71.

Tableau n°7 : calcul de ratios de rentabilité.

Ratio :	Interprétation :
Rentabilité économique: Résultat net/ Total actif	Il permet d'évaluer l'efficacité de l'entreprise dans l'utilisation de ses moyens. Il mesure la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices en relation avec les ressources qu'elle mobilise.
Rentabilité financière : Résultat net / Capitaux propres	Il est utilisé pour évaluer le profit généré à partir des fonds investis.
Rentabilité commerciale : Résultat net / Chiffre d'affaire	Il mesure la part de résultat net secrétée par le chiffre d'affaire.

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

8.1.3.2.6 Ratios de solvabilité :

Tableau n°8 : calcul de ratios de solvabilité.

Ratio :	Interprétation :
Indépendance financière : Capitaux propre / Total Passif	Si les FP $\geq 50\%$: l'entreprise est autonome, indépendante financièrement. Si les FP $< 50\%$: l'entreprise a perdu son autonomie financière c'est à dire qu'elle est dépendante des organismes financiers et on juge la situation est critique si l'entreprise se base sur les DLMT pour se financer, car les DLMT engendrent de lourdes charges financières, contrairement au DCT qui sont considérées comme de l'argent gratuit pour l'entreprise.
Autonomie financière : Capitaux propre / capitaux permanent	Ce ratio mesure l'indépendance absolue de l'entreprise, suivant l'importance des capitaux propres dans l'ensemble des dettes financière de l'entreprise

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

8.2 L'analyse prospective ou prévisionnelle :

Après avoir effectué l'analyse de la situation financière actuelle et passée de l'entreprise, le banquier doit également prendre en compte la situation future de l'entreprise.

Afin de mener à bien l'analyse de la situation future de l'entreprise, le banquier doit disposer de documents importants tels que :

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

8.2.1 Le bilan et le TCR prévisionnel :

Ces documents permettent de fournir une estimation de la situation financière de l'entreprise à la fin de l'exercice, ainsi que de vérifier si celle-ci est toujours viable et solide.

8.2.2 Le budget d'exploitation prévisionnel :

Le budget prévisionnel est un outil qui permet de planifier l'ensemble des dépenses et des recettes liées à l'activité future de l'entreprise. Il inclut les prévisions de production, d'achat, d'approvisionnement, de vente, de chiffre d'affaires et de résultat, et permet de mesurer les performances attendues de l'entreprise pour l'exercice à venir.

8.2.3 Le plan de trésorerie :

Le plan de trésorerie est un tableau qui énumère tous les flux de trésorerie prévisionnels, que ce soit les encaissements ou les décaissements, sur une période mensuelle ou trimestrielle.

Il permet au banquier de suivre l'évolution de la trésorerie de l'entreprise afin de mieux comprendre ses besoins réels et de déterminer les types d'aide financière qui conviennent.

8.2.4 Le chiffre d'affaire prévisionnel :

Le chiffre d'affaires prévisionnel correspond aux ventes que l'entreprise prévoit de réaliser au cours de l'exercice à financer. L'objectif est que ce chiffre d'affaires permette à l'entreprise de couvrir toutes ses charges et de réaliser un résultat équilibré.

Le banquier doit identifier le niveau de chiffre d'affaires nécessaire pour que l'entreprise puisse couvrir l'ensemble de ses charges et réaliser des bénéfices.

Le « seuil de rentabilité » ou « point mort » correspond au chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise n'enregistre ni bénéfice ni perte. Cette technique est utilisée par le banquier

pour déterminer le niveau de vente minimum que doit atteindre l'entreprise pour couvrir toutes ses charges.

8.2.5 Le plan de financement :

Le plan de financement, également appelé tableau emplois/ressources, est un outil qui permet d'analyser et d'étudier les conséquences des projets sur la situation future de la trésorerie de l'entreprise.

Cette partie nous a permis de parcourir les différentes étapes du processus de demande de crédit d'exploitation, en mettant l'accent sur l'importance pour le banquier de réaliser un diagnostic et une analyse approfondie de la santé financière de l'entreprise. Cette analyse lui permet de mieux comprendre les chiffres de son client et ainsi minimiser les risques de non-remboursement.

Le banquier, en effectuant une analyse minutieuse de la santé financière de l'entreprise, est en mesure de déterminer les besoins de son client, sa capacité de remboursement et le niveau de risque auquel il s'expose. Cette étude approfondie est essentielle pour permettre au banquier de prendre des décisions éclairées et de minimiser les risques de non-remboursement. Il est donc primordial que le banquier fasse preuve de prudence et de rigueur dans cette analyse.

Section 2 : L'étude des risques et les mesures de prévention.

La banque comme toute autre entreprise cherche à maximiser les gains et provient essentiellement de l'opération d'octroi des crédits. Et la relation banque - client peut concerner un risque partiel ou totale de non recouvrement.

Dans cette section, nous définissons les différents risques auxquels sont confrontées les banques de leurs gestions quotidiennes et les mesures de préventions contre ces risques

1 .La typologie du risque de crédit

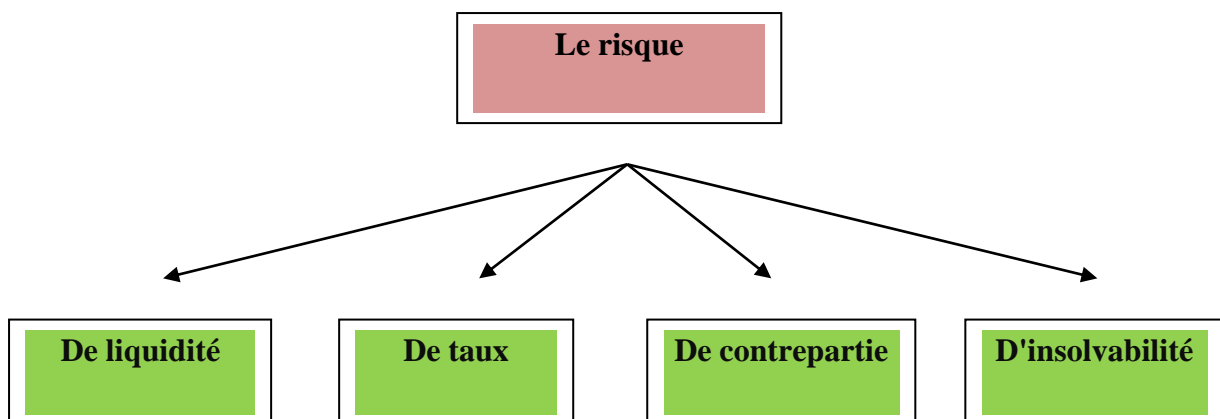
1.1 Définition du risque :

« Etymologiquement, le mot risque vient du latin « resecare » qui veut dire la rupture dans un équilibre par rapport à une situation attendu. Le risque est inséparable du métier du banquier, il est son quotidien... »³¹

« Le risque résulte de l'incertitude qu'à la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché. »³²

Le risque est le danger posé par une activité, une organisation ou une situation. Il s'agit d'événements possibles qui pourraient causer des dommages.

Figure n°15 : Les différentes formes de risque



Source : établie par nous-mêmes.

³¹ MICHEL Mathieu, L'exploitant bancaire et le risque crédit ; édition la revue banque éditeur ; 1995, p.22.

³² <https://journals.openedition.org/vertigo/12214> consulté le 27/05/2023.

1.1.2 Classification des risques :**1.1.2.1 Le risque de liquidité³³ :**

C'est le risque de ne pas disposer d'assez de liquidité pour faire face aux demandes de retrait de fonds autrement dit, le risque de liquidité constitue pour la banque le risque de ne pas pouvoir faire face à un moment donné à ces engagements, donc le risque de liquidité provient lorsque les ressources de la banque ne sont pas suffisantes pour faire face aux emplois.

Il existe deux types de risques de liquidité :

1.1.2.1.1 Le risque de liquidité immédiat :

C'est lorsque la banque se trouve dans l'incapacité de faire face à une demande massive et imprévue de la part des déposants (les dépôts constituent une dette pour la banque

Ce risque se manifeste surtout dans les périodes de crise dont les déposants réclament tout de suite et au même temps sur leur fonds, à ce moment la banque se trouvera dans l'impossibilité de répondre à tous les clients (ce qu'on appelle une panique bancaire).

1.1.2.1.2 Le risque de transformation³⁴ :

Ce risque de transformation se forme dès qu'apparaît une insuffisance d'actifs rapidement réalisables par rapport aux dettes à court terme. C'est le cas si l'établissement octroie des prêts à long terme à partir des ressources collectées à court terme.

Par cette transformation d'échéance, la banque bénéficie d'une marge accrue de taux d'intérêt (les taux longs étant normalement supérieurs aux taux courts) tout en répondant aux souhaits des déposants qui désirent placer leur argent à court terme, et des emprunteurs qui désirent bénéficier des prêts à long terme. Mais il y a un risque de liquidité pour faire des emplois à échéance plus longue.

1.1.2.2 Le risque de taux :

Le risque de taux est constitué du risque de taux d'intérêt et le taux de change qui sont apparus plus récemment dans l'univers à cause de :

- La mutation de système fixe ou système flottant.
- La place considérable des opérations en devise dans le bilan des banques.

³³BOUYACOUB Farouk, *l'entreprise et le financement de la banque*, édition casbah, Alger, 2000, p19.

³⁴ Op.cit BOUYACOUB, p20.

- La place importante des opérations sur titre.

1.1.2.2.1 Le risque de taux d'intérêt³⁵ :

Le risque de taux d'intérêt est le risque de perte ou de gain, lié à une évolution défavorable des taux d'intérêts. Il touche l'ensemble des éléments du bilan ayant leur rémunération ou leur valeur dépendant d'un taux d'intérêt.

En cas de perte c'est à dire il y a une variation défavorable, celle-ci se matérialise par une moins-value et inversement (quand il y'a une variation favorable il y'a une plus-value).

1.1.2.2.2 Le risque de change :

Les banques sont par les opérations qu'elles réalisent en monnaie étrangère, soumises à un risque de perte lié à une évolution défavorable des taux de change.

1.1.2.3 Le risque de contrepartie³⁶ :

Est une notion récente, c'est le risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature. Il est composé de deux risques.

1.1.2.3.1 Le risque de crédit³⁷:

Le risque de crédit peut être défini comme le risque de pertes consécutives au risque de défaut d'un emprunteur sur un engagement de remboursement de dettes contractées auprès d'un établissement bancaire, on distingue deux types de risque de crédit :

a. Le risque de défaut correspond à l'incapacité de débiteur à faire face à ces obligations.

b. la dégradation de la qualité de crédit et la prime de risque sur cet emprunteur s'accroît en conséquence et la valeur de marché de cette dette diminue.

- Les causes de non remboursement sont diverses on peut les regrouper dans quatre catégories :

a. Le risque général ³⁸: ce risque est lié à la survenance de crises politiques ou économiques internes ou encore d'événements naturels tels que les incendies, tremblement de terre...etc.

³⁵ Ibid, p74.

³⁶ Op.cit CHARLES, p69.

³⁷ RONALLI, Thierry, la gestion des risques financiers, édition Économica, 2009, p162.

³⁸ BOUYACOUB FAROUK, l'entreprise et le financement de la banque, édition Casbah, 2000, p21.

b. Le risque sectoriel³⁹: Le risque sectoriel également appelé le risque professionnel il est lié à la branche d'activité ou il exerce le créancier

Il réside essentiellement dans les changements qui peuvent se produire dans des conditions d'exploitation commerciale ou industrielle d'une activité donnée, suite à des événements précis (manque de matières premières, chute des prix, des innovations qui modifient les méthodes de fabrication...etc.)

Ce risque menace les banques trop engagées financièrement. Dans un secteur d'activité donné, il suffit que ce secteur soit durement frappé par une forte crise (saturation, concurrence de produit étranger de meilleur qualité et prix) pour que la banque connaisse de graves difficultés.

c. Le risque propre à l'emprunteur : Ce risque il est plus fréquent et plus grave, il est très difficile à cerner à cause de manque d'information sur l'emprunteur.

d. Le risque pays⁴⁰ : Le risque pays appelé également le risque souverain c'est le risque de non remboursement total ou partiel de créances ou engagements hors bilan assimilés détenus sur un client résidant d'un pays tiers est appelé risque pays lorsque le non remboursement résulte de la volonté ou de la situation économique de pays dans lequel réside le débiteur.

Ce risque survient dès lors qu'un Etat décide de ne plus rembourser sa dette ou de ne plus fournir les devises nécessaires aux débiteurs dudit pays.

1.1.2.3.2 Le risque de marché⁴¹:

Le développement des activités des banques sur les marchés ont amené les banques à détenir des titres pour des montants élevés contre le risque de crédit, les banques sont exposées aux risques de non-paiement de l'émetteur de titre d'où une perte totale ou partielle.

1.1.2.4 Le risque d'insolvabilité⁴²:

L'insolvabilité de la banque met en danger la vie de son activité. Ce risque résulte des crédits non remboursés des moins-values en raison de l'évolution défavorable des taux d'intérêts et des taux de changes.

³⁹Ibid, p22.

⁴⁰Op.cit BOUYACOUB, p28.

⁴¹Ibid, p29.

⁴²Ibid, p29.

En cas de perte la banque utilise ces fonds propres(en commençant par les réserves en capital), mais elle devient insolvable lorsque les fonds propres n'existent plus.

1.1.2.5 Le risque opérationnel:

Le risque opérationnel représente un risque de perte directe ou indirecte d'une défaillance que l'on attribut a des personnes (erreurs de procédures, fraudes des emplois, une défaillance des systèmes internes, les grèves, les absences... etc.), a des systèmes (indispensabilité de système erreur de programmation, manque de sécurité) ou des éléments interne (les catastrophes naturelles).

2. les moyens de prévention des risques de crédit :

Une analyse minutieuse du dossier de crédit constitue le meilleur moyen de garantie pour limiter les risques crédits, le banquier ne reste pas pour autant à l'abri des imprévus pouvant survenir ; pour s'en prémunir, il dispose de plusieurs moyens de gestion et de limitation de ces risques soit par l'application des règles prudentielles, ou par le recueil des garanties ou bien par le suivi de ses engagements.

2.1 L'application des règles prudentielles :

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

- Accroître la sensibilité des exigences de fonds propres aux risques.
- Appréhender l'ensemble des risques.
- Inciter les banques à adopter des systèmes de mesure et de gestion des risques plus appropriés.
- Renforcer le rôle de la supervision et du contrôle bancaires.
- Améliorer la communication financière.
- Promouvoir la solidité du système financier international.
- Promouvoir l'égalité des conditions de concurrence entre les banques

2.1.1 Le ratio de solvabilité Bâle I (Ratio de Cook) :

Selon BERNET-ROLLANDE⁴³ « D'après l'accord de Bâle conclu en juillet 1988, les banques doivent, depuis le 1er janvier 1993 ; respecter un rapport minimal entre les fonds propres et les risques pondérés selon leur nature ».

Conformément au Ratio de Cooke, les banques doivent maintenir en permanence des fonds propres réglementaires supérieurs à 8% de leurs actifs et engagements pondérés en fonction du risque. Ce ratio est calculé de la manière suivante :

$$\text{Ratio COOK} = \frac{\square F.P.N}{\square \text{totale pondérée des } R.C + R.M + R.O \square} > 8\%$$

F.P.N : fonds propres nets.

R.C : risque crédit.

R.M : risque de marché.

R.O : risque opérationnel.

Le ratio COOK mesure le degré de prise en charge des risques encourus par les fonds propres de la banque.

2.1.2 Le ratio de solvabilité Bale II :

Bâle II représente une évolution des accords de Bâle I, introduisant un ratio plus complet connu sous le nom de ratio de Mc Danough. Ce nouveau ratio de solvabilité permet au comité de Bâle d'évaluer de manière concrète l'importance des risques opérationnels qui peuvent être couverts par le calcul des exigences en fonds propres. La réforme de Bâle II marque un changement d'approche, passant d'une méthode purement quantitative et standardisée à une méthode qui intègre des aspects qualitatifs en plus des aspects quantitatifs, en prenant en compte la qualité intrinsèque des risques. Ce ratio est calculé de la manière suivante :

$$\text{Ratio de MC DANOUGH} = \frac{\text{Fonds propres prudentiels}}{\text{Risque de crédit} + \text{risque de marché} + \text{risque opérationnel}} \geq 8\%$$

Conformément à cet accord, toutes les banques doivent maintenir un ratio de fonds propres de 8%, réparti comme suit : 6% pour le risque de crédit, 1,6% pour le risque opérationnel et 0,4% pour le risque de marché.

⁴³BERNET-ROLLANDE, 2006, « Principes de technique bancaire », Edition Dunod, Paris, P8.

2.1.3 Le ratio de solvabilité Bale III :

Suite à la crise financière de 2007, le Comité de Bâle s'est réuni à nouveau en 2010 pour mettre en place des mesures visant à renforcer le système financier. Ces mesures ont principalement pour objectifs :

- Améliorer le niveau des fonds propres en renforçant le niveau de liquidité des banques.
- Mettre en place de nouveaux ratios tels que le ratio de levier et le ratio de liquidité.
- Réviser la couverture de certains risques afin de renforcer la stabilité du système financier.

2.2 Le recueil des garanties :

Le banquier qui accorde un crédit ne doute pas en principe de la solvabilité de son client. Mais celle-ci, effective au moment de l'octroi, ne le sera peut être plus à l'échéance de l'emprunt. Ainsi, la prise de garanties conforte le banquier dans son souci de recouvrer les fonds prêtés. Il est donc naturel qu'une banque prenne des garanties, même si elle espère, à la date de remboursement, ne pas avoir à les mettre en jeu.

Une garantie : « La garantie est la nationalisation d'une promesse de payer faite au banquier par le débiteur ou une tierce personne sous forme d'un engagement, affectant à son profit selon divers procédés, soit un droit de préférence sur les biens de celui qui promet, soit un droit de gage sur les meubles ou immeubles appartenant à celui qui s'engage »⁴⁴.

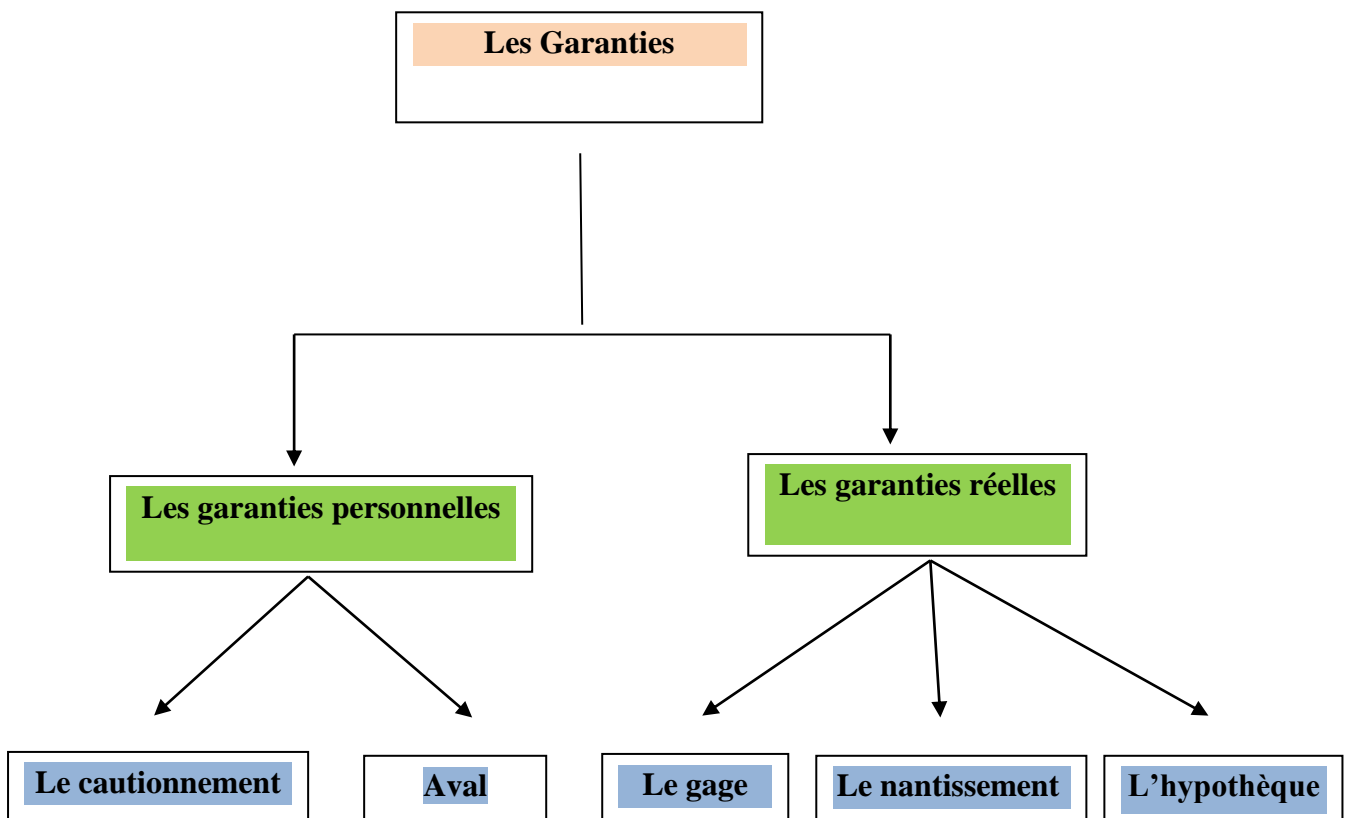
D'une manière générale, une garantie bancaire peut être considérée comme une forme de contrat dont l'objet est de garantir le remboursement d'une somme d'argent en cas de défaillances de l'une des parties et son paiement ne pouvait plus être honoré.

En effet, les garanties sont un moyen pour les banques de se protéger, et de faire face au non-respect de ces obligations par le client.

On distingue trois types de garanties : les garanties personnelles, les garanties réelles et les garanties complémentaires et assimilés.

⁴⁴Percie du sert, « risque et contrôle du risque », Edition Économie 1999, P123.

Figure n°16 : Les différentes formes de garanties



Source : Élaborée par nous même.

2.2 .1. Les garanties personnelles :

Cette garantie désigne un contrat signé par un particulier qui s'engage personnellement à payer les sommes dues par un tiers, si ce dernier ne parvient pas à honorer ses dettes. Il s'agit donc d'une garantie en faveur du débiteur (généralement une banque), pour faciliter l'accès du tiers au crédit.

Cette garantie personnelle prend la forme d'un cautionnement ou d'un aval, et on distingue:

2.2 .1.1. Le cautionnement :

Selon le code civil algérien, acte n° 664 le cautionnement est : « un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». ⁴⁵

Il existe deux types de cautionnement : le cautionnement simple et le cautionnement solidaires.

