

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA

RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES

SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

**Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences Économiques
Option : Monnaie, Finance et Banque**

Thème

**La banque face aux entreprises en difficultés.
Cas de la BEA (banque extérieur d'Algérie,
Agence 034 Tizi-Ouzou)**

Réalisé par :

M^{lle} OUBACHIR Hanane

M^{lle} OUZERROUT Tiziri

Encadré par :

D^r : BOUBAKEUR Mustapha

Jurys composé de :

D^r KHENNICHE Youcef..... MCB UMMTO **President**

D^r BOUBAKEUR Mustapha..... MCB UMMTO **Rapporteur**

D^r SADAoui Farid..... MCB UMMTO **Examineur**

Année universitaire 2014/2015

Introduction générale.....	05
Chapitre I : Les entreprises en difficultés	
Introduction du chapitre	10
Section 1 : les entreprises en difficultés	11
Section2 : le processus de défaillance des entreprises	15
Section 3 : les caractéristiques des entreprises en difficultés et l'origine des difficultés.....	25
Conclusion du chapitre.....	53
Chapitre II : I relation banque-entreprise.....	32
Introduction du chapitre	32
Section 1 : le rôle du banquier	33
Section 2: Le banquier et l'octroi de crédit.....	37
Section 3 : L'étude des risques et les moyens de prévention.....	44
Conclusion du chapitre	
Chapitre III : Diagnostic et redressement des entreprises en difficultés	55
Introduction du chapitre.....	55
Section1 : Le diagnostic de l'entreprise.....	56
Section 2 : Le redressement d'une entreprise en difficulté.....	68
Section3 - le rôle de la banque dans le redressement des entreprises en difficulté.....	77
Conclusion du chapitre.....	80

Chapitre IV : L`étude d`un cas pratique d`un dossier de crédit d`exploitation.....	82
Introduction du chapitre.....	82
Section 1 : Présentation de l`agence d`accueil.....	83
Section 2: L`étude du de dossier d`un crédit d`exploitation.....	88
Section 3: analyse financière de l`entreprise.....	90
Conclusion du chapitre	101
Conclusion générale.....	103
Bibliographie	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Annexes	
Table des matières	

Remerciements

*Nous remercions dieu pour nous avoir donné la foi et le courage
toute au long de notre parcours scolaire.*

Nos sincères remerciements à :

*La Banque Extérieure d'Algérie pour la confiance qu'elle a placée en
nous*

*Tout le personnel de l'agence BEA de Tizi Ouzou pour leurs
orientations et leurs conseils durant ce stage, spécialement M^r KACI
Naccer, M^r BOUKELAL Omar, M^{me} BELHADJ Karima*

*Nos remerciement les plus vifs s'adressent a notre promoteur M^r
BOUBAKEUR Mustapha qui nous a orientés et conseillés tout au
long de notre travail.*

*Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury
qui ont accepté de lire et d'évaluer ce travail*

*Nous terminerons nous remerciements par les personnes qui nous
sont chères. Notre famille, dont le soutien inconditionnel nous
a aidée à surmonter les difficultés et les moments de doute
inhérents à cette aventure.*

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à:

- ♥ *A mes parents : ma mère et mon père qui n'ont jamais cessé de m'encourager, en reconnaissance de leurs précieux conseils qui ont tant aimées voir le jour de ma réussite. Puisse ce travail être une petite récompense pour tous vos nobles sacrifices*
Que dieu vos prête une longue vie, santé et bonheur pour que vous restez la splendeur de ma vie.

- ♥ *A mon frère WALID que j'aime beaucoup, je le souhaite tout le bonheur du monde.*
- ♥ *Ma très chère copine et ma sœur tiziri je la souhaite la réussite.*
- ♥ *A mes très chères cousines, et cousins et à tous mes ami(e)s.*

- ♥ *A mon grand-père et à mes grand-mères.*

- ♥ *Et à tous ceux que j'aime et qui m'apportent joie et sérénité.*

HANANE

Dédicaces

Je dédie mon travail :

- ♥ *Je dédie ce modeste travail à mes chers parents : ma mère et mon père pour leur aide, et leur soutien tout au long de mes études, pour faire de moi ce que je suis aujourd'hui.*

Que dieu vos prête une longue vie, santé et bonheur pour que vous restez la splendeur de ma vie. Puisse ce travail être une petite récompense pour tous vos nobles sacrifices

- ♥ *A mes adorables frères: Makhoulf et Malik et Kouceila.*
- ♥ *A ma chère amie et sœur Hanane.*
- ♥ *A mes chères amies : Dhrifa, Sadia , Sarah , Noudmila.*
- ♥ *A tous mes amis.*

TIZIRI

Introduction générale

Les banques sont des acteurs majeurs des économies contemporaines, partenaire habituels des entreprises et des particuliers, intervenant quotidiennement sur le marché des capitaux, elles sont constamment confrontées à la prise de décision en avenir risqué, en tant que firmes elles présentent des spécificités qui nécessitent et justifient l'existence de techniques, d'outil d'analyse et de gestion qui leur sont propres.

La banque occupe une place centrale dans le système économique, elle est considérée comme une entreprise dont l'activité principale consiste à recevoir l'épargne en dépôt, à accorder des crédits, elle fait l'office d'intermédiaire entre les épargnants (agent à capacité de financement) et les preneurs de crédit (agent à besoin de financement) et la gestion des moyens de paiement, comme elle fournit aussi d'autres services financiers : exécution de paiement, gestion de fortune, conversion de monnaie..., et elle se présente comme l'un des principaux garants de la solidité et de la compétitivité de l'économie d'un pays, son rôle d'intermédiation entre les différents opérateurs quelle que soit (entreprise ou particulier) en garant d'une manière optimale et efficace leur liquidité, de sorte à garantir la pérennité et la croissance.

L'environnement bancaire est devenu instable et très vulnérable face aux différentes fluctuations de la sphère monétaire, face à ses différentes perturbations les banques de plus en plus menacées par une diversité de risque et toute activité commerciale ou industrielle implique un risque, la banque de part ses activités supportent naturellement des risques et ces derniers sont de natures micro et macro économiques distinguant le risque de crédit ou de contrepartie la probabilité de la défaillance du client et aussi le risque opérationnel risque de perte.

L'entreprise et la banque, voilà deux centraux de l'environnement économique dont le destin est intimement lié ;

L'entreprise depuis sa création au long de son développement a besoin de ressources financières externes. En effet quelque soit sa taille, dans la plupart des cas l'entreprise ne peut pas se contenter de ses ressources propres pour satisfaire continuellement tout ses besoins de financement. De ce fait, elle devrait recourir aux ressources externes qui sont principalement (le marché financier et les banques). Cela est d'autant plus valable dans une économie d'endettement, tel que l'économie Algérienne, que la banque en tant que source de financement a toujours occupé une place primordiale dans le financement des entreprises

Algérienne.

Comme tout cycle de vie, l'entreprise naît, croît, se développe et souvent disparaît, vue de cet angle, la défaillance d'une entreprise constitue un moyen de sortie du marché, indispensable au financement d'une économie concurrentiel.

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 détruit la rentabilité des entreprises, fragilise la solidité de leurs structures financières, et affaiblit leurs positions face à la concurrence national ou internationale. Cette situation alarmante se confirme continuellement par le nombre croissant d'entreprises en difficulté souffrant des problèmes de trésorerie et / ou de rentabilité.

L'apparition de la notion d'entreprise en difficulté est récent, si cette appellation a pris en relais de celle traditionnel de « faillite ». Ces deux termes ne sont pas supposables et ne traduisent pas la même approche juridique. En effet une entreprise traverse plusieurs étapes avant d'atteindre le stade irrémédiable de faillite.

Une entreprise en difficulté est une entreprise confrontée à des problèmes d'une ou plusieurs natures qui remettent en cause la pérennité de son activité, il est courant que le terme de « défaillances » et « difficulté » soit confondus toute fois, la défaillance fait référence a un degré de difficulté important.

Banques et entreprises ont la réputation de ne pas faire bon ménage. Le monde de l'entreprise fait peur aux banques en raison de réglementations qui les pénalisent souvent. Et les banques font peur aux entreprises parce que ces dernières ont besoin d'elles et que les établissements financiers gardent le pouvoir de dire « non ».

1. La problématique :

La question fondamentale qui se pose : **quelle politique la banque doit-elle adopté pour faire face aux difficultés actuelles des entreprises ?**

Cette problématique principale sous tend plusieurs sous questionnements qui peuvent être comme suit :

* comment reconnaître une entreprise en difficulté et prévoir ses difficultés ?

* comment réaliser un diagnostic d'entreprise en difficulté ?

2. Les hypothèses

A fin de bien cerner le sujet nous tenterons de vérifier les hypothèses suivantes de point de vue du banquier :

Hypothèse1 : la participation de la banque au financement de l'entreprise dépend de sa situation financière.

Hypothèse2 : la décision de financement d'une entreprise se base sur la moralité du solliciteur.

3. Méthodologie du travail

Le sujet impose une démarche pluridisciplinaire (juridique, économique, financière), notre méthodologie s'avérera descriptive analytique.

Une recherche bibliographique et une étude documentaire qui nous ont permet de cerner tout littérature relative a l'entreprise en difficulté et aux stratégies de redressement.

L'objectif de notre recherche est de tenter de décrire la notion de partenariat entre la banque et l'entreprise, et de savoir dans quelle mesure le banquier accepte ou refuse de soutenir une entreprise présentant des difficultés.

Pour mener ce travail à répondre aux interrogations suscitées, on a opté pour sa subdivision en quatre chapitres :

Dans le premier chapitre nous allons essayer de faire une synthèse de la littérature économique afin d'analyser la notion d'entreprise en difficulté en précisant les causes et les indicateurs, et le deuxième chapitre sera consacré a identifié la nature de la relation banque-entreprise en difficulté, puis le troisième chapitre portera respectivement sur l'analyse des difficultés à travers le diagnostic, meilleur moyen permettant la détermination des niveaux de dysfonctionnement et la formulation de recommandations qui serviront de lignes directrices au redressement, et le dernier chapitre sera réservé a l'élaboration d'un volet pratique, d'une étude de cas d'un crédit d'exploitation, au sein de la banque extérieur d'Algérie.

L'objectif de ce dernier chapitre est d'illustrer, les principales idées développées dans les chapitres précédents de notre travail en vue de la compréhension du comportement réel des banques face aux entreprises en difficultés.

Introduction du chapitre :

Un phénomène nouveau est apparu dans les dernières années : La forte augmentation des défaillances des grandes entreprises. Or la situation économique de l'entreprise en difficulté a des conséquences négatives. En effet, les défaillances affectent l'existence entière d'une entreprise et représentent un coût très élevé non seulement pour l'entreprise en question, mais également pour le nombre de ses partenaires, banquiers, la région dans laquelle se situent l'entreprise et en général l'économie d'un pays.

Afin de mettre l'accent sur les notions de base d'une entreprise en difficulté, nous avons consacré ce premier chapitre à cet effet. Ce dernier est subdivisé en trois sections:

Dans la première section, nous allons essayer de trouver des éléments de réponse à la question : qu'est ce que une entreprise en difficulté ?

Dans la deuxième section, nous allons aborder le processus de défaillance et les facteurs causant la difficulté et la dégradation des entreprises.

Tandis que la troisième, elle sera consacrée à la présentation des caractéristiques des entreprises en difficultés et l'origine des difficultés.

Section 1 : les entreprises en difficultés

La détermination de la notion de l'entreprise en difficulté s'avère difficile en raison de la diversité des modes d'analyse des défaillances.

1. Généralité sur les entreprises**1.1. Définition d'une entreprise :**

D'un point de vue économique : l'entreprise est définie comme étant « Une structure économique et sociale qui regroupe des moyens humains, matériels, immatériels (services) et financiers, qui sont combinés de manière organisée pour fournir des biens ou des services à des clients dans un environnement concurrentiel (le marché) ou non concurrentiel (le monopole) avec un objectif de rentabilité.

Selon l'Insee : « L'entreprise est la plus petite combinaison d'unité légale qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes »¹.

D'après ces définitions nous pouvons dire que toute entreprise présente les caractères suivants : ²

- C'est une organisation : répartition des tâches, hiérarchie...
- Une finalité économique : pour satisfaire les besoins des marchés, elle crée une richesse sociale. Elle devient alors une organisation économique.
- Une autonomie de décision : elle n'a en général qu'un seul centre de décision, cela permet une meilleure cohérence. Mais, elle n'exclut pas la possibilité d'organiser une certaine décentralisation

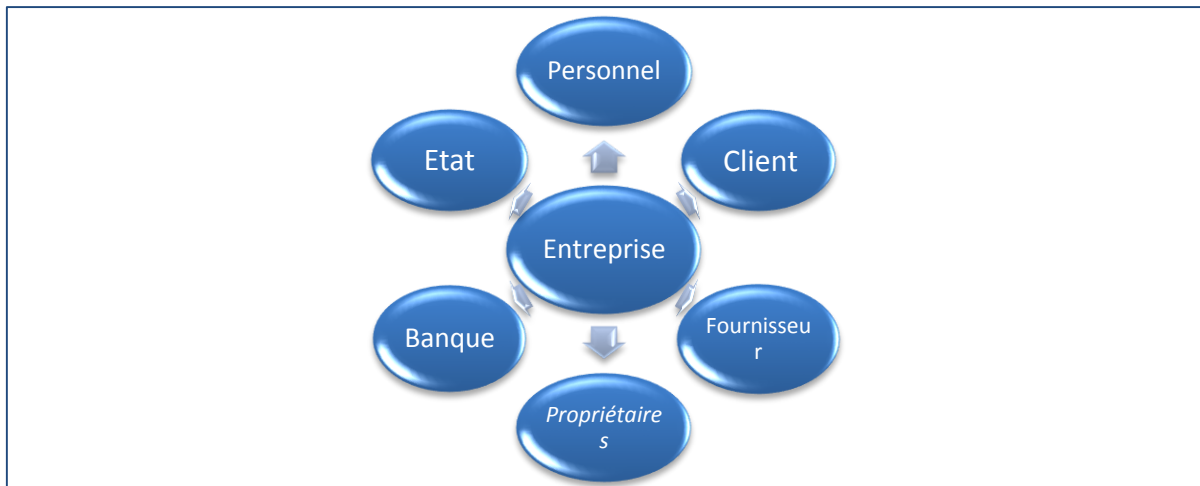
1.2. Partenaires de l'entreprise :

L'entreprise exerce son activité en échangeant des flux économiques avec certains partenaires qu'ils entourent :

¹AURIAC, J, « Économie d'entreprise », Paris, 2002, P : 49.

²IBID, P : 51.

Figure n°1 : Les partenaires de l'entreprise



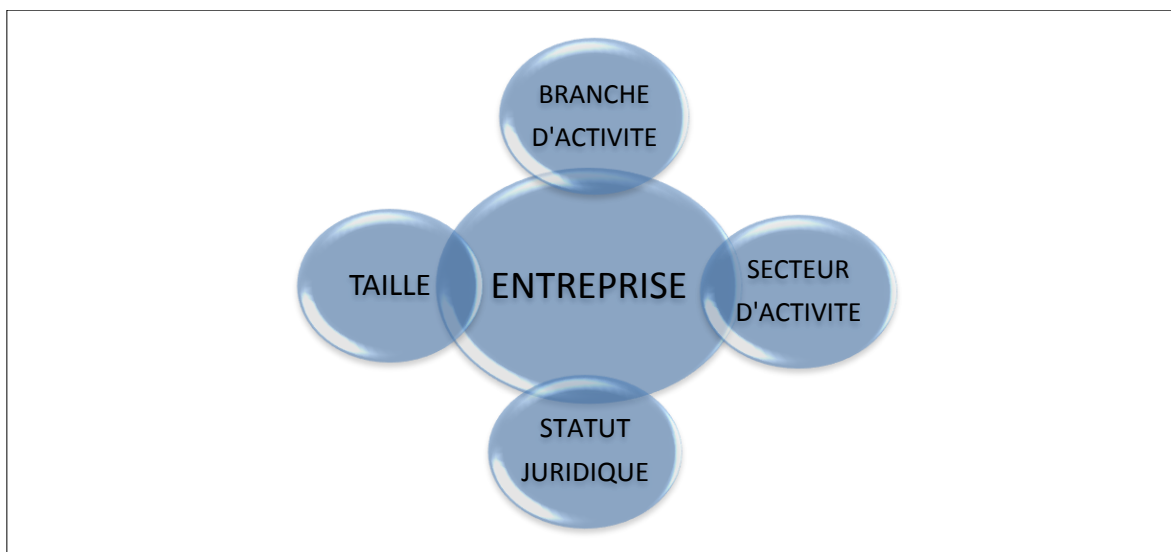
SOURCE : AURIAC.J et al, Économie d'entreprise, paris, 2002, P :53

1.2 Classification des entreprises :

Les entreprises peuvent être semblables, mais jamais identiques. La multiplicité des entreprises rend nécessaire de procéder à leur regroupement à partir de certains critères homogènes pour mieux analyser leur fonctionnement.

Les différents critères de classification des entreprises sont schématisés dans la figure suivante :

Figure n°2 : Critères de classification de l'entreprise



SOURCE : J.M.Auriac et al, Économie d'entreprise, 2002, P:55.

2. Définition d'une entreprise en difficulté

La notion d'entreprise en difficulté suppose que l'entreprise a cessé de fonctionner de manière harmonieuse. Une rupture dans la continuité de son exploitation s'est produite ou risque de se produire. L'entreprise n'est donc pas encore en état de cessation des paiements, caractérisée par l'impossibilité de faire face au passif exigible grâce à l'actif disponible.

La défaillance est d'abord un événement économique sans la mesure ou elle résulte des difficultés économiques et financières de l'entreprise. Mais il est également juridique dans la mesure où la loi définit les critères de déclenchement de la procédure et encadre strictement la situation de l'entreprise après la cessation de paiement.¹

Certains auteurs ont essayé de définir l'entreprise en difficulté en tenant compte de deux préoccupations, la première est de préciser le sens de la notion d'entreprise en difficulté, quant à la deuxième est de déterminer le moment à partir duquel on considère qu'une entreprise est en difficulté. Ceci s'est avéré relativement difficile du fait que chaque entreprise constitue en elle-même un cas particulier parmi plusieurs autres.

Jean Brilman, dans son livre *Dynamique du redressement d'entreprise*, retient une définition assez étendue : « L'entreprise en difficulté n'est pas seulement une entreprise qui, rencontrant ou prévoyant des difficultés, prend des mesures immédiates afin de ne pas connaître d'ennuis financiers. Ces entreprises se caractérisent par une faible rentabilité, un volume d'activité en baisse, une dégradation du climat social voire des grèves; elles traversent aussi, pour nombre d'entre elles, une conjoncture difficile »².

Au-delà, la notion d'entreprise en difficulté ne renvoie pas forcément à l'idée des difficultés financières et traduit aussi une approche différente des incidents de fonctionnement que peuvent rencontrer les entreprises. Elle intègre en effet une idée essentielle : celle de prévention.