⁴⁵ Article 664 du code civil algérien.

2.2.1.1. 1. Le cautionnement simple :

Le cautionnement simple est un engagement personnel fait par une ou plusieurs personnes à un créancier, au cas où celui-ci le sollicite, qu'il poursuive d'abord le débiteur principal sur tous ces biens (discuter des intérêts). En d'autre part, avec le cautionnement simples, une caution peut exiger que le créancier ne réclame qu'une partie de la dette proportionnel au nombre de caution (partage des bénéfices).

2.2.1.1. 2. Le cautionnement solidaire :

« La caution solidaire ne peut requérir le bénéfice de discussion »⁴⁶. Dans ce cas, les cautions solidaires ne peuvent bénéficier de la discussion ou de la division.

Les créanciers peuvent poursuivre le débiteur ou la caution. Il est à noter que le cautionnement solidaire est constituée par l'apposition par le garant de la mention « caution solidaire et indivisible ».

2.2.1.2. L'aval :

« Selon l'article n° 409 du code du commerce, l'aval constitue l'engagement d'une personne de payer le montant total ou une partie d'une créance manifestée par un effet de commerce »⁴⁷.

En d'autres termes, le principe de l'aval s'implique pour une personne s'engageant à garantir les paiements de tiers sur papiers commerciaux (lettre de charge, LCR, billets à ordre, BOR).

Par conséquent, en principe, la personne qui donne son aval (l'avaliste) s'engage à verser le porteur d'un effet de commerce à l'échéance au lieu de débiteur (avalisé).

L'aval peut également être donné par une loi distincte, L'acte doit indiquer le lieu où l'aval est intervenu, le montant des sommes garanties et la durée des engagements.

2.2.2. Les garanties réelles :

Une garantie réelle est un actif mobilier ou immobilier donné en gage par le débiteur à ses créanciers. Ces garanties peuvent comprendre un stock de marchandise, des titres, comptes débiteurs, fonds de commerce, équipements, immeuble et même des sommes d'argent. En effet, les sûretés permettent aux banquiers de saisir et de vendre les biens couverts sont garantis et payés sur le produit de la vente.

⁴⁶ Article 665 du code civil algérien.

⁴⁷ Article 109 du code de commerce.

Les garanties réelles largement utilisées sont le gage, le nantissement et l'hypothèque.

2.2.2.1 Le gage :

C'est l'acte ou le contrat par lequel une personne remet un bien mobilier à ses créanciers ou assurez-vous que la valeur qu'il promet est remplie.

« Le gage est défini sous l'article n° 2233 du code civil comme étant une convention par laquelle le constituant accorde à un créancier le droit de se faire payer par préférence à ses autres créanciers sous un bien mobilier ou un ensemble de biens mobiliers corporels, présents ou futurs, étant précisé que les créances garanties peuvent être présentes ou futures, à condition cependant d'être déterminables »⁴⁸

Le gage peut avoir lieu avec ou sans dépossession.

2.2.2.1 .1.Gage avec dépossession :

Dans cette catégorie, on peut citer le gage de tableaux ou d'objets de valeur (exercice courant dans les caisses de crédit municipales).

Il y a trois parties prenantes dans le gage avec dépossession :

- **Créanciers** : banques.
- **Débiteurs** : l'entreprise.
- **Tiers de détenteurs** : la Société.

2.2.2.1 .2.Gage sans dépossession :

Un gage sans dépossession, également connu sous le nom de « gage sur créance », est une garantie financière qui permet à un emprunteur de donner en garantie un actif (généralement une créance ou un compte client) sans avoir à le céder physiquement au prêteur. Contrairement à un gage traditionnel, où l'actif est remis au prêteur, dans un gage sans dépossession, l'emprunteur conserve la possession de l'actif, mais le prêteur a un droit de gage sur celui-ci en cas de défaut de remboursement de la dette.

Cette forme de garantie est couramment utilisée dans le financement d'entreprise et peut permettre à l'emprunteur de continuer à exploiter l'actif tout en fournissant une garantie au prêteur.

⁴⁸ Article 2233 du code civil.

2.2 .2.2 . Le nantissement :

Selon l'article 948 du code civil algérien :

« Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou à une tiers personne, choisie par le parties, un objet sur le quel construit au profit du créancier ou à une tiers personne, choisie par les parties, un objet sur le quel construit au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance, et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelques mains qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers en rang»⁴⁹ .

Le nantissement se présente sous plusieurs formes, nous citons les plus couramment utilisés :

- Le nantissement d'outillage et de matériel.
- Le nantissement de fonds de commerce.
- Le nantissement ou gage de véhicules.
- Le nantissement d'actifs financiers.
- Le nantissement des marchés publics.

2.2.2.3. L'hypothèque :

Selon l'article 822 du code civil algérien : « L'hypothèque est un contrat par lequel le créancier acquit sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance propriétaire en ce moment»⁵⁰

Par conséquent, l'hypothèque est un droit réel sur les propriétés attribuées à l'acquittement d'une obligation, qui est de nature invisible et qui existe entièrement sur tous les immeubles concernés, sur chacun et sur chaque portion de ces immeubles.

Il y a trois hypothèques :

2.2.2.3.1L'hypothèque conventionnelle :

La garantie hypothécaire est établie après la signature d'un contrat par lequel le débiteur accorde à son créancier une garantie sous forme d'hypothèque.

⁴⁹ Article 948 du code civil.

⁵⁰Article 822 du code civil.

2.2.2.3.2 L'hypothèque légale :

Dévolu à un syndicat de copropriétaires en vertu de l'article n° 19 de la loi du 10 juillet 1965, l'hypothèque légale pour les copropriétés ne payant pas les charges de copropriété titulaire.

2.2.2.3.3 Les hypothèques judiciaires :

Selon le décret n° 75-58 relatif au Code civil, modifié et complété, « tout créancier muni d'un jugement exécutoire ayant statué sur le fond et condamnant le débiteur à une prestation déterminée, peut obtenir, en garantie de sa créance en capital, et frais, un droit d'affectation hypothécaire sur les immeubles de son débiteur. Il ne peut plus, après le décès de son débiteur, prendre une affectation sur les immeubles de la succession»⁵¹.

Cette hypothèque a l'avantage d'être la plus sûre puisqu'elle implique des droits Immobiliers.

2.2.3 Les garanties complémentaires et assimilées :

La Banque peut exiger également comme garantie une délégation d'assurance dont la mise en jeu est liée à la réalisation du risque ou sinistre éventuel. Il s'agit de :

- Assurance incendie.
- Assurance tous risques pour le matériel roulant.
- Assurance multirisque professionnelle pour les équipements, laMarchandise...

Toutefois, le contrat d'assurance doit être accompagné d'un « avenant de subrogation » au profit de la Banque.

⁵¹ L'ordonnance n°75-58, de code civil.

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

Les impayés constituent l'une des principales causes de défaillance des banques, il n'est pas pour autant une fatalité. En effet, de nombreux moyens existent pour obtenir le paiement de créance, les démarches et voies d'actions choisies doivent correspondre à la spécificité de chaque situation. Les critères à prendre en compte pour choisir une démarche de recouvrement concernent tout à la fois le statut de débiteur, son patrimoine et le montant de créance. La finalité de l'action en recouvrement dépendra dans l'idéal à un paiement dans les meilleurs délais, au moindre coût.

Le succès du recouvrement dépendra en fait, de la capacité du créancier (ou de son conseiller juridique) à analyser la situation face à laquelle il est confronté et à utiliser les moyens d'actions ou de conviction les plus adéquats.

Quels sont les moyens utilisés par la banque dans le règlement en cas de litige ?

1. La phase précontentieuse (le règlement à l'amiable) :

1.1 La constatation de la créance impayée :

1.1.1 Transfert de la créance du compte impayé au remboursement au compte précontentieux :

Tout solde débiteur dont l'autorisation est échue depuis un (01) mois, de même que tout solde débiteur qui n'a pas enregistré des mouvements créditeurs durant une période allant de quinze (15) jours à un (01) mois, fait l'objet systématique par l'agence d'un transfert au compte précontentieux⁵².

1.1.2 Elément de définition du compte impayé au remboursement (IAR) :

1.1.2.1 Définition du compte (IAR) :

Le compte IAR est destiné à enregistrer exclusivement les montants en principal des échéances impayées des crédits à moyen et long terme, quelles que soient leurs natures.

1.1.2.2 Les délais de séjours des créances dans le compte IAR :

Les délais de séjours des créances accrochées dans les différents comptes, concernées par la gestion précontentieuses sont en fonction de leurs natures et de leurs origines.

⁵² Circulaire n° 11/2004 du 09 juin 2004 « Traitement du IAR ».

Les délais autorisés sont mis en profit pour engager les procédures visant un règlement amiable ou l'intervention des organismes d'assurance et de garanties prévus par les textes régissant l'action des crédits spécifiques et en particulier les délais de séjours des créances en compte courant, et les créances impayées au compte impayés ne doivent pas excéder (60) jours calendaires et de six (06) mois pour les crédits immobiliers.

1.1.2.3 Le fonctionnement du compte IAR :

Le compte IAR est un compte interne dont la position doit être débitrice ou soldée.

Il est débité du montant principal du crédit à moyen ou à long terme lorsque celui-ci ne peut être imputé au débit de compte par défaut de provision, il est crédité du montant principal lors du règlement d'une échéance.

1.1.2.4 La procédure de comptabilisation de l'impayé :

Le compte IAR n'est mouvementé que dans le cas ci-après :

Au débit, Lorsque la provision du compte courant du client ne couvre pas le montant du principal de l'échéance concerné. Après l'épuisement des délais de séjours des créances au compte IAR, l'agence doit procéder au transfert des créances au compte douteux litigieux.

1.2 Le règlement à l'amiable d'une créance :

Les requêtes de la clientèle visant un règlement amiable de la créance ou des aménagements des délais de règlement durant la période précontentieuse doivent être examinés et transmis par l'agence domiciliataire à la Direction de groupe d'Exploitation⁵³.

1.2.1 Les objectifs de la procédure de règlement à l'amiable :

La procédure de règlement a pour objectif de pallier à des difficultés dûment identifiées empêchant la relation de faire face normalement aux obligations contractuelles décomptant de l'action de crédit. La modalité de la relation de fidélité à la banque, ses antécédents, son activité et le fonctionnement de son compte sont les principaux éléments d'analyse, car l'agence veillera à ce que la requête de la relation n'a pas pour objectif de gagner de temps ou d'entraver la mise en œuvre des procédures judiciaires et extra judiciaires, et les requêtes de la clientèle visant la négociation d'un délai de paiement ou la remise gracieuse d'agios doivent être introduites par l'agence avec un avis motivé.

⁵³ Fascicule juridique, « Document interne BNA Banque ».

Si le débiteur revient à des meilleures conditions afin de rembourser sa dette, le département juridique propose à l'approbation de Directeur de la succursale les nouveaux échéanciers d'amortissement des créances accompagnés des justificatifs.

1.2.2 Le contenu du dossier à constituer lors du règlement à l'amiable :

Le dossier visant un règlement à l'amiable d'une créance doit contenir :

- La demande écrite de la relation (client).
- Le support de règlement à l'amiable d'une créance dûment renseignée et signée par le directeur de l'agence.
- Le procès-verbal du comité d'agence.
- Bordereaux de transmission de garanties notées par le département juridique.
- Les autorisations de crédits.
- Les justificatifs et autres éléments pourront conforter la demande.

1.2.3 Les conditions préalables à un règlement à l'amiable d'une créance :

La mise en place d'un plan de remboursement doit être assortie de conditions⁵⁴, et découle d'une appréciation visant à soutenir la banque qui reconnaît des difficultés passagères. Le plan de remboursement du client vérifiable découle de son activité et de son revenu.

Les décisions approuvant le règlement à l'amiable d'une créance doivent être conditionnées par :

- Concordance de la durée de remboursement avec la durée de validité des garanties détenues.
- Nécessité de renouvellement éventuel des garanties.
- Nécessité de remise par le débiteur, d'autres garanties.
- Appréciation générale de la solvabilité du débiteur sur la base des éléments établis par le service crédit de l'agence concernée.

⁵⁴ Fascicule juridique, « Document interne BNA Banque ».

1.2.4 Les pouvoirs en matière de règlement à l'amiable d'une créance :

1.2.4.1 Les pouvoirs de négociations des plans de remboursement :

Les négociations des plans de remboursement des créances inscrites en précontentieux relève des prorogations :

- De l'agence, pour l'ensemble des crédits spécifiques découlant de sa délégation de crédit.
- De la Direction de groupe d'exploitation, pour tous les engagements relevant des compétences, de l'agence, du comité de crédit régional.
- De la Direction de recouvrement des créances, pour l'ensemble d'engagements pris par le comité de crédit.
- Les résultats des négociations engagées avec la clientèle sont formalisés dans les supports de règlement à l'amiable des créances et transmis motivés à la DGE⁵⁵ et à la DRC⁵⁶ selon le cas.

1.2.4.2 Les pouvoirs en matière de décisions approuvant les plans de remboursement :

Les décisions approuvant le règlement à l'amiable d'une créance relèvent :

- De la compétence du comité de garanties pour tous les engagements relevant des délégations de création de crédits agence et direction de groupe d'exploitation.
- Du comité de recouvrement des créances, pour l'ensemble des engagements découlant de la compétence des comités de crédits.

1.2.5 Les cas d'entrer des créances dans la phase précontentieuse :

1.2.5.1 Les incidents de paiements :

Les incidents de paiement⁵⁷ concernent tout événement empêchant le déroulement normal de la relation de crédit.

Il y a incident de paiement :

- A l'occasion de non-paiement d'une échéance.
- Du non remboursement d'un crédit d'exploitation à l'échéance.
- Du constat du décès de la relation.
- Des effets impayés découlant d'une ligne d'escompte.

⁵⁵ Direction de Groupe d'Exploitation.

⁵⁶ Direction de Recouvrement des Créances.

⁵⁷ Fascicule juridique CNEP- Banque.

1.2.5.2 Non-paiement d'une échéance d'un crédit moyen et long terme :

Au constat de non remboursement d'une traite à échéance, la banque doit :

- Adresser au client, dans les deux (02) jours qui suivent l'échéance, une mise en demeure, l'invitant à régler la situation sous huitaine.
- Informer la DGE et la DRC de l'incident de paiement.
- Saisir l'huissier⁵⁸ territorialement compétant pour le charger du constat de non-paiement du billet à échéance, en lui adressant les éléments en vue de dresser le protêt faute de paiement.
- Engager des formalités des saisies arrêts auprès des confrères.

1.2.5.3 Non remboursement d'un crédit à l'échéance :

Au constat de non remboursement de crédit à l'échéance, la banque doit :

- Engager une première mise en demeure, suivie d'une seconde mise en demeure, dans un délai n'excédant pas quinze (15) jours.
- Organiser une visite de la relation.
- Emettre des saisies arrêts.
- Adresser par le lien d'un huissier de justice, une sommation de paiement.
- Relancer le cautionnaire.
- Constitution d'un dossier pour le transmettre au département juridique (pour information).
- L'ensemble des actions citées plus haut doit être engagées chronologiquement dans un délai de soixante (60) jours.

1.2.5.4 Décès d'une relation :

En cas de décès d'une relation, l'agence doit procéder à une consolidation de ses engagements dans le compte courant ou le compte de chèque. Cette consolidation conserve également la péréquation entre les avis notamment en dépôt à terme ou bons de caisse et les engagements de la relation :

- En cas de solde positif : les avis sont virés au compte de succession conformément aux dispositions du fascicule juridique.

⁵⁸ Huissier de justice : un officier ministériel public chargé légalement, lorsqu'il est requis de signifier des actes et exploit (ordonnance, jugement ou un arrêt), de procéder aux notifications prévues par la loi et d'exécuter des actes ou titres exécutoires. Sa fonction est prévue par la loi n° 91-03 du 08 janvier 1991 et le décret n° 91-185 du 1er juin 1991.

- En cas de solde négative : le débit est maintenu au compte courant, l'agence appliquera les dispositions de la circulaire du travail, et elle doit aussi informer immédiatement la DGE, la DRC du décès et des mesures d'urgence prises, puis prendre contact avec les héritiers en vue d'examiner les possibilités du règlement à l'amiable, et enfin engager les procédures visant à mettre en jeu les cautions et les subrogations d'assurance éventuelles.

Le transfert aux litigieux en l'absence d'un accord à l'amiable avec les héritiers doit être réalisé dans un délai d'un (01) mois à partir du constat du décès, par dérogation aux dispositions en vigueur.

1.2.6 Le délai de traitement à l'amiable :

Le délai de traitement à l'amiable est la durée pendant laquelle l'agence cherchera une solution à l'amiable.⁵⁹ Il ne peut excéder en principe trois (03) mois après la date du transfert de la créance aux sous compte précontentieux (280 à 284), ce délai peut être prorogé par une décision motivée du directeur de la succursale pour une période de trois (03) autres mois sur demande également motivée de l'agence, car certaines affaires par ordre d'importance de leurs montants et de leurs complexités nécessitent un traitement temporel plus long.

Plusieurs hypothèses peuvent avancer.

a. Cas d'un effet impayé par suite de retard enregistré dans la réalisation d'un projet financé par notre établissement, dans ce cas l'impossibilité de rembourser est quasi-totale ce qui doit obliger la banque à chercher une solution adéquate qui peut être le rééchelonnement de la créance, mais sans que les intérêts de notre établissement soit mis en péril. Le rééchelonnement de la créance commande une nouvelle étude du dossier de crédit dans son ensemble (notamment risque et garanties).

b. Cas des effets impayés pour des raisons économiques, donc par suite d'intervention des facteurs objectifs tel celui tiré de l'absence de matières premières sur le marché, dans ce cas l'agence cherchera une solution amiable tendant au paiement du premier effet arrivé à terme et non honoré.

c. Durant cette période l'agence effectuera des démarches auprès de débiteur pour parvenir à une récupération aimable de la créance.

Les démarches peuvent être par ordre de priorité selon le cas et à titre indicatif :

⁵⁹ Fascicule juridique BNA-banque.

- Relance du débiteur, mise en demeure, compte rendu de visite, d'enquête, convocation dans les huit (08) jours qui suivent l'incident de paiement.
- Saisie-arrêt pratiquée auprès des confrères en vertu de l'article n°175 de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et aux crédits.⁶⁰
- Requête à la fin de sommation interprétative.

1.3 Les moyens de la gestion précontentieuse :

Pour récupérer ces créances, la banque utilise plusieurs moyens dont :

1.3.1 La relance du débiteur :

1.3.1.1 Définition de la relance :

La relance est l'un des outils fondamentaux de la gestion des créances client jusqu'à l'encaissement. L'objectif de la relance est d'obtenir le règlement des créances dans les délais convenus.⁶¹

1.3.1.2. Les différentes formes de la relance : La relance peut prendre les formes suivantes :

1.3.1.2.1 La relance téléphonique :

Les appels téléphoniques permettent à la banque de prendre contact avec le client (débiteur), de prendre connaissance des raisons de non-paiement et de situation générale du client, et donner lieu à des négociations.⁶²

1.3.1.2.2 La relance écrite :

La relance écrite est une lettre de rappel de règlement adressée par la banque à ses clients pour réclamer le paiement et informer les clients, qui ont oublié de régler.

La relance doit indiquer les mentions suivantes :

- La référence des effets non réglés.
- Le montant à régler, les échéances.

La lettre relance est fréquemment adressée avant la mise en demeure. La banque affecte les relances à des clients, dès qu'elle constate qu'il y a des effets impayés, afin de les rappeler de leurs obligations c'est-à-dire, les redevances (dettes).

⁶⁰ Article 175 de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et aux crédits.

⁶¹ Fascicule juridique BNA – Banque.

⁶² CHARLES Collète, « Gestion des créances clients », DELMAS, Paris, 2000, p159.

1.3.2 La mise en demeure :

Si durant les huit (08) jours de l'envoi de la relance, l'agence ne reçoit aucune réponse du client défaillant, elle doit saisir par lettre recommandée avec accusé de réception le débiteur pour la régularisation de son compte dans un délai de huit (08) jours calendaires.

1.3.2.1 Définition de la mise en demeure :

La mise en demeure est une lettre expédiée par courrier recommandé, c'est-à-dire entraînant l'émission d'un avis de réception, qui ordonne officiellement le destinataire (débiteur), à exécuter formellement une obligation qui lui est échue. De plus, la mise en demeure incite le débiteur à conclure l'accord à l'amiable.

1.3.2.2 Le contenu de la mise en demeure :

La mise en demeure est rédigée et envoyée directement par le créancier, sans recourir à un huissier de justice. Pour formuler la mise en demeure, le créancier doit mentionner les informations suivantes :

- La mise en demeure doit être portée en tout lettre « mise en demeure » afin que la personne qui la reçoit sache qui s'en tenir.
- L'objet de la mise en demeure.
- L'identité de l'expéditeur et de destinataire.
- La demande de règlement.
- La signature de l'expéditeur.

1.3.2.3 La réaction de débiteur après réception de la mise en demeure :

Dans le cas où le débiteur se soumet à ses obligations après réception de la mise en demeure en acceptant le paiement intégral ou le rééchelonnement du montant.

Le litige sera réglé et sanctionné par un procès-verbal.

Par ailleurs, dans le cas où le débiteur ne répond pas à la mise en demeure ou refuse de régulariser sa situation, l'affaire sera transmise à un huissier de justice pour recouvrer la créance par voie extrajudiciaire.

1.3.3 La saisie-arrêt :

L'agence ou la DGE selon le niveau atteint par la procédure de recouvrement, ont la possibilité d'engager les saisies arrêts soit selon les modalités citées en droit commun, soit en application des dispositions privilèges prévue à la monnaie et aux crédits.

1.3.3.1 Définition de la saisie-arrêt :

La saisie-arrêt est la procédure par laquelle un créancier fait défense à un tiers de son propre débiteur de remettre aux mains de ce saisi les sommes dues à son débiteur et/ou les effets créés en faveur de celui-ci.

- **Conformément à l'article 355 de code civil :**

« Tout créancier peut, en vertu d'un titre authentique ou privée, saisir arrêter entre les mains d'un tiers les sommes dues et les effets appartenant à son débiteur à l'exception des immeubles ». ⁶³ Il existe deux (02) types de saisie-arrêt :

a. La saisie-arrêt bancaire :

La saisie-arrêt bancaire constitue un privilège réservé aux banques et aux institutions financières par l'article 175 de la loi sur la monnaie et le crédit.

Dans le cadre de cette procédure, la banque n'est pas obligée de solliciter une autorisation judiciaire préalable pour appréhender les créances et avoirs en compte de sa clientèle défaillante.

b. La saisie arrêt judiciaire :

Cette procédure régie par les dispositions du code de procédure civile, est ouverte à tous créanciers quelle que soit sa personnalité juridique (personne physique ou morale).

Elle se distingue de la saisie arrêt bancaire par le fait que l'engagement de cette procédure par le créancier est subordonné à une autorisation préalable du président du tribunal compétent. Cette autorisation est obtenue au moyen d'une ordonnance à pied de requête.

1.3.4 La sommation de payer par l'exploit d'un huissier :

Parallèlement à l'émission de la saisie arrêt, en cas d'absence de résultat à leurs premières démarches à l'amiable (deux semaines après l'envoi de la mise en demeure), si le client ne se manifeste pas, les agences peuvent charger un huissier de justice compétent d'adresser une sommation de payer au débiteur.

Rappelons que, la sommation est un acte signifié par un huissier de justice et qui a spécialement pour objet de mettre le débiteur en demeure. ⁶⁴ Juridiquement, la sommation est

⁶³ Article 355 du code civil.

⁶⁴ WELL Alexe, TERRE François , « Les obligations », DALLOZ, Paris, 1986, p471.

considérée comme un commencement de preuves utiles au créancier souhaitant mettre en œuvre une procédure de recouvrement contentieuse.

L'acte de sommation est rédigé en trois exemples.

- Le premier exemplaire étant délivré au destinataire (copie).
- Le deuxième exemplaire au créancier (second original).
- Le troisième exemplaire (premier original) étant conservé.

2. La phase contentieuse (règlement par voix de justice) :

C'est la période où il n'y a aucun règlement convenu par le règlement à l'amiable, alors la banque est tenu de conduire le débiteur en justice pour récupérer sa créance en la transférant en compte contentieux et accéder à la réalisation des garanties.

2.1 Transfert des créances douteuses litigieuses au contentieux :

2.1.1 La constitution du dossier de conformité du contentieux :

Si durant les trois (03) mois du délai requis, éventuellement une prolongation de la même durée sera accordée, et si aucun arrangement amiable n'est convenu avec le débiteur, l'agence après avoir obligatoirement arrêté la créance totale, constitue le dossier de conformité contentieux en deux exemplaires dont elle prendra le soin de conserver l'original de celui-ci. Les dossiers comprennent les documents suivants⁶⁵ :

- La fiche de recouvrement.
- La décision d'octroi de crédit.
- La convention de crédit.
- Le bordereau d'hypothèque.
- L'ensemble des correspondances adressées par la BNA au client (lettre de rappel, mise en demeure, sommation de huissier, saisie arrêt... etc.)

Ce dossier sera transmis de l'agence au service juridique pour s'enservir à la poursuite juridique contre le débiteur.

2.1.2 Transfert des créances au compte de gestion contentieuse :

La provision des créances douteuses, c'est une écriture comptable qui permet de réunir et d'identifier les créances litigieuses dans un compte approprié.

⁶⁵ Fascicule juridique BNA-Banque.

2.2 Les procédures de la phase contentieuse :**2.2.1 La procédure de l'injonction de payer:**

La procédure d'injonction de payer est une procédure simple et rapide, elle permet, par la délégation aux règles établies pour l'introduction des instances devant les juridictions, d'obtenir le paiement d'une créance échue, liquide exigible et constatée par écrit.

Cette procédure est particulièrement efficace en matière d'effets impayés en remboursement. Les agences et la DGE doivent recourir à cette procédure au stade du litigieux, lorsqu'il s'agit de demander le paiement de leurs créances échues, liquide et exigible constaté par écrit, il est entendu par cette dernière toute créance dont l'échéance est arrivée à terme, son montant déterminé de façon définitive doit ainsi être payable immédiatement et constaté par écrit, c'est-à-dire matérialisé par un écrit. Dans ce cas, le recours à un avocat n'est pas indispensable

Au plan pratique, elle se traduit par :

- Le retrait des imprimés auprès du greffe du tribunal.
- Le dépôt des dits imprimés, en double exemplaire au greffe du président du tribunal accompagné de tous les documents justifiant de l'existence de la créance.
- Le retrait d'injonction de payer signée auprès du greffe, après un délai de quinze (15) jours.
- La remise d'injonction de payer à un huissier de justice par sa notification au débiteur
- En cas d'absence de contredit du débiteur dans un délai de quinze (15) jours, après notification, faire une demande au greffe pour rendre l'ordonnance exécutoire, c'est la procédure de validation de l'injonction de payer tous les attributs d'un jugement contradictoire.
- Son retrait intervient dix (10) jours après son dépôt, le retrait de la formule exécutoire donne à l'agence le droit d'actionner une action dans le fond (saisir les biens du client).

2.2.2 La saisie conservatoire :**2.2.2.1 Définition de la saisie conservatoire :**

La saisie conservatoire est une procédure qui permet de placer sous mains de justice les biens mobiliers d'un débiteur.

Cette saisie a pour effet d'interdire le débiteur de vendre ou détruire ses biens, ce dernier ne devient plus propriétaire de bien, mais juste un gardien de ce bien.

2.2.2.2 Procédure de la saisie conservatoire :⁶⁶**2.2.2.2.1 Autorisation de la saisie conservatoire :**

La demande de la saisie conservatoire est introduite auprès du tribunal territorialement compétant (le tribunal qui suit l'adresse du client). La saisie conservatoire est autorisée par le président du tribunal sur une ordonnance.

2.2.2.2.2 Notification de la saisie conservatoire :

La clause conservatoire fera l'objet d'une notification par voie d'huissier au client, l'informant de la saisie de ces immobiliers.

2.2.3 Action de réalisation de garanties :

Après avoir passé par la phase du règlement à l'amiable qui n'a pas servi à la récupération de la créance sur le débiteur, la banque passe à la phase de la poursuite juridique, et c'est dans cette phase qu'elle procède à la réalisation des garanties.

L'action en réalisation des garanties concerne :

- La réalisation des cautions.
- La réalisation des nantissements de fonds de commerce.
- La réalisation du nantissement spécial sur le matériel et l'outillage et l'équipement professionnels.
- La réalisation de l'hypothèque légale ou conventionnelle.

2.2.3.1 L'action de réalisation des cautions :

C'est une action qui consiste à poursuivre le cautionnaire au même titre que le débiteur principal et de répondre à ces engagements, les règles de l'article 178 de la loi 90/10 portant sur la monnaie et le crédit trouve toutes leurs applications dans ce cas.

2.2.3.2 L'action de réalisation de nantissement du fonds de commerce (article 126 du code de commerce) :

Cette action vise la saisie et la vente par voie de justice du fonds de commerce nanti en faveur de la banque. Le prix de la vente servira à couvrir ou à rembourser le montant de la dette.

⁶⁶Fascicule juridique, « Document interne BNA Banque ».

2.2.3.3 L'action réalisation de nantissement spécial sur le matériel et l'outillage et l'équipement professionnel :

Cette action vise à la vente par voies de justice du matériel et de l'outillage nantis au profit de la banque, et le prix de vente servira au remboursement de la créance. Cette procédure se déroule de la manière suivante :

Après les démarches à l'amiable faites par l'agence et notamment la mise en demeure adressée à ce cas de non-paiement au terme du délai imparti, le créancier bénéficiaire du nantissement spécial, la banque peut poursuivre la réalisation du matériel et l'outillage nantis quinze (15) jours après sommation signifiée au débiteur par voie d'huissier de justice.

Au terme de délai de quinze (15) jours la banque présente une requête au président qui ordonne la vente par ordonnance mise en bas de cette requête, désigne l'huissier pour procéder à la vente aux enchères publiques.

Dès lors, toute procédure y découlant et effectuée par un huissier compétant pour que le dossier soit traité dans de bonnes conditions.

2.2.3.4 L'action de réalisation de l'hypothèque :

Cette action vise à la saisie et la vente par voie de justice des immeubles hypothéqués en faveur de la banque, et le prix de la vente servira au remboursement de la créance.

La procédure de la réalisation est la suivante :

2.2.3.4.1 Requête aux fins de saisie immobilière :

Après l'envoi d'une mise en demeure sous pli recommandé avec accusé de réception au débiteur, et demeuré sans suite pendant un délai de quinze (15) jours, l'agence doit établir une requête aux fins de saisie immobilière avec l'aide du service juridique de la succursale qui doit d'ailleurs suivre la procédure conjointement avec elle, et l'adresser au président du tribunal à laquelle sont jointes les grosses affectations de l'hypothèque ou simplement le bordereau d'inscription à la conservation des hypothèques.

Cette requête relate l'incident de paiement, la mise en demeure à envoyer au débiteur. Les énonciations relatives à l'hypothèque et conclure à la réalisation de la saisie réelles de l'immeuble hypothéqué.

2.2.3.4.2 L'ordonnance de saisie immobilière :

Le président, par l'ordonnance rendue au bas de la requête autorise un huissier de justice pour y procéder aux formalités de la réalisation de l'hypothèque par la saisie de l'immeuble qui sera vendu aux enchères publiques pour faute de paiement sur le champ.

2.2.3.4.3 Formalités de saisie :

L'huissier procède à la saisie arrêt immobilière par acte régulièrement notifié qui doit notamment mentionner :

- La notification du jugement ou tel exécutoire en vertu du quelle il est procédé, en l'occurrence l'acte de l'hypothèque ou le bordereau d'inscription d'hypothèque légal.
- La présence ou le défaut de poursuivre aux opérations de saisies.
- L'avertissement de faute de paiement, sur le champ, l'acte sera transmis au bureau des hypothèques de la situation des biens et seras définitivement saisie à Partir du jour de sa transcription.
- L'action de la situation, la nature, la contenance de l'immeuble et désignation cadastrale (section, numéro de plan, le lieu,...), pour les immeubles bâtis, le lieu dit sera remplacé par l'indication de la rue et d'un numéro.

Dans le mois de notification, l'huissier de justice dépose l'acte de saisie au bureau de l'hypothèque pour être transcrit sur le registre prévu par la loi au moyen d'un formulaire spécial délivré par cette administration. Cette formalité accomplie, l'acte d'exécution sera définitivement saisi et le bien sera mis en mains justice.

2.2.3.4.4 Formalités de vente aux enchères :

Dans les dix (10) jours qui suivent la transaction l'huissier de justice se fait délivrer par la conservation des hypothèques, les états des inscriptions existantes.

Dans les mois qui suivent la transaction, si le débiteur n'est pas libéré, l'huissier de justice établit et dépose au greffe un cahier des charges.

a. Le cahier des charges :

- L'énonciation du titre exécutoire envers lequel les poursuites sont exercées.
- La notification de la saisie avec mention de sa transcription.
- La désignation de l'immeuble saisi.
- Les conditions de la vente.

- La maintenance s'il y a lieu et le cas échéant, l'ordre dans lequel les immeubles sont vendus.
- La mise à prix (prix minimum de la vente).
- Ce cahier des charges est rédigé par l'huissier de justice en forme authentique et signé par lui dans les quinze (15) jours au plus tard du dépôt au greffe.

L'huissier de justice fait sommation à la saisie en personne, et au créancier inscrit et porté sur l'état délivré après transcription de l'acte de saisie, puis éventuellement aux héritiers à l'effet de prendre communication du cahier des charges, d'y faire insérer leurs dires et observations au plus tard, huit (08) jours avant celui de vente de bien saisie est pris par l'officier public qui est le commissaire-priseur.⁶⁷

b. L'estimation de la vente :

Après la fin des formalités accomplies par l'huissier, le commissaire-priseur doit définir l'endroit de la vente ainsi procéder à la publicité.

- **Endroit de la vente :** l'endroit où sera organisée la vente obéit à la vente dans un délai accessible à tous (au publique). La vente peut donc se dérouler, soit à l'intérieur de son office, soit à la sale de vente ouverte par lui ou par sa société.
- **La publicité de vente :** Le commissaire-priseur doit procéder par affiches et insertions dans les journaux, à une publicité que la loi règlemente minutieusement trente (30) jours au plus tôt et quinze (15) jours au plus tard avant l'adjudication. La publicité de la vente à pour objet d'attirer au mieux les acheteurs. La publicité doit être aussi large que possible, selon les cas
- **La réalisation de la vente aux enchères :**

Vente aux enchères ; vente au plus offrant des biens immobiliers, ces derniers sont proposés par lots, pouvant contenir un seul objet ou un ensemble d'objets similaires ou non.

Chaque lot est généralement accordé à la personne ayant proposé l'enchère la plus élevée et la vente prend fin lorsque le commissaire-priseur abaisse son marteau.

Toutefois, si le propriétaire (vendeur) des biens a fixé un prix de réserve pour chacun d'entre eux, le lot ne sera adjugé que si quelqu'un lance une enchère correspondant au prix

⁶⁷Commissaire-priseur : officier public chargé de procéder dans certaines conditions précises à l'estimation et à la vente aux enchères publique des biens meubles corporel.11 peut exercer sa profession soit : individuellement, en société civile agréée par le ministre de la justice, en offices publiques regroupées. Sa fonction est organisée par les dispositions de l'ordonnance n°92/02 du 10 janvier 1996.

préétabli, à moins que le propriétaire n'accepte une enchère inférieure aux prix de réserve, s'il ne l'accepte pas, ou dit que le bien est ravale, les objets sont en générale exposés la veille de la vente.

Pour les enchères de meubles, aucune formalité spécifique n'est requise, mais pour les ventes d'immeubles, le code de la procédure civil dans son article 391, en alinéa 2, impose la technique de vente au feu des enchères, c'est-à-dire que l'adjudication ne peut être prononcée qu'après l'exécution d'un certains nombres de bougies, cela afin de laisser le temps de la réflexion aux enchères. Le prix de l'adjudication et les frais de poursuite sont payables au greffe du tribunal dans le délai de vingt(20) jours après l'adjudication.

2.3 Les pouvoirs de décision en matière de transfert des créances aux comptes contentieux :

Les décisions de transfert des créances au compte contentieux relèvent des prérogatives : du comité de garantie de la DGE pour tous les crédits spécifiques et aux particuliers, ainsi que du comité de recouvrement des créances pour les autres types de crédits ainsi que pour les débits non autorisés. Les décisions de transfert des créances au contentieux sont formalisées par la direction de groupe d'exploitation pour les décisions prises en comité de crédit DGE, par la direction de recouvrement des créances pour les décisions prises par le comité de recouvrement des créances.

2.4 L'indemnisation par le fonds de garanties :

Le fonds de garanties est un dispositif financier facilitant l'obtention d'un crédit bancaire en se portant caution de l'emprunteur.⁶⁸

2.4.1 L'indemnisation par le fonds de caution mutuel de garanties risques/crédits jeunes promoteurs et le fonds de caution mutuel des garanties risques/crédits chômeurs promoteurs :

2.4.1.1 Présentation du fonds promoteurs :

Décret exécutif n°98-200 du 09 juin 1998 portant création et fixant les statuts du fonds de caution mutuelle de garanties risques/crédits jeunes promoteurs (modifié et complété par décret le décret exécutif n°03-106 du 05 Mars 2003 et par le décret n°03-289 du 6 septembre 2003) :

⁶⁸ Circulaire N°05/2003.

1er Article : « le présent décret a pour objet de créer un fonds de caution mutuelle de garanties des risque crédits/jeunes promoteurs, ci-après dénommé le « le fonds », et d'en fixer les statuts ».

2eme Article : « placé sous la tutelle du ministre chargé de l'emploi des jeunes et domicilié auprès de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, le fonds est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière ».

2.4.1.2 Le rôle du fonds dans l'indemnisation :

Le fonds de garanties est un organisme au niveau de l'antenne local de l'ANSEJ qui assure le remboursement pour le créancier en cas de non-paiement par le débiteur « jeune promoteur, dispositif ANSEJ ». Dans ce cas le fonds de garanties joue un rôle d'assurance de crédit, il doit rembourser une partie du montant de la créance pour la banque créancière à hauteur de 70 %, comme ce trouve aussi au niveau de la CNAC un fonds de garanties qui exerce le même rôle que celui au niveau de l'ANSEJ.

2.5 L'indemnisation par la police d'assurance :

Dans son principe, le système est simple, l'assurance-crédit garantie la banque contre les risques d'insolvabilité de ses clients. L'assurance couvre principalement deux formes de risque, l'un concerne la personne physique dans le cas de décès ou d'insolvabilité, l'autre forme couvre le bien hypothéqué lui-même qui peut subir des dommages dans un incendie ou à la suite de dégâts des eaux.

Une extrême vigueur doit être observée quant à la mise en œuvre de la garantie :

- Veiller au renouvellement de la police d'assurance.
- Faire preuve de célérité dans le recours auprès de la clientèle défaillante.
- Mettre en œuvre la garantie dans les délais prescrits.

Dans le cas contraire, cette garantie serait importante.

Conclusion

La fonction principale du banquier consiste à exercer l'intermédiation financière en mobilisant des fonds auprès du public et en les allouant à des opérations de crédit. Cette allocation requiert une analyse minutieuse de la capacité de remboursement des emprunteurs, étant donné que les fonds engagés sont ceux d'autrui.

Lorsqu'un client sollicite le soutien de la banque pour financer son activité commerciale, le banquier s'intéresse aux besoins du cycle d'exploitation et à la rentabilité de l'entreprise à court terme. Toutefois, si la demande concerne un investissement, une attention accrue est accordée aux prévisions de flux de trésorerie et à la rentabilité à moyen et long terme de l'entreprise.

Bien que la banque ait développé des outils d'évaluation de la situation économique et financière de l'emprunteur, elle ne peut se fier entièrement à la qualité des données collectées lors de l'établissement de son diagnostic. Par conséquent, son intervention repose souvent sur une certaine prise de risque.

Afin de couvrir d'éventuels risques pouvant compromettre le recouvrement de ses créances, le banquier exige diverses garanties de la part de son client, en complément des mesures préventives. L'emprunteur, qui peut considérer ces garanties comme excessives, doit comprendre que des imprévus liés à différentes causes peuvent perturber même les prévisions les plus précises.

Cependant, il convient de rappeler que la meilleure sécurité pour le banquier réside dans une analyse approfondie du dossier présenté par le client, garantissant ainsi une conclusion favorable du crédit. En effet, le recours aux garanties, qui nécessite du temps et entraîne des coûts supplémentaires pour le banquier, ne constitue qu'un signe d'échec de ce dernier dans l'évaluation des risques encourus.

Chapitre IV :

Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation »

au sein de BNA 581

Introduction

Nous avons examiné tous les types de crédits disponibles pour les clients de la banque, ainsi que la méthodologie utilisée pour le montage et l'étude des dossiers de crédit. Maintenant, nous allons passer à la partie pratique où nous mettrons en pratique tout ce qui a été discuté précédemment.

Un dossier de crédit d'exploitation recueillis auprès de l'agence BNA 581 de Tizi-Ouzou, ce dossier sera étudiés durant cette partie, mais avant une brève présentation du lieu de stage sera faite.

Section 1 : présentation de la Banque Nationale d'Algérie :

Cette section comprend la présentation de la BNA et l'agence d'accueil où s'est déroulé notre stage pratique

1. Historique de la Banque Nationale d'Algérie :

La première banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture.

La restructuration de la BNA, en mars 1982, a donné naissance à une nouvelle banque, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural. La loi n° 88-01, du 12 janvier 1988, portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec, notamment :

- Le retrait du Trésor des circuits financiers et le non centralisation de distribution des ressources par le trésor ;
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;
- Le non automaticité des financements.

La loi n° 90-10, du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle, principalement, des opérations portant sur la

réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 05 septembre 1995. Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de Dinars Algériens à 150 milliards de dinars algériens.¹

2. Les missions de la B.N.A :

La BNA pratique toutes les activités d'une banque de dépôts: elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite les opérations de banque, de charge et de crédit dans le cadre de la législation et de réglementation des banques et peut notamment:

Recevoir du public des dépôts de fond

- Effectuer et recevoir tout paiement en espèces, par chèque, virement, domiciliation, lettres de crédits et autres activités de banque,
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur,
- Recevoir en dépôts les titres et valeur,
- Recevoir ou effectuer les paiements et recouvrements des lettres de change, billet à ordre, chèque, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financier,
- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à termes, contracter tous emprunts, prêts, nantissement, report de devises étrangère.

3. Les objectifs de la B.N.A :

La banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

- S'adapter aux règles de commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale.
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services.
- La présentation de ses propres équilibres.

¹ <https://www.bna.dz/fr/a-propos-de-la-bna/presentation-de-la-bna.html>

- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie national.

4. L'Organisation de la BNA :

L'agence bancaire constitue la cellule de base de l'institut, où se traite l'ensemble des opérations bancaires avec la clientèle.

De par son implantation décentralisée, son organisation et les moyens humains et matériels mis à sa disposition, l'agence est chargée par la direction générale de mener toute action qui favorise l'accroissement des ressources de la banque et le développement du portefeuille clientèle. Par ailleurs la BNA compte dans son organisation cinq(5) divisions :

- Division internationale ;
- Division des engagements ;
- Division de l'exploitation de l'action commerciale ;
- Division Gestion des Moyens Matériels et Ressources Humaines ;
- Division Organisation et Système d'Information.

Chaque division comporte plusieurs directions générales.

- Direction du Réseau D'exploitation Alger I.
- Direction du Réseau D'exploitation Alger II (EL BIAR)
- Direction du Réseau D'exploitation Alger EST I (Pins maritimes)
- Direction du Réseau D'exploitation Alger EST II (Rouïba).
- Direction du Réseau D'exploitation ANNABA.
- Direction du Réseau D'exploitation BECHAR.
- Direction du Réseau D'exploitation BEJAIA.
- Direction du Réseau D'exploitation BLIDA.
- Direction du Réseau D'exploitation CHLEF.
- Direction du Réseau D'exploitation CONSTANTINE.
- Direction du Réseau D'exploitation KOLEA.
- Direction du Réseau D'exploitation MOSTAGANEM.
- Direction du Réseau D'exploitation ORAN.
- Direction du Réseau D'exploitation OUARGLA.
- Direction du Réseau SETIF.

- Direction du Réseau D'exploitation TIZI OUZOU.
- Direction du Réseau D'exploitation TELEMEN.

5. Présentation de l'agence d'accueil (BNA agence 581 de Tizi-Ouzou) :

Les agences de la BNA sont classées en fonction de leur niveau d'activité, en quatre catégories :

- Agence principale.
- Agence de 1ère catégorie.
- Agence de 2ème catégorie.
- Agence de 3ème catégorie.

L'agence BNA-581 est classée en fonction d'activité déployée parmi les agences de 2ème catégorie est dirigée par un directeur assisté d'un directeur adjoint nommé par le président directeur général. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local.

Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque, selon les attributions qui lui sont conférées.

Il est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, répartie sur plusieurs services

5.1 Front office :

C'est l'ensemble de personnels qui sont chargés de la réception de la clientèle et ont pour mission de fournir des informations sur les opérations de liquidités, les pièces nécessaires à fournir et des différentes orientations sur les crédits hypothécaires. Elle est composée de trois (03) sous parties, à savoir :

Chargés de la clientèle (particulier et entreprise):

Ce service s'occupe d'ouverture du compte et suivi, prospection de la clientèle, souscription de produits d'épargne et du crédit, revenus des comptes inactifs et successions.

Guichet payeur/caisse:

Ce guichet assure les opérations transactionnelles, versement ou bien retrait d'espèce, remise chèque, remise versement déplacé, réception de la demande de la clientèle.

Accueil /orientation:

Qui a comme charge accueil (information et orientation), distribution des bordereaux, des imprimés et des listes de pièces nécessaires.

5.2 Back office :

C'est l'ensemble du personnel qui se charge de l'étude et des traitements des dossiers avec la décision de l'octroi du crédit. Ils comportent les services suivants :

- **Le Service engagement (gestion des litiges et événements) :**

Ce service est composé d'un chargé dédié à l'étude et l'analyse des dossiers de crédit et l'autre chargé d'étude de la gestion administrative et au suivi des engagements.

- **Le service commerce extérieure :**

Il est chargé de contrôler et de coordonner les opérations de commerce extérieure traités dans le cadre des dispositions réglementaire et organique en vigueur ce service est composé de deux section : section domiciliation et apurement, section crédit documentaire, remise documentaire transfert et rapatriement.

- **La cellule juridique et contentieuse :**

L'agence est dotée d'une cellule juridique et contentieuse composée en fonction du niveau d'activité, d'un ou plusieurs juristes (en matière juridique, contentieux, recouvrement des créances).

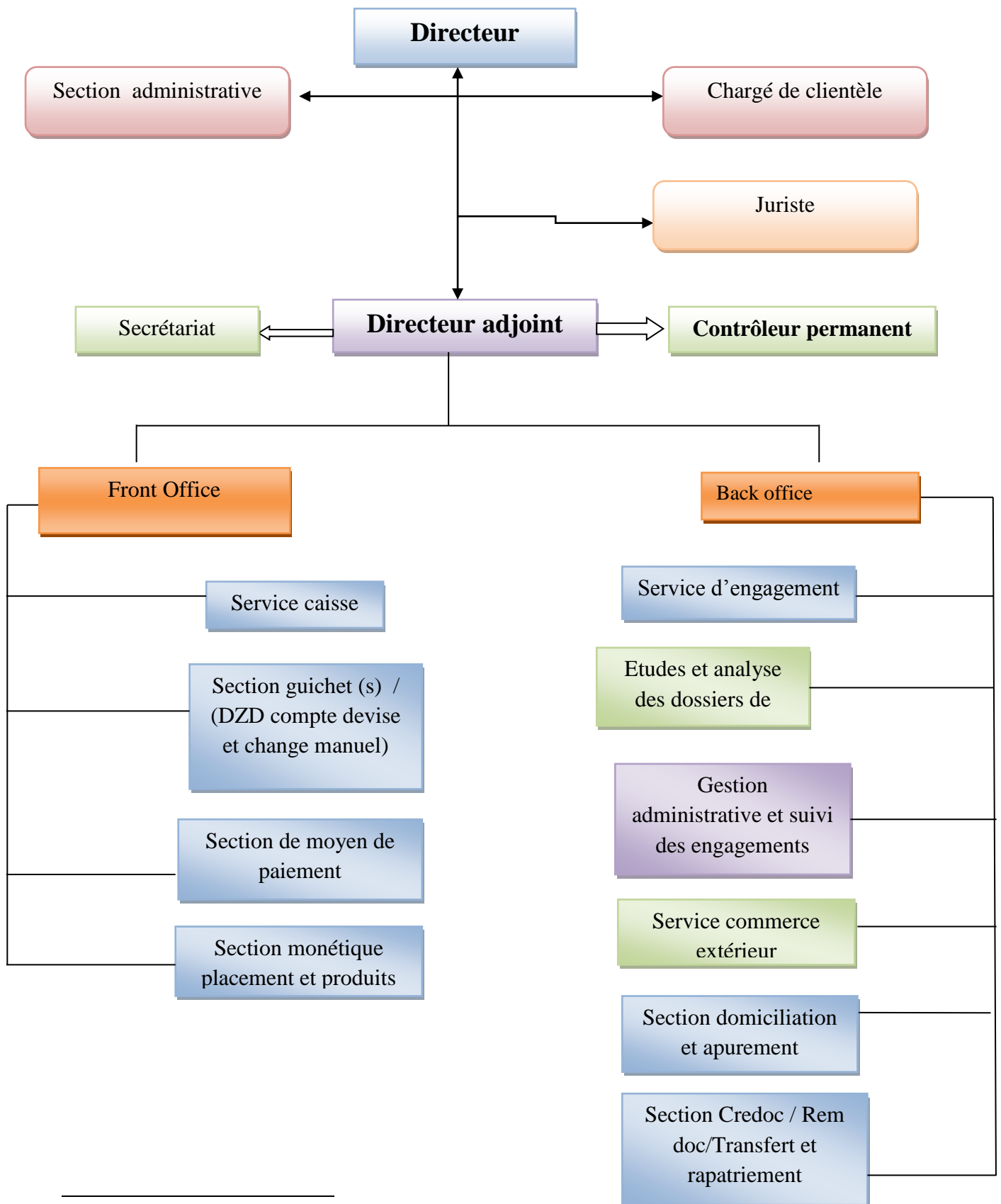
- **Le contrôleur permanent :**

L'agence est dotées d'un contrôleur permanent .Il est rattachés hiérarchiquement a la direction de réseau d'exploitation (DRE/département contrôle) et administrativement au directeur de l'agence ce dernier est chargé d'opérer un contrôle sur l'ensemble des opérations traitées dans la journée conformément aux textes en vigueur.

- **La section administrative:**

Elle est rattachées au directeur de l'agence .Le responsable de cette section assure la gestion des moyens humains et matériels de l'agence par exemple, élaborer, réaliser et suivre le budget annuel, suivre et mettre à jour les fiches d'inventaire physique du matériel et du mobilier de l'agenceetc.

6. L'agence BNA 581 est l'agence de Tizi-Ouzou, ci-dessous son nouvel organigramme :²



²: Agence BNA 581 de Tizi-Ouzou.

Section 02: Etude et examen des éléments non financiers

Afin de respecter le secret professionnel de la banque, nous allons apporter quelques modifications susceptibles de révéler l'identité de client, donc nous allons présenter l'entreprise sous le nom «EURL pour l'électricité», l'activité de cette dernière consiste la réalisation des activités d'électricité.

La présente étude concerne le financement de l'exploitation de «EURL pour l'électricité», introduite le 25/08/2020 auprès de notre établissement, qui nous sollicite pour une multitude de crédits d'exploitation qui sont :

- Des avances sur situation 5000 000 Da.
- Facilité de caisse 15 00 000 Da.
- Une ligne de crédit margée a 50% de la valeur de la caution de bonne exécution 13 00 000 Da.
- Une caution de soumission margée a 100% 5 00 000 Da.

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

- Convention de crédit d'exploitation (CCE).
- Lettre de fusion de compte (LFC).
- Nantissement des marchés.
- Gage sur camion double cabine et benne de marque JMC MT 16128-214-15.
- Délégation d'assurance multirisque a100% (DPAMR).
- Délégation d'assurance tout risque (DPTR).
- Nantissement DAT: 5 000 00 Da.
- PREG CBE (100%).
- PREG/ CS (100%).
- Un plan de financement cumulé.
- Situation comptable de date récente.

D'autre part-il y a lieu de compléter le dossier par des pièces ci-après :

- Un PV de saisie sur site pour s'enquérir de l'activité de l'entreprise.
- Les mises à jour fiscale et parafiscal de date récente.

1. Examen des éléments non financiers :

1.1 Constitution du dossier de crédit :

- Une demande de renouvellement de crédit d'exploitation.
- Demande écrite et signée par le client, décrivant la forme de crédits sollicités, leurs montants et les garanties proposées.
- Copie des statuts modificatifs (éventuellement) et le registre de commerce.
- Extrait de rôle des trois moins derniers.
- Attestation de mise à CNAS et CASNOS et de CACOBAPTH.
- Consultation de la centrale des risques professionnels.
- Etat financier (bilan fiscal) du dernier exercice (actif, passif, tableau de comptes de résultats et annexes).
- Plan de trésorerie mensuel prévisionnel de l'année courante et le plan de trésorerie annuel de l'exercice précédent.
- Plan du charge en cours et prévisionnel (copie de marchés et carnet de commande éventuellement et fiche signalétique de marché).
- Immatriculation fiscale.
- Une déclaration fiscale de dernier exercice.

1.2 Identification du demandeur de crédit :

1.2.1 Présentation de l'entreprise :

Personne physique portant le nom de «EURL pour l'électricité», ayant un siège sociale au Daïra de Azazga.

Ancienne relation à nos guichets, «EURL pour l'électricité» a été créé le 28/12/2015 par son gérant et son propriétaire unique. L'objet social de l'entreprise et la réalisation des activités de l'électricité.

Son capital social est de 18020047 Dinars, et son siège social est situé Au Daïra de Azazga, dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

1.2.2 Présentation de promoteur :

Le gérant de l'entreprise est l'un des anciens clients de notre banque, il a créé cette entreprise le 12/10/1968. Possédant une expérience dans ce domaine et une qualification redonne par les organismes publics et privées, il se voit confié un nombre important de projets qu'il mène d'une manière extraordinaire et un sérieux irréprochable.

1.2.3 La relation banque-client :

Il s'agit de l'une des plus anciennes et des plus importantes entreprises de notre agence, elle est domiciliée dans les guichets de BNA 581 depuis 2003.

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

La relation, a confié en 2022 152% de chiffre d'affaire.

La relation n'a pas enregistré des impayés en cours de l'année 2022.

Section 03 : Etude et diagnostic économique et financier :

1. L'étude rétrospective :

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

A l'aide des documents comptables et financiers présentés par la relation (bilans et TCR des trois dernières années d'exploitation et trois mois de l'année en cours à savoir les années (2020,2021 ,2022 et 2023 l'année en cours).

Cette analyse suivra les démarches suivantes :

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

1.1 Les bilans financiers :

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

1.1.1. Bilan financier actif :

Tableau n°09 : Bilan financier (actif)

Actif	2020	%	2021	%	2022	%	2023 (3mois)	%
Actif non courant (ANC) :								
Ecart d'acquisition goodwill positif ou négatif								
Immobilisation incorporelle								
Immobilisation corporelle :								
Autre immobilisation corporelle	5 035 989	89,27%	4 869 412	88,95%	4 961 705	95,75%	4 869 412	88,95%
Immobilisation en cours								
Immobilisation financière :								
Prêt et autres actif financier non courant	605 140	10,73%	605 140	11,05%	218 140	4,21%	605 140	11,05%
Total ANC	5 641 129	15,92%	5 474 512	11,40%	5 179 845	11,04%	5 474 552	11,46%
Actif courant (AC) :								
Stock et encours	22 149 670	74,32%	24 528 755	57,62%	27 370 264	65,59%	23 151 075	54,73%
Créance et emplois assimilé :								
Client	4 845 927	16,26%	9 948 683	23,37%	6 962 693	16,68%	11 328 531	26,78%
Autre débiteur	189 492	0,64%	189 492	0,45%	4 609 651	11,05%	211 296	0,50%
Impôt et assimilé	735 472	2,46%	537 934	1,26%	926 106	2,22%	469 624	1,11%
Disponibilité et assimilé :								
Trésorerie	1 883 211	6,32%	7 362 605	17,30%	1 862 073	4,46%	7 136 360	16,87%
Total AC	29 803 774	84,08%	42 567 472	88,60%	41 730 789	88,96%	42 296 889	88,54%
Total actif	35 444 903	100%	48 042 025	100%	46 910 634	100%	47 771 442	100%

Source : établie par nous-mêmes

1.1.1.1. Evolution du financier actif :

Tableau n°10 : Evolution (Actif) :

Actif	Evolution			
	2020/2021	2021/2022	2022/2023	2020/2023
Actif non courant (ANC)	-2,95%	-5,38%	+5,69%	-2,95%
Ecart d'acquisition goodwill	0%	0%	0%	0%
Immobilisation incorporelle	0%	0%	0%	0%
Immobilisation corporelle	-3,3%	+1,02%	-1,86%	-3,3%
Immobilisation financière	0%	-63,95%	+177,41%	0%
Actif courant (AC)	+42,82%	-1,96%	+3,03%	+41,92%
VE	+10,74%	+11,59%	-15,42%	+4,52%
VR	+84,78%	+17,07%	-3,92%	+107,85%
VD	+290,96%	-74,71%	+283,25%	+278,95%
Total Actif	+35,54%	-2,35%	+1,83%	+34,78%

Source : établie par nous-mêmes

1.1.1.2. Structure de l'actif :

- **L'actif immobilisé :**

L'actif immobilisé a diminué entre 2020 et 2021 et entre 2021 et 2022. Entre 2022_2023 a augmenté.

Il représente le pourcentage de 12% du total de bilan et il est constitué essentiellement de poste des immobilisations incorporelles en moyenne de 90% de total des actifs non circulation

et de poste des immobilisations financière en moyenne de 10% de total des actifs non circulant.

- **L'actif circulant :**

- **Les valeurs d'exploitations :**

Ce poste représente 63% de l'actif circulant ce qui indique l'importance de l'activité de l'entreprise et la bonne gestion des dirigeants.

- **Les valeurs réalisables :**

Elles sont constituées essentiellement du poste client. Ce poste représente plus de 19% de l'actif circulant, qui est un élément de mauvais écoulement de produits.

- **Les valeurs disponibles :**

Cette rubrique représente en moyenne 11% de l'actif circulant.

En effet la diminution des valeurs disponibles est un indicateur d'une bonne gestion car en théorie on préfère que ce poste soit égale à zéro ce qui est difficile à réaliser en pratique.

1.1.2 Bilan financier Passif :

Tableau n°11 : Bilan financier (Passif)

Passif	2020	%	2021	%	2022	%	2023 (3mois)	%
Capitaux propre								
Capital émis	17 210 037	67,39%	17 210 037	60,54%	17 210 037	54,02%	17 210 037	62,64%
Prime et réserve – réserve consolidé (1)	611 561	2,39%						
Résultat net – résultat net du groupe (1)	837 932	3,28%	3 011 218	10,59%	3 432 413	10,77%	(-24 124)	(- 0,09%)
Autre capitaux propre								
Report à	6 876	26,93%	8 204	28,86%	11 215	35,21%	10 288	37,45%

nouveau	644		485		703		219	
Total capitaux propres	25 536 175	100%	28 425 740	100%	31 858 154	100%	27 474 132	100%
Dette long moyen terme (DLMT)								
Capitaux permanent :	25 536 175	72,04%	28 425 740	59,17%	31 858 154	67,91%	27 474 132	57,51%
Dette court terme (DCT)								
Fournisseur et compte rattaché	4 932 909	49,78%	14 862 320	75,77%	9 577 143	63,63%	14 953 420	73,67%
Impôt	3 749 936	37,84%	4 013 498	20,46%	4 075 510	27,08%	4 106 079	20,23%
Autres dette	1 039 546	10,49%	739 865	3,77%	1 399 826	9,30%	731 096	3,60%
Trésorerie Passif	186 336	1,88%					506 713	2,50%
Total DCT	9 908 728	27,96%	19 616 284	40,83%	15 052 480	32,09%	20 297 309	42,49%
Total Passif	35 444 903	100%	48 042 025	100%	46 910 634	100%	47 771 442	100%

Source : établie par nous-mêmes

1.1.2.1. Evolution du Bilan financier Passif :

Tableau n°12 : évolution (Passif)

Passif	Evolution			
	2020/2021	2021/2022	2022/2023	2020/2023
Capitaux permanents	+11,31%	+12,08%	-13,76%	+7,59%
Capitaux propres	+11,31%	+12,08%	-13,76%	+7,59%
DLMT	0%	0%	0%	0%
DCT	+97,97%	-23,27%	+37,84%	+104,84%
Fournisseurs et comptes rattachés	+201,29%	-35,56%	+56,14%	+203,16%
Impôt	+7,028%	+1,55%	+0,75%	+9,5%
Autres dettes	-28,83%	+89,2%	-47,77%	-29,67%
Trésorerie passif	0%	0%	0%	171,94%
Total Actif	+35,54%	-2,36%	+1,83%	+34,78%

Source : établie par nous-mêmes

1.1.2.2. Structure de passif :

- **Les capitaux permanents :**

Ce poste représente en moyenne 64% du total passif. Il est constitué de fonds propres a raison de 100% et des DLMT a raison de 0%.

On remarque que pendant les 3 années que les fonds propres sont en fluctuations et les DLMT sont nulles.

- **Les dettes à court terme :**

Pour les dettes à court terme, on remarque qu'elles représentent en moyenne de 36% du total de bilan, on constate aussi au bout des années 2020 et 2023 un concours bancaire qui est un mauvais indicateur pour la santé de l'entreprise.

1.2. Tableau des comptes des résultats :

Tableau n°13 : Compte de résultat

Rubrique		2020	2021	2022	31-03-2023
Vente de marchandise					
Production vendue	Produit fabriqué				
	Prestation de service				
	Vente de travaux	9 548 687	26 293 532	11 676 926	2 152 605
Produits annexes					
Rabais, remises, ristourne accordé					
Chiffre d'affaire net des rabais, remises, ristourne		9 548 687	26 293 532	11 676 926	2 152 605
Production stocké ou déstocké					
Production immobilisé					
Subvention d'exploitation					
I-Production de l'exercice		9 548 687	26 293 532	11 676 926	2 152 605
Achat marchandises vendues					
Matière première		5 106 250	15 466 784	4 061 448	1 453 729
Autres approvisionnements		908 500	633 674	82 800	
Variation des stocks					

Achat d'étude et de prestation de services					
Autres consommation					
Rabais, remises, ristourne obtenus sur achat					
Service Extérieur	Sous-traitance générale		2 543 985	946 600	
	Location	580 848	193 616		
	Entretien, réparation maintenance	14 070			
	Prime d'assurance	80 939	96 808	87 307	
	Personnel extérieur a l'entreprise				
	Rémunération d'intermédiaires et honoraires	4594	3759		
	Publicité				
	Déplacement, mission et réception				
Autres services		81 671	159 414	155 495	16 275
Rabais, remise, ristourne obtenus sur service extérieur					
II-Consommation de l'exercice		6 776 8874	19 098 042	5 333 652	1 470 005
III- Valeur ajoutée de l'exploitation (I-II)		2 771 813	7 195 490	6 343 273	682 599
Charge de personnel		2 431 459	3 558 687	2 698 879	606 003
Impôts et taxes et versement assimilés		298 455	403 894	162 532	11 655
IV- Excédent brute d'exploitation (EBE)		41 898	3 232 907	3 481 862	64 941

Autre produit opérationnel	1	108 382	0	
Autre charge opérationnel	1	15 879	11 482	89 065
Dotation aux amortissements	215 918	166 576	37 967	
Provision				
Perte de valeur				
Reprise sur perte de valeur et provision	1 011 952			
V- Résultat opérationnel	837 932	3 158 833	3 432 413	24 124
Produit financiers				
Charge financières		147 615		
VI- Résultat financier		147 615		
VII- Résultat ordinaire (V+VI)	837 932	3 011 218	3 432 413	24 124
Eléments extraordinaire (Produit)				
Eléments extraordinaire (charge)				
VIII- Résultat extraordinaire				
Impôt exigible sur résultats				
Impôts différé (variation) sur résultat ordinaire				
IX-Résultat net de l'exercice	837 932	3 011 218	3 432 413	24 124

Source : Document fournis par la BNA

1.3. L'analyse par les soldes intermédiaires de gestion (SIG) :

Tableau n°14 : Tableau des soldes intermédiaires de gestion

	Intitulé	2020/2021	2021/2022	2022/20023	2020/2023
1	Total de chiffre d'affaire	9 548 687	26 293 532	11 676 926	
2	Total de consommation	6 776 874	19 098 042	5 333 652	1 470 005
3	Valeur ajouté (1-2)	2 771 813	7 195 490	6 343 273	682 599
	Charge de personnel	2 431 459	3 558 687	2 698 879	606 003
	Impôt et taxes et versement assimilé	298 455	403 894	162 532	11 655
	Subvention d'exploitation				
4	Excédent Brut D'exploitation	41 899	3 232 909	3 481 862	64 941
	Dotation aux amortissements	215 918	166 576	37 967	
	Autres charge opérationnelle	1	15 879	11 482	89 065
5	Résultat Brut D'exploitation	-174 020	3 050 454	3 432 413	-24 124
	Produits financiers				
	Charge financiers				
6	Résultat financiers		147 615		
	Résultat ordinaire	-174 020	2 902 839	3 432 413	-24 124
	Elément extraordinaire (Produit) *				
	Elément extraordinaire (Charge) *				
	Impôt exigible sur résultats				

Impôt différé (variation) sur résultat ordinaire				
Résultat Net de l'exercice	-174 020	2 902 839	3 432 413	-24 124
Dotation aux amortissements	215 918	166 576	37 967	
CAF	41 898	3 069 415	3 470 380	-24 124

Source : Document fournis par la BNA

1.3.1. Evolution de SIG :

Tableau n°15 : évolution de SIG

Rubrique		2020	2021	2022	31-03-2023
Vente de marchandise					
Production vendue	Produit fabriqué				
	Prestation de service				
	Vente de travaux	+175,36%	-55,59%	- 81,57%	-77,46%
Produits annexes					
Rabais, remises, ristourne accordé					
Chiffre d'affaire net des rabais, remises, ristourne		+175,36%	-55,59%	- 81,57%	-77,46%
Production stocké ou déstocké					
Production immobilisé					
Subvention d'exploitation					
I-Production de l'exercice		+175,36%	-55,59%	-	-77,46%

			81,57%	
Achat marchandises vendues				
Matière première	+202,9%	-73,74%	- 64,21%	-71,53%
Autres approvisionnements	-30,25%	-86,93%		
Variation des stocks				
Achat d'étude et de prestation de services				
Autres consommation				
Rabais, remises, ristourne obtenus sur achat				
Service Extérieur	Sous-traitance générale		-62,79%	
	Location	-66,66%		
	Entretien, réparation maintenance			
	Prime d'assurance	+19,61%	-9,81%	
	Personnel extérieur a l'entreprise			
	Rémunération d'intermédiaires et honoraires	-18,18%		
	Publicité			
	Déplacement, mission et réception			
Autres services	+95,19%	-2 746	- 89,53%	-80,07%
Rabais, remise, ristourne obtenus sur service extérieur				

II-Consommation de l'exercice	+181,81%	-72,07%	- 72,44%	-78,30%
III- Valeur ajoutée de l'exploitation (I-II)	+159,6%	-11,84%	- 89,24%	+24,61%
Charge de personnel	+46,36%	-24,16%	- 77,55%	-75,08%
Impôts et taxes et versement assimilés	+35,33%	-59,76%	- 92,83%	-96,1%
IV- Excédent brute d'exploitation (EBE)	+673,08	+7,7%	- 98,13%	+54,6%
Autre produit opérationnel	+108 382%			
Autre charge opérationnel	+15 879%	-27,69%	- 675,7%	+89 065%
Dotation aux amortissements	-22,85%	-77,2%		
Provision				
Perte de valeur				
Reprise sur perte de valeur et provision				
V- Résultat opérationnel	+176,98%			-97,12%
Produit financiers				
Charge financières				
VI- Résultat financier				
VII- Résultat ordinaire (V+VI)	+159,36%	+73,98%	-99,30	-97,12%
Eléments extraordinaire (Produit)				

Eléments extraordinaire (charge)				
VIII- Résultat extraordinaire				
Impôt exigible sur résultats				
Impôts différé (variation) sur résultat ordinaire				
IX- Résultat net de l'exercice	+159,36%	+13,98%	-99,3%	-97,12%
Dotation aux amortissements	-22,85%	-77,2%		
X- CAF	+7222,62%	+13,07%	-100,69%	

Source : Analyse faite à partir des documents fournis par la BNA

Commentaire :

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

Ainsi, d'après le tableau des soldes intermédiaires de gestion, nous remarquons que le chiffre d'affaires réalisé a augmenté de 175,36% entre 2020 et 2021, et par la suite il négatif pendant toute la période d'étude.