L'entreprise en difficulté, est celle qui n'arrive pas à réaliser ses objectifs économiques :

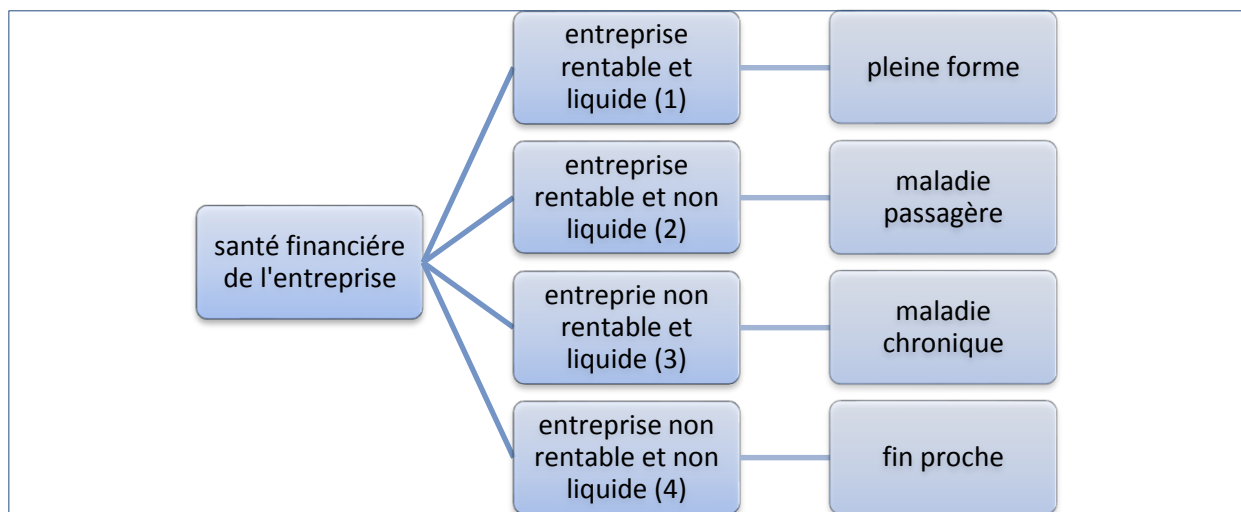
¹BOUBAKIR. Chahinez, *Mémoire « la banque et l'entreprise privée en difficulté »*, ESB, 2011, P :51

²GRESSE.K, « Les entreprises en difficulté », Edition ECONOMICA, Paris, 1994, P : 07.

- objectif de rentabilité : c'est la capacité à rémunérer ses moyens financiers investis permettant d'évaluer sa performance globale.
- objectif de liquidité: c'est la couverture des dépenses et besoin de trésorerie sans recourir aux financements externes.

L'interaction de ces deux paramètres permet de distinguer quatre catégories d'entreprises et d'apprécier la santé financière de l'exploitation :

Figure n°3 : L'état de santé financière de l'entreprise



Source : CRUCIFIX.F, DERNIA, «Symptômes de défaillance et stratégies de REDRESSEMENT DE L'ENTREPRISE », MAXIMA, Paris, 2003, P : 16.

On relève aisément que les entreprises en difficulté se situent dans les catégories 2, 3 et 4 du tableau. Elles affichent, en effet, un état insuffisant de liquidité et/ou de rentabilité.

Les entreprises de la catégorie 2 sont les moins fragiles car malgré des problèmes de trésorerie, elles présentent une rentabilité satisfaisante qui leur permet de surmonter les insuffisances de liquidité.

Les entreprises en état de « maladie chronique » (catégorie 3) devraient pouvoir opérer, à moyen terme, une reconversion ou une restructuration, grâce à leur liquidité favorable.

Par contre, les entreprises dont la rentabilité est entamée et qui souffrent de problèmes de liquidité (catégorie 4) sont gravement menacées. Leur chance de survie est tributaire d'une restructuration en profondeur et d'une injection subséquente de nouveaux capitaux.

En définitive, l'entreprise connaît des difficultés lorsqu'elle n'arrive pas à dégager une valeur ajoutée suffisante pour rémunérer, au prix du marché, l'ensemble des facteurs de production qui contribuent à la réalisation de son projet.

Section2 : le processus de défaillance des entreprises

La défaillance ne représente pas seulement une situation financière difficile mais l'enchaînement de difficultés beaucoup plus profondes. Elle se manifeste suite à des difficultés économiques et commerciales qui auront comme résultat la dégradation de la trésorerie.

Or, toute entreprise doit disposer en permanence des ressources suffisantes pour remplir ses engagements financiers (salaires, fournisseurs, charges sociales et fiscales...), et la trésorerie est de ce fait un domaine très sensible qu'il faut gérer de façon quotidienne.

1 Niveaux de la défaillance des entreprises:

La défaillance est un événement économique dans la mesure où il résulte des difficultés économique et financière mais également juridique :

1.1 La défaillance économique :

La défaillance économique est atteinte lorsque l'entreprise enregistre des pertes structurelles (liquidité) ou chroniques (rentabilité).

Cette situation peut être mesurée par deux indicateurs :¹

- La valeur ajoutée, indicateur pertinent pour apprécier l'activité et le développement de l'entreprise.

$$VA = \text{ventes HT} + \text{production (stockée et immobilisée)} - \text{les achats} - \text{variations de stocks} - \text{autres achats}$$

Le stade ultime de la régression économique est une valeur ajoutée négative, l'entreprise dans ce cas consomme de la richesse au lieu d'en créer.

¹Sylvie C, «gestion de la banque du diagnostic à la stratégie», Ed. DUNOD, Paris, 2006, p : 40.

- L'excédent brut d'exploitation, qui représente l'indicateur de la rentabilité économique de l'activité. La situation limite est atteinte lorsque l'EBE est structurellement négatif.

$$\text{EBE} = \text{VA} + \text{subvention} - \text{impôts et taxes} - \text{frais de personnel}$$

1.2 La défaillance financière :

C'est le stade de difficulté le plus avancé, qui met l'existence l'entreprise en péril. La défaillance financière se traduit par une profonde dégradation des structures financières et se manifeste par les signes suivants : Difficultés à générer de la valeur ajoutée, Diminution de ses ressources clés et Incapacité à rémunérer ses facteurs de production.

1.3 La défaillance juridique :

C'est la traduction juridique de la cessation de paiement, considérée comme conséquence d'une négligence ou erreur de gestion de la part du dirigeant. Elle représente la sanction légale et la constatation juridique de l'insolvabilité de l'entreprise qui la soumet au contrôle de la justice dans la mesure où la loi définit les critères de déclenchement de la procédure judiciaire et encadre strictement la situation de l'entreprise après cessation de paiement.

2. Les causes de difficultés :

Il est toujours difficile d'énumérer d'une façon limitative les facteurs qui sont à l'origine des difficultés d'entreprise. Les causes sont très nombreuses et leur conjonction compromet d'avantage la survie de l'entreprise. Cette distinction permet de présenter les origines des difficultés selon deux approches micro et macro-économique de l'entreprise.

2.1 Les causes micro-économiques :

Par facteurs micro-économiques, nous évoquons les facteurs internes à l'entreprise. Nous distinguons trois types de causes à savoir les causes stratégiques, les causes relatives à la gestion et enfin les causes accidentelles¹.

2.1.1. Les causes stratégiques :

Elles se rapportent à la politique générale de l'entreprise qui prend l'ensemble des fonctions :

* Problèmes liés à la production et à la technique :

- Le sommeil technologique, caractérisé par la non-modernisation des équipements et le non renouvellement des machines, peut conduire à la disparition pure et simple du marché de l'entreprise.
- L'obsolescence technologique qui engendre des coûts de revient non compétitifs sur le marché ainsi qu'une production insuffisante qui ne peut satisfaire la demande.

* Problèmes commerciaux : Les entreprises sont confrontées à des problèmes d'écoulement de leurs marchandises.

Ainsi, il se confirme que ces difficultés résultent de certaines causes commerciales telles que :

- L'organisation industrielle et commerciale inadéquate : processus de production mal réparti et force de vente inefficace.
- Des exigences de plus en plus contraignantes du marché.

En effet, les consommateurs sont de plus en plus exigeants et l'entreprise doit tout faire pour satisfaire ses besoins.

* Problèmes financiers :

Malgré l'importance de cette tâche dans l'entité économique, il en ressort que les problèmes de difficultés tiennent généralement :

- Le manque de financement propre au départ et de ressources d'autofinancement accroîtra la vulnérabilité de l'entreprise.
- La faiblesse voir l'absence du contrôle de gestion.

¹ Philippe P. & Pierre S., «L'entreprise en difficulté», Collection Delmas, 3ème édition, Dalloz 2002, P : 25.

- L'augmentation des charges financières et salariales qui entraîne la dégradation de l'entité économique.
- L'insuffisance du fond de roulement ce qui causera une structure financière déséquilibrée, marquée par une trésorerie négative.

2.1.2. Les causes relatives à la gestion :

Gérer, c'est prévoir l'avenir proche et lointain de l'entreprise, organiser les plans du travail, prendre la décision opportune qui va le mieux avec les objectifs fixés de l'entreprise et contrôler les résultats réalisés avec ceux prévus.

2.1.3. Les causes accidentelles :

En plus des causes précédentes, l'avènement de certains faits exceptionnels et imprévus peut être à l'origine de la défaillance de l'entreprise.

- Le décès d'un dirigeant.
- Le départ d'un ou plusieurs associés (dirigeants).
- Catastrophes naturelles.

En effet, ces accidents mettent sérieusement en question la continuité de l'entreprise.

2.2 Les causes macro-économiques :

Quand on parle des facteurs macro-économiques nous désignons les facteurs liés à l'environnement de l'entreprise. En effet, les causes liées aux conditions économiques générales se présentent comme suit :

2.2.1. Les conditions du crédit et le marché monétaire :

Les conditions du crédit et du marché monétaire apparaissent comme l'un des principales causes de la défaillance des entreprises. En effet, plusieurs auteurs précisent que le rapport entre les conditions économiques du marché et la défaillance d'une exploitation est, en général, fonction d'un durcissement des conditions bancaires, d'une restriction du crédit ou d'une hausse des taux d'intérêts. Ainsi lorsque la solvabilité de l'entreprise se dégrade, les banques voient leurs rôles s'accroître et elles se préparent pour faire face au risque. Des

mesures de resserrement des conditions de crédit sont alors prises. Ce durcissement favorise l'accroissement du taux de défaillance des entreprises.

2.2.2. Le flux de création d'entreprise :

La croissance du taux de lancement de nouvelles entreprises accroît le nombre de défaillance de celles-ci après quelques années de décalage. Ceci s'explique par le fait qu'elle temps nécessaire pour tomber en faillite est proportionnelle au montant des fonds initialement investis dans l'entreprise. En effet, il existe un parallélisme entre la sous-capitalisation et la vulnérabilité de l'exploitation. L'existence des fonds propres suffisants constitue une condition indispensable à la création et au développement des entreprises. Or une proportion

- Les difficultés des entreprises ont deux origines principales : internes ou externes à l'entreprise.

*Internes : croissance trop rapide augmentant le besoin de trésorerie, insuffisances de fonds propres à la création ou la reprise, problèmes techniques, départ de certaines personnes, faillite d'une filiale ou de la maison mère, délais non respectés, insuffisance d'investissement ou de formation, inadéquation de l'offre et/ou de la politique commerciale.

* Externes : insolvabilité d'un client, évolution brutale d'un marché (réglementation, ouverture de frontières, chute des prix), évolution des cours de devises, récession.

3. Aspect juridique de l'entreprise algérienne en difficulté :¹

Dans le cas d'une entreprise en difficulté, et pour le respect du concept de la prévention le législateur devra intervenir rapidement face à la difficulté et ne pas attendre jusqu'à l'apparition de la cessation de paiement. De ce fait, nous avons consacré cette section à la présentation de la procédure judiciaire exigée par le droit algérien tout en essayant de dévoiler ses forces et ses faiblesses.

¹ BOUBAKIR. Chahinez, Mémoire « la banque et l'entreprise privée en difficulté », ESB, 2011, P72

3.1 Position du droit algérien face aux entreprises en difficultés:

Le droit de la faillite et de règlements judiciaire en Algérie traite l'entreprise en difficulté à partir du moment où elle déclare sa cessation de paiement. Il n'existe aucun traitement préventif ou un système d'alerte permettant la détection précoce des difficultés, il se limite juste a la citations des conditions de la dissolution ou bien l'ouverture d'une procédure judiciaire ou de faillite en cas de continuation, dans ces articles 215, 589, 590, 562, 715 du code de commerce Algérien respectivement que :

- Toute personne morale de droit privé commerçante ou non tombe en situation de cessation de paiement est défailante.
- Toute société à responsabilité limitée (SARL) qui perd plus des $\frac{3}{4}$ de son capital social ou lorsque le nombre de ses associées dépasse 20.
- Toute société au nom collectif (SNC) où l'un de ses associés est décédé ou en faillite.
- Toute société par actions (SPA) qui a un actif net < $\frac{1}{4}$ des fonds propres.

Mais selon le Droit « des entreprises en difficulté » français, à titre d'exemple, la notion de l'entreprise en difficulté envisage quatre situations :

- Entreprise incapable d'assurer son redressement avec des ressources financières propres ou avec celles dont sont disposés à faire apport ses actionnaires et créanciers.
- Entreprise soumise à une procédure collective fondée sur l'insolvabilité.
- Société dont les associés ont une responsabilité limitée et qui a perdu plus que la moitié de son capital, avec une perte du $\frac{1}{4}$ au cours des douze derniers mois.
- Société à responsabilité limitée ayant perdu plus que la moitié de ses fonds propres et plus du quart de ceux au cours des douze derniers mois.

Pour faciliter le traitement des difficultés de ces entreprises, le droit français, prévoit un traitement « avant cessation » et « après cessation » dans le but de rendre le sauvetage de l'entreprise plus facile et moins couteux et aussi dans un souci de commodité

3.2. Traitement judiciaire algérien :

La réglementation algérienne prévoit un traitement beaucoup moins complexe et développé.

En premier lieu, le Droit Algérien se manifeste lorsque tout moyen de règlement amiable entre débiteur et créancier n'est possible. Il met à la disposition un code de faillite et prévoit l'ouverture d'une procédure de règlement judiciaire déclenchée d'après constatation de l'état de cessation de paiement. Donc, ni la notion des difficultés ni leur prévention ne sont prises en considération malgré leur importance dans la mise en place de mesures de redressement les plus efficaces et adéquates.

3.3. L'ouverture de la procédure de règlement judiciaire ou de faillite :**3.3.1. Conditions d'ouverture :**

* Procédure de règlement judiciaire :

Le prononcé du jugement de la procédure de règlement judiciaire ou de faillite (selon l'article 216 du code du commerce de 2013) peut être fait suite à :

- La déclaration de la cessation de paiement dans les 15 jours qui suivent la constatation par le débiteur, selon l'article 222 du code de commerce la constatation et la détermination de la date de cessation de paiement se fait à la première audience par le tribunal.
- L'assignation d'un créancier (quelque soit la nature de sa créance).
- La saisie d'office par le tribunal (le débiteur est convoqué).

Selon l'article 215 du code du commerce, les personnes concernées sont : Commerçants, Personne morale de droit privé et Personne morale non commerçante.

* Procédure de faillite :

Par contre, les conditions du prononcé du jugement de faillite sont :

- Si le débiteur ne satisfait pas aux conditions du règlement judiciaire.
- S'il exerce une activité interdite par la loi.
- Si sa comptabilité est non conforme aux usages de sa profession.
- S'il a détourné, dissimulé une partie de son actif ou du bilan frauduleusement.

Notons que : les jugements d'ouverture de procédure de règlement judiciaire ou de faillite doivent être mentionnés au Registre de Commerce, publiés par extrait dans les 15 jours qui suivent sur le BOAL et affichés pendant 3mois dans la salle des audiences du tribunal (article 228). Aussi, ces jugements sont assujettis aux voies de recours dans un délai de 10 jours à compter de la date du prononcé ;

3.3.2. Effets de la procédure :

* Organes d'intervention :

Le juge-commissaire : l'article 235 du code du commerce, stipule qu'il est chargé de la gestion, surveillance et contrôle des opérations de la procédure. Il est désigné par ordonnance de la cour et proposition du président du tribunal. Il doit recueillir toutes les informations concernant la situation de l'entreprise pour établir obligatoirement un rapport au tribunal de toutes les contestations qui peuvent en résulter.

Le syndic ¹: est l'un des greffiers du tribunal désigné par le jugement d'ouverture de la procédure. Il assure la gestion de l'entreprise sans acquisition des biens sous des mesures conservatoires au profit du débiteur et doit élaborer un compte rendu sur la situation du débiteur et ses causes au juge-commissaire. Il assure : La continuation de l'activité, Vente des objets périssables et Recouvrement des créances.

Les contrôleurs² : chargés de vérifier la comptabilité, l'état de l'entreprise et assister le juge-commissaire. Ils sont désignés parmi les créanciers et exercent leurs missions à titre gratuit.

*Conséquences vis-à-vis du débiteur³ :

- La faillite veut dire dessaisissement du failli de l'administration, la disposition de ses biens mais doit assister le syndic obligatoirement. Ces interdictions et déchéances durent jusqu'à réhabilitation.
- Le jugement emporte suspension de toute poursuite individuelle des créanciers.
- Les dettes non échues sont rendues exigibles.
- Les actes à titre gratuit ou onéreux (même les garanties) accomplis par le débiteur, postérieurs à la date de cessation de paiement et antérieurs à l'arrêté de l'état des créances, sont inopposables à la masse.

¹Selon l'article 238, du code de commerce 2013

² Selon les articles 240 et 241, du code de commerce de 2013

³ Régies par les articles : 242 jusqu'à 263 du code des faillites et règlement judiciaire de 2013.

- L'opposition des scellés sur les caisses, portefeuilles, meubles, magasins, effets, livres, papiers et comptoirs où certains objets sont dispensés par une demande du syndic (objets soumis au déperissement, objets nécessaires à la continuation de l'activité ou au débiteur et sa famille..... qui sont inventoriés avec estimation).
- L'incessibilité des parts sociales et actions qu'avec autorisation du juge-commissaire.

*La procédure de la vérification des créances¹ :

A partir du jugement d'ouverture de la procédure, les créanciers doivent remettre un bordereau indicatif des sommes réclamées. Les créances fiscales et douanières sont admises par provision. Dès que la vérification est terminée, un état des créances signé par le juge-commissaire est établi par le syndic qui le dépose obligatoirement au greffe (dans trois mois au plus tard). Mais les créances contestées sont renvoyées à l'avance à la première audience pour être jugées. Ainsi, les coobligés et les créanciers porteur d'engagements souscrits, endossés ou garantis par le débiteur peuvent participer aux dispositions jusqu'à parfait paiement de la valeur nominale de leur titre. D'ailleurs, le syndic doit payer, dans un délai n'excédant pas les dix jours, les salaires, les indemnités et les accessoires nés à l'occasion de la relation de travail échus et dus. Mais s'il dispose de fonds en main sinon elles doivent être acquittées sur les premières rentrées. Le droit de revendication, établi au profit du vendeur d'effets mobiliers, ne peut être exercé qu'après un an de la publication de la constatation de l'état de cessation de paiement. Peuvent être revendiqués :

- Les ventes de marchandises résolues antérieurement au jugement d'ouverture de la procédure de règlement judiciaire ou de faillite.
- Les effets et titres non payés encore dans le portefeuille du débiteur.
- Les marchandises consignées ou expédiées, visées (non payées) au débiteur.