Le résultat réalisé a augmenté de 159,36% entre 2020 et 2021 vue à l'augmentation de la production de l'exercice et même grâce à l'augmentation de la valeur ajoutée.

La capacité d'autofinancement (CAF) est positive durant les trois exercices (2020-2021-2022) ce qui veut dire que l'entreprise dégage un surplus monétaire qui permet d'assurer son financement (investir, rembourser un prêt, verser des dividendes aux actionnaires), sans recourir aux tiers (Banques, investisseurs).

1.4. Analyse par tableaux des grandes masses:

1.4.1. Bilan en grandes masses actif :

Tableau n°16 : Bilan en grandes masses actif

Actif	2020	%	2021	%	2022	%	2023 (3mois)	%
VI	5 641 129	15,92	5 474 512	11,40	5 179 845	11,04	5 474 552	11,46
VE	22 149 670	62,49	24 528 755	51,01	27 370 264	58,35	23 151 075	48,46
VR	5 770 891	16,28	10 676 109	22,22	12 498 450	26,64	12 009 451	25,14
VD	1 883 211	5,31	7 362 605	15,33	1 862 073	3,97	7 136 360	14,94
Total	35 444 903	100	48 042 025	100	46 910 634	100	47 771 442	100

Source : Analyse faite à partir des documents fournis par la BNA

1.4.2. Bilan en grandes masses Passif :

Tableau n°17 : Bilan en grandes masses passif

Passif	2020	%	2021	%	2022	%	2023 (3mois)	%
FPR	25 536 175	72,04	28 425 740	59,17	31 858 154	67,91	27 474 132	57,51
DLMT	00	00	00	00	00	00	00	00
DCT	9 908 728	27,96	19 616 284	40,83	15 052 480	32,09	20 297 309	42,49
Total	35 444 903	100	48 042 025	100	46 910 634	100	47 771 442	100

Source : Analyse faite à partir des documents fournis par la BNA

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

1.4.3.1. Calcul du FR :

Tableau n°18 : calcul du FR

Désignation	2020	2021	2022	31-03-2023
Par le haut de bilan				
c. permanents	25 536 175	28 425 740	31 858 154	27 474 132
VI	5 641 129	5 474 512	5 179 845	5 474 552
FR	19 895 046	22 951 188	26 678 309	21 999 850
Par le bas de bilan				
AC	29 803 774	42 567 472	41 730 789	42 296 889
DCT	9 908 728	19 616 284	15 052 480	20 297 309
FR	19 895 046	22 951 188	26 678 309	21 999 850

Source : Analyse faite à partir des documents fournis par la BNA

1.4.3.2. Calcul du BFR :

Tableau n°19 : Calcul du BFR

Désignation	2020	2021	2022	31-03-2023
VE	22 149 670	24 528 755	27 370 264	23 151 075
VR	5 770 891	10 676 109	12 009 451	12 009 451
DCT-CBT	9 722 392	19 616 284	20 297 309	19 790 596
BFR	18 198 171	15 588 583	24 816 236	15 369 933

Source : Analyse faite à partir des documents fournis par la BNA

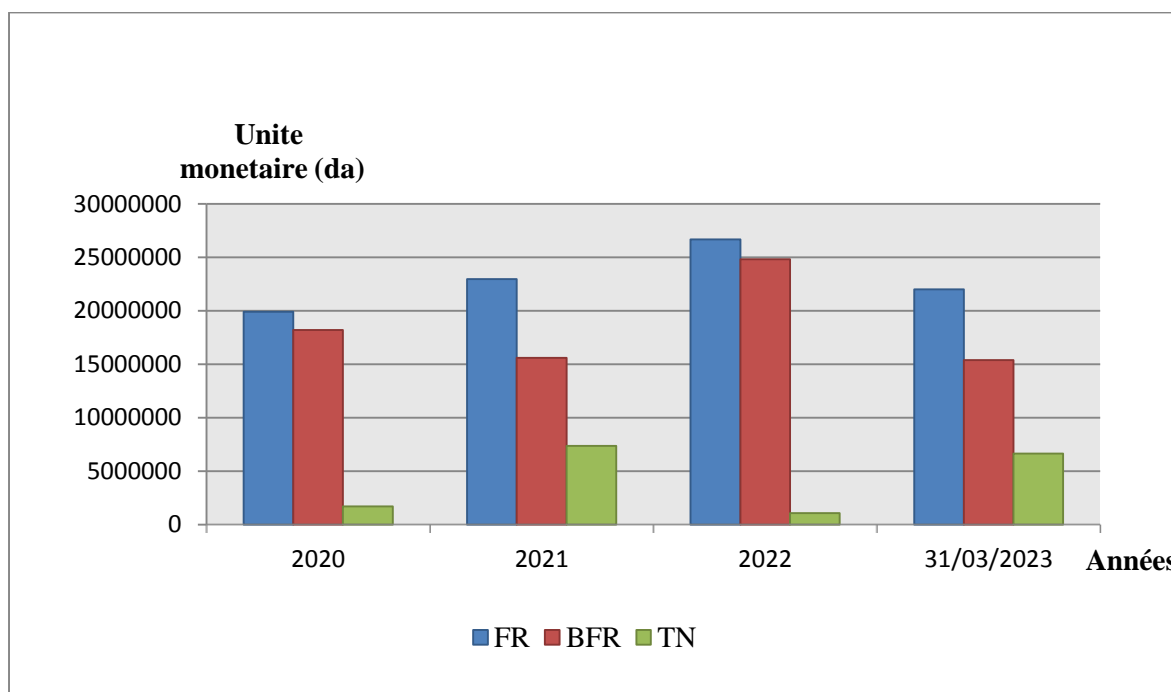
1.4.3.3. Calcul du TN :

Tableau n°20 : calcul de la TN

Désignation	2020	2021	2022	31-01-2023
FR	19 895 046	22 951 188	26 678 309	21 999 850
BFR	18 198 171	15 588 583	24 816 236	15 369 933
TN	1 696 875	7 362 605	1 062 073	6 629 647

Source : Analyse faite à partir des documents fournis par la BNA

Figure n°17 : Représentation graphique des indicateurs de l'équilibre financier.



Source : établie par nous-mêmes

Commentaire :

FR > 0 : Cet état indique que l'entreprise est en équilibre financier à long terme, les capitaux permanents couvrent les actifs immobilisés, elle dégage un excédent de capitaux à long terme (marge de sécurité) destiné à financer son actif circulant, donc le fonds de roulement constitue une marge de sécurité appréciable dans le maintien de la solvabilité.

BFR>0 : Cet état indique que l'entreprise est en équilibre financier à court terme et qu'elle a la capacité de rembourser ses exigibilités à court terme par la conversion en liquidité ses VE (par vente des stocks) et VR (par le recouvrement des créances)

Ça signifie aussi un manque en liquidité causé par l'importance des VE et des VR non couvertes (financées) par les Dct.

La TN >0 : Ce qui montre que l'entreprise est en équilibre financier immédiat. Cette situation montre que les besoins en fond de roulement sont totalement couverts par le fond de roulement et le surplus de fond de roulement est mis dans la trésorerie.

1.5. L'analyse par les ratios :

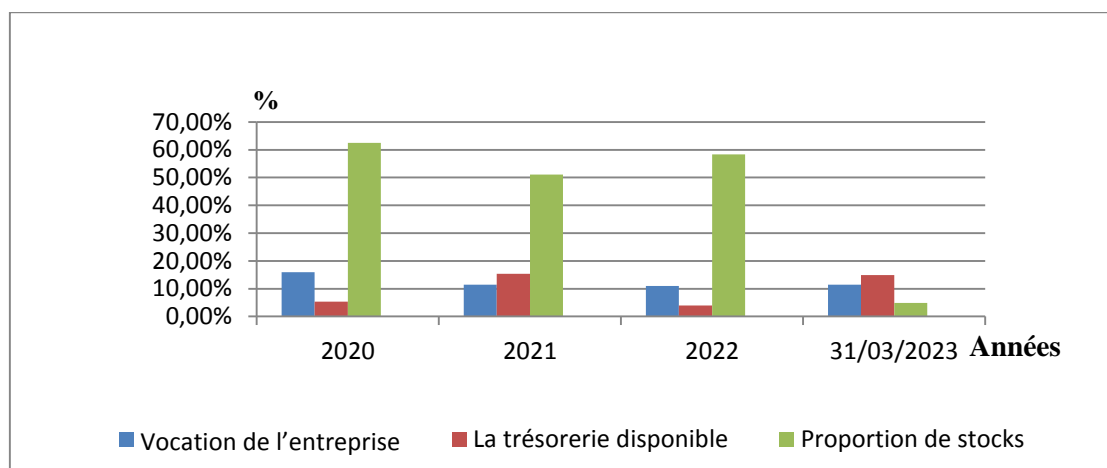
1.5.1. Ratios de structures :

Tableau n°21 : Calcul de ratios de structures

Ratios de structures financières					
Ratios	Mode de calcul	2020	2021	2022	31-03-2023
Vocation de l'entreprise	Anc / \sumactif \times 100	15,91%	11,40%	11,04%	11,46%
La trésorerie disponible	Disponibilités / \sumactif \times 100 \leq 5%	5,31%	15,32%	3,97%	14,94%
Proportion de stocks	Stocks / \sumactif \times 100	62,49%	51,06%	58,35%	4,85%

Source : établie par nous-mêmes.

Figure n°18 : Représentation graphique de ratios de structure.



Source : établie par nous-mêmes

Commentaire :

- La vocation est en moyen (pendant les années 2020 ; 2021 ; 2022) de 11% et les VE sont constitué principalement de MP, ceci implique que l'entreprise est a vocation industrielle mais elle ne respecte pas la norme (> 50%).
- Le ratio de gestion de trésorerie est en moyen de 8%, ceci implique une gestion irrationnelle de la gestion de la trésorerie (le ratio ≤ 5%).
- Les VE présentent en moyenne 57% du total actif, ce qui implique une gestion irrationnelle du stock (VE% > VR%), donc il faut négocier les délais de paiement les plus bref avec la clientèle.

1.5.2. Ratios de gestion :

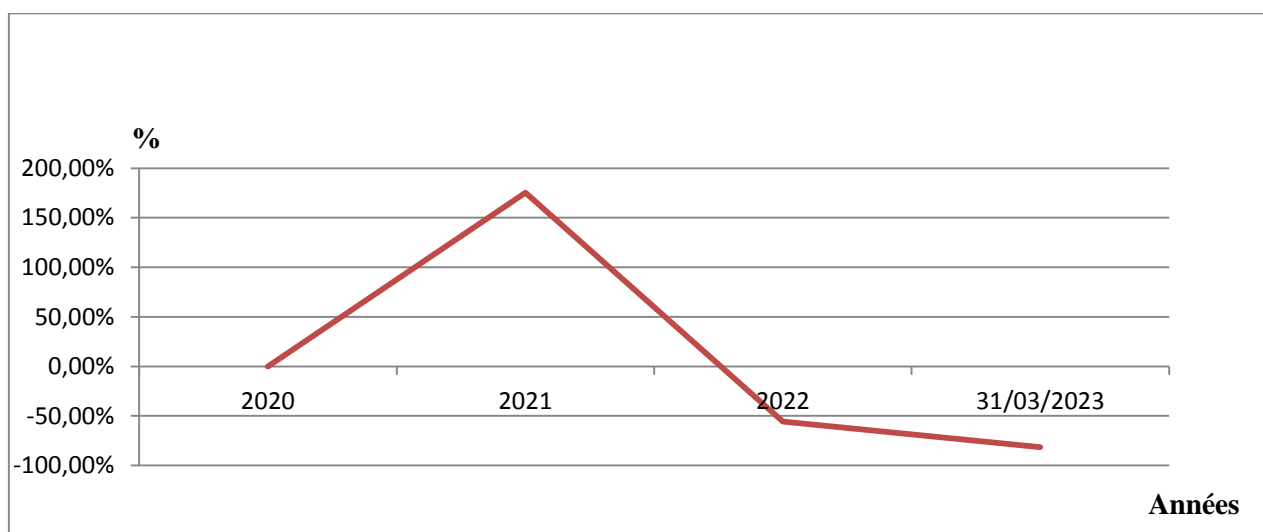
Tableau n°22 : Calcul de ratios de gestion :

Ratios de gestion					
Ratios	Mode de calcule	2020	2021	2022	31-03-2023
Compétitivité	$(CA\ n - CA\ n-1) \times 100 / CA\ n-1$		175,36%	-55,59%	-81,57%
Rotation du délai client	$(Client / chiffre\ d'affaire\ TTC) \times 360$	154	115	181	1592

Rotation du délai fournisseur	(Fournisseurs / chiffre d'affaire TTC) x 360	157	171	249	2102
Rotation des stocks	(Stocks / chiffre d'affaire TTC) x 360	702	283	710	326

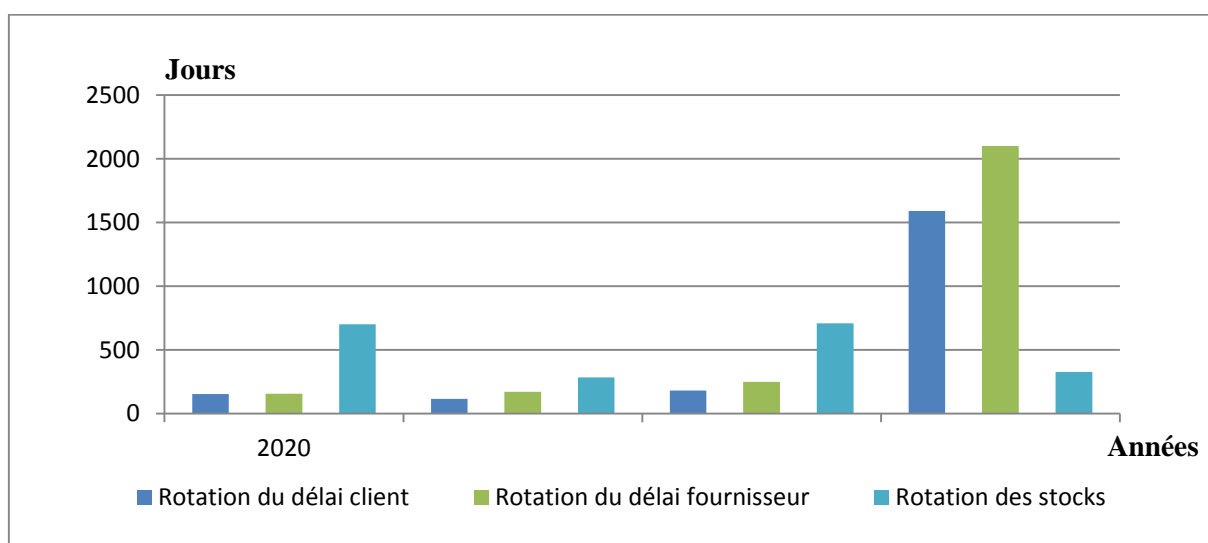
Source : établie par nous-mêmes

Figure n°19 : Représentation graphique de ratios de gestion (ratio de compétitivité).



Source : établie par nous-mêmes

Figure n°20 : Représentation graphique de ratios de gestion (ratio de rotation stocks, frs et clients).



Source : établie par nous-mêmes

Commentaire :

- Pour le ratio de la compétitivité on constate qu'il était de +175,36% en 2021, puis il a chuté dans les 2ans suivante (2022 ; 2023) de -55,59% et de -81,57% respectivement, et cela est dû à la diminution du CA.
- Le ratio de la rotation du stock n'est pas maîtrisable, il faut revoir les délais de paiements avec les clients (le ratio doit être < 90j).
- Pour les ratios de rotation des Frs et celui des clients ne sont pas maîtrisable qui implique une mauvaise gestion qui reflète l'incrédibilité de l'entreprise et l'absence de confiance entre les Frs et leurs clients.

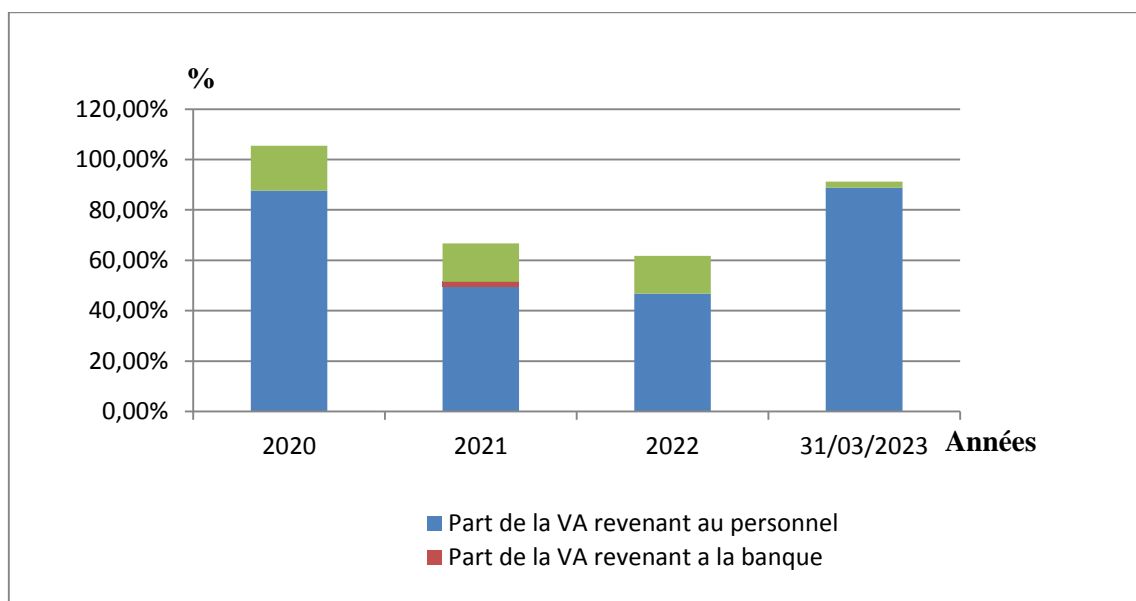
1.5.3. Ratios d'activité :

Tableau n°23 : Calcul de ratios d'activité :

Ratios d'activités financières					
Ratios	Mode de calcul	2020	2021	2022	31-03-2023
Part de la VA revenant au personnel	Frais de personnel / VA	87,72%	49,46%	46,80%	88,78%
Part de la VA revenant à la banque	Charge financières / VA		2,05%		
Part de la VA revenant à l'Etat	(Impôts et taxes + IBS) / VA	17,72%	15,24%	15%	2,52%

Source : établie par nous-mêmes

Figure n°21 : Représentation graphique de ratios d'activités financières.



Source : établie par nous-mêmes

Commentaire :

- La VA est destinée à couvrir les frais de personnel qui représentent en moyenne 67%, et les impôts de 12.25%.
- Pour la part du bailleur de fonds, celle-ci est relativement insignifiante pour ne pas dire absente. Cela s'explique par le fait que les crédits contractés ne constituent pas une charge lourde pour l'entreprise.

1.5.4. Ratios de rentabilité :

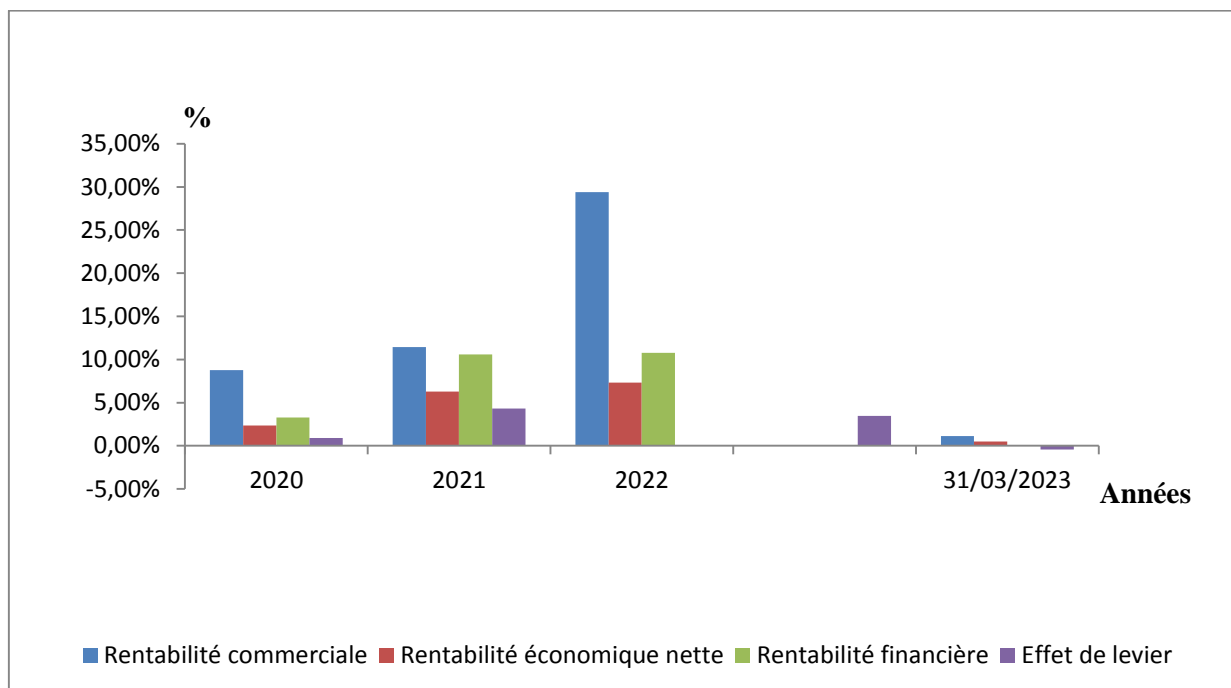
Tableau n°24 : Calcul des ratios de rentabilité

Ratios de rentabilité financière					
Ratios	Mode de calcul	2020	2021	2022	31-03-2023
Rentabilité commerciale	Résultat net / CA	8,78%	11,45%	29,39%	1,12%
Rentabilité économique nette	Résultat net / Total actif	2,36%	6,27%	7,32%	0,51%
Rentabilité	Résultat de l'exercice	3,28%	10,59%	10,77%	0,088%

financière	/ capitaux propres				
Effet de levier	Rentabilité financière –Rentabilité économique nette	0,92%	4,32%	3,45%	-0,422%

Source : établie par nous-mêmes

Figure n°22 : Représentation graphique deratios de rentabilité financière.