3.3.4. Solutions proposées :

*Assemblée des créanciers :

En cas de faillite et s'il y a contestation de la décision du tribunal, les créanciers dont leurs créances sont admises et le débiteur, sont convoqués par le juge-commissaire qui assure la présidence sur la base d'un rapport sur l'état de faillite. Les créanciers sont constitués en état d'union et la liquidation de l'actif peut être faite par le syndic au même temps que

¹ Selon les articles : 280 jusqu'à 305, du code de commerce de 2013

l'établissement de l'état des créances dont les deniers résultant sont répartis entre créanciers au prorata de leurs créances vérifiées et admises. La faillite est prononcée lorsque :

- Le concordat n'est pas proposé ou résolu.
- Le débiteur est condamné de banqueroute simple, a commis des actes de mauvaise foi, dépenses excessives.

Or, la conversion du règlement judiciaire en faillite, qui peut se prononcer à tout moment, se fait :

- Si le concordat est annulé.
- Si le débiteur est condamné de banqueroute frauduleuse.
- Les cas de l'article 226 du code de commerce.

*concordat¹ :

D'après l'article 317 : « Le concordat est un arrangement entre le débiteur et ses créanciers en vertu duquel ceux-ci lui consentent des délais de paiement ou une remise partielle de sa dette ». Il ne s'établit que par le concours de la majorité des créanciers représentant les deux-tiers du montant total de leurs créances (selon l'article 318). L'opposition aux décisions du concordat par les créanciers doit être faite dans les huit jours qui suivent. Aussi, le concordat est soumis à l'homologation par jugement après établissement d'un rapport sur les caractères du règlement et l'admissibilité du concordat. L'exécution du concordat est assurée par un à trois commissaires. Il est obligatoire pour tous les créanciers (dont la créance a été vérifiée ou non), à l'exception :

- Des créanciers chirographaires qui ont des créances nées pendant la durée de la procédure.
- Des créanciers privilégiés et hypothécaires qui n'ont pas renoncé à leurs suretés.

Dés que le jugement d'homologation est passé, le débiteur recouvre ses droits et la fonction du syndic cesse. Le concordat peut prévoir l'échelonnement des dettes. En effet, l'inexécution des conditions du concordat implique sa résolution par le tribunal qui se saisie d'office. Par contre, l'annulation ne se manifeste qu'en cas de dol résultant d'une dissimulation d'actif ou exagération du passif.

¹ Selon les articles : 317 jusqu'à 348, du code de commerce de 2013.

*Clôture de procédure :

La clôture de la procédure peut se manifester dans les deux cas suivants : insuffisance d'actif ou extinction du passif. A cet effet, chaque créancier peut recouvrer ses actions et obtenir un titre exécutoire nécessaire, si sa créance était vérifiée et admises. Mais aussi, elle décharge le débiteur de toutes les déchéances en le rétablissant dans tous ses droits.

Section3 : les caractéristiques des entreprises en difficultés et l'origine des difficultés.

L'entreprise pourra connaître toutes sortes de difficultés, et il est bien nécessaire de suivre l'évolution et l'enchaînement de ces difficultés dans le temps afin de pouvoir apporter les solutions adéquates.

1. Caractéristiques des entreprises en difficultés :¹

Il est très difficile de déterminer le profil type pour des entreprises en difficulté. Toutefois on peut déterminer les caractéristiques communes de ces entreprises. L'âge, la taille, la forme juridique et la nature d'activité sont pour autant des éléments déterminant de la classification des entreprises.

1.1. L'âge

Le risque de défaillance est très important pour les jeunes entreprises. Les plus touchées sont celles âgées de moins de dix ans. Ces entreprises présentent une moindre performance et une forte dépendance du marché intérieur. Elles ont une clientèle peu diversifiée et une gamme de produit très limitée. Leur adaptation et réaction face au différent évènement reste très lentes et parfois inefficaces, ce qui explique l'importance de l'expérience et l'apprentissage dans la vie de l'entreprise.

¹Vernimen P, «entreprises en difficultés», 5^{ème} édition, Dalloz, Paris 2000, p32.

1.2. La forme juridique

Les entreprises individuelles sont beaucoup moins touchées par les défaillances que les sociétés. La dissociation entre le patrimoine de l'entrepreneur et celui de l'entreprise réduit l'impact de la défaillance. Face aux difficultés, un entrepreneur individuel aura tendance à réagir plus rapidement pour protéger son, patrimoine et celui de son entreprise.

1.3. La taille

Le risque de défaillance reste plus élevé pour les petites et moyennes entreprises que pour les micros et grandes entreprises. La taille peut induire deux effets opposés

- Au fur et à mesure que la taille de l'entreprise augmente, la dissociation entre le patrimoine de l'entrepreneur et celui de l'entreprise augmente. Cet élément joue dans le sens d'un risque croissant avec la taille de l'entreprise.

- A l'inverse, plus la taille de l'entreprise est importante, plus celle-ci est en mesure de bénéficier d'économie d'échelle, d'influer sur ses partenaires commerciaux et financiers. D'autres parts les grandes entreprises sont généralement les plus anciennes, elles bénéficient de ce point d'une plus grande expérience.

Il n'existe pas un profil type de l'entreprise en difficulté, des cas exceptionnels peuvent exister et chaque entreprise est unique en son genre.

Une fois l'état de l'entreprise connu et ses difficultés affichées, la recherche profonde des difficultés est nécessaire. En effet, la détérioration progressive de sa situation financière n'est, en définitive, que le révélateur de causes beaucoup plus profondes et d'un processus de dégradation qui s'est étalé dans le temps. Cet examen pourra se faire à travers le diagnostic qui reste le meilleur moyen permettant de déceler les points faibles de l'entreprise et proposer un nombre de solution pour remédier à cette situation.

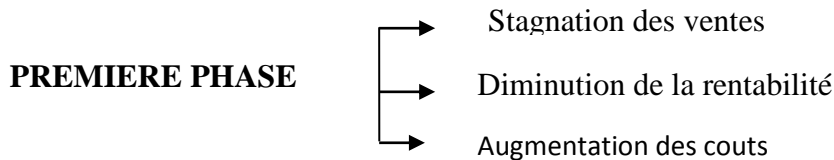
2- constater les difficultés :

L'entreprise pourra connaître toutes sortes de difficultés. Toutefois, et quelles que soit l'origine des difficultés, celles-ci aboutissent en fin de compte à un déséquilibre financier, auquel les dirigeants n'ont pas été en mesure de remédier à temps.

3.4. Le processus de dégradation de la situation de l'entreprise

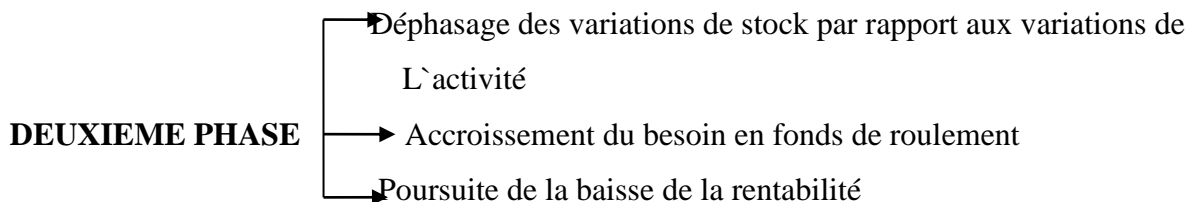
La défaillance d'une entreprise résulte de l'aboutissement de plusieurs facteurs. Le processus de détérioration commence bien plusieurs années avant la déclaration de faillite.

On peut résumer ce processus comme suit :



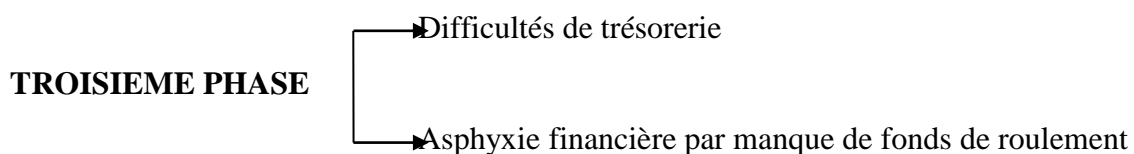
Durant cette période, l'entreprise ne pourra maintenir ni la qualité de ses produits, ni le niveau des coûts de fabrication. Cette situation conduit automatiquement à une dégradation du rapport qualité/prix, d'où une baisse des commandes. À ce niveau, L'entreprise doit faire face à deux choix :

- Faire baisser les prix, et donc perdre sa rentabilité ;
- Maintenir le niveau des prix, et perdre des parts de marché.



- Durant cette période, l'entreprise connaîtra une baisse sensible de son activité. En effet le cycle d'exploitation va enregistrer un retard, qui empêchera l'entreprise d'assurer ses échéances courantes.

Cela va entraîner une baisse du fonds de roulement net. Les frais financiers augmentent, et le résultat brut économique se dégrade.



- A terme l'entreprise, et avec les problèmes d'exploitation, va épuiser tous ses moyens de financement. L'entreprise éprouve de plus en plus de difficultés pour assurer les échéances. Son endettement et sa dépendance vis-à-vis de sa banque et ses fournisseurs vont s'alourdir.

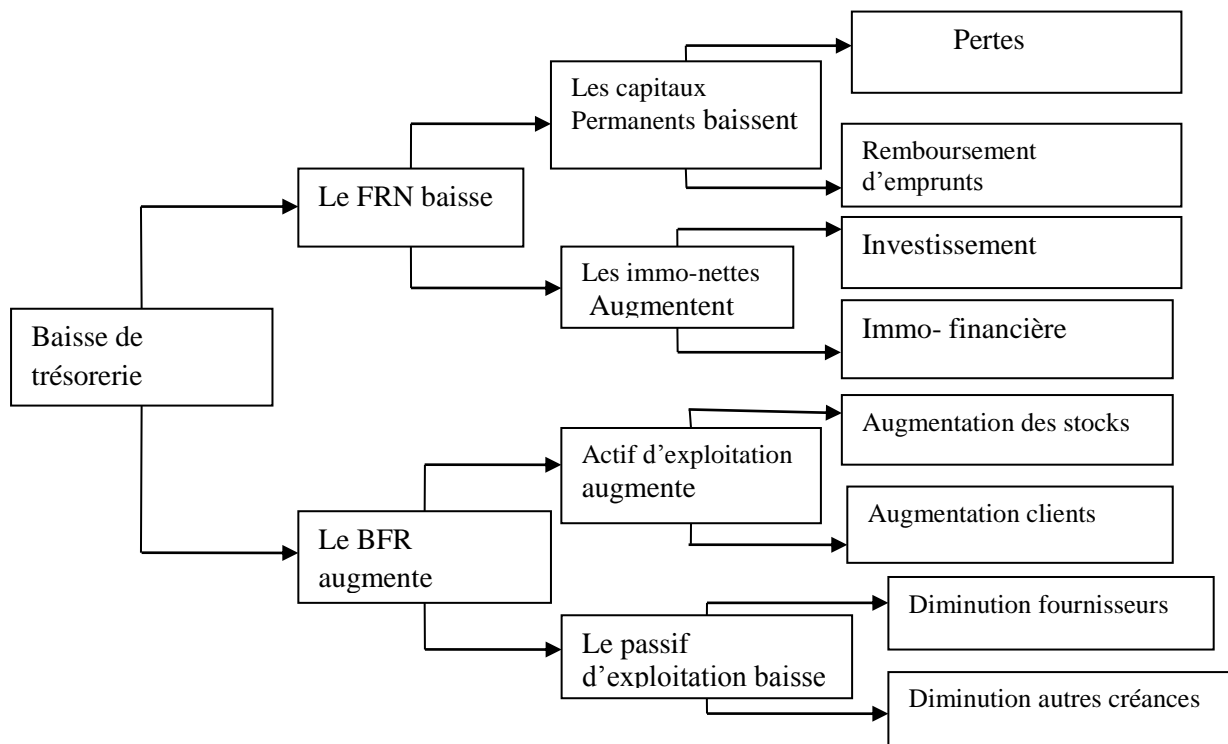
2.2. Le déséquilibre financier

L'équilibre et le déséquilibre financiers d'une entreprise s'apprécient par référence au fonds de roulement dont elle dispose au regard des besoins de financement qu'exige son cycle d'exploitation.

L'évolution négative du fonds de roulement jouera donc un rôle fondamental dans le processus de dégradation.

Le schéma suivant¹résume cette relation :

Figure n °4 : Les relations de causes à effets



Source :Altan P., Reprendre une entreprise en difficulté, Les éditions d'organisation 2000.

¹Vernimen P, Op,Cit, P : 40

2.3. Les procédures de rattrapage de l'équilibre financier

Bien que l'entreprise rencontre ponctuellement des situations de déséquilibre financier, il existe trois types de solutions permettant de retrouver l'équilibre :

2.3.1. Diminution du besoin en fonds de roulement

L'entreprise pourra tenter de réduire le volume de ses stocks, abaisser le chiffre d'affaires, raccourcir les délais d'encaissement des créances, ou à retarder le paiement des fournisseurs. Ces moyens peuvent être parfois difficiles à utiliser ou coûteux pour l'entreprise.

2.3.2. L'augmentation du fonds de roulement net

Par le renforcement des capitaux permanents (augmentation du capital, emprunts à long et moyen terme, apports en compte courant bloqué des associés...), cette solution offre une plus grande sécurité pour l'entreprise. Cependant, elle peut être difficile à réaliser vu la difficulté de se procurer de nouveaux apports auprès des associés, et de trouver un financement extérieur à long terme.

2.3.3. Augmentation des financements à court terme

L'échec des deux premières mesures obligera l'entreprise à faire recours au financement à court terme, des nouvelles lignes d'escompte, découvert ou comptes courants associés non bloqués. Ces moyens de financement restent précaires et dépendent de la bonne volonté de la banque et des associés. Ces mesures de rattrapages sont souvent considérées comme un signe annonciateur d'une crise financière imminente.

Le retard dans la mise en œuvre de telles solutions ou leur échec pourra conduire l'entreprise à l'incapacité d'honorer ses échéances, la cessation de paiement sera donc irrémédiable.

Les difficultés de l'entreprise sont présentées comme étant la résultante des comportements de l'entreprise et de facteurs extérieurs.

L'origine exacte des difficultés des entreprises n'est pas toujours facile à discerner, car elles peuvent être très multiples, et les causes ponctuelles apparentes dissimulent souvent des raisons plus profondes.

Conclusion u chapitre :

Après avoir définir la notion de défaillance on a pu déterminer les causes principales des difficultés rencontrées par l'entreprise. Il y a généralement plusieurs causes de la défaillance. Il est souvent très difficile de les séparer et de mesurer l'impact de chacune.

La plupart des difficultés résultent d'un long processus de dégradation, en effet, le Phénomène de défaillance commence par des problèmes économiques, se poursuit ensuite par des ennuis financiers et enfin peut s'achever devant les tribunaux de commerce. Il apparaît donc que le processus de dégradation de l'entreprise ne se réalise jamais de façon brutale. Les clignotants permettent la détection de la dégradation économique d'une entreprise. Ils doivent déclencher non seulement des précautions quand a la gestion de la trésorerie mais surtout la recherche des cause profondes des difficultés et la mise en place d'une véritable permettant le retour a la rentabilité et a l'équilibre financier.

Introduction du chapitre :

La vie économique de tous jours est dominée par deux acteurs principaux qui sont incontournables ; il s'agit d'un coté de la banque et d'autre cote d'entreprise.

Le développement des marches financiers, les progrès technologique et les concurrences ont modifié les besoins des entreprises, accru la concurrences entre les établissements de crédit et élargi l'offre des services bancaires .sans aucun doute la banque joue un rôle dans l'économie en accompagnant les entreprises dans la réussite et dans leurs difficulté.

L'objectif de ce chapitre et d'étudier dans la première section le rôle du banquier d'une façon général, et d'étudier de manière plus précise l'une des fonctions de la banque qui est l'octroi des crédits,qui peut être une source des conflits entre les banques et ses clients si ces derniers ne respectes pas leursengagement. En fin les risques et les garanties bancaires.

Section 1 : Le rôle du banquier :

Le métier du banquier a connu à travers le temps une évolution progressive passant d'un simple intermédiaire financier à un banquier consultant puis à un banquier gestionnaire et enfin à un banquier preneur de risque.

1. Le banquier intermédiaire financier :

Pour Rouyer et Choinel (1999)¹, l'intermédiation est la fonction la plus Traditionnelle qui consiste en premier lieu à collecter des dépôts et dans un second à prêter des capitaux.

En effet, une fonction centrale à un établissement bancaire est celle d'être l'agent des déposants. Ses fournisseurs de fonds délèguent implicitement à la banque l'autorité d'investir leurs ressources dans des actifs financiers notamment dans le crédit bancaire. En contre partie, la banque doit offrir à ses déposants les facilités de liquidité et de transfert de fonds.

1.1. La collecte des ressources :

Simon (1998)² a réclamé que pour distribuer des crédits, les banques doivent Disposer d'un montant équivalent de ressources qu'elles peuvent obtenir de leurs fonds propres, de l'émission d'obligations, de leur collecte auprès de la clientèle et enfin des marchés monétaires ou interbancaires pour le solde en cas d'insuffisance.

1.2. La distribution des crédits :

L'offre bancaire étant généralement sous forme de crédits, le crédit bancaire est toute opération par laquelle le banquier faisant confiance à son client, accorde à celui-ci le concours de ses capitaux. Ces crédits peuvent servir à financer l'activité courante de l'entreprise c'est à dire son cycle d'exploitation : ce sont des crédits de fonctionnement. Ils peuvent aussi servir à financer les biens d'équipement : ce sont les crédits d'investissement.

Si l'activité principale du banquier est de recueillir des dépôts pour consentir des

¹ Rouyer.G et choinel, « les banques » édition d'organisation, Paris 1999,P : 15

².Simon.J « les banques » édition la découverte. Paris1998, P : 20

Crédits, il lui arrive aussi fréquemment d'assurer à sa clientèle d'autres services qui lui permettent de la fidéliser à savoir le conseil.

2. Le banquier conseillé :

La mission du banquier s'est élargie. Il n'est plus un simple intermédiaire financier. Sa compétence ne se limite pas seulement dans l'information de l'entreprise sur les Différentes possibilités de financement, mais aussi en matière de diagnostic financier, D'ingénierie ou d'assistance et d'une manière générale de tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises (introduction en bourse, placement de titres, aide à la gestion de trésorerie).

Par exemple, la banque peut apprécier et critiquer les choix de ses clients. Elle va identifier les risques auxquels est exposée l'entreprise (Rouyer et Choinel)¹ Aussi les banques sont conscientes de la nécessité de développer les conseils Financiers aux petites et moyennes entreprises (PME). En effet, la banque peut conseiller une PME dans ses choix stratégiques et l'aider dans ses options tactiques.

3. Le banquier gestionnaire de patrimoine :

La gestion de patrimoine est devenue un terme à la mode. En effet, le banquier Gestionnaire de patrimoine est alors un concept relativement récent dans sa formulation actuelle. C'est le résultat d'un changement dans le comportement de la clientèle notamment ceux des entreprises. Les entreprises attendent un conseil personnalisé avant de prendre une décision d'investissement. La décision doit donc intégrer l'ensemble de l'environnement juridique, fiscal et financier de l'entreprise.

Les entreprises, désireuses avoir une gestion de patrimoine, sont celles "qui se Caractérisent à la fois par les plus hauts niveaux de détentions des produits bancaires et par Les soldes moyens les plus élevés " Paganon (1997)²

¹ Rouyer.G et Choinel.A ,OP, cit, P32

²Pagnon.S « les évolutions des marches patrimoniales », édition paris, 1997, P.P :20,30

On peut aussi dire que c'est l'activité consistante à optimiser, coordonner les divers éléments constitutifs du patrimoine en fonction de finalités définies. Elle a pour objectif la conservation et la valorisation à moyen/long terme des avoirs d'un individu en se basant sur l'analyse, la planification et la mise en œuvre de la vie financière.

Face à la concurrence et aux acteurs de plus en plus nombreux, les banquiers Doivent associer au concept de gestion de patrimoine la notion d'ingénierie financière : c'est à dire le conseil et l'assistance en matière de gestion financière et fiscale et tous les services destinés à faciliter la structuration et le développement de patrimoine

Face à la concurrence et aux acteurs de plus en plus nombreux, les banquiers Doivent associer au concept de gestion de patrimoine la notion d'ingénierie financière : c'est à dire le conseil et l'assistance en matière de gestion financière et fiscale et tous les services destinés à faciliter la structuration et le développement de patrimoine

4. Le banquier preneur du risque :

Le banquier de l'entreprise prend en permanence des risques dans le cadre de la Politique définie par l'établissement. Il s'agit essentiellement de renouveler le dossier de crédit d'une entreprise ou d'accorder des lignes à un prospect. Plus est fort le montant de crédit plus est élevé le risque qu'en court la banque.

Et pour cela, la banque doit tout d'abord cerner les handicaps d'une entreprise par l'analyse financière de ses documents comptables.

Le banquier doit ensuite apporter une attention toute particulière à des critères Qualitatifs relatifs aux dirigeants de l'entreprise : ses compétences techniques et de gestion, ses capacités de réaction etc.

5. Avantages et inconvénients de la relation banque-entreprise

Si des relations de proximité peuvent avoir des avantages tant pour la banque que pour l'entreprise, il faut veiller à bien garder à l'esprit que cette proximité peut engendrer des effets néfastes tant pour le prêteur que pour l'emprunteur. Au-delà, c'est plus largement une réflexion sur la place de la banque au sein de la vie des affaires qu'il s'agit de mener.

5.1. Les avantages de la relation de clientèle

La gestion sur le long terme des comptes d'une entreprise permet à une banque d'accumuler de manière endogène une information privée sur la gestion de l'entreprise, les caractéristiques de sa trésorerie, sur ses relations avec les fournisseurs et les clients, sur d'éventuels incidents de paiement, sur les évolutions de son ou de ses métiers. Ainsi, la relation de long terme procure à la banque qui la pratique, à un moindre coût, autant d'informations sur une même entreprise qui ne pourrait le faire une autre banque qui n'est pas impliquée dans la relation.

La relation de clientèle permet alors à la banque de connaître avec précision l'historique des remboursements passés de l'entreprise qui sollicite un nouveau crédit. Elle peut donc construire un score fiable qui lui permet de distinguer les entreprises sincères de celles qui dissimulent une partie de leur résultat afin de minorer le montant de leur remboursement.

La meilleure connaissance de l'entreprise que permet la relation de clientèle incite la banque qui la pratique à prêter d'avantage attention aux conditions de refinancement d'entreprises momentanément confrontées à un problème de liquidité. Parce qu'elle sait que son partenaire est solvable sur le moyen et le long terme et qu'elle a l'assurance de rester sa banque principale. La banque réagit moins brutalement à des signaux de dégradation de la situation de son client.

L'existence de relation de clientèle permet donc d'isoler les mauvais emprunteurs et de choisir les bonnes entreprises. Dans le même sens, il convient de dire que cette relation présente bien des avantages, mais ceci ne veut pas dire qu'elle n'est pas exempte d'inconvénient.

5.2. Les inconvénients de la relation de clientèle

La mise en place d'une relation de clientèle peut aussi se traduire par certain nombre d'inefficience dans le fonctionnement du marché du crédit et dans l'équilibre du secteur bancaire. La banque qui entretient une relation de clientèle avec une entreprise dispose en

effet sur cette dernière des informations inaccessibles aux autres banques. Cette rente informationnelle rend plus délicat pour l'entreprise un éventuel changement de banque en cas de désaccord. La rupture d'une relation entre une entreprise et sa banque pourra en effet être interprétée par d'autres banques comme un signal de difficulté que la banque partenaire ne veut plus assumer.

Section 2: Le banquier et l'octroi de crédit

L'Entreprise, la Banque ; voilà deux acteurs centraux de l'environnement économique dont le destin est intimement lié. En effet, les entreprises tout au long de leurs existences expriment des besoins financiers de nature et de durée différente.

D'une part, les besoins à courts terme qui apparaissent au cours du cycle d'exploitation lorsque les besoins en fonds de roulement excèdent les possibilités du fonds de roulement. D'autre part les besoins à moyens ou long terme qui apparaissent avec le désir de l'entreprise à réaliser un investissement nouveau ou une expansion de ses investissements existants. La banque adopte ses crédits en fonction des besoins exprimés par les entreprises.

1. Définition de crédit bancaire

En effet, le crédit bancaire est toute opération par laquelle le banquier faisant confiance à son client, accorde à celui-ci le concours de ses capitaux. Ces crédits peuvent servir à financer l'activité courante de l'entreprise c'est à dire son cycle d'exploitation : ce sont les crédits de fonctionnement. Ils peuvent aussi servir à financer les biens d'équipements : ce sont des crédits d'investissement. Ainsi le crédit bancaire est un moyen de financement des entreprises et des ménages qui ont un besoin de financement dont leur permet de disposer de l'argent immédiatement moyennant le paiement d'un intérêt et d'obligation de rembourser le crédit dans un délai limité.

1.2 Les types de crédits :

La banque offre une large gamme de crédits, on distingue plusieurs types de crédits soit aux particuliers ou aux entreprises.

1.2.1. Les crédits d'exploitation

Dans son activité quotidienne, l'entreprise peut avoir à faire face à des difficultés temporaires mais répétitives de trésorerie, soit en raison de la longueur du processus de production, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes, ce qui engendre des besoins cycliques fréquents qui ne peuvent être couverts en totalité par les ressources propres de l'entreprise.

Pour pallier ces besoins de trésorerie, l'entreprise va solliciter de sa banque des crédits à court terme en vue d'équilibrer sa situation financière. Ces crédits sont consentis aux entreprises pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux ; leur durée est généralement d'un an renouvelable.

Les crédits à court terme ou les crédits d'exploitation peuvent être subdivisés en deux catégories :

- Crédits par caisse
- Crédits par signature

1.2.1.1. Les crédits par caisse

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

-La facilité de caisse

« C'est un concours bancaire destiné à pallier des décalages de trésorerie **très courts** qui peuvent se produire entre, d'une part, des sorties de fonds, et d'autre part, des rentrées de fonds. Il s'agit très souvent d'aider le bénéficiaire du crédit dans ses échéances de fin de mois ou à l'occasion des paies du personnel. En accordant une facilité de caisse, le banquier autorise son client à rendre son compte débiteur à concurrence d'un plafond déterminé et pendant quelques jours du mois »¹.

¹Ben Halima ,Ammour, Op,Cit, P :45

*Différentes remises et versement d'espèces, virements et mises à disposition reçus

Ce crédit est destiné à faire face à des besoins momentanés de trésorerie qui reviennent généralement en fin de mois où les décaissements sont généralement importants, notamment lors du paiement des salaires, règlement des dettes fournisseurs et de la TVA... etc.

- Le découvert

Si la facilité de caisse est destinée à combler des écarts temporaires, mais périodiquement renouvelés de trésorerie, le découvert va servir à compléter les moyens de financement de l'entreprise c'est-à-dire de compléter le fonds de roulement qui, pour un temps, apparaît insuffisant, à l'occasion par exemple : d'une opportunité d'acheter un stock important (de marchandises, outils, matières premières. etc.....) à des prix avantageux ou à l'occasion de travaux à faire démarrer

- Le crédit de campagne

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

« Le crédit de campagne est accordé aux entreprises soumises à un cycle saisonnier, soit pour la production du bien soit pour la vente du bien produit »¹

- Le crédit relais

Le crédit relais ou de soudure concerne la réalisation d'une opération hors exploitation. Il est consenti en anticipation d'une rentrée certaine qui constitue l'issue. Cette rentrée de fonds provient soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce) soit d'une opération financière ou de crédit.

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

- L'avance sur stocks.

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

¹BOUYACOUB Farouk , l'Entreprise et le Financement Bancaire, Casbah édition, 2000, Alger, P : 235.

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

1.2.1.2. Les crédits par signature

On a vu précédemment, que la banque peut financer les entreprises à court terme en offrant à celle-ci une gamme de crédits par caisse, ces crédits se traduisent par un décaissement ou mise à disposition des fonds.

Il existe une autre procédure de financement qui évite à la banque les décaissements de fonds, celle où l'entreprise est amenée à demander à sa banque de lui faciliter l'étalement de certains paiements, ou de lui éviter certains décaissements, en prêtant sa signature au client garantissant ainsi sa solvabilité auprès de ses créanciers et d'honorer ses engagements si celui-ci se trouvait défaillant. Ce genre de financement est appelé crédit ou engagement par signature.

On distingue trois formes de crédits par signature :

- L'acceptation

L'acceptation est l'engagement du tiré de payer la lettre de change (effet de commerce) à l'échéance et ce, en apposant sa signature au recto de l'effet en portant la mention « Accepté ».

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

- L'aval

L'aval bancaire est l'engagement fourni par la banque qui se porte garante de payer tout ou partie du montant, d'un effet de commerce si le principal obligé (débiteur) est défaillant à l'échéance¹

L'aval est donné soit sur un effet de commerce ou sur allonge, soit par acte séparé.

¹BENHALIMA (A.), « Pratique des techniques bancaires », édition DAHLAB, 1999, P.63.

- Les cautions

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».¹

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

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

1.2.2. Les crédits d'investissements

On appelle investissement : «un engagement durable de capital réalisé en vue de dégager des flux financiers que l'on espère positifs dans le temps »²

1.2.2.1. Les crédits à moyen terme (CMT) :

« Les crédits à moyen terme d'investissement s'inscrivent dans la fourchette deux ans /sept ans.il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipements amortissables entre huit et dix ans».³

Par définition, la durée d'un CMT varie entre deux et sept ans assortie d'un différé de paiement; allant de six mois à deux ans. En effet, la durée de financement ne doit en aucune manière être supérieure à la durée d'amortissement du bien à financer.

Un financement par CMT ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement ; il va de soi qu'une entreprise voulant s'équiper fasse un effort d'autofinancement. Celui-ci couvre, au maximum 70% du montant global de l'investissement.

Conformément, à la l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, les CMT sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie.

La réalisation de ce crédit, se fait sous forme d'avances en compte, avec certification de chèques de banque établis à l'ordre du fournisseur ou par virement.

Le crédit à moyen terme peut être :

¹QACI Malha Mémoire de fin d'étude , « l'octroi de crédits aux entreprises », ESB, Alger, 2003, P.09.

²KOEHL Jacky «les choix d'investissement». Edition Dunod, Paris, 1996.P21.

³ BOUYACOUB Farouk, Op,Cit .P : 235

* Différé : la période durant laquelle le remboursement ne porte que sur les intérêts, sans le principal

- Un crédit à moyen terme réescomptable ;
- Un crédit à moyen terme mobilisable ;
- Un crédit à moyen terme non mobilisable ;

Le crédit à moyen terme réescomptable :

Le banquier qui octroi un crédit à moyen terme peut le mobiliser, soit par le réescompte auprès de la Banque d'Algérie, soit par la mobilisation sur le marché financier.

Le réescompte auprès de la Banque d'Algérie est régit par l'article **71** de la loi **90/10** du **14** avril **1990** relative à la monnaie et au crédit, qui dispose :

« La Banque centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de six (6) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédits à moyen terme... »

Le bénéficiaire du crédit signes des effets financiers en faveur du banquier, la Banque d'Algérie exige que ces effets doivent comporter en plus de la signature du client, deux signatures de personnes physiques ou morales solvables, l'une peut être remplacée par la garantie de l'Etat.

Elle exige aussi que le crédit doive avoir l'objet du développement des moyens de production, du financement des exportations, ou encore la construction d'immeubles d'habitation.

Si le banquier ne veut pas s'adresser à la Banque d'Algérie pour bénéficier du réescompte, il peut s'adresser aux organismes mobilisateurs présents sur le marché financier.

Le crédit à moyen terme mobilisable :

Ce type de crédit se substitue au crédit à moyen terme réescomptable. Pour récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédits à moyen terme, la banque pourrait mobiliser sa créance sur le marché monétaire. Mais cette possibilité n'existe pas encore en Algérie.

Le crédit à moyen terme non mobilisable (direct) :

C'est un crédit nourri par la banque sur sa propre trésorerie ; il ne peut faire l'objet d'un refinancement, car les billets à ordre souscrits à l'utilisateur de ce type de crédit ne seront qu'une reconnaissance de dettes du client vis-à-vis de sa banque.

1.2.2.2. Le crédit à long terme (CLT):

Il s'agit d'un crédit destiné à financer des investissements lourds dont la durée d'amortissement fiscal est supérieure à sept (07) ans.

La durée de ce crédit est généralement comprise entre sept (07) et quinze (15) ans avec un différé de remboursement allant de deux (02) à quatre (04) ans.

Les CLT sont peu pratiqués par les banques commerciales, dont les ressources sont essentiellement à court terme. Celles-ci joueront alors un rôle d'intermédiaire entre le client et les organismes financiers spécialisés dans ce créneau (En Algérie, c'est la Banque Algérienne de développement qui octroie ce genre de crédits).

1.2.3 Crédit-bail (leasing) :

Le Crédit-bail est un contrat de location assorti d'une promesse de vente. Est la traduction française de leasing. Cette technique particulière de financement des investissements est née aux Etats-Unis, introduit récemment en Algérie.

C'est un mode de financement très commode aussi bien pour la banque algérienne que pour sa clientèle.

1.2.3.1. Formes principales du Crédit-bail :

On distingue le Crédit-bail mobilier, qui porte sur le matériel, et le Crédit-bail immobilier, qui concerne les immeubles.

Le crédit-bail mobilier :

Le Crédit-bail mobilier est un moyen de financement des investissements des biens d'équipements, de matériels et d'outillage à usage professionnel. Il se présente comme une opération de location de biens, spécialement achetés en vue de cette location par la société de crédit-bail, qui donne au locataire la faculté d'acquérir ; en fin de contrat, le bien moyennant un prix convenu d'avance correspondant à la valeur résiduelle.

Le Crédit-bail immobilier :

« Consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheter ou construit par une société de Crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire ». ¹

1.2.4. Crédit immobilier

Le crédit immobilier est un financement par emprunt affecté au couvrement d'un achat immobilier, dans sa totalité ou en partie, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier déjà existant.

Ce prêt immobilier peut être précédé par un prêt épargne logement.

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation ou commercial. Il est accordé par la banque à un bénéficiaire et garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financier.

Section 3: L'étude des risques et les moyens de prévention :

L'objet du crédit, pour le banquier, est la réalisation d'un profit au même titre que toute entreprise commerciale. En effet, la banque utilise l'argent comme matière première qu'elle transforme en produit sous forme de crédits moyennant un gain.

Mais cette activité de crédit lui fait courir, à elle et à ses créanciers, des risques non négligeables. Aussi pour se protéger de ces risques, la banque prend un certain nombre de mesures.

1. Les risques liée à une opération de crédit :

Les risques liés aux crédits peuvent se présenter sous plusieurs formes. On distingue généralement :

- Le risque de non-remboursement ;
- Risque d'immobilisation ;
- Le risque du taux d'intérêt ;
- Le risque du taux de change ;
- le risque pays ;
- Risque de solvabilité ;
- Risque de liquidité ;
- Risque du marché.

¹BOUYACOUB Farouk, Op,Cit , P :235.

1.1- Le risque de non remboursement :

Il s'agit du risque de non remboursement des sommes dues par l'emprunteur à échéance. Il correspond à une perte définitive, partielle ou totale de la créance d'une banque sur son client, c'est-à-dire défaut de crédibilité de celui-ci. Il est appelé aussi risque de faillite ou risque de contrepartie.¹

C'est le principal risque qui menace le bien être des établissements de crédit, d'où il dépend de la probabilité de défaillance de contrepartie que ce soit un pays, un particulier, une entreprise ou un établissement de crédit avec laquelle la banque est engagée

1.2- Risque d'immobilisation :

La notion du risque d'immobilisation est étroitement liée à l'équilibre devant exister entre les ressources et les emplois de la banque en matière de durée (inadéquation des échéances). Elle doit assurer un équilibre entre la liquidité et ses emplois, et l'exigibilité de ses ressources.

En fait, il faut toujours rechercher des ressources stables et surtout compatibles avec les crédits à accorder, pour ne pas se trouver pris au dépourvu lors des retraits massifs, éventuellement, des dépôts.

1.3- Risque de taux d'intérêt:

La fluctuation du taux d'intérêt constitue un risque considérable pour la banque. Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du coût des emplois de la banque avec le coût des ressources ; ceci peut compromettre sa marge d'exploitation. Ainsi, le banquier doit opter pour des taux d'intérêts variables sur les crédits octroyés pour minimiser ce risque.

Ce risque est identifié par le fait de voir les résultats affectés défavorablement, par les mouvements des taux d'intérêt. En outre, une banque supporte un risque de hausse des taux si elle prête à un taux fixe et se refinance au taux variable et vice versa pour le cas de baisse des taux. De même toute évolution inattendue du taux d'intérêt peut influencer négativement sur l'activité bancaire

¹ MATHIEU M., L'exploitant bancaire et le risque crédit, Ed. BANQUE EDITEUR, Paris, 1995.P.135

1.4- Risque de change :

Ce risque apparaît lors de la réalisation d'opérations de commerce international de placements dans des structures financières étrangères, il s'agit de constatations à terme de pertes dues à la dépréciation de la devise facturée ou placée.

Ce type de risque trouve sa naissance dans les établissements financiers, à partir des opérations de prêts et d'emprunts à plus d'un an, en monnaie étrangère. En d'autre terme la banque supporte cette catégorie de risque lorsqu'elle se trouve face à une évolution défavorable du taux de change. En outre, il est aussi remarquable qu'il existe une interaction entre le risque du taux et celui de change.