Source : établie par nous-mêmes

Commentaire :

- La RF est nettement supérieur à la rentabilité économique (pendant les années 2020 ; 2021 ; 2022), nous sommes face à un effet de levier positif, ce qui nous pousse a conseillé l'entreprise à s'endetter d'avantage afin de mieux fructifier ses capitaux propres.

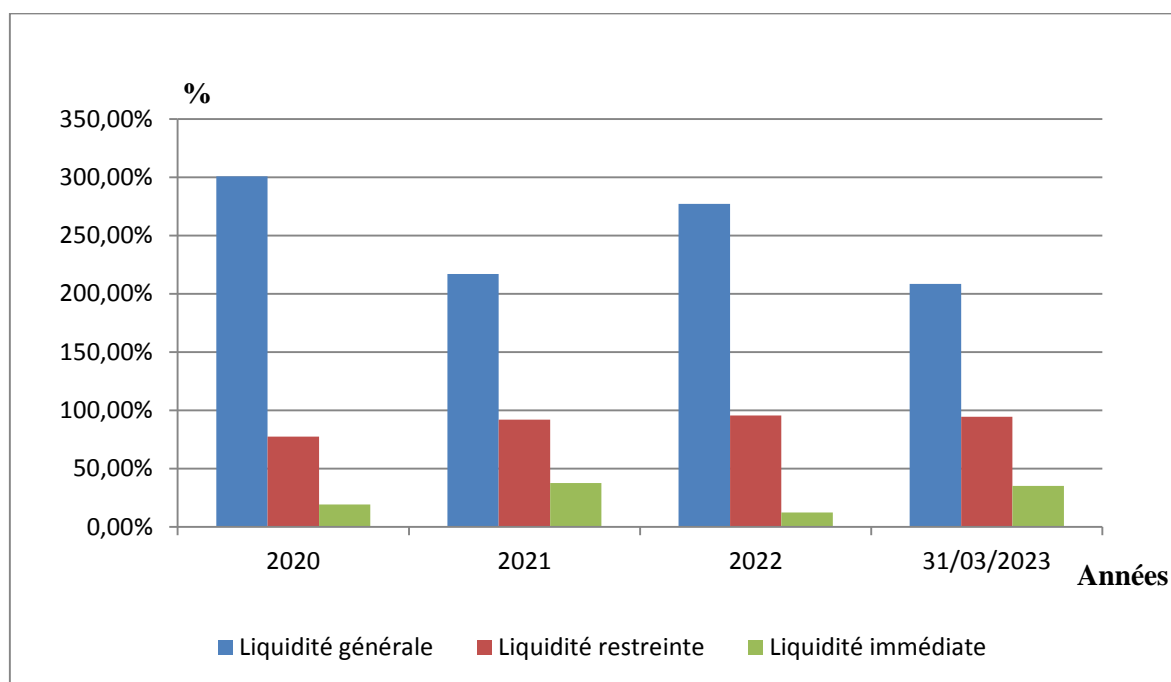
1.5.5. Ratios de liquidité :

Tableau n°25 : Calcul de ratios de liquidité

Ratios de liquidité					
Ratios	Mode de calcul	2020	2021	2022	31-03-2023
Liquidité générale	$AC / DCT \times 100$	300,78%	217%	277,24%	208,39%
Liquidité restreinte	$(VR + VD) / DCT \times 100$	77,25%	91,96%	95,4%	94,35%
Liquidité immédiate	$VD / DCT \times 100$	19%	37,53%	12,37%	35,16%

Source : établie par nous-mêmes

Figure n°23 : Représentation graphique deratios de liquidité.



Source : établie par nous-mêmes

Commentaire :

- **Le ratio de liquidité générale :** est un indicateur de la liquidité d'une entreprise et sa capacité à rembourser ses dettes à CT. Un ratio d'environ de 250% est considéré raisonnable, et ceci implique que l'entreprise dispose de l'actif liquide pour couvrir ses

dettes, et qu'elle a la capacité de faire face aux imprévu, alors on constate que l'entreprise est solvable a CT

- **Le ratio de liquidité réduite** : exprime la capacité financière de l'entreprise a remboursé ses dette a CT. Dans le cas de notre étude ses dettes à CT sont couvert en moyenne de 89% par ses VR et ses VD. La division devra vendre ses stocks puisque la somme des VR et des VD sont insuffisante pour régler les dettes à CT.
- **Le ratio de liquidité immédiate** : mesure la capacité financière de l'entreprise a remboursés ses dettes a CT par les VD, dans ce cas le ratio de liquidité immédiate est très faibles pendant les années étudier, il est notamment < 100%, cela peut traduire de grave difficulté de paiement c'est-à-dire que l'entreprise est incapable de couvrir ses dettes a CT pas ses disponibilités ou à l'inverse une mauvaise gestion de trésorerie.L'entreprise doit prendre des mesures correctives rapidement et de manière proactive pour rétablir une situation financière plus solide à CT.

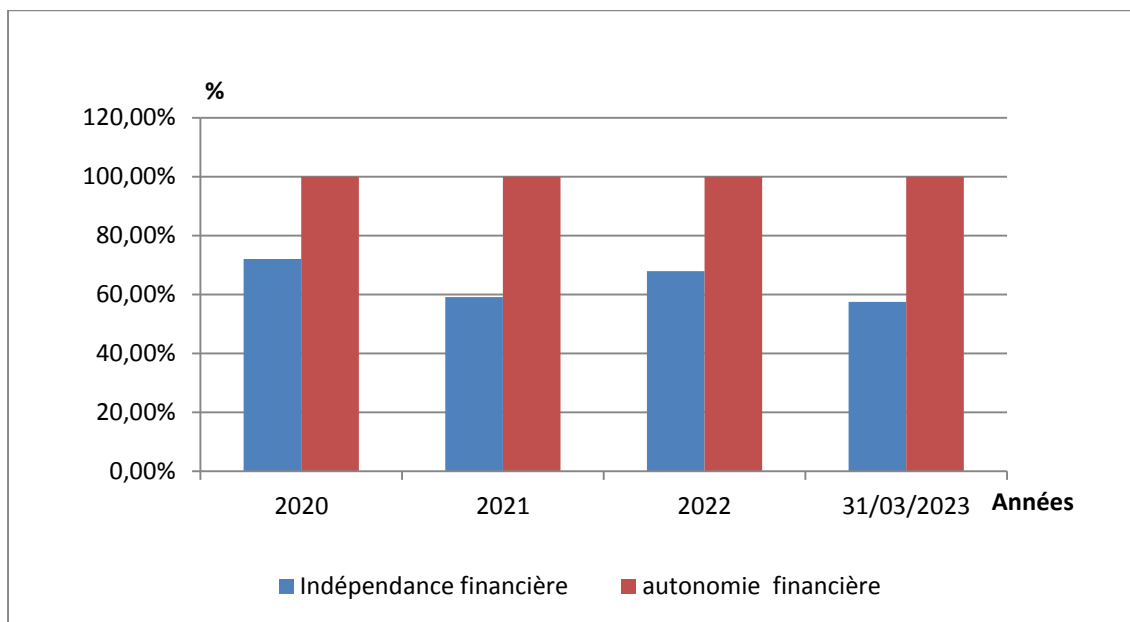
1.5.6. Ratios de solvabilité :

Tableau n°26 : Calcul de ratios de solvabilité :

Ratios de solvabilité					
Ratios	Mode de calcule	2020	2021	2022	31-03-2023
Indépendance financière	Capitaux propre / Total Passif x 100 > 20%	72,04%	59,17%	67,91%	57,51%
Autonomie financière	Capitaux propre / capitaux permanent x 100	100%	100%	100%	100%

Source : établie par nous-mêmes

Figure n°24 : Représentation graphique de ratios de solvabilité.



Source : établie par nous-mêmes

Commentaire :

- **Le ratio d'indépendance financière:** met en avant l'état d'endettement financière de l'entreprise par rapport à ses FP, il permet d'évaluer le degré d'indépendance de l'entreprise vis à vis de ses prêteurs .En effet une risque de devenir dépendante de ses prêteurs si elle est trop endettée, ce ratio doit être supérieur à 20% pour dire qu'elle financièrement indépendante. Dans notre cas, on constate que ce ratio est supérieur à 20% a savoir il est en moyen de 63% qui veut dire qu'elle est autonome et indépendant financièrement
- **Le ratio d'autonomie financière :** permet de montrer la source de financement de l'entreprise soit par ses fonds propres soit par les dettes (DLMT), ainsi de connaître la capacité de l'entreprise a ce financé par ses propres moyens en générale ce ratio doit être > 50%, pour notre entreprise en remarque que le ratio est > 50% durant toute la période d'étude, ce qui veut dire qu'elle est autonome et elle se finance uniquement par ses capitaux propres (DLMT = 0).

2. L'analyse prospective (prévisionnelle) :

L'analyse prévisionnelle va porter sur le plan de trésorerie prévisionnelle afin de déterminer les montants et les types de concours à accorder à notre relation:

2.1 Plan de financement prévisionnel de l'année 2023 au 30-04-2024:

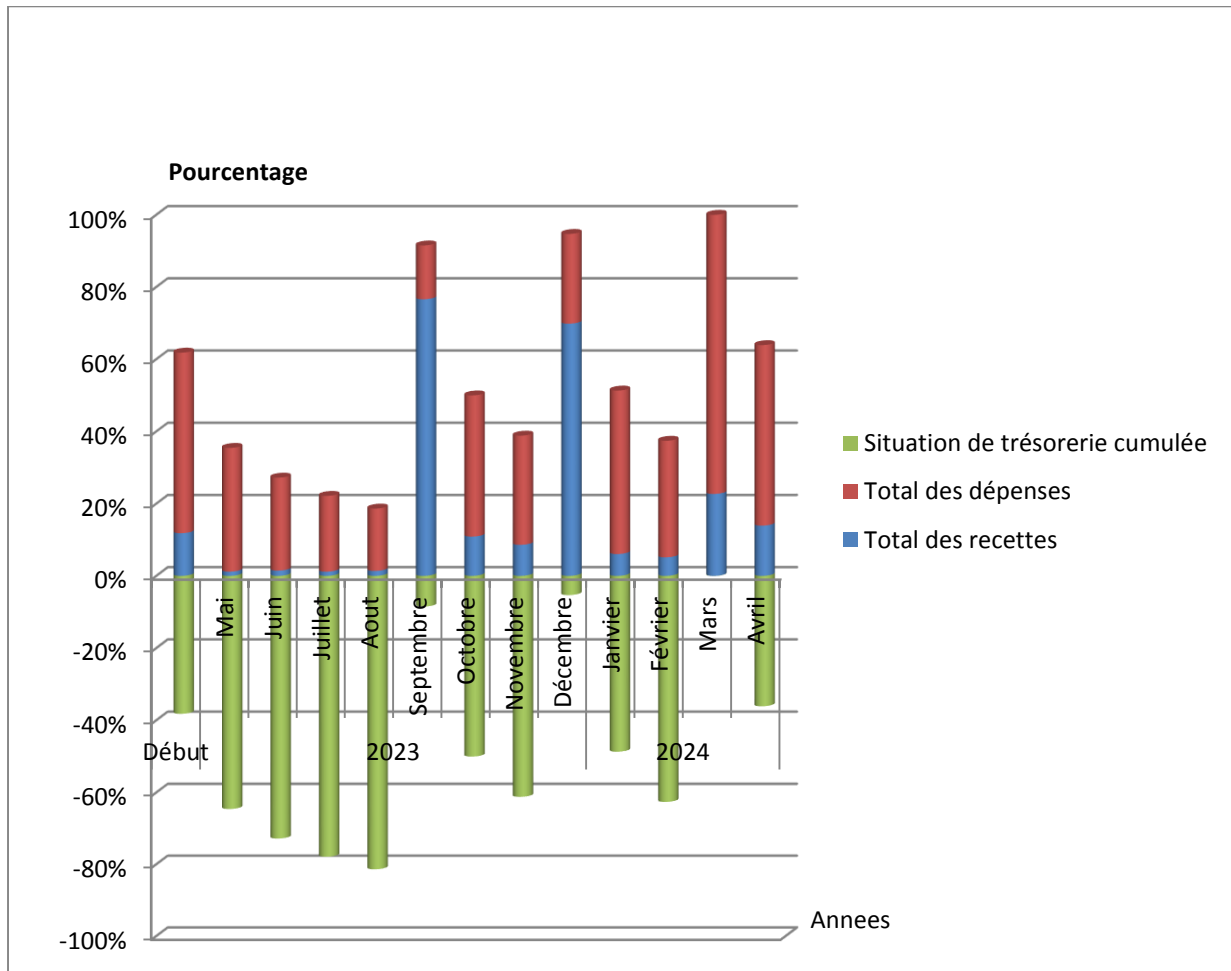
Tableau n°27 : Plan de financement prévisionnel (de trésorerie prévisionnel):

Élément	Mois	Total des recettes	Total des dépenses	Situation de trésorerie cumulée
Début		1 741 000	7 360 000	-5 619 000
2023	Mai	209 000	6 123 000	-11 533 000
	Juin	348 000	6 123 000	-17 308 000
	Juillet	348 000	6 258 000	-23 218 000
	Aout	487 000	6 123 000	-28 854 000
	Septembre	31 488 000	6 123 000	-3 489 000
	Octobre	1 741 000	6 258 000	-8 006 000
	Novembre	1 741 000	6 123 000	-12 388 000
	Décembre	17 206 000	6 123 000	-1 305 000
2024	Janvier	835 000	6 258 000	-6 728 000
	Février	975 000	6 123 000	-11 876 000
	Mars	1 798 000	6 123 000	-1000
	Avril	1 741 000	6 258 000	-4 518 000

Source: Analyse des documents fournie par la banque.

Le plan de trésorerie prévisionnel est établi mensuellement (Plan de trésorerie mensuelle). Le déficit de trésorerie maximum prévu est 28 854 000DA, ce qui correspondrait au montant maximum de l'avance à accorder au client.

Figure n°25 : Représentation graphique de plan de financement provisionnel (de trésorerie prévisionnel).



Conclusion de l'étude :

Compte tenu de l'analyse des éléments essentiels de cette entreprise et des éléments positifs abordés dans l'étude de cas, nous sommes d'avis favorable pour la mise en place des crédits sollicités pour un montant globale de 83 00 000 DA.

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

- Convention de crédit d'exploitation (CCE)
- Lettre de fusion de compte (LFC)
- Nantissement des marchés
- Gage sur camion double cabine et benne de marque JMC MT 16128-214-15
- Délégation d'assurance multirisque a100% (DPAMR)
- Délégation d'assurance tout risque (DPTR)
- Nantissement DAT: 5 000 00 Da
- PREG CBE (100%)
- PREG/ CS (100%)
- Un plan de financement cumulé
- Situation comptable de date récente

D'autre part-il y'a lieu de compléter le dossier par des pièces ci-après :

- Un PV de saisie sur site pour s'enquérir de l'activité de l'entreprise
- Les mises à jour fiscale et parafiscal de date récente

Comparaison avec l'étude de la banque :

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

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

Conclusion générale

Conclusion générale

Nous parvenons à la conclusion de ce mémoire qui découle de notre expérience pratique de deux mois au sein de l'agence BNA 581 de Tizi-Ouzou. Ce stage a constitué une opportunité précieuse pour mettre en application les connaissances théoriques que nous avons accumulées tout au long de notre formation universitaire et les confronter aux méthodes et aux pratiques spécifiques employées dans le domaine du service crédit.

Dans notre mémoire, nous conduisons une exploration en profondeur des offres de produits et services de crédit proposés par la banque à ses clients. Nous examinons également en détail la méthodologie employée pour évaluer les demandes de crédit. Notre objectif est de permettre une prise de décision éclairée lors du choix du type de crédit qui correspond de manière précise aux besoins particuliers de notre clientèle.

Pour approfondir notre recherche, nous avons entrepris une exploration théorique des concepts fondamentaux liés à notre sujet. De plus, nous avons mené une étude de cas pratique au sein de la BNA Agence 581 de Tizi-Ouzou, dans le but d'acquérir une compréhension plus approfondie du processus de financement d'un projet d'exploitation. Nos observations ont révélé que la prise de décision concernant le financement d'un projet dépend de multiples critères essentiels, notamment une connaissance approfondie des mécanismes de financement, la disponibilité d'une documentation complète concernant l'objet du crédit, ainsi qu'une évaluation minutieuse et une analyse des risques associés.

Dans le domaine du crédit, il est évident que le rôle du banquier va bien au-delà d'une simple analyse de données chiffrées. La complexité inhérente à la gestion des risques dans toute opération de crédit souligne que l'approche du travail du banquier ne peut pas être réduite à une science exacte, mais dépend essentiellement de la maîtrise de l'art de la pratique bancaire. En fin de compte, c'est cette expertise et cette compréhension fines des nuances du secteur financier qui guident les décisions du banquier pour répondre au mieux aux besoins et aux défis de ses clients.

Les résultats de notre recherche revêtent une grande importance à la fois pour les acteurs du secteur bancaire et pour les entreprises cherchant un financement pour leurs projets d'exploitation. En comprenant en détail le processus de financement des exploitations au sein de la BNA et en identifiant de manière précise les critères d'analyse ainsi que les mesures de prévention des risques, les professionnels de la banque peuvent améliorer leur capacité à prendre des décisions éclairées et à évaluer plus efficacement les demandes de crédit d'exploitation.

Conclusion générale

Par ailleurs, les entreprises peuvent tirer parti des enseignements tirés de cette recherche en adoptant les bonnes pratiques identifiées et en renforçant leurs dossiers de demande de crédit, ce qui leur permettra d'optimiser leurs chances d'obtenir le financement nécessaire pour leurs projets de développement.

Une conclusion importante de cette étude souligne l'importance, conformément aux principes de la théorie financière, pour les banquiers d'effectuer une analyse approfondie de la solvabilité et de la rentabilité de l'entreprise demandant le crédit, afin de se prémunir contre les risques associés au crédit. De plus, l'évaluation de la rentabilité du projet s'avère cruciale pour les banquiers. Les résultats présentés dans notre mémoire confirment que l'entreprise "EURL pour électricité" affiche une solvabilité adéquate, justifiant ainsi le financement par la banque.

Nous aspirons à ce que notre travail revête une utilité substantielle pour tous les individus qui le consulteront, en offrant des informations pertinentes et pratiques.

Bibliographie

Bibliographie

❖ Ouvrages :

1. BOUYACOUB F, « L'entreprise & le financement bancaire », Casbah Editions, Alger, 2000.
2. BENHALIMA A. Pratique des techniques bancaires – Référence à l'Algérie, édition Dahlab, Alger, 1997.
3. BOUSQUET.JEAN: « l'entreprise et les banques », collection droit et gestion, paris, 1997.
4. CHARLES Collète, « Gestion des créances clients », DELMAS, Paris, 2000, p. 159.
5. Conso Pierre et LAVAUD Robert, « Fonds de Roulement et politique financière », 2ème éd. Dunod, Paris, 1989.
6. Didier-Pierre MONOD, "Moyens et techniques de paiement internationaux", éditions ESKA, Paris 2002.
7. Farouk BOUYAKOUB, l'Entreprise et le Financement Bancaire, casbah édition, Alger 2000.
8. GASUAULT. P et PRIAMI. S, Opération bancaires à l'international, édition la revue banque, 2000.
9. George Ferges et Bertrand Jaquillat ; Finances Internationales, Dalloz 1982.
10. George Pauget et Jean Betbèze, « Les 100 mots de la banque » 1^{ère} édition, 2007.
11. Hubert BALAGUY, Le crédit à la consommation, édition FBF, paris 2011.
12. HADJ SADOK.T : « les risques de l'entreprise et de la banque », Edition DAHLAB, Msila, 2007.
13. J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22ème
14. Edition, Vanves, 2010.
15. Moussa Lahlo, le crédit documentaire, études ENAG, Algérie 1999.
16. MICHEL Mathieu, L'exploitant bancaire et le risque crédit ; édition la revue banque éditeur, 1995.

Bibliographie

17. MATHIEU Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition Revue Banque
Editeur, Paris, 1995.
18. Editeur, Paris, 1995.
19. LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « Gestion des opérations import-export » ,7ème édition DUNOD, Paris, 2003.
20. Luc BERNET- ROLLANDE, Principes des Techniques bancaires, édition DUNOD, Paris, 2008.
21. N. COHEN, Analyse financière, 4ème édition, ECONOMICA, Paris, 1997.
22. PHILIPPE(G) et PRIAMI (S), les opérations bancaire à l'international, édition RB, paris, 2015.
23. P.Garsulaut et S.Priani. « La banque : fonctionnement et stratégie » Ed ; economica Paris 1997, Page28.
24. ROUSSELOT Philippe et VERDIE Jean-François, « la gestion de la trésorerie », 2^{ème} édition Dunod, Paris, 2004.