1.5- Le risque de solvabilité :

Désigne l'insuffisance des fonds propres afin d'absorber les pertes éventuelles par la banque, en effet, ce risque ne découle pas uniquement d'un manque de fonds propres mais aussi des divers risques encourus par la banque tel que, le risque de crédit, du marché, du taux et de change. L'exposition des banques à ce type de risque peut mettre en danger son activité, d'où l'objectif recherché par les institutions financières c'est d'essayer d'ajuster les fonds propres aux risques afin de faire face à ce genre de risque d'insolvabilité.

1.6-Le risque de liquidité :

Ce type de risque désigne l'insuffisance de liquidité bancaire pour faire face à ces besoins inattendus. En effet, ce risque peut conduire à la faillite de la banque suite à un mouvement de panique des déposants, qui peuvent demander leurs dépôts au même temps. Le recoure aux retraits massifs des fonds par les épargnants, ainsi que leurs inquiétudes sur la solvabilité de l'établissement bancaire, peut aggraver la situation de cette dernière et entraîne ce qu'on appelle « une crise de liquidité brutale »

1.7- Le risque du marché :

Il correspond à la baisse de la valeur du portefeuille d'actifs (obligation, action, ...) détenu par la banque à la suite d'une évolution défavorable de la valeur des cours sur le marché, en d'autre terme ce risque provient de l'incertitude de gains résultant de changement dans les conditions du marché. Ce type de risque découle principalement de l'instabilité des

paramètres du marché (taux d'intérêt, indices boursiers et taux de change), d'où l'effet des marchés volatils, de la libéralisation, et des nouvelles technologies sont accompagnés par un accroissement remarquable de risque de marché.

1.8- Le risque opérationnel :

Le nouvel accord de Bâle (développé dans la section II) définit les risques opérationnels « comme le risque de perte provenant de processus internes inadéquats ou défaillants, de personnes et système, ou d'événements externes ». D'une manière générale c'est le risque qui résulte d'un événement externe qui perturbe la réalisation des objectifs de l'établissement (catastrophes naturelles, incendies, changements de loi ou de réglementation) ou erreur humaine (fraude, erreur), ainsi que au dysfonctionnement de système d'information.

1.9- Le risque pays :

Le risque pays, s'applique aux différentes formes d'endettement qu'ils s'agissent de créances non négociables (bancaires ou non bancaires), ou de titres de portefeuille d'investissement ou de négoce et provient de l'incapacité ou de refus d'un pays à fournir des devises nécessaires pour satisfaire les engagements financiers de l'État ou des agents économiques privés opérant dans ce pays ».

Ce risque constitue un autre aspect du risque bancaire, il est appelé aussi le risque souverain puisqu'il se manifeste suite au non remboursement de la créance étrangère, qui est due à la condition économique, politique, sociales et financière de pays débiteur. Il trouve son origine dans deux principaux phénomènes, une incapacité de paiement et le refus de remboursement des dettes, qui sont liées aux opérations internationales. On d'autre terme ce risque représente tout les éléments d'incertitudes qui se matérialisent par une volatilité spécifique de l'investissement international par rapport à un investissement domestique.

2. les moyens de prévention des risques de crédit

Le problème qui se pose pour le banquier c'est comment limiter les risques liés au crédit ? Ou même comment pouvoir éviter un risque ?

D'un point de vue objectif, l'élimination radicale de tous les risques est impossible. D'ailleurs la gestion des risques peut être l'issue pour le banquier.

En plus d'une bonne étude du dossier du crédit le banquier dispose d'autres moyens de prévention, à savoir :

- L'application et le respect des règles prudentielles ;
- Le recueil des garanties ;
- Le suivi des engagements.

2.1 L'application des règles prudentielles :

La Banque d'Algérie a instauré des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers obligatoires ayant pour objectif :

- Le renforcement de la structure financière des établissements de crédit ;
- L'amélioration de la sécurité des déposants ;
- La surveillance de l'évolution des risques de banques.
-

2.1.1 Le ratio de division des risques¹ :

En application de l'article 2 de l'instruction de la Banque d'Algérie N° 74 / 94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers les banques et établissements financiers, afin d'éviter une concentration des risques sur un même client ou un groupe de clients, doivent veiller, à tout moment, au respect de ces deux ratios :

- Les risques encourus sur un même bénéficiaire n'excèdent pas 25% des fonds propres nets de la banque (à partir du 01/ 01/ 1995).

Le montant total des risques encourus sur les bénéficiaires ayant dépassé 15% des fonds propres desdites banques et établissements financiers ne doit en aucun cas excéder dix (10) fois le montant de ces fonds propres.

2.1.2 Le ratio de couverture des risques :

Il s'agit de ratio de solvabilité dit « ratio Cook »²celui-ci est défini à partir des travaux de la commission Cooke et a été mis en place dans le cadre de l'accord Bâle I de 1988.

¹ philippe monnier, « les technique bancaires », Ed. DUNOD, paris, 2008, p.215

² Du nom du vice Gouverneur de la banque d'Angleterre en 1974.

Ce ratio vise à mesurer l'aptitude des banques à prendre en charge les risques encourus par leurs fonds propres nets. Il comprend en numérateur les fonds propres et au dénominateur la somme des risques pondérés et les éléments en hors bilan. Il doit être au moins égal à 8%.

$$\text{Ratio COOK} = \frac{F.P.N}{R.E.P} \times 100 > 8 \%$$

➤ Il y a lieu d'entendre par :

- **Les FPN (Fonds Propres Nets)** : les fonds propres de bases et complémentaires¹définis respectivement dans les articles 5 et 6 de l'instruction précitée.
- **Les REP** (Les risques encourus pondérés), les risques liés à la clientèle et au personnel, les concours aux banques et établissements financiers ainsi que les titres de placement et de participation; auxquels on applique un taux de pondération en fonction du risque lié à l'engagement. Ils sont déterminés par l'article 9 de la même instruction, et le taux de pondération attribué à chacun d'entre eux par l'article 11 de la même instruction.

Remarque :

Il est à signaler qu'en 2006 les banques et établissements financiers adopteront au niveau mondial un nouveau ratio de solvabilité baptisé ratio Mc Donough selon les recommandations du comité Bâle II qui stipulent que sur les 8 % les banques doivent réserver 6.6% pour le risque de contrepartie, 0.4 % pour le risque opérationnel et 1 % pour le risque de marché.

3. Le recueil des garanties :

C'est pour couvrir le risque de non-remboursement que le banquier doit recueillir des garanties. Les garanties retenues sont en fonction du montant et de la durée du crédit : plus le montant est élevé ainsi que la période est longue, plus les garanties exigées sont importantes.

Il existe une panoplie de garanties exigées à l'entreprise, selon la nature du crédit octroyé :

3.1 Les garanties réelles :

Les garanties réelles permettent de réserver un ou plusieurs actifs mobiliers ou immobiliers appartenant au bénéficiaire du crédit ou à une tierce personne à la garantie de l'emprunt contractée auprès de la banque prêteuse en faisant naître au profit de cette dernière une cause dite «cause de légitime préférence .

3.1.1 L'hypothèque :

Selon l'article 882 du code civil algérien l'hypothèque est: « Un contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de la créance un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».¹

N.B : Le droit réel qui est conféré à la banque dans le cadre d'un contrat d'hypothèque ne se traduit pas par un droit de propriété proprement dit donc, le bien affecté en garantie reste la propriété du client débiteur qui en conserve toutes les prérogatives de propriétaire.

3.1.2- Le nantissement :

L'article 948 du code civil définit le nantissement comme suit: « Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue, au profit du créancier, un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang ».

L'acte de nantissement doit s'établir par acte notarié. Le nantissement ne peut porter que sur des meubles (corporels ou incorporels). Il est constaté par un écrit sous seing privé.

- **Le gage :**

Le gage est un bien affecté en garantie d'une créance.

¹ DESCAMPS B.SOICHOT J, « économie et gestion de la banque »édition EMS .Paris, 2002, P.P : 120_127

L'article 188 du code civile dispose : « Les dettes du débiteur ont pour gage tous ses biens. A défaut d'un droit de préférence acquis conformément à la loi, tous les créanciers sont traités, à l'égard de ce gage, sur le même pied d'égalité. »

3.2 Les Garanties Personnelles :

Les garanties personnelles concernent tous les engagements pris par une tierce personne, autre que le débiteur principal, d'honorer les engagements de celui-ci, s'il ne satisfait pas à ses obligations. Les créanciers disposent ainsi d'un droit de poursuite contre cette personne autre que le principal obligé.

La garantie personnelle peut prendre deux (02) formes : la forme du cautionnement ou de l'aval.

3.2.1 Le cautionnement :

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

Le cautionnement ne peut être constaté et prouvé que par écrit, selon l'article 645 du Code Civil.

- On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

3.2.1.1. Le cautionnement simple :

Dans ce cas, la caution peut opposer au créancier deux objections qui sont :

- Le bénéfice de discussion, qui permet à la caution poursuivie par la banque, de demander à cette dernière, et ce sans l'obliger, à poursuivre d'abord le débiteur principal dans ses biens.
- Le bénéfice de division, dans le cas de pluralité des cautions, il offre à la caution la possibilité de demander à la Banque de diviser les poursuites entre elles, en fonction de la part de chacune dans l'engagement.

3.2.1.2. Le cautionnement solidaire :

C'est le type de cautionnement le plus recueilli par nos banques. Dans ce cas, le créancier a le droit de poursuivre indéfiniment le débiteur principal ou la caution.

Remarque :

Lors du recueil de la caution, la Banque exige généralement la souscription d'actes de cautionnement solidaires et indivisibles afin de se protéger.

3.2.2 L'aval :

L'article 409 du code de commerce stipule : « l'Aval est l'engagement d'une personne de payer toute ou partie d'un montant d'une créance, généralement un effet de commerce ».

Il est exprimé par la mention « bon pour aval » ou toute autre formule équivalente, apposée sur le recto de l'effet suivie de la signature de l'avaliseur, comme il peut être donné par un acte séparé.

Remarque :

- En plus des garanties personnelles et réelles recueillies, la banque peut exiger de son client une délégation d'assurances telles que l'assurance multirisque, l'assurance vie...
- En recueillant des garanties réelles, le banquier doit s'assurer que son client n'est pas redevable envers des créanciers privilégiés (le fisc, les assurances, etc.) qui peuvent appréhender les biens nantis entre ses mains. Il doit de ce fait vérifier que les extraits de rôles ainsi que les attestations de mises à jour des cotisations sociales que le demandeur de crédit lui présente sont apurés.

Ainsi, faut-il prêter une attention particulière à la période suspecte, qui commence 15 jours avant la date de cessation de paiement, et à partir de laquelle toute garantie réelle sera annulée

Conclusion du chapitre :

Traditionnellement, l'activité d'une banque consiste principalement à servir D'intermédiaire entre les agents économiques ayant une capacité de financement et ceux ayant un besoin de financement Avec les changements des circonstances, la banque n'est plus un simple intermédiaire, elle est devenue un conseiller de la clientèle, ainsi qu'un gestionnaire de patrimoine.

Le risque de crédit ou risque de contrepartie est le premier des risques auquel est Confronté une banque. Ce qui nous amène par la suite à déterminer le comportement de la banque face à une entreprise en difficulté. Nous concluons en disant que le banquier, dans le cadre de son obligation de conseil, devra orienter le client vers le type de crédits répondant au mieux les besoins constatés. Afin de cerner ces besoins, le banquier devra connaître au mieux son client et lui dresser un diagnostic économique et financier. Le travail réalisé le renseignera, en outre, sur la possibilité ou non de faire bénéficier l'entreprise d'une aide financière, d'où l'introduction à la partie liée à l'analyse du risque crédit.

Pour se couvrir du risque du non remboursement que le banquier s'entoure de garanties. Il est évident que plus l'échéance du crédit n'est lointaine, plus les possibilités d'événements imprévisibles augmentent (surtout en périodes de fortes turbulences économiques, politiques ou sociales), et plus les garanties exigées seront importantes.

Le risque lié à l'entreprise est de nature économique et financier. Il concerne le produit en relation avec le marché. En effet, il ne suffit pas de produire mais de réaliser des bénéfices.

Chapitre III: diagnostic- et redressement des entreprises en difficulté

Introduction du chapitre :

Le diagnostic d'entreprise en difficulté consiste à soumettre celle-ci à une analyse rapide et méthodique, d'abord financière pour une mise en œuvre immédiate des mesures de sauvegarde, ensuite fonctionnelle et stratégique pour discerner les causes profondes des difficultés de l'entreprise et mettre en place un plan de redressement adéquat.

Une entreprise qui connaît une difficulté dans un domaine bien déterminé pourra recourir à des actions qu'on peut appeler d'acte chirurgical. Lorsque le nombre de ces actions devient important et le processus de détérioration est si avancé le recours à un plan de redressement devient une nécessité pour améliorer les chances de vie de l'entreprise.

L'objet de ce chapitre sera de mettre en relief les points faibles et les points forts de l'entreprise pour corriger les premiers et exploiter au mieux les seconds.

Nous allons commencer dans une première section par présenter les préalables d'un diagnostic. La deuxième sera consacrée redressement de l'entreprise et le rôle de la banque dans le redressement des entreprises en difficulté sera abordé dans la troisième section.

Section1 : le diagnostic de l'entreprise

La mise en œuvre du diagnostic suppose au préalable, la connaissance de l'entreprise à observer et à étudier. L'analyste doit ensuite collecter toutes informations internes et externes capables de l'aider à déceler les points forts et faibles de l'entreprise et procéder au retraitement des données.

1. Définition et objectifs

Le diagnostic signifie l'identification de la nature d'une situation, d'un mal, d'une difficulté, par l'interprétation de différentes données. C'est un terme utilisé dans le domaine médical, il consiste à définir l'acte médical permettant d'identifier la nature et la cause de l'affection dont un patient est atteint.

Comme pour malade, le diagnostic pour l'entreprise en difficulté est une nécessité. Il permet d'identifier les causes des difficultés et de définir les mesures adaptées de redressement capables d'améliorer la situation de l'entreprise. Il s'agit donc d'identifier la maladie et donner le traitement adéquat.¹

2. Préparation du diagnostic :

Le diagnostic de l'entreprise en difficulté se fait comme suit :

- * évaluer les risques, identifier les points forts et faibles de l'entreprise ;
- * apprécier l'environnement et partenaires de l'entreprise ;
- * déterminer les causes principales des difficultés.

2.1. Connaître l'entreprise

Pour la réalisation d'un diagnostic l'analyste doit au préalable s'informer sur l'entreprise en question toute en se basant sur : son historique, sa taille, sa forme juridique, sa répartition du pouvoir, sa branche d'activité, ses produits et ses schémas de production.

¹Hamdi K, Diagnostic et redressement d'entreprise, Editions Es-Salem, 2002, P : 44.

2.2. La collecte de l'information

La réalisation d'un diagnostic nécessite une information sur : les résultats obtenus, les stratégies adoptées, les moyens et l'organisation, les méthodes de gestion, les problèmes de fonctionnement et les données externes.

Le diagnostiqueur doit disposer d'un nombre de documents capables de lui fournir ces informations pour réussir son diagnostic. On peut subdiviser les sources d'informations en sources internes et externes à l'entreprise :

⇒ *Les sources d'informations internes :*

- les informations comptables à travers le bilan, le compte de résultat, les annexes, le rapport de gestion et les rapports des commissaires aux comptes.
- les données du contrôle de gestion.
- les statistiques commerciales, techniques, plans de développements

⇒ *Les sources d'informations externes* (la presse économique et financière, les partenaires, les chambres de commerce ;

⇒ *Les interviews et les questionnaires.*

3. la démarche du diagnostic

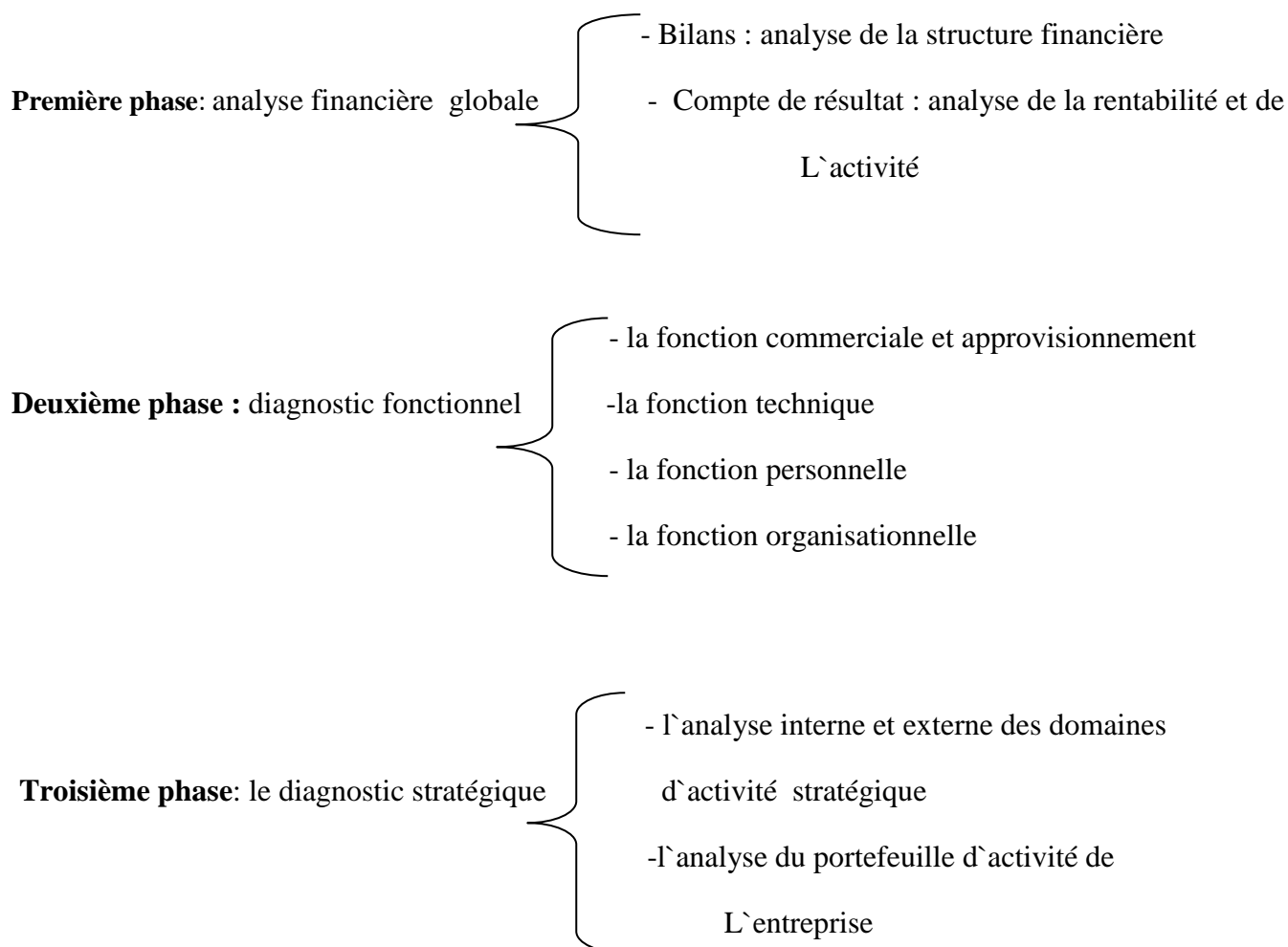
J.P Thibaut définit l'entreprise comme suit : « l'entreprise est un ensemble (ou système) organisé de moyens humains, matériels et financiers, animé par une volonté et orienté vers la production ou la distribution de biens ou de services ». ¹

Ainsi, en décomposant cette définition, on peut ressortir les principales tâches qu'accomplit une entreprise. Ces tâches sont regroupées d'une manière aussi homogène que possible et confiées à plusieurs personnes et services. Cette logique de décomposition de l'ensemble de ces tâches débouche sur la notion de fonctions spécialisées. Ces dernières peuvent être regroupées en quelques grandes fonctions, en l'occurrence : la fonction commerciale et approvisionnement, la fonction production, la fonction personnel, la fonction financière et administrative, la fonction direction.

¹Hamdi K, Op,Cit, P : 62.

Chapitre III: diagnostic- et redressement des entreprises en difficulté

Notre diagnostic portera, alors, sur l'ensemble de ces fonctions avec la hiérarchisation suivante :



Cette hiérarchisation dans l'analyse des différentes fonctions de l'entreprise est basée sur la place de chaque fonction dans la réalisation de ses activités. En effet, l'existence économique d'une entreprise réside dans sa capacité à satisfaire les besoins du marché : c'est l'activité commerciale. Ayant identifié les besoins du marché, l'entreprise met en œuvre les moyens et procédés de fabrication des produits, c'est la fonction technique avec l'assistance de la fonction approvisionnement. Pour accomplir ses tâches de production, l'entreprise aura besoin d'une capacité humaine : c'est la fonction personnelle. Pour financer son exploitation et ses investissements, l'entreprise doit se procurer et gérer des moyens financiers ainsi que les ressources monétaires générées par son activité : c'est la fonction financière. Les différentes fonctions sont reliées entre elles dans une structure appelée organisation.

De ce fait, le diagnostic commencera par l'analyse de la structure financière et de la liquidité de l'entreprise. A partir de là, on essayera de comprendre comment ces résultats ont été obtenus (analyse fonctionnelle) et nous terminerons par le diagnostic stratégique qui vise à avoir une base d'une réflexion stratégique.

3.1. Le diagnostic financier de l'entreprise

Le diagnostic financier c'est le diagnostic de la situation financière de l'entreprise : rentabilité, profitabilité, solvabilité, liquidité .C'est le type de diagnostic le plus fréquemment pratiqué, que ce soit dans les entreprises ou dans les banques. L'analyse financière nous permet donc de déceler les différents dysfonctionnements à ce niveau et essayer de trouver les remèdes nécessaires.

3.1.1. Les préalables du diagnostic financier :

L'étape du diagnostic financier suppose la vérification de la fiabilité des données comptables et l'exactitude des bilans et comptes résultats .pour cela le diagnostiqueur doit procéder à :

- La détection des artifices comptables.
- Le retraitement de la situation comptable.

- La détection des artifices comptables : ¹

Dans un souci de rassurer les partenaires de l'entreprise, en période de crise, et de garder leurs confiances, les dirigeants de celle-ci essayeront d'améliorer les résultats et la présentation des bilans de leurs entreprises en recourant à des artifices comptables pour gonfler les bénéfices ou masquer les pertes.

Parmi les artifices utilisés, nous pouvons mentionner :

- Changement de mode de valorisation des stocks
- Sous évaluation ou omission des provisions
- Avance de facturation en fin d'exercice
- Retard de comptabilisation de dépenses et charges
- Changement des modes d'amortissements

¹ GRESSE.C, « Les entreprises en difficulté », ECONOMICA, Paris, 1994. P.P :48- 50.

Chapitre III: diagnostic- et redressement des entreprises en difficulté

Le tableau ci -dessous ressemble les postes et les ratios de détection des maquillages des comptes, proposé par F .Bonnet, E .Cohen et A. Saurel

Tableau n ° 1 : détection du maquillage des comptes

Pratiques à détecter	Poste ou ratio à observer
Sous- activité cachée par un gonflement de recette	Production stockée +Production immobilisée =Production non vendue /Résultat courant = Ratio de sous-activité
Charges activées de façon abusive	Frais d'établissement +Frais de recherche et de développement +Charges à répartir =Charges activées = Ratio d'activation des charges
Reprises sur provision abusives	Reprises sur provisions / Dotations aux amortissements et provisions = Ratio reprise sur dotations
Cessions d'actifs abusives	Produits optionnels / Immobilisations nette = Ratio
Surévaluation des stocks	Cout des marchandises vendues /Ventes des marchandises H .T = Taux des marchandises achetées consommées Productions vendues /Cout des matières consommées = Taux de consommation des matières
Sous – estimation des provisions	Provisions sur actifs circulants /Actifs circulants = Taux de provisionnements sur actifs circulants Provisions pour risques et charges /Chiffre d'affaires H.T = Taux de provisionnement pour risques et charges

3.1.2. L'analyse financière par les ratios¹ :

Cette analyse financière est basée sur l'examen des documents comptables sur au moins trois années, les résultats étant comparés aux données du secteur d'activité de l'entreprise. Elle s'articule autour de trois volets principaux : la structure financière, la liquidité et la rentabilité.

3.1.2.1. La structure financière

Il s'agit d'étudier, à travers les bilans, la politique de financement de l'entreprise. A cet effet, il y a lieu d'examiner les points suivants :

-L'équilibre financier :

L'équilibre financier doit être étudié à partir de l'analyse de fonds de roulement, le besoins de fonds de roulement et la trésorerie

- Le fonds de roulement : C'est une marge de sécurité, représentée par l'excédant des capitaux circulants sur les dettes à court terme.²

Il peut être calculé de deux (2) manières distinctes :

- Par le haut du bilan :

$$\text{FRN} = \text{Capitaux permanents} - \text{Actif immobilisé nets}$$

-Par le bas du bilan :

$$\text{FRN} = \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant}$$

Le fonds de roulement net nul (FRN =0) :

Cette très rare situation se produit lorsque l'entreprise rend disponible la totalité de l'actif circulant pour payer ses créanciers. Or dans la pratique, cela est loin d'être évident, car nulle entreprise n'est à l'abri du risque de méventes ou de défaillance des clients.

Il s'agit en réalité d'un équilibre fragile, car il suffit qu'un fournisseur réduise ses délais ou qu'un client ne respecte pas ses engagements pour engendrer de sérieuses difficultés.

¹ COLASSE Bernard, «l'analyse financière de l'entreprise», 5^{ème} édition, paris, 2008, P : 60

¹ HAMDI.H, Op,Cit, P : 115.

Chapitre III: diagnostic- et redressement des entreprises en difficulté

Le fonds de roulement positif (FRN >0) :

Dans ce cas, l'entreprise en plus de financer entièrement ses immobilisations, dégage un excédent de capitaux à long terme destiné à financer son actif à court terme. Elle dispose donc d'une marge de sécurité pour faire face aux éventuels problèmes de réalisation de l'actif circulant.

Le fonds de roulement négatif (FRN <0) :

Cette situation exprime un déséquilibre dans la structure de financement de l'entreprise. Lorsque le FRN est négatif cette dernière se trouve obligée de financer une partie de ses immobilisations par des ressources à court terme, étant donné que les fonds permanents ne suffisent pas à couvrir l'ensemble de ses investissements. Cela exprime, également que l'entreprise ne peut faire face à ses créanciers à court terme par son seul actif circulant. Cette insuffisance doit être rapidement comblée par un renforcement des capitaux permanents.

- Le besoin en fonds de roulement d'exploitation (BFR) :

Le besoin en fonds de roulement est lié au problème de couverture du besoin de financement de l'exploitation. Il mesure l'écart entre les emplois cycliques (stocks et créances) et les ressources cycliques (dettes fournisseurs). C'est donc un besoin permanent qu'il faut financer par le fonds de roulement. Il se calcule comme suit :

$$\text{BFR} = \text{Stocks} + \text{Créances} - \text{Dettes à court terme}$$

Si BFR est positif : l'entreprise n'arrive pas à couvrir ses besoins cycliques par des ressources cycliques.

Un besoin de financement du cycle d'exploitation est ressenti. C'est une situation normale pour les entreprises industrielles qui détiennent des niveaux de stocks et créances importants.

Si le BFR est négatif : cette entreprise dégage des ressources d'exploitation, dans ce cas les ressources d'exploitation sont supérieures aux besoins d'exploitations. Cette situation peut se réaliser avec une inexistance du poste client et des montants élevés de dettes fournisseurs.

Chapitre III: diagnostic- et redressement des entreprises en difficulté

- La trésorerie :

La Trésorerie d'une entreprise correspond à la différence entre ses besoins et ses ressources de financement.

Les besoins de l'entreprise peuvent être évalués à l'aide du besoin en fonds de roulement alors que les ressources de l'entreprise disponibles pour financer ces besoins s'appellent le Fond de roulement.

$$\text{Trésorerie nette} = \text{FR} - \text{BFR}$$

Ou encore

$$\text{Trésorerie} = \text{Disponibilités} - \text{Concours Bancaires}$$

$FRN > BFR \Leftrightarrow T > 0$: dans ce cas l'entreprise finance ses immobilisations et génère un excédent de ressources à plus d'un an, qui financera l'écart existant entre l'actif circulant et les dettes à court terme.

$FRN < BFR \Leftrightarrow T < 0$: l'entreprise ne peut financer l'intégralité de son BFR par elle-même; il y'a donc recours aux concours bancaires à court terme (découvert).

$FRN = BFR \Leftrightarrow T = 0$: cette situation dénote une gestion optimale des ressources de l'entreprise, à savoir une indépendance vis-à-vis des concours bancaires et une inexistence de liquidités inemployées (c'est-à-dire pas de gèle de trésorerie).

3.1.2.2. La rentabilité d'exploitation:

La structure financière a des répercussions sur la rentabilité de l'entreprise et par conséquent sur sa survie. Nous citons ci- après, les principaux agrégats et ratios à considérer dans l'étude de la rentabilité financière :

a) La marge commerciale :

C'est la différence entre le montant des ventes de marchandises et leur prix de revient. Par définition, elle mesure le montant qu'une entreprise commerciale tire de son activité avant qu'en soient déduits tous les frais afférents à son activité de commercialisation (frais généraux, frais financiers...).

$$\text{Marge commerciale} = \text{Ventes de marchandises} - \text{Cout d'achat des marchandises vendues}$$

b) La valeur ajoutée¹ :

Elle mesure ce que l'entreprise ajoute par son activité dans le circuit économique. C'est en fait le « plus » apporté au produit par le fonctionnement interne de l'entreprise. C'est cette valeur ajoutée qui va permettre la rémunération des différents facteurs de production.

$$\text{VA} = \text{Marge commerciale} + \text{Production de l'exercice} - \text{Consommations de l'exercice en provenance de tiers}$$

c) Les cash-flows :

La capacité d'autofinancement est la ressource interne dégagée par l'activité de l'entreprise au cours d'une période donnée. Elle représente la différence entre les produits encaissables et les charges décaissables. Elle mesure les fonds réellement dégagés par l'activité de l'entreprise avant la distribution des dividendes.

$$\text{CAF} = \text{Résultat net} + \text{dotations aux amortissements et aux provisions}$$

Il ne faut pas confondre la CAF et l'autofinancement qui n'est que la CAF diminué des dividendes.

d) La rentabilité financière :

Elle se calcule de la manière suivante :

$$\text{RF} = (\text{Résultat net} \times 100) / \text{Capitaux propres}$$

Ce ratio mesure la rentabilité exprimée par rapport aux capitaux investis dans l'entreprise.

e) La rentabilité commerciale :

Elle se calcule de la manière suivante :

$$\text{RC} = (\text{Résultat net} \times 100) / \text{Chiffre d'affaire.}$$

Ce ratio exprime la rentabilité de l'entreprise en fonction de son volume d'activité.

f) La rentabilité économique :

Elle est mesurée par rapport aux actifs immobilisés utilisés par l'entreprise pour produire. On la calcule donc en faisant le rapport suivant :

¹ COLASSE Bernard, Op,Cit, P : 81

$$RE = (\text{Résultat net} \times 100) / \text{Investissement total.}$$

Ce ratio est en indicateur plus pertinent de la rentabilité mesurée en termes d'efficacité du processus productif

3.1.2.3. Liquidité financière :

La liquidité est une contrainte vitale pour l'entreprise. Elle peut être appréciée par les ratios suivants :

Tableau n° 2 : Ratios* de la liquidité financière

Type de liquidité	Ratio
Liquidité générale	Actif circulant / Dettes à court terme
Liquidité réduite	Créances +disponibilités / les dettes à court terme.
La liquidité immédiate	Disponibilité / les dettes à court terme
La rotation des stocks	le coût d'achat des marchandises vendues / le stock moyen des marchandises (au prix d'achat).
Le crédit client	les créances commerciales / les ventes.
Le crédit fournisseurs	les dettes commerciales / les achats

Source : PLAUCHU.A, « Méthodologie du diagnostic d'entreprise », Edition L'Harmattan, Paris, 2008, P : 241.

Les résultats du diagnostic financier donnent une image assez fidèle mais néanmoins partielle de l'entreprise. Pour cela il faut le compléter par d'autres diagnostics tels que le diagnostic de la fonction, de la stratégie.

*Ratio est un coefficient ou un pourcentage généralement calculé entre deux masses fonctionnelles du bilan ou du compte de résultat , il mesure la rentabilité, la productivité, la solvabilité, la liquidité, l'équilibre financier.

3.2. Le diagnostique fonctionnel¹

Après le diagnostic financier qui analyse l'activité de l'entreprise à travers ses différents comptes, le diagnostic fonctionnel concerne une fonction particulière de l'entreprise. Il s'agit d'analyser les fonctions vitales de l'entreprise et rechercher les différentes difficultés que peut subir chacune d'entre elle et de proposer les solutions adéquates.

Sa réalisation passe sur les étapes suivantes : le diagnostic commercial, le diagnostic des approvisionnements, le diagnostic technique, le diagnostic social, Et enfin, le diagnostic de l'organisation.

3.2.1. Le diagnostic commercial :

L'objectif essentiel de ce diagnostic est de mesurer les performances commerciales de l'entreprise et d'analyser les principaux aspects de sa politique commerciale et du marketing.

Selon Philippe Gabillet qui définit la performance commerciale comme « l'art d'être présent chez le bon interlocuteur au bon moment, avec une offre pertinente, qui permette d'établir des relations d'affaires durables et profitables pour l'entreprise dans un contexte de recherche permanente de l'excellence de la prestation ».

La fonction commerciale est donc biens les relais aval, clairement tourné vers le marché et ses clients, de la stratégie de l'entreprise (domaines d'activités, connaissances de l'environnement) et des démarches marketing (création de l'offre, positionnement et ciblage pertinent)

3.2.2. Le diagnostic des approvisionnements :

La fonction approvisionnement a pour rôle de fournir à l'entreprise les équipements et les fournitures dans les meilleures conditions de prix, de qualité, de délais et de sécurité.

Le diagnostic de cette fonction vise principalement à comprendre la politique menée et à analyser les moyens et les méthodes de gestions.

¹Vincent P & Akim A-T, «Méthodologie du diagnostic d'entreprise», ed l'Harmattan, France 2008, P :87

3.2.3. Le diagnostic technique

Le diagnostic technique a pour objectif d'évaluer l'outil de production. Cette évaluation permettra de définir les actions à mettre en œuvre pour améliorer sa compétitivité compte tenu du potentiel industriel.

3.2.4. Le diagnostic social

C'est le diagnostic des relations sociales de l'entreprise. Il a pour but de faire le point sur les relations sociales dans l'entreprise à partir des données de la GRH, en s'intéressant aux conflits, tensions, négociations du personnel

Une fois, l'analyse des fonctions les plus importantes soit réalisée, le diagnostiqueur doit s'orienter à déterminer la position de l'entreprise sur ses différents marchés. Cette phase va offrir à l'entreprise des orientations stratégiques afin d'améliorer sa position concurrentielle.

3.3. le diagnostic stratégique :¹

La stratégie consiste à placer l'entreprise à long terme face à son environnement, notamment concurrentiel. Elle repose, en fait, sur une confrontation entre d'un côté les menaces et opportunités de l'environnement et de l'autre, les forces et faiblesses de l'entreprise.

Si les stratégies formulées sont insuffisantes ou inadaptées, il convient de reformuler de nouvelles capables de repositionner l'entreprise face à son environnement.

Le diagnostic stratégique est la base de la formulation de la stratégie, il finalise le diagnostic global de l'entreprise en examinant les différents domaines d'activité de l'entreprise relativement à son environnement et à son potentiel interne.

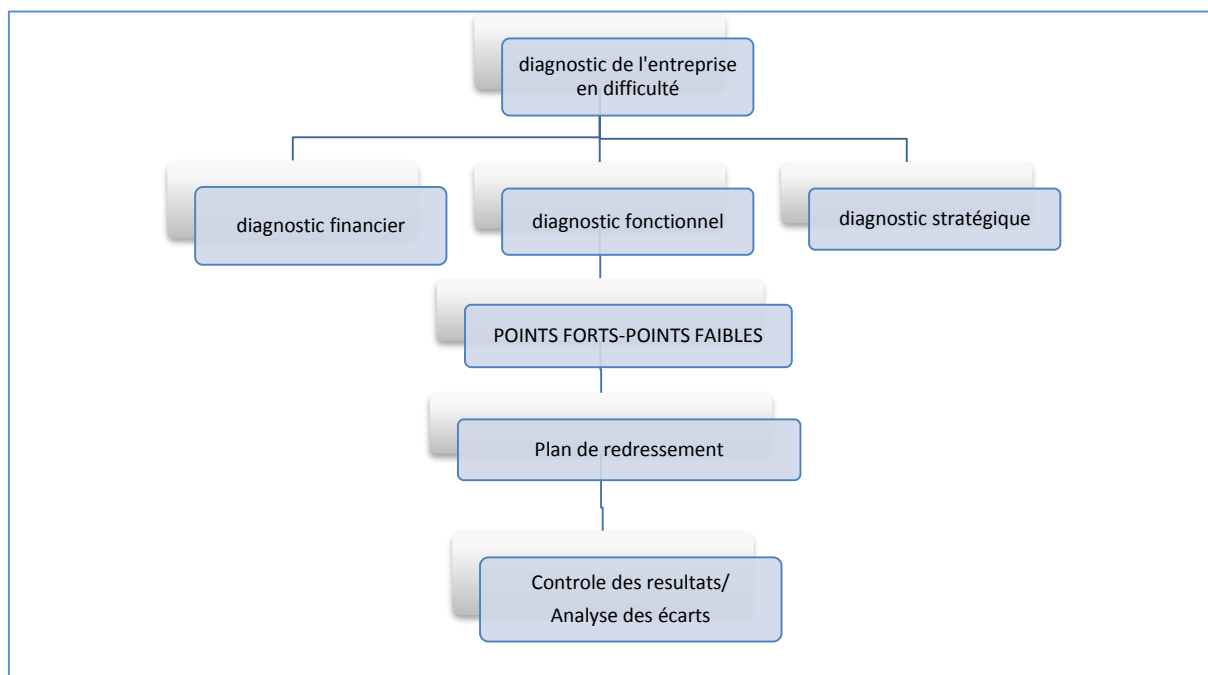
Il permet d'identifier les problèmes stratégiques :

- menaces et opportunités de l'environnement.