❖ Mémoires :

1. BOUHRIZ Daidj Aicha « innovation technologiques des services bancaire et financiers » Mémoire de magister, Tlemcen, 2004.
2. BOUZIDI Kenza, « le financement bancaire en Algérie », mémoire, Ecole Supérieur de Banque, 2006.
3. Bellal D, « Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaire, mémoire de fin d'études, Ecole Supérieure de Banque » 2006.
4. MAZOUZ. D et AMOUR A., « Etude et montage d'une demande de crédit : Cas de la BADR de Draa El Mizan » », mémoire de master en science financier et comptabilité, option : finance et banque, Université de Tizi-Ouzou, 2018.
5. Mourad Yasmine, Mensouri Celia, « les opérations de crédit bancaires cas d'un crédit d'exploitation BEA Tizi-Ouzou », mémoire, université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2015.

Bibliographie

❖ Articles et lois :

1. Article 24 de la loi de finances complémentaire pour 2005.
2. Article 68, ordonnance 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.
3. Article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
4. Article 664 du code civil algérien.
5. Article 175 de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et aux crédits.
6. Art 03 du règlement N° 92-02 portant organisation et fonctionnement de la centrale des impayés.
7. Article 98 de l'ordonnance 03-11 du 20 Aout 2003, relative à la monnaie et au crédit.

❖ Cours:

1. Cours finance de l'entreprise, 2^{ème} année sciences financière et comptabilité, Mme FELLAG Dalila, 2019-2020.
2. Cours d'Analyse financière, 3^{ème} année licence finance et comptabilité, Mme Amokrane, 2020-2021.
3. Cours Gestion Financière, 1^{ère} année master finance d'entreprise, Mme KOUDACHE Lynda, 2021-2022
4. Cours d'analyse financière, Mr K.Ben Belkacem,ESB.
5. Cours de gestion bancaire, Mr Bellali master finance d'entreprise 2020-2021.

❖ Autres documents :

1. Document interne de la BNA.

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux

Numéro °	Intitulé du tableau	Page
1	Tableau de réévaluation de bilan.	83
2	Tableau de reclassement de bilan financier.	84
3	Calcul de ratios de structures financières.	94
4	Calcul de ratios de ratios de liquidité.	95
5	Calcul de ratios de gestion.	95
6	Calcul de ratios d'activité.	96
7	Calcul de ratios de rentabilité.	97
8	Calcul de ratios de solvabilité.	97
9	Bilan financier (Actif).	139
10	Evolution du bilan financier (Actif).	140
11	Bilan financier (Passif).	141
12	Evolution du bilan financier (Passif).	143
13	Compte de résultat.	144
14	Tableau des soldes intermédiaires de gestion.	147
15	Evolution SIG.	148
16	Bilan en grandes masse actif.	152
17	Bilan en grandes masse passif.	152
18	Calcul du FR.	153
19	Calcul du BFR.	153
20	Calcul de la TN.	154
21	Calcul de ratios de structures.	155
22	Calcul de ratios de gestion.	156
23	Calcul de ratios d'activité.	158
24	Calcul des ratios de rentabilité.	159
25	Calcul de ratios de liquidité.	161
26	Calcul de ratios de solvabilité.	162
27	Plan de financement prévisionnel (de trésorerie prévisionnel).	164

Liste des tableaux et figures


Listes des figures

Numéro°	Intitulé de la figure	Page
1	Les types de banque	15
2	Le rôle économique de la banque	16
3	L'intermédiation bancaire	18
4	Les deux grandes catégories des crédits par caisse	24
5	Evolution d'un compte courant assorti d'une facilité de caisse	26
6	Evolution d'un compte courant assorti d'un découvert	27
7	Représentation des modes d'utilisation d'un crédit de campagne	28
8	Représentatif du mécanisme d'une opération de crédit-bail	48
9	Schéma représentatif du déroulement d'un crédit révocable	58
10	Schéma représentatif du déroulement d'un crédit irrévocable	59
11	Schéma représentatif du déroulement d'un crédit irrévocable et confirmé	60
12	Présentation schématique d'un crédit documentaire	63
13	Schéma représentatif du déroulement d'un crédit fournisseur	67
14	Schéma représentatif du déroulement d'un crédit acheteur	68
15	Les différentes formes de risque	100
16	Les différentes formes de garanties	107
17	Représentation graphique des indicateurs de l'équilibre financier.	154
18	Représentation graphique de ratios de structure.	156
19	Représentation graphique de ratios de gestion (ratio de compétitivité).	157
20	Représentation graphique de ratios de gestion (ratio de rotation stocks, frs et clients).	157
21	Représentation graphique de ratios d'activités financières.	159
22	Représentation graphique de ratios de rentabilité financière.	160
23	Représentation graphique de ratios de liquidité.	161
24	Représentation graphique de ratios de solvabilité.	163
25	Représentation graphique de plan de financement provisionnel (de trésorerie prévisionnel).	165

Annexes

Annexes

Annexe 01 :

Exercice clos le		31/12/2020			
BILAN (ACTIF)					
ACTIF	2020			2019	
	Montants Bruts	Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net	
ACTIFS NON COURANTS					
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif					
Immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Bâtiments					
Autres immobilisations corporelles	10 303 396	5 267 406	5 035 989	6 697 445	
Immobilisations en concession					
Immobilisations encours					
Immobilisations financières					
Titres mis en équivalence					
Autres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants	605 140		605 140	49 140	
Impôts différés actif					
TOTAL ACTIF NON COURANT	10 908 536	5 267 406	5 641 129	6 746 585	
ACTIF COURANT					
Stocks et encours	22 149 670		22 149 670	18 789 452	
Créances et emplois assimilés					
Clients	4 845 927		4 845 927	11 343 558	
Autres débiteurs	189 492		189 492	100 150	
Impôts et assimilés	735 472		735 472	800 252	
Autres créances et emplois assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie	1 883 211		1 883 211	1 092 840	
TOTAL ACTIF COURANT	29 803 774		29 803 774	32 126 255	
TOTAL GENERAL ACTIF	40 712 310	5 267 406	35 444 903	38 872 840	

Annexes

Annexe 02 :

	2020	2019
BILAN (PASSIF)		
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	17 210 037	17 405 298
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)	611 561	611 561
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	837 932	456 681
Autres capitaux propres - Report à nouveau	6 876 644	6 509 216
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
TOTAL I	25 536 175	24 982 957
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières		
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance		
TOTAL II		
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés	4 932 909	7 998 615
Impôts	3 749 936	4 194 972
Autres dettes	1 039 546	1 696 296
Trésorerie passif	186 338	
TOTAL III	9 908 728	13 889 883
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	35 444 903	38 872 840

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

Annexe 03

		Exercice du 01/01/2020 au 31/12/2020			
		COMPTES DE RESULTAT			
RUBRIQUES		2020		2019	
		DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Ventes de marchandises					
Production vendue	Produits fabriqués				
	Prestations de services				
	Vente de travaux		9 548 687		12 867 639
Produits annexes					
Rabais, remises, ristournes accordés					
Chiffre d'affaires net des Rabais, remises, ristournes			9 548 687		12 867 639
Production stockée ou déstockée					
Production immobilisée					
Subventions d'exploitation					
I-Production de l'exercice			9 548 687		12 867 639
Achats de marchandises vendues					
Matières premières		5 106 250		7 352 937	
Autres approvisionnements		908 500		219 070	
Variations des stocks					
Achats d'études et de prestations de services					
Autres consommations					
Rabais, remises, ristournes obtenus sur achats					
Services extérieurs	Sous-traitance générale				
	Locations	580 848		484 040	
	Entretien, réparations et maintenance	14 070			
	Primes d'assurances	80 939		126 516	
	Personnel extérieur à l'entreprise				
	Rémunération d'intermédiaires et honoraires	4 594		9 606	
	Publicité				
Déplacements, missions et réceptions					
Autres services		81 671		48 380	
Rabais, remises, ristournes obtenus sur services extérieurs					
II-Consommations de l'exercice		6 776 874		8 240 550	
III-Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)			2 771 813		4 627 089

... la suite sur la page suivante

Annexes

Exercice du 01/01/2020 au 31/12/2020

COMPTE DE RESULTAT ..

RUBRIQUES	2020		2019	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Charges de personnel	2 431 459		2 993 147	
Impôts et taxes et versements assimilés	298 455		148 779	
IV-Excédent brut d'exploitation		41 898		1 485 162
Autres produits opérationnels		1		1 196
Autres charges opérationnelles	1		125 901	
Dotations aux amortissements	215 918		903 576	
Provision				
Pertes de valeur				
Reprise sur pertes de valeur et provisions		1 011 952		
V-Résultat opérationnel		837 932		456 881
Produits financiers				
Charges financières				
VI-Résultat financier				
VII-Résultat ordinaire (V+VI)		837 932		456 881
Eléments extraordinaires (produits) (*)				
Eléments extraordinaires (charges) (*)				
VIII-Résultat extraordinaire				
Impôts exigibles sur résultats				
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaire				
IX-RESULTAT NET DE L'EXERCICE		837 932		456 881

(*) A détailler sur état annexe à joindre

Annexe 04

Exercice clos le		31/12/2021			
BILAN (ACTIF)					
ACTIF	2021			2020	
	Montants Bruts	Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net	
ACTIFS NON COURANTS					
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif					
Immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Bâtiments					
Autres immobilisations corporelles	10 303 396	5 433 983	4 869 412	5 035 989	
Immobilisations en concession					
Immobilisations encours					
Immobilisations financières					
Titres mis en équivalence					
Autres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants	605 140		605 140	605 140	
Impôts différés actif					
TOTAL ACTIF NON COURANT	10 908 536	5 433 983	5 474 552	5 641 129	
ACTIF COURANT					
Stocks et encours	24 528 755		24 528 755	22 149 670	
Créances et emplois assimilés					
Clients	9 948 683		9 948 683	4 845 927	
Autres débiteurs	189 492		189 492	189 492	
Impôts et assimilés	537 934		537 934	735 472	
Autres créances et emplois assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie	7 362 605		7 362 605	1 883 211	
TOTAL ACTIF COURANT	42 567 472		42 567 472	29 803 774	
TOTAL GENERAL ACTIF	53 476 008	5 433 983	48 042 025	35 444 903	

Annexe 05 :

Exercice clos le		31/12/2021	
BILAN (PASSIF)			
	2021	2020	
<u>CAPITAUX PROPRES</u>			
Capital émis	17 210 037	17 210 037	
Capital non appelé			
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)		611 561	
Ecart de réévaluation			
Ecart d'équivalence (1)			
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	3 011 218	837 932	
Autres capitaux propres - Report à nouveau	8 204 485	6 876 644	
		Part de la société consolidante (1)	
		Part des minoritaires (1)	
TOTAL I	28 425 740	25 536 175	
<u>PASSIFS NON-COURANTS</u>			
Emprunts et dettes financières			
Impôts (différés et provisionnés)			
Autres dettes non courantes			
Provisions et produits constatés d'avance			
TOTAL II			
<u>PASSIFS COURANTS:</u>			
Fournisseurs et comptes rattachés	14 862 920	4 932 909	
Impôts	4 013 498	3 749 936	
Autres dettes	739 865	1 039 546	
Trésorerie passif		186 336	
TOTAL III	19 616 284	9 908 728	
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	48 042 025	35 444 903	

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

Annexes

Annexe 06 :

Exercice du	01/01/2021	au	31/12/2021
-------------	------------	----	------------

COMPTE DE RESULTAT

RUBRIQUES	2021		2020	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Ventes de marchandises				
Production vendue				
Produits fabriqués				
Prestations de services				
Vente de travaux		26 293 532		9 548 687
Produits annexes				
Rabais, remises, ristournes accordés				
Chiffre d'affaires net des Rabais, remises, ristournes		26 293 532		9 548 687
Production stockée ou déstockée				
Production immobilisée				
Subventions d'exploitation				
I-Production de l'exercice		26 293 532		9 548 687
Achats de marchandises vendues				
Matières premières	15 466 784		5 106 250	
Autres approvisionnements	633 674		908 500	
Variations des stocks				
Achats d'études et de prestations de services				
Autres consommations				
Rabais; remises, ristournes obtenus sur achats				
Services extérieurs				
Sous-traitance générale	2 543 985			
Locations	193 616		580 848	
Entretien, réparations et maintenance			14 070	
Primes d'assurances	96 808		80 939	
Personnel extérieur à l'entreprise				
Rémunération d'intermédiaires et honoraires	3 759		4 594	
Publicité				
Déplacements, missions et réceptions				
Autres services	159 414		81 671	
Rabais, remises, ristournes obtenus sur services extérieurs				
II-Consommations de l'exercice	19 098 042		6 776 874	
III-Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)		7 195 490		2 771 813

... la suite sur la page suivante

Annexes

Exercice du 01/01/2021 au 31/12/2021

COMPTE DE RESULTAT/.

RUBRIQUES	2021		2020	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Charges de personnel	3 558 687		2 431 459	
Impôts et taxes et versements assimilés	403 894		298 455	
IV-Excédent brut d'exploitation		3 232 907		41 898
Autres produits opérationnels		108 382		1
Autres charges opérationnelles	15 879		1	
Dotations aux amortissements	166 576		215 918	
Provision				
Pertes de valeur				
Reprise sur pertes de valeur et provisions				1 011 952
V-Résultat opérationnel		3 158 833		837 932
Produits financiers				
Charges financières	147 615			
VI-Résultat financier	147 615			
VII-Résultat ordinaire (V+VI)		3 011 218		837 932
Eléments extraordinaires (produits) (*)				
Eléments extraordinaires (charges) (*)				
VIII-Résultat extraordinaire				
Impôts exigibles sur résultats				
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaire				
IX-RESULTAT NET DE L'EXERCICE		3 011 218		837 932

(*) A détailler sur état annexe à joindre

Annexe 07 :

Exercice clos le		31/12/2022		
BILAN (ACTIF)				
ACTIF	Montants Bruts	2022		2021
		Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations corporelles	10 433 656	5 471 951	4 961 705	4 869 412
Immobilisations en concession				
Immobilisations encours				
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants	218 140		218 140	605 140
Impôts différés actif				
TOTAL ACTIF NON COURANT	10 651 796	5 471 951	5 179 845	5 474 552
ACTIF COURANT				
Stocks et encours	27 370 264		27 370 264	24 528 755
Créances et emplois assimilés				
Clients	6 962 693		6 962 693	9 948 683
Autres débiteurs	4 609 651		4 609 651	189 492
Impôts et assimilés	926 106		926 106	537 934
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie	1 862 073		1 862 073	7 362 605
TOTAL ACTIF COURANT	41 730 789		41 730 789	42 567 472
TOTAL GENERAL ACTIF	52 382 585	5 471 951	46 910 634	48 042 025

Annexe 08 :

Exercice clos le		31/12/2022	
BILAN (PASSIF)			
	2022	2021	
CAPITAUX PROPRES			
Capital émis	17 210 037	17 210 037	
Capital non appelé			
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)			
Ecart de réévaluation			
Ecart d'équivalence (1)			
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	3 432 413	3 011 218	
Autres capitaux propres - Report à nouveau	11 215 703	8 204 485	
Part de la société consolidante (1)			
Part des minoritaires (1)			
TOTAL I	31 858'154	28 425 740	
PASSIFS NON-COURANTS			
Emprunts et dettes financières			
Impôts (différés et provisionnés)			
Autres dettes non courantes			
Provisions et produits constatés d'avance			
TOTAL II			
PASSIFS COURANTS:			
Fournisseurs et comptes rattachés	9 577 143	14 862 920	
Impôts	4 075 510	4 013 498	
Autres dettes	1 399 826	739 865	
Trésorerie passif			
TOTAL III	15 052 480	19 616 284	
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	46 910 634	48 042 025	

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

Annexe 09

		Exercice du 01/01/2022 au 31/12/2022		
		COMPTÉ DE RESULTAT		
RUBRIQUES	2022		2021	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Ventes de marchandises				
Production vendue	Produits fabriqués			
	Prestations de services			
	Vente de travaux		11 676 926	26 293 532
Produits annexes				
Rabais, remises, ristournes accordés				
Chiffre d'affaires net des Rabais, remises, ristournes			11 676 926	26 293 532
Production stockée ou déstockée				
Production immobilisée				
Subventions d'exploitation				
I-Production de l'exercice			11 676 926	26 293 532
Achats de marchandises vendues				
Matières premières		4 061 448		15 466 784
Autres approvisionnements		82 800		633 674
Variations des stocks				
Achats d'études et de prestations de services				
Autres consommations				
Rabais; remises, ristournes obtenus sur achats				
Services extérieurs	Sous-traitance générale	946 600		2 543 985
	Locations			193 616
	Entretien, réparations et maintenance			
	Primes d'assurances	87 307		96 808
	Personnel extérieur à l'entreprise			
	Rémunération d'intermédiaires et honoraires			3 759
	Publicité			
Déplacements, missions et réceptions				
Autres services		155 495		159 414
Rabais, remises, ristournes obtenus sur services extérieurs				
II-Consommations de l'exercice		5 333 652		19 098 042
III-Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)			6 343 273	7 195 490

... la suite sur la page suivante

Annexes

Exercice du 01/01/2022 au 31/12/2022

COMPTE DE RESULTAT ..I..

RUBRIQUES	2022		2021	
	DEBIT	CREDIT	DEBIT	CREDIT
	(en Dinars)	(en Dinars)	(en Dinars)	(en Dinars)
Charges de personnel	2 698 879		3 558 687	
Impôts et taxes et versements assimilés	162 532		403 894	
IV-Excédent brut d'exploitation		3 481 862		3 232 907
Autres produits opérationnels		0		108 382
Autres charges opérationnelles	11 482		15 879	
Dotations aux amortissements	37 967		166 576	
Provision				
Pertes de valeur				
Reprise sur pertes de valeur et provisions				
V-Résultat opérationnel		3 432 413		3 158 833
Produits financiers				
Charges financières			147 615	
VI-Résultat financier			147 615	
VII-Résultat ordinaire (V+VI)		3 432 413		3 011 218
Eléments extraordinaires (produits) (*)				
Eléments extraordinaires (charges) (*)				
VIII-Résultat extraordinaire				
Impôts exigibles sur résultats				
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaire				
IX-RESULTAT NET DE L'EXERCICE		3 432 413		3 011 218

(*) A détailler sur état annexe à joindre

Annexe 10

		Exercice clos le		31/03/2023	
BILAN (ACTIF)					
ACTIF	Montants Bruts	2023		2022	
		Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net		Net
ACTIFS NON COURANTS					
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif					
Immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Bâtiments					
Autres immobilisations corporelles	10 303 396	5 433 983	4 869 412		4 999 672
Immobilisations en concession					
Immobilisations encours					
Immobilisations financières					
Titres mis en équivalence					
Autres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					500 000
Prêts et autres actifs financiers non courants	605 140		605 140		218 140
Impôts différés actif					
TOTAL ACTIF NON COURANT	10 908 536	5 433 983	5 474 552		5 717 812
ACTIF COURANT					
Stocks et encours	23 151 075		23 151 075		26 843 080
Créances et emplois assimilés					
Clients	11 328 531		11 328 531		3 781 093
Autres débiteurs	211 296		211 296		190 442
Impôts et assimilés	469 624		469 624		927 973
Autres créances et emplois assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie	7 136 360		7 136 360		971 882
TOTAL ACTIF COURANT	42 296 889		42 296 889		32 714 471
TOTAL GENERAL ACTIF	53 205 425	5 433 983	47 771 442		38 432 284

Annexe 11 :

Exercice clos le		31/03/2023	
BILAN (PASSIF)			
	2023	2022	
CAPITAUX PROPRES			
Capital émis	17 210 037	18 020 047	
Capital non appelé			
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)			
Ecart de réévaluation			
Ecart d'équivalence (1)			
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	(-24 124)	32 212	
Autres capitaux propres - Report à nouveau	10 288 219	11 215 703	
Part de la société consolidante (1)			
Part des minoritaires (1)			
TOTAL I	27 474 132	29 267 963	
PASSIFS NON-COURANTS			
Emprunts et dettes financières			
Impôts (différés et provisionnés)			
Autres dettes non courantes			
Provisions et produits constatés d'avance			
TOTAL II			
PASSIFS COURANTS:			
Fournisseurs et comptes rattachés	14 953 420	4 408 088	
Impôts	4 106 079	3 229 567	
Autres dettes	731 096	1 526 664	
Trésorerie passif	506 713		
TOTAL III	20 297 309	9 164 321	
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	47 771 442	38 432 284	

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

Annexe 12 :

		Exercice du 01/01/2023 au 31/03/2023			
		COMPTE DE RESULTAT			
RUBRIQUES		2023		2022	
		DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Ventes de marchandises					
Production vendue	Produits fabriqués				
	Prestations de services				
	Vente de travaux		2 152 605		8 994 909
Produits annexes					
Rabais, remises, ristournes accordés					
Chiffre d'affaires net des Rabais, remises, ristournes			2 152 605		8 994 909
Production stockée ou déstockée					
Production immobilisée					
Subventions d'exploitation					
I-Production de l'exercice			2 152 605		8 994 909
Achats de marchandises vendues					
Matières premières		1 453 729		4 810 112	
Autres approvisionnements				82 800	
Variations des stocks					
Achats d'études et de prestations de services					
Autres consommations					
Rabais; remises, ristournes obtenus sur achats					
Services extérieurs	Sous-traitance générale			946 600	
	Locations				
	Entretien, réparations et maintenance				
	Primes d'assurances			87 307	
	Personnel extérieur à l'entreprise				
	Rémunération d'intermédiaires et honoraires				
	Publicité				
	Déplacements, missions et réceptions				
Autres services		16 275		155 495	
Rabais, remises, ristournes obtenus sur services extérieurs					
II-Consommations de l'exercice		1 470 005		6 082 315	
III-Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)			682 599		2 912 593

... la suite sur la page suivante

Annexes

Exercice du 01/01/2023 au 31/03/2023

COMPTE DE RESULTAT/

RUBRIQUES	2023		2022	
	DEBIT	CREDIT	DEBIT	CREDIT
	(en Dinars)	(en Dinars)	(en Dinars)	(en Dinars)
Charges de personnel	606 003		2 634 079	
Impôts et taxes et versements assimilés	11 655		234 821	
IV-Excédent brut d'exploitation		64 941		43 693
Autres produits opérationnels				0
Autres charges opérationnelles	89 065		11 482	
Dotations aux amortissements				
Provision				
Pertes de valeur				
Reprise sur pertes de valeur et provisions				
V-Résultat opérationnel	24 124			32 212
Produits financiers				
Charges financières				
VI-Résultat financier				
VII-Résultat ordinaire (V+VI)	24 124			32 212
Eléments extraordinaires (produits) (*)				
Eléments extraordinaires (charges) (*)				
VIII-Résultat extraordinaire				
Impôts exigibles sur résultats				
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaire				
IX-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	24 124			32 212