¹ Vincent P & Akim A-T, Méthodologie du diagnostic d'entreprise, l'Harmattan, France 2008, p88

- l'écart entre les moyens et les ressources de l'entreprise et ceux qu'elle doit avoir pour réussir.

Figure n °5 : méthodologie du diagnostic



source : CRUCIFIX.F & A.DERNI, Op,Cit,P : 53.

Ces conclusions permettent d'établir un plan de redressement qui a pour objectif de revitaliser l'entreprise et de la faire sortir de la crise et qui va prendre en considération de tous les facteurs susceptibles de restaurer la viabilité économique de l'entreprise.

Section 2 : le redressement d'une entreprise en difficulté

Après les résultats du diagnostic, l'entreprise va fixer des objectifs, définir des étapes et retenir des orientations techniques afin d'élaborer un plan opérationnel de redressement, ce dernier nécessitera un suivi par la mise en œuvre des dispositifs adéquats et par la définition des mesures dynamiques de la prévention.

1-Les éléments liés au processus de redressement

1-1 Les conditions du redressement

Deux conditions majeures devront être là pour réussir un plan de redressement, il faut :

- Vérifier la viabilité et la capacité de l'entreprise à se redresser.
- Définir précocement les actions les plus rentables, efficaces et adaptées.
- Assurer leur étalement efficace dans le temps et suivant une stratégie réfléchie.

1.1.1. Décision de redressement :

La décision de redresser une entreprise en difficulté ne peut être prise qu'à partir du moment où l'on est convaincu que cette entreprise est réellement redressable»¹.

La prise de décision de redressement doit être basée sur deux préoccupations connues :

-L'entreprise peut-elle être redressée ?

-L'entreprise doit-elle être redressée ?

La réponse à la première est prise après l'achèvement du pré-diagnostic et avant la mise en place des mesures immédiates pour son redressement. Quant à la deuxième réponse, dépend étroitement du degré de viabilité économique d'exploitation qui peut être apprécié par les résultats du diagnostic global de l'entreprise en question.

1.1.2. La viabilité économique :

Selon J.BRILMAN : « le maintien des activités non-viables constitue, notamment, un frein pour l'organisation qui la soutient ».²

On ne peut dire qu'une entreprise en difficultés est viable que si elle ne souffre pas de difficultés chroniques et accumule plusieurs handicaps majeurs tels que :

- La disparition, la saturation ou la récession durable de son marché.
- L'obsolescence, mauvaise qualité de ses produits ...
- L'incompétence des dirigeants ou le désaccord des actionnaires...
- La mauvaise organisation du personnel ; licenciement, réduction salaires,...
- Lourdeur du déséquilibre financier....etc.

D'après quelques chercheurs il faut que les conditions³ suivantes soient réunies :

- Sincérité de l'analyse de l'origine des difficultés, fiabilité des documents comptables, possibilité d'acceptation de mesures de redressement par le personnel (DAIGNE).
- Rentabilité et existence de flux de trésorerie cachés (BEAUCOURT).
- Ensemble produit-marché-technologie viable, capacité du manager à redresser son entreprise (BRILMAN).
- Choix adéquats et volonté de redressement (BESCOS).

¹ HAMDI.K, Op,Cit, P151.

² CRUCIFIX.F, A. DERNI, Op,Cit, P.P : 78-79.

³IBID, P 66.

Une fois ces conditions réunies, et la viabilité démontrée, l'entreprise demeure susceptible au redressement, à des degrés de risques différents.

1.2. Conditions de réussite du plan de redressement :

Une opération de redressement est un travail contre la montre. Dans une entreprise en situation de dégradation, chaque minute qui passe produit une érosion. Redresser une entreprise exige d'agir dans la bonne direction sans perdre de temps.

Pour réussir, le plan de redressement doit répondre à un certain nombre de critères¹ :

1.2.1. La cohérence : le plan de redressement est élaboré sur la base des résultats du diagnostic de l'entreprise (il doit être en parfaite cohérence), celui-ci au-delà d'un simple jugement, propose un ensemble de solution aux dysfonctionnements relevés.

Le plan de redressement devra donc faire des choix parmi les différentes possibilités proposées par le diagnostic, les hiérarchiser, définir, réunir et coordonner les moyens à mettre en œuvre, et inscrire ces opérations dans une stratégie globale.

1.2.2. La faisabilité : le redressement nécessite souvent des moyens, notamment financiers, et une volonté des différentes parties pour le mettre en exécution. La réussite du plan dépend donc de l'adhésion des différents partenaires de l'entreprise (propriétaires, partenaires sociaux, banquiers, fournisseurs, clients et les pouvoirs publics) au projet de redressement.

1.2.3. La planification : l'outil le plus indispensable du processus de redressement est la réalisation d'un planning reprenant, les différentes actions à entreprendre dans le temps.

1.2.4. La durabilité : le redressement d'une entreprise est une opération délicate qui exige d'être durable. En effet, l'entreprise doit être, à partir de ce redressement, armée pour se prémunir durant un laps de temps suffisamment long.

1.2.5. Le suivi : l'exécution des mesures stipulées dans le plan de redressement doit être en permanence contrôlée. Un suivi minutieux des résultats de ces mesures doit déterminer à la fois la qualité de l'exécution et de constater les différents imprévus. Au cours de la durée

¹HAMDI.K, Op,Cit, P.P :153,154.

Chapitre III: diagnostic- et redressement des entreprises en difficulté

d'exécution de redressement des modifications peuvent être apportées selon le changement des conditions dans lesquelles il a été élaboré ou si les mesures préconisées se sont avérées insuffisantes ou inadaptées.

3. Les étapes du redressement :

La démarche de redressement se présente comme suit :

1ère étape : « mesures de survie » consiste à s'assurer de la qualité de l'équipe dirigeante en place et de procéder à l'application des mesures de réorganisation nécessaires pour mener à bien le plan de redressement.

2ème étape : « mesures de revitalisation » son objectif est la restauration de la rentabilité à court terme : augmentation sélective des prix, contrôle et réduction des coûts, renforcement et sélectivité accru de l'action commerciale, opération de désinvestissement...

3ème étape : « mesures de développements » consiste à accroître la rentabilité à long terme par le développement des activités susceptible d'assurer l'avenir de l'entreprise.

Les actions de redressement doivent s'orienter dans l'objectif de faire face aux différents points soulevés dans les différentes analyses. La résolution des situations urgentes offrira à l'équipe chargée du redressement des conditions plus favorables. Arrêter l'hémorragie est nécessaire avant tout acte chirurgical.

1-4 Les causes d'échecs des plans de redressement :

Selon Crucifix et Dorni dans leur livre redressement de l'entreprise :

« L'entreprise redressée aura du mal à retrouver la confiance de :

- Clientèle : récupérer ses parts de marché perdues pour accroître son CA.
- Fournisseurs : pour se procurer des délais de paiement plus favorables.
- Banque : qui a pris l'habitude d'adopter une attitude très restrictive envers l'entreprise en difficultés financières qui peut dans certains cas conduire à l'échec du plan de redressement.
- Personnel : démotivé et penché vers le départ. »

En effet, l'échec des plans de redressement est envisageable dans le cas où les mesures mises en œuvre n'aboutissent pas aux objectifs visés¹ :

- soit en raison des effets de perte de confiance envers l'entreprise par ses différents partenaires qui persistent même après restructuration.
- ou d'une sous-estimation du degré de difficultés et délais de mise en place de mesures de redressement.

2-Le plan de redressement

Il n'existe pas de réponse universelle aux problèmes auxquels sont confrontées les entreprises. Plusieurs options s'offrent devant elles suivant les objectifs que l'entreprise s'est dessinée. La sélection des stratégies de revitalisation dépend donc de tendance de l'environnement et de l'évolution des capacités internes de l'entreprise.

Le plan de redressement exige une rigueur absolue dans son élaboration et ses prévisions, il doit s'efforcer d'englober toutes les dimensions de l'entreprise en tenant compte de son environnement interne et externe.

Les actions à mener vont concerner plusieurs domaines de l'activité de l'entreprise : financier, commercial, industriel et social.

2.1 Le plan financier :

Le déséquilibre financier est la conséquence du non adaptation de la gestion financière de l'entreprise avec son niveau d'activité. Les premières mesures dans ce sens visent à améliorer la structure du bilan par avant de procéder à la reconstruction de son équilibre à terme.

***restaurer les marges :**

Cette mesure sera possible grâce à une augmentation des prix de vente sur les segments et les zones géographique ou elle est moins concurrencée.

L'entreprise devra aussi réduire les charges de structures et toutes les dépenses improductives.

***retrouver les capitaux :**

Par la vente ou le gage des actifs non nécessaires à l'exploitation :

¹BOUBAKIR. Chahinez, Mémoire « *la banque et l'entreprise privée en difficulté* », ESB, 2011, P :120.

⇒ Les immobilisations hors exploitations : c'est le meilleur moment pour l'entreprise de céder ses biens hors exploitation, terrain bâtiments, titres de participation, matériels non utilisés.

⇒ Les immobilisations d'exploitation : ce sont les actifs actuellement utilisés par l'entreprise. Il existe plusieurs méthodes permettant à l'entreprise de dégager des ressources de ces actifs. Exemple, la vente d'un actif suivi de sa location, le recours à la sous-traitance : consiste à passer des accords avec des fournisseurs pour le rachat d'une partie des équipements (ou totalité) contre une sous-traitance.

⇒ Vendre le siège social et louer des locaux de surface inférieure.

Ces opérations auront pour effet de transformer une partie de l'actif immobilisé en liquidités

***réduire le BFR :**

Le besoin en fonds de roulement représente la différence entre actifs circulants et passifs circulants. Sa réduction consiste à diminuer le niveau des stocks, du compte client, et améliorer les conditions des crédits fournisseurs.

⇒ La réduction des stocks :

Cette mesure n'est pas financière, mais dans ce cadre son application va vers un allègement du BFR.

Parmi les mesures envisageables :

- une gestion rigoureuse des approvisionnements exemple adopter une politique d'achat au coup par coup.
- réduction de la durée du cycle de fabrication.
- accélération des livraisons.
- amélioration du contrôle qualité des achats.
- amélioration de la programmation, de l'ordonnancement et le lancement.

⇒ Les comptes clients :

L'effort dans la gestion des comptes clients portera sur : la réduction des délais de règlements

La réduction des délais de règlement peut se faire par :

- Accélération des procédures administratives et financière de facturation
- Sensibilisation du service commercial sur les délais de règlement, niveau des prises des commandes et de surveillance des encaissements.

- Sélectionner la clientèle en fonction des délais de règlement et ne pas hésiter à se séparer des mauvais payeurs.
- Remettre les créances à une société de contentieux, passé un certain délai
- Encourager le paiement par traites.

⇒ Utiliser les crédits fournisseurs :

L'entreprise pourra négocier avec ses fournisseurs à fin d'obtenir les délais de règlement les plus longs possibles. Elle peut leur proposer le règlement par traite ou par billes à ordre.

***se séparer des filiales ou départements en pertes**

Se séparer des activités où elle a moins d'expérience et se recentrer sur ses spécialités. Elle pourra aussi vendre ses filiales déficitaires, fermer les unités improductives élaguer des activités en perte ou des métiers possédants de faibles positions concurrentielles. Le problème auquel sera confrontée l'entreprise dans ce cas est celui l'affectation du personnel.

2.2 Le plan commercial :

Ces actions vont viser à donner une nouvelle impulsion aux relations avec la clientèle. En effet, le plan d'action commercial est constitué d'un ensemble de mesures destiné à drainer à nouveau la clientèle vers l'entreprise. Elles peuvent se résumer en :

- ⇒ Redistribution et réactivation de force de vente sur des segments, des clients et des produits à profit élevé avec révision du système de motivation (rémunération variable);
- ⇒ Restructuration marketing en modifiant le système de promotion et de publicité; amélioration des services client (services après ventes)... ;
- ⇒ Modification de la gamme des produits par l'allégement des gammes de produits, lancement de nouveaux produits ;
- ⇒ Restructuration du système de distribution par la modification des canaux utilisés et de la politique de distribution physique (entrepasage, informatisation...);
- ⇒ Amélioration du système d'information par la centralisation des données marketing et le contrôle des dépenses commerciales ;

⇒ Amélioration des prix de vente (en période de crise, il ne faut pas commettre l'erreur de faire baisser les prix).

2.3 Le plan technique et production (le plan industriel)

Le diagnostic technique a permis de relever certains points caractérisant l'entreprise en difficulté : une capacité de production excédentaire, obsolescence de l'outil de production et processus de fabrication inadapté.

Les actions dans ce domaine vont viser une réduction des charges fixes, on peut dans ce cas envisager : le recours à la sous-traitance, cession du matériel et reprise sous forme de crédit-bail, modification du processus de fabrication et l'organisation des ateliers. Ces actions peuvent se résumer ainsi¹ :

- Regroupement ou spécialisation des installations de production par fonction
- Lancement d'un programme de modernisation ;
- Amélioration des compétences internes ;
- Abandon des matériels les moins performants ;
- Utilisation des méthodes de gestion des stocks les plus adaptées ;
- Restructuration des activités génératrices de marges contributives les plus fortes ;
- Améliorer la productivité à travers l'élimination du temps mort par la réorganisation du travail.

Toutes ces mesures touchent à l'amélioration à la fois de compétitivité et de la productivité de l'outil de production.

2.4 Le plan organisationnel et administratif :

Afin d'atteindre ses objectifs de productivité et de souplesse dans son fonctionnement, une réorganisation structurelle dans l'entreprise est nécessaire. Les mesures suivantes peuvent être appliquées :

- ⇒ refonte du système (pour une meilleure circulation de l'information).
- ⇒ mise en place d'un système de comptabilité analytique et budgétaire
- ⇒ réorganisation structurelle et fonctionnelle ;
- ⇒ évaluation de l'efficacité des fonctions assurées par les services ;

¹ Crucifix.F & Derni.A, « symptômes de défaillance et stratégie de redressement de l'entreprise », édition maxima, page138.

⇒ appréciation de la capacité des dirigeants à mener à bien les mesures de redressement.

L'inadaptation des structures à l'évolution de l'activité impose un changement de celles-ci, il peut s'opérer par : la compression des effectifs fonctionnels, réorganisation des attributions, allègement des niveaux hiérarchiques et des procédures et la mise en place de services de contrôle de gestion.

2.5 Le Plan social :

Sur le plan social, le rétablissement de la situation est lié généralement à l'application des mesures suivantes :

- * la diminution des coûts du personnel.
- * l'augmentation de la productivité du personnel.
- * Le redéploiement de la formation professionnelle.

* la réduction des coûts du personnel :

L'allègement des coûts salariaux et la politique d'ajustement de l'activité impliquent une réduction des effectifs, pour cela il paraît souhaitable de prendre les mesures suivantes :

- travail à temps partiel, reclassement interne.
- blocage ou réduction temporaire des salaires.
- contraction des effectifs : licenciements, départs volontaires, mise en préretraite, chômage partiel,...

* l'augmentation de la productivité du personnel :

Cette augmentation implique la combinaison des trois facteurs suivants :

- réduction des sureffectifs.
- remotivation du personnel au travail.
- sensibilisation en vue de la baisse de l'absentéisme.

*le redéploiement de la formation professionnelle :

Le but de ce redéploiement est d'améliorer à court terme la polyvalence, la compétitivité et la qualité de services, pour y parvenir on doit prendre les mesures suivantes :

- formation professionnelle en fonction des besoins de l'entreprise et du projet professionnel de l'individu.
- adaptation aux changements de fonction, de style de management et de technologie.

Chapitre III: diagnostic- et redressement des entreprises en difficulté

En effet, la surcharge des coûts salariaux dans les frais généraux et la politique d'ajustement de l'activité impliquent la nécessité de procéder à une réduction des effectifs et, éventuellement, à des redéploiements.

Le diagnostic général de l'entreprise aura permis, à cette fin, de situer les excédents de personnel en fonction du niveau et du genre d'activité considérés par le plan de redressement. Cependant, le système qui privilégie la contraction des effectifs ne doit en aucun cas entraver le bon fonctionnement de l'outil de production.

Section3 - le rôle de la banque dans le redressement des entreprises en difficulté :

Pour que la banque apporte son soutien aux entreprises en difficultés, elle doit être en mesure d'apprécier la situation de celle-ci. Autrement dit, la banque doit prendre une pleine conscience des chances réelles de redressement des entreprises en difficultés, encore faut-il qu'elle ait une connaissance aussi complète que possible de l'endettement de ces sociétés, et donc du passif à restructurer pour procéder à la recherche de solution.

Les solutions peuvent aller selon les cas, de la simple consolidation à moyen ou même à long terme des concours à court terme existants, à des abandons de créances purs et simples.

Cette dernière mesure passe par des sacrifices sur les intérêts, sous forme de réduction des taux ou d'abandon de la marge, se ce n'est même d'une partie du taux de qui représente le coût de refinancement de la banque.

Ce sont là des solutions qui à l'évidence, vont du simple manque à gagner pour la banque, à une véritable perte dans le cas de l'abandon.

La banque peut «relâcher» des garanties nécessaires à l'entreprise pour l'obtention de nouveaux financements, pour couvrir le solde des crédits consolidés et non abandonnés.

L'objectif étant de :

- ❖ Permettre le rééquilibrage financier à l'entreprise économiquement viable, confrontée à des difficultés conjoncturelles ;
- ❖ Soutenir le redémarrage de l'activité de l'entreprise ;
- ❖ Contribuer à l'effort de redressement de l'entreprise en difficultés présentant de sérieuses perspectives de développement ;
- ❖ Sauvegarder et promouvoir l'emploi ;

Chapitre III: diagnostic- et redressement des entreprises en difficulté

Dans certains cas extrêmes, comme en matière immobilière, l'orientation peut aller vers la cession des actifs aux créanciers eux-mêmes sous contrôle d'un mandataire de justice, pour éviter le risque de voir ultérieurement l'opération remise en cause.

Quelle que soit la solution retenue par la banque, qu'il s'agisse de la consolidation de crédits anciens avec ou sans abandon de créances, ou de la mise en place de crédits nouveaux,

Certains concours ne sont justifiés qu'à titre temporaire, dans la perspective d'une consolidation des structures de l'entreprises. Il est permis à une banque de fournir son soutien à une entreprise en difficulté seulement si le plan de redressement de cette entreprise a des chances de succès ; en revanche, dès que ce plan échoué et que la situation devient irréversible, la banque doit cesser son concours.