(*) A détailler sur état annexe à joindre

Annexe 13

PLAN DE TRESORERIE CUMULE DES MARCHES													
En Millier De DA													
Mois	Éléments	Début	2023							2024			
			MAI	JUIN	JUIL	AOUT	SEPT	OCT	NOV	DEC	JANV	FEV	MARS
1. Recettes													
Ventes	1 741	209	348	348	487	31 488	1 741	1 741	17 206	835	975	17 998	1 741
2. Dépenses													
Matières et fournitures	4 536	4 536	4 536	4 536	4 536	4 536	4 536	4 536	4 536	4 536	4 536	4 536	4 536
Frais du personnel	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206
Frais divers	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206
Sous-traitance	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031
Impôts et taxes	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144
Assurances	1 237												
Frais financiers				135			135			135			135
Total des dépenses	7 360	6 123	6 123	6 258	6 123	6 123	6 258	6 123	6 123	6 258	6 123	6 123	6 258
Déficit de trésorerie (2-1)	- 5 619	- 5 914	- 5 775	- 5 910	- 5 636	-	- 4 517	- 4 382		- 5 423	- 5 148	-	-
Excédent de trésorerie (1-2)							25 365		11 083			11 875	- 4 517
Situation de trésorerie cumulée	- 5 619	- 11 533	- 17 308	- 23 218	- 28 854	- 3 489	- 8 006	- 12 388	- 1 305	- 6 728	- 11 876	- 1	- 4 518

Liste des annexes

Numéro	Intitulé des annexes
1	Bilan Actif 2020
2	Bilan Passif 2020
3	Compte de résultat 2020
4	Bilan Actif 2021
5	Bilan Passif 2021
6	Compte de résultat 2021
7	Bilan Actif 2022
8	Bilan Passif 2022
9	Compte de résultat 2022
10	Bilan Actif 2023
11	Bilan Passif 2023
12	Compte de résultat 2023
13	Plan de trésorerie cumulé des marchés

Table des matières

Table des matières

<i>Remerciements</i>	<i>I</i>
<i>Dédicaces</i>	<i>II</i>
<i>Sommaire</i>	<i>III</i>
<i>Liste des abréviations</i>	<i>IV</i>
<i>Introduction générale</i>	<i>01</i>
 Chapitre I : approche conceptuelle sur la relation entre les entreprises et les banques	
Introduction	04
Section 01 : l'entreprise, créateur de l'échelle	04
1. Historique	04
1.1. L'entreprise est une « boîte noire »	04
1.2. L'entreprise est une organisation.....	06
1.3. L'entreprise est un système	06
2. Ses typologies, son rôle et ses missions	08
2.1.Les typologies de l'entreprise	08
2.1.1 Sur le plan économique	08
2.1.2 Sur le plan juridique	08
2.2. Le rôle de l'entreprise	09
2.2.1 Le rôle économique	09
2.2.2 Le rôle social	09
2.3. Les missions de l'entreprise	10
Section 02 : La banque, acteur de l'intermédiation	11
1. Définition de la banque	11
2. Ses typologies, son rôle, ses activités et ses missions	12
2.1. Typologie de la banque	12
2.1.1Les banques centrales	12
2.1.2Les banques commerciales.....	13

Table des matières

2.1.3 Les banques d'investissement	13
2.1.4 Les banques d'affaires.....	13
2.1.5 Les banques coopératives	14
2.2. Le rôle de la banque	15
2.3. Les activités de la banque.....	16
2.3.1 La collecte des dépôts (ou ressources)	16
2.3.2 La distribution des crédits	17
2.3.3 La banque en tant que offreur de services	18
2.4 Les missions de la banque	18
2.4.1 Les missions générales	18
2.4.2 Les missions accessoires et d'intérêt général	19
Section 03 : Relation Banques-Entreprises	19
1. Besoins de l'entreprise	19
1.1 Besoins du cycle d'investissement	19
1.2 Besoins du cycle d'exploitation	20
1.3 Avantages et inconvénients de la relation	20
1.3.1 Les avantages de la relation	20
1.3.2 Les inconvénients de la relation	20
2. Notion de crédit bancaire	21
2.1 Les différentes définitions de crédit bancaire	21
2.1.1 Définition étymologique	21
2.1.2 Définition juridique	21
2.1.3 Définition économique	21
Conclusion.....	22

Chapitre II : La typologie des crédits

Introduction	23
Section 1 : crédits d’exploitations (crédit à moyen terme (CMT))	24
1. Les crédits par caisse	25
1.1 Les crédits par caisse globaux	25
1.1.1 Facilité de caisse.....	25
1.1.2 Ledécouvert.....	26
1.1.3 Le crédit de campagne.....	27
1.1.4 Le crédit relais ou crédit de soudure	28
1.2 Les crédits par caisse spécifique	29
1.2.1 Crédits de financement des stocks	29
1.2.1.1 Avance sur marchandise	29
1.2.1.2 Escompte du Warrant	30
1.2.2 Crédits de mobilisation des créances	31
1.2.2.1 L’Escompte commercial	31
1.2.2.1.1 Aspects juridiques de l’escompte	32
1.2.2.1.2 Avantages de l’escompte	32
1.2.2.1.3 Risque de l’escompte	33
1.2.3 Crédits de financement des marchés publics	34
1.2.3.1 Modes de passation des marchés	35
1.2.3.2 Procédure de nantissement du marché	36
1.2.3.2.1 Délivrance du titre unique	36
1.2.3.2.2 Etablissement de l’acte de nantissement	36
1.2.3.2.3 Signification au comptable assignataire	36
1.2.3.3 Formes d’avances sur marchés	36
1.2.3.3.1 Crédit de Préfinancement	36
1.2.3.3.2 Crédits de mobilisation	37

Table des matières

2. Les crédits d'exploitation par signature	38
2.1 L'aval	38
2.2 L'acceptation	38
2.3 Le cautionnement	39
2.3.1 Cautions en vue de différer des paiements	39
2.3.1.1 Les cautions en douanes	39
2.3.1.2 Les cautions fiscales	40
2.3.2 Cautions en vue d'éviter des décaissements	41
2.3.2.1 Caution pour admission temporaire	41
2.3.2.2 Caution d'adjudication	41
2.3.3 Cautions en vue d'accélérer les encaissements	42
2.3.3.1 Caution de restitution d'acomptes.....	42
2.3.3.2 Caution de dispense de retenue de garantie.....	42
2.4 Le crédit documentaire	42
2.5 Avantages et inconvénients des crédits par signature	43
2.5.1 Pour le client.....	43
2.5.2 Pour la banque.....	43
Section 2 : Lefinancement des investissements.....	45
1. Les crédits directs	45
1.1 Le crédit à moyen terme	45
1.2 Le crédit à long terme	47
1.2.1 Définition du crédit à long terme	47
1.3 Le crédit-bail ou le leasing	47
1.3.1 Définition du crédit-bail.....	47
1.3.2 Typologie de crédit-bail	49
2. Les crédits spécifiques	49

Table des matières

2.1 Les crédits à l'emploi des jeunes	50
2.2 Les crédits aux promoteurs indépendants(CNAC).....	50
2.3 Le crédit ANGEM.....	51
Section 3 : le financement des particuliers et le commerce extérieur	52
1. Le financement des particuliers	52
1.1 Le crédit immobilier	52
1.1. 1 Définition du crédit immobilier	53
1.1.2 Types de crédit immobilier	53
1.1.2.1 Crédit à la construction	53
1.1.2.2 Crédit à l'accession	53
1.1.3 Montant et durée du crédit	53
1.2 Le crédit a la consommation	54
1.2.1 Définition du crédit a la consommation	54
1.2.2 Les produits concernés par les crédits aux particuliers	54
1.3 Les avantages des crédits aux particuliers	55
1.3.1 Pour l'emprunteur	55
1.3.2 Pour le prêteur	55
1.3.3 Avantages pour la banque	55
1.4 Autres formes de crédit aux particuliers	55
1.4.1 Les avances en comptes	56
1.4.2 Les avances sur titres	56
1.4.3 Les prêts personnels	56
2. Le commerce extérieur	56
2.1 Le financement des importations	57
2.1.1 Définition de crédit documentaire	57
2.1.2 Les formes de crédit documentaire	58

Table des matières

2.1.2.1 Révocable	58
2.1.2.2 Irrévocable	58
2.1.2.3 Irrévocable et confirmé	59
2.1.3 Modalités du crédit documentaire	60
2.1.3.1 Le crédit "revolving"	60
2.1.3.2 Le crédit "red clause"	60
2.1.3.3 Le crédit "green clause"	61
2.1.3.4 Le crédit documentaire "transférable"	61
2.1.3.5 Le crédit "back to back"	61
2.1.4 Cout et mécanisme du crédit documentaire	62
2.1.5 Avantages et inconvénients des crédits documentaires	64
2.1.5.1 Les avantages	64
2.1.5.2 Les inconvénients	65
2.2 Le financement des exportations	65
2.2.1 Technique de financement à court terme	65
2.2.1.1 Le crédit de préfinancement	65
2.2.1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger	66
2.2.1.3 Les avances en devises	66
2.2.2 Technique de financement à moyen et à long terme	66
2.2.2.1 Le crédit fournisseur	66
2.2.2.2 Le crédit acheteur	67
Conclusion	68

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

Introduction	70
Section 1 : Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation	71
1. Constitution du dossier de crédit d'exploitation	71

Table des matières

1.1 Demande écrite de l'entreprise	72
1.2 Documents juridiques et administratifs	72
1.3 Documents comptables et financiers	72
1.4 Documents fiscaux et parafiscaux	73
1.5 Les documents commerciaux	73
2. Le compte rendu de visite	73
3. Identification du demandeur de crédit et son environnement	74
3.1 L'entretien avec le client	74
4. Consultation des fichiers de la banque d'Algérie	74
4.1 La centrale des risques	74
4.2 La centrale des impayés	75
4.3 La centrale des bilans	75
5. Visites sur sites	75
6. La consultation des renseignements juridiques	75
7. L'identification du demandeur de crédit	76
7.1 L'environnement interne de l'entreprise	76
7.1.1 Historique de l'entreprise	76
7.1.2 L'aspect juridique de l'entreprise.....	76
7.1.2.1 L'entreprise individuelle	76
7.1.2.2 Les sociétés	77
7.1.2.2.1 Les sociétés de personnes.....	77
7.1.2.2.2 Les sociétés de capitaux	77
7.1.2.2.3 Les sociétés hybrides.....	77
7.1.3 Les moyens humains mis en œuvre	78
7.1.3.1 Les dirigeants	78
7.1.3.2 L'encadrement.....	78

Table des matières

7.1.3.3 Le personnel	79
7.1.4 Les moyens matériels mis en œuvre	79
7.1.5 Les moyens financiers	79
7.1.6 L'environnement économique.....	79
7.1.7 L'environnement social.....	79
7.1.8 Analyse du secteur d'activité	80
7.1.8.1 Le marché.....	80
7.1.8.2 Ses partenaires.....	80
7.1.8.3 Ses concurrents.....	80
8. L'analyse financière de l'entreprise	81
8.1 L'analyse rétrospective	81
8.1.1 Elaboration du bilan financier de l'entreprise	81
8.1.1.1 La réévaluation.....	82
8.1.1.2 Le reclassement	83
8.1.2 Elaboration et analyse du tableau des soldes intermédiaire de gestion (SIG)	85
8.1.2.1 La marge commerciale	85
8.1.2.2 Le chiffre d'affaire	86
8.1.2.3 La production	86
8.1.2.4 La valeur ajoutée « VA »	86
8.1.2.5 L'excédent brut d'exploitation « EBE »	87
8.1.2.6 Le résultat brut d'exploitation « RBE »	87
8.1.2.7 Le résultat financier.....	87
8.1.2.8 Résultat ordinaire (résultat courant avant impôt).....	87
8.1.2.9 Résultat extraordinaire	88
8.1.3 Analyse de la structure financière de l'entreprise	89
8.1.3.1 La méthode des grandes masses du bilan	89

Table des matières

8.1.3.2 La méthode des ratios	93
8.1.3.2.1 Ratios de Structures financières	94
8.1.3.2.2 Ratios de liquidité.....	95
8.1.3.2.3 Ratios de gestion	95
8.1.3.2.4 Ratios d'activité.....	96
8.1.3.2.5 Ratios de rentabilité.....	96
8.1.3.2.6 Ratios de solvabilité	97
8.2 L'analyse prospective ou prévisionnelle	97
8.2.1 Le bilan et le TCR prévisionnel	98
8.2.2 Le budget d'exploitation prévisionnel	98
8.2.3 Le plan de trésorerie	98
8.2.4 Le chiffre d'affaire prévisionnel	98
8.2.5 Le plan de financement	99
Section 2 :L'étude des risques et les mesures de prévention	100
1. La typologie du risque de crédit	100
1.1 Définition du risque	100
1.1.2 Classification des risques	101
1.1.2.1 Le risque de liquidité	101
1.1.2.1.1 Le risque de liquidité immédiat	101
1.1.2.1.2 Le risque de transformation.....	101
1.1.2.2 Le risque de taux	101
1.1.2.2.1 Le risque de taux d'intérêt	102
1.1.2.2.2 Le risque de change	102
1.1.2.3 Le risque de contrepartie	102
1.1.2.3.1 Le risque de crédit	102
1.1.2.3.2 Le risque de marché	103

Table des matières

1.1.2.4 Le risque d'insolvabilité	103
1.1.2.5 Le risque opérationnel	104
2. les moyens de prévention des risques de crédit.....	104
2.1 L'application des règles prudentielles.....	104
2.1.1 Le ratio de solvabilité Bâle I (Ratio de Cook)	105
2.1.2 Le ratio de solvabilité Bale II.....	105
2.1.3 Le ratio de solvabilité Bale III.....	106
2.2 Le recueil des garanties	106
2.2 .1.Les garanties personnelles	107
2.2 .1.1. Le cautionnement	107
2.2 .1.1. 1. Le cautionnement simple	108
2.2 .1.1. 2. Le cautionnement solidaire	108
2.2 .1.2. L'aval	108
2.2 .2.Les garanties réelles	108
2.2 .2.1 Le gage	109
2.2 .2.1 .1.Gage avec dépossession	109
2.2 .2.1 .2.Gage sans dépossession	109
2.2 .2.2 . Le nantissement	110
2.2 .2.3.L'hypothèque	110
2.2 .2.3.1L'hypothèque conventionnelle.....	110
2.2 .2.3.2 L'hypothèque légale	111
2.2 .2.3.3 Les hypothèques judiciaires	111
2.2.3 Les garanties complémentaires et assimilées	111
Section 3: la mise en place et le suivi du crédit	112
1. La phase précontentieuse (le règlement à l'amiable)	112
1.1La constatation de la créance impayée	112

Table des matières

1.1.1 Transfert de la créance du compte impayé au remboursement au compte précontentieux	112
1.1.2 Elément de définition du compte impayé au remboursement (IAR)	112
1.1.2.1 Définition du compte (IAR)	112
1.1.2.2 Les délais de séjours des créances dans le compte IAR	112
1.1.2.3 Le fonctionnement du compte IAR	113
1.1.2.4 La procédure de comptabilisation de l'impayé	113
1.2 Le règlement à l'amiable d'une créance	113
1.2.1 Les objectifs de la procédure de règlement à l'amiable	113
1.2.2 Le contenu du dossier à constituer lors du règlement à l'amiable	114
1.2.3 Les conditions préalables à un règlement à l'amiable d'une créance	114
1.2.4 Les pouvoirs en matière de règlement à l'amiable d'une créance	115
1.2.4.1 Les pouvoirs de négociations des plans de remboursement	115
1.2.4.2 Les pouvoirs en matière de décisions approuvant les plans de remboursement	115
1.2.5 Les cas d'entrer des créances dans la phase précontentieuse	115
1.2.5.1 Les incidents de paiements	115
1.2.5.2 Non-paiement d'une échéance d'un crédit moyen et long terme	116
1.2.5.3 Non remboursement d'un crédit à l'échéance	116
1.2.5.4 Décès d'une relation	116
1.2.6 Le délai de traitement à l'amiable	117
1.3 Les moyens de la gestion précontentieuse	118
1.3.1 La relance du débiteur	118
1.3.1.1 Définition de la relance	118
1.3.1.2. Les différentes formes de la relance	118
1.3.1.2.1 La relance téléphonique	118
1.3.1.2.2 La relance écrite	118

Table des matières

1.3.2 La mise en demeure	119
1.3.2.1 Définition de la mise en demeure	119
1.3.2.2 Le contenu de la mise en demeure	119
1.3.2.3 La réaction de débiteur après réception de la mise en demeure	119
1.3.3 La saisie-arrêt	119
1.3.3.1 Définition de la saisie-arrêt	120
1.3.4 La sommation de payer par l'exploit d'un huissier	120
2. La phase contentieuse (Règlement par voix de justice)	121
2.1 Transfert des créances douteuses litigieuses au contentieux	121
2.1.1 La constitution du dossier de conformité du contentieux	121
2.1.2 Transfert des créances au compte de gestion contentieuse	121
2.2- Les procédures de la phase contentieuse	122
2.2.1 La procédure de l'injonction de payer	122
2.2.2 La saisie conservatoire	122
2.2.2.1 Définition de la saisie conservatoire	122
2.2.2.2 Procédure de la saisie conservatoire	123
2.2.2.2.1 Autorisation de la saisie conservatoire	123
2.2.2.2.2 Notification de la saisie conservatoire	123
2.2.3 Action de réalisation de garanties	123
2.2.3.1 L'action de réalisation des cautions	123
2.2.3.2 L'action de réalisation de nantissement du fonds de commerce (article 126 du code de commerce)	123
2.2.3.3 L'action réalisation de nantissement spécial sur le matériel et l'outillage et l'équipement professionnel	124
2.2.3.4 L'action de réalisation de l'hypothèque	124
2.2.3.4.1 Requête aux fins de saisie immobilière	124
2.2.3.4.2 L'ordonnance de saisie immobilière	125

Table des matières

2.2.3.4.3 Formalités de saisie	125
2.2.3.4.4 Formalités de vente aux enchères	125
2.3 Les pouvoirs de décision en matière de transfert des créances aux comptes contentieux	127
2.4 L'indemnisation par le fonds de garanties	127
2.4.1 L'indemnisation par le fonds de caution mutuel de garanties risques/crédits jeunes promoteurs et le fonds de caution mutuel des garanties risques/crédits chômeurs promoteurs	127
2.4.1.1 Présentation du fonds promoteurs	127
2.4.1.2 Le rôle du fonds dans l'indemnisation	128
2.5 L'indemnisation par la police d'assurance	128
Conclusion.....	129

Chapitre IV : Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation » au sein de BNA 581.

Introduction	130
Section 01 : présentation de la Banque Nationale d'Algérie	130
1. Historique de la Banque Nationale d'Algérie	130
2. Les missions de la B.N.A	131
3. Les objectifs de la B.N.A.....	131
4. L'Organisation de la BNA	132
5. La Présentation de l'agence d'accueil (BNA agence 581 de Tizi-Ouzou)	133
5.1 Front office	134
5.2 Back office	134
6. L'organigramme de l'agence d'accueil (BNA agence 581 de Tizi-Ouzou)	135
Section 02 : Etude et examen des éléments non financier	136
1. Examen des éléments non financiers	137
1.1 Constitution du dossier du crédit.....	137

Table des matières

1.2 Identification du demandeur du crédit et examen des éléments non financier.....	137
1.2.1 Présentation de l'entreprise	137
1.2.2 Présentation de promoteur	137
1.2.3 La relation banque-client	138
Section 03 : Etude et diagnostique économique et financier	138
1. L'étude rétrospective.....	138
1.1 Les bilans financiers	138
1.1.1 Bilan financier actif	139
1.1.1.1. Evolution du financier actif :	140
1.1.1.2. Structure de l'actif :	140
1.1.2 Bilan financier Passif :	141
1.1.2.1. Evolution du Bilan financier Passif :	143
1.1.2.2. Structure de passif :.....	143
1.2. Tableau des comptes des résultats :.....	144
1.3. L'analyse par les soldes intermédiaires de gestion (SIG) :	147
1.3.1. Evolution de SIG :.....	148
1.4. Analyse par tableaux des grandes masses:.....	152
1.4.1. Bilan en grandes masses actif :	152
1.4.2. Bilan en grandes masses Passif :	152
1.4.3. Analyse de l'équilibre financier	153
1.4.3.1. Calcul du FR	153
1.4.3.2. Calcul du BFR.....	153
1.4.3.3. Calcul du TN	154
1.5. L'analyse par les ratios	155
1.5.1. Ratios de structures	155
1.5.2. Ratios de gestion	156
1.5.3. Ratios d'activité	158
1.5.4. Ratios de rentabilité	159

Table des matières

1.5.5. Ratios de liquidité	161
1.5.6. Ratios de solvabilité	162
2. L'analyse prospective (prévisionnelle)	163
2.1 Plan de financement prévisionnel de l'année 2023 au 30-04-2024.....	164
Conclusion de l'étude	166
Conclusion générale	167

Bibliographie.

Liste des tableaux.

Liste des figures.

Annexes.

Tables des matières.

Résumé.

Résumé

Le financement des entreprises est une composante fondamentale du système financier, englobant aussi bien l'échelle microéconomique de chaque entreprise que l'impact macroéconomique au niveau sociétal. Les institutions bancaires occupent une position centrale en fournissant un soutien essentiel aux entreprises pour leurs projets d'investissement et d'exploitation. De ce fait, les entreprises contribuent à la création de richesse et à la génération d'emplois au profit de la nation.

Notre travail a pour objectif de présenter le financement bancaire d'une entreprise en utilisant un projet d'exploitation comme étude de cas, tel qu'observé au cours de notre stage au sein de la Banque BNA. De plus, nous entreprendrons une analyse approfondie des méthodes d'analyse financière employées, tout en mettant en lumière les défis spécifiques auxquels nous sommes confrontés lors de l'évaluation des dossiers de crédit dans le contexte d'une exploitation commerciale.

Mot clés : Financement des l'entreprises, banques, crédit d'exploitation, Méthodes d'analyse financière, Défis spécifiques.

Abstract

Corporate finance is a fundamental component of the financial system, encompassing both the microeconomic scale of each company and the macroeconomic impact at the societal level. Banking institutions occupy a central position in providing essential support to businesses for their investment and operational projects. As a result, companies contribute to the creation of wealth and the generation of jobs for the benefit of the nation.

Work aims to present the bank financing of a company using an operating credit as a case study, as observed during our internship at BNA. Additionally, we will undertake an in-depth analysis of the financial analysis methods employed, whilst highlighting the specific challenges we face when assessing credit files in the context of a commercial operation.

Keywords: Company financing, banks, operating credit, financial analysis methods, specific challenges.