Il est donc obligatoire à la banque de prendre des précautions, parmi elles, nous citons :

- ❖ Face à une entreprise en difficulté, la banque doit tout d'abord s'assurer du caractère raisonnable en apparence des projets de l'entreprise (non existence d'un endettement excessif par rapport aux revenus du fonds de commerce et pas d'absence de rentabilité ;
- ❖ La banque doit s'assurer des perspectives crédibles de redressement. Ainsi, si la trésorerie de l'entreprise est précaire, mais que les associés ont promis d'apporter des fonds propres ou de réaliser tout ou partie de leurs actifs immobilier, la banque peut maintenir ou augmenter ses concours ;
- ❖ La banque doit agir, sous la protection des pouvoirs publics : si les pouvoirs publics interviennent à une date postérieure à celle de l'octroi du crédit reproché, cela tend à démontrer que l'entreprise n'était pas, lors de la mise en place du financement parvenus à une situation de saturation d'emprunts et que sa situation n'était pas irrémédiablement compromis ;
- ❖ La banque ne doit pas craindre ce qui permet de :
 - limiter si nécessaire les concours à des crédits de mobilisation ;
 - limiter la durée (un an minimum, pour bénéficier des intérêts en cas de redressement judiciaire) ;

- de stipuler le taux d'intérêt.

- ❖ La banque doit mutualiser : il s'agit en fait (si possible) de mutualiser le risque avec les autres établissements de crédit, en recherchant systématiquement à fédérer les banques pour une meilleure efficacité dans le contrôle des encaissements du poste client par exemple et pour éviter que certains ne se désolidarisent et profitent de la restructuration et des efforts de quelques banques pour se désengager, il s'agit aussi de tenter de répartir le risque équitablement entre actionnaire, banquier, fournisseurs et pouvoirs publics.

Se sont là des précautions que doit prendre la banque en présence d'une entreprise qui traverse une période de troubles financiers importantes et qu'elle a cependant décidé d'aider.¹

¹Sylvie C, «gestion de la banque du diagnostic à la stratégie», Ed. DUNOD, Paris, 2006, P :96.

Chapitre III: diagnostic- et redressement des entreprises en difficulté

Conclusion du chapitre

La mise en œuvre des mesures et dispositions stipulées dans les différents diagnostics nécessite des changements et des révisions de certaines politiques de l'entreprise et des moyens financiers que parfois manquent à l'entreprise en difficultés. Toutes les actions à mener se regroupent dans un plan s'étalant sur un nombre d'années avec des objectifs bien déterminés et un contrôle régulier des résultats. Et l'entreprise entamera, après son diagnostic, une nouvelle étape « le redressement » au bout de laquelle elle sera appelée à continuer ou à disparaître.

En fin, pour être plus efficace et pour lutter contre la défaillance il est nécessaire de mettre en place des mesures pour une prévention dynamique, permettant à l'entreprise de renforcer sa position dans son environnement.

Introduction du chapitre :

Afin de mettre en application l'ensemble des concepts théoriques évoqués dans Les chapitres précédents de notre travail, nous avons consacré ce chapitre à l'étude d'un cas pratique d'une entreprise privé qui est en difficulté.

Dans les passages suivants, nous allons présenter le cas de cette entreprise privé qui a subit dans les années passées un assainissement financier structurel et un redressement de sa situation, et présenté le comportement de la banque

Pour cette raison, nous avons sélectionné un dossier de crédits, déjà traités au niveau de l'agence BEA agence 034 Tizi-Ouzou, sur lesquels nous avons essayé de mener notre propre étude en appliquant, bien entendu, les méthodes vues antérieurement.

Ce chapitre est donc consacrée à :

L'étude d'un dossier de crédit relevant de l'exploitation et dont la demande a été introduite par EURL décoration.

Il est subdivise en trois section ; la première est consacré a la présentation de l'agence d'accueil, et la deuxième section est consacre a l'étude de dossier d'un crédit d'exploitation, et la dernière section portera sur l'analyse financière de l'entreprise.

Section 1 : présentation de l'agence d'accueil

Au niveau d'une agence bancaire, la collecte des ressources est assurée par le service « caisse », tandis que leur distribution est une tâche incombant au service «Crédit».

Afin de mieux comprendre le fonctionnement de la principale entité dynamique de toute agence bancaire, à savoir le «Service Crédit», nous tenterons de le situer par rapport à l'agence qui le coiffe, et de cerner les différentes relations qu'il entretient avec les autres compartiments. Cette démarche se fera par référence à la Banque Extérieure d'Algérie.

Au préalable, nous jugeons nécessaire de présenter cette dernière et ce par le biais de l'agence « Tizi-Ouzou 34 » qui nous a accueilli durant notre stage pratique.

1. Historique de la BEA :

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

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

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

En 1991, le capital de la BEA est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars (1,6 milliard de DA). En mars 1996, le capital de la banque est passé à 5,6 milliards de dinars. Après la dissolution des fonds de

participations, demeure propriété de l'Etat. Le capital de notre banque n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 milliards de dinars en 2000, à 24,5 milliards de dinars en septembre 2001 et à 76 milliards de dinars en 2010.

En 2012, le réseau de la banque devra atteindre 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

2. Organisation générale de la BEA :

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

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

3. Présentation de l'agence d'accueil :

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

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

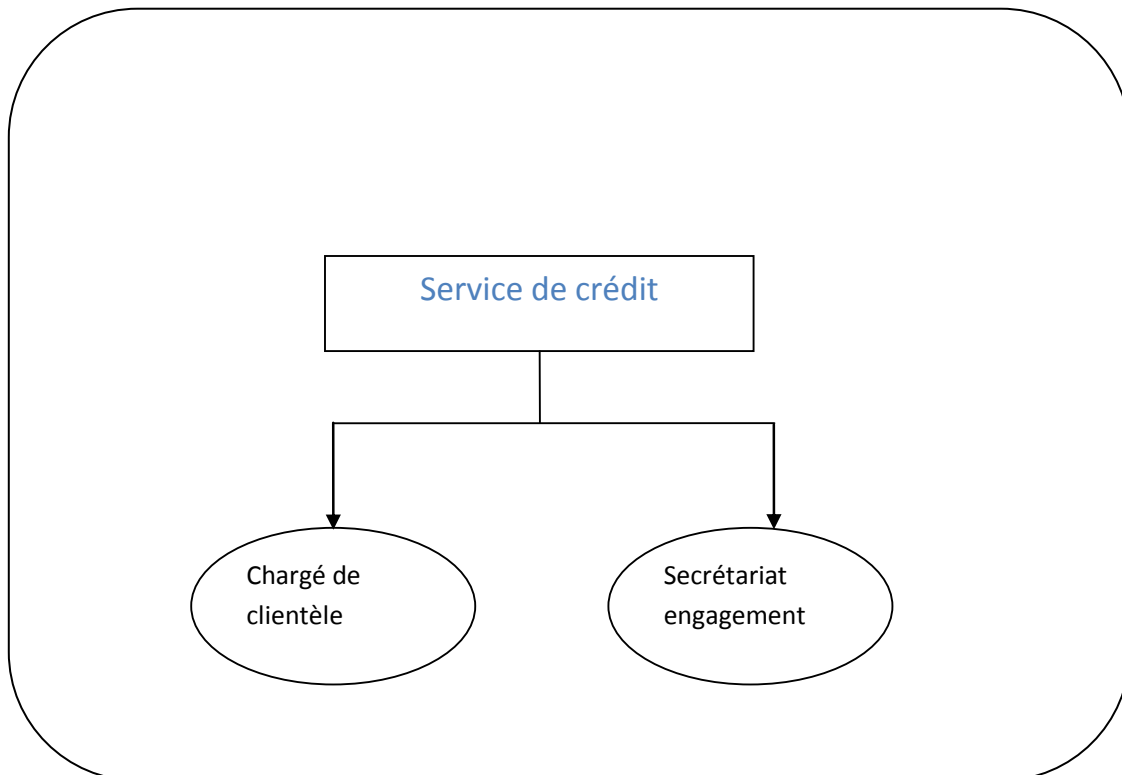
4. place et rôle du service crédit au niveau de la BEA Agence 034 T.O :

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

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

4.1.Organisation du service crédit au niveau de l'agence 034 T.O:

Figure n° 6 : Organisation du service crédit



Source : document interne de la BEA, agence 034 T.O

5. Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit :

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

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

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

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

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

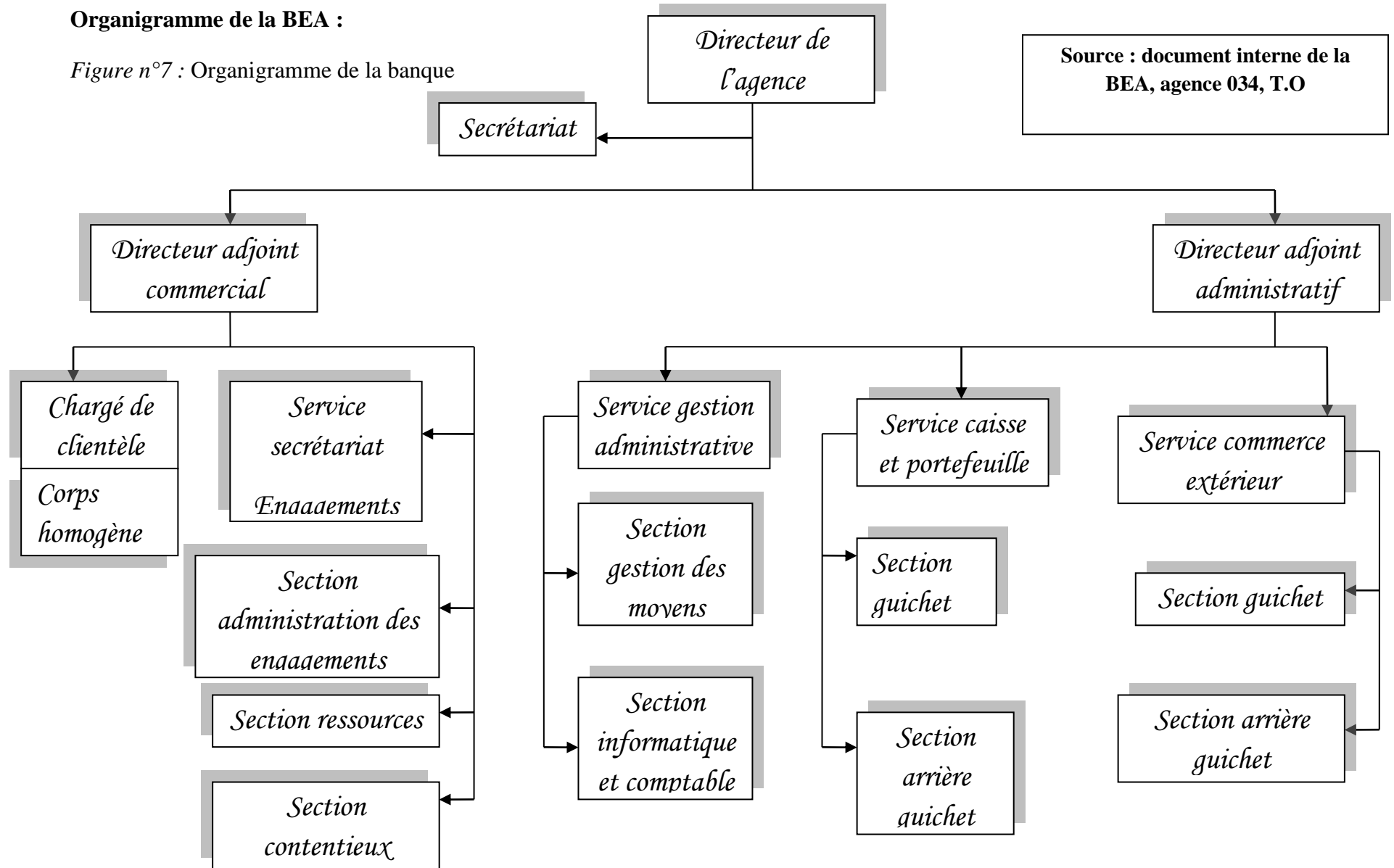
Pour une meilleure appréciation du risque et de prise de décisions appropriées, il est mis en place deux.

Types de comités de crédit :

- **Un comité de crédit institutionnel** : qui statue sur le sort des dossiers de crédit dépassant les délégations inférieures (agence, région, DEPME, DGA engagement). Il est composé en permanence du PDG, du DGA engagement et du Directeur des grandes entreprises (DEGE) ou du Directeur des engagements des PME, selon le cas.
- **Un comité de crédit itinérant** : qui participe par le biais de ses membres à apprécier le risque des crédits à accorder éventuellement à la clientèle.

Organigramme de la BEA :

Figure n°7 : Organigramme de la banque



Source : document interne de la BEA, agence 034, T.O

Section2: L'étude du de dossier d'un crédit d'exploitation

Pour des raisons de secret professionnel, nous avons changé la raison sociale du client ainsi que quelques informations susceptibles de l'identifier. La dénomination sociale de la relation sera, par conséquent, tout au long de notre étude « EURL DECORATION »

1. demande et objet du crédit :(voir l'annexe n°01)

La demande de crédit du cas pratique d'exploitation que nous avons choisi de présenter ci-dessous, a été introduite le 26/07/2001 auprès de notre établissement par la EURL DECORATION, pour le financement d'exploitation de la société EURL DECORATION qui nous sollicite une nouvelle demande d'un crédit d'exploitation à hauteur de 4000 KDA sous forme d'un crédit par caisse « une facilité de caisse ».

1.1. La Constitution Du Dossier De Crédit

Le dossier qui a été remis par le client en trois exemplaires comporte les documents suivants :

- Une demande d'un nouveau crédit d'exploitation signée par le gérant de l'entreprise ;
- Bilans et TCR des années 2008&2009 et 2010 et arrêté au 31/08/2011 et les prévisionnels (Bilan et TCR) du 31/12/2011 et de 2012
- Une copie certifiée conforme du registre de commerce ;
- Une carte d'immatriculation fiscale ;
- Une déclaration fiscale de la dernière année ;
- Attestation de mise à jour CNAS ; Extrait de rôles apuré

Il est à signaler d'abords que la documentation exigée à l'occasion d'une première demande de crédit diffère d'une demande de renouvellement ou d'augmentation de l'autorisation de crédit. Elle est aussi fonction de l'ancienneté de la relation du client avec sa banque et la nature de l'activité du client.

2. L'identification du demandeur de crédit

2.1. Présentation de l'entreprise:(voir l'annexe n°02)

L'entreprise DE DECORATION est une EURL créée le 2001 par M^R Kamel au capital social de 6000000.00 DA.

L'activité principale de la société est La fabrication et réalisation de tous types de faux plafonds et articles de décoration. Dont le siège social est situé à Tizi-Ouzou.

2.2. Historique de la relation :

La relation EURL DECORE, spécialisé dans la fabrication et réalisation de tous types de faux plafonds et articles de décoration dans la région de Tizi Ouzou ; a débuté son activité en 2001, elle vient de solliciter une nouvelle demande de crédit « un crédit d'exploitation »

2.3. Le mouvement d'affaires confié :

Les mouvements confiés par la relation sont présentés dans le tableau ci-dessous. Ils démontrent la centralisation de son chiffre d'affaires aux guichets de de la banque BEA agence 034

Tableau n°3 : Le mouvement d'affaires confié

Année	2008	2009	2010	31 /08/2011	31/12/2011	2012
Le chiffre d'affaire(H.T)	49272	58012	55900	60102	32344	66700
Mouvement Confié	52135	42029	31492	37897	0	0
Mouvement confié /C.A. H .T(%)	106%	72%	56%	63%		

Section 3 : analyse financière de l'entreprise

A travers ce nouveau titre nous allons pencher sur la santé financière d'EURL DECORATION, en prenant pour référence les bilans et TCR fiscaux des exercices 2008, 2009 et les bilans et TCR prévisionnels 2010 et 2011.

En effet, avant de s'engager avec l'une des relations de la banque, il faut d'abord établir un diagnostic global sur sa situation financière afin de pouvoir mesurer les risques à encourir. De ce fait deux questions s'imposent :

- L'entreprise jouit-elle d'une bonne structure financière ?
- Son activité est-elle saine et rentable ?
- L'analyse de la structure financière de la EURL décoration est déterminée à travers :
 - *Analyse des grandes masses du bilan condensé ;*
 - *Les tableaux des comptes de résultat ;*
 - *Indicateurs d'équilibre financier ;*
 - *Le calcul des ratios ;*
 - **Les commentaires.**

1. Analyse des grandes masses du bilan condensé :

Tableau n^{o4} : bilan des grandes masses condensé (voire l'annexe n^o : 05)

<i>Actif</i>	2008	%	2009	%	2010	%	31-08-11	%	31-12-11	%	2012	%
Actif immobilisé	14646	45	24423	37	57602	81	56917	82	54940	89	48049	88
Immobilisation nettes	14646	-	24423	--	57602	-	56917	-	54940	-	48049	-
Autre Actif immobilise	-	-	-	-	-	-	--	-	-	-	-	-
Actif circulant	18173	55	41757	63	13798	19	12864	18	6482	11	6387	12
Valeurs d'exploitation	14039	-	14269	-	10258	-	8183	-	4114	-	1502	-
Valeurs réalisables	4042	-	2484	-	3441	-	3398	-	2000	-	3000	-
Valeurs disponibles	92	-	25004	-	99	-	1283	-	368	-	1885	-
Total Actif	32819	100	66180	100	71400	100	69781	100	61422	100	54436	100

<i>PASSIF</i>	2008	%	2009	%	2010	%	31-08-11	%	31-12-11	%	2012	%
Capitaux permanant	18864	57	52751	80	46960	66	44909	64	43546	71	42415	78
Fonds propres	8521	-	14643	-	18797	-	18318	-	19345	-	21449	-
DLMT (fonds emprunts)	10343	-	38108	-	28163	-	26591	-	24151	-	20966	-
Dettes à court terme	13955	43	13429	20	24446	34	24871	36	17876	29	12021	22
Total passif	32819	100	66180	100	71400	100	69781	100	61422	100	54436	100

2. Les tableaux des comptes de résultat :(voir les annexes :07-12)

Tableau n^{o5}: les comptes des résultats

Unité : KDA (1 DA = 1000 KDA)

	RUBRIQUES	2008	2009	2010	31/08/11	31/12/11	2012
	Ventes de Marchandises	6 031	1 930	4 089	32 344	60 102	66 700
	Production Vendue	43 241	56 082	51 801			
	Production de l'Entreprise pour elle-même						
	Prestations fournies						
A	TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRES	49 272	58 012	55 900	32 344	60 102	66 700
	Marchandises consommées	5 844	1 870	3 556	17 510	33 579	38 613
	Production stockée	2 191	5 045	-5 951	-2 102	-2 102	
	Transfert de charges de production						
	Matières & fournitures consommées	23 023	35 113	25 359			
	Services	5 669	7 771	4 415	1 292	2 830	3 570
B	TOTAL DES CONSOMMATIONS	34 536	44 754	33 330	18 802	36 409	42 183
	VALEUR DES AJOUTEE (A moins B)	16 927	18 303	16 619	11 440	21 591	24 517
	Produits divers		29				
	Transfert de charges d'exploitation						
	Frais de personnel	8 618	10 322				
	Impôts & Taxes	953	1 228	11 225	6 379	12 208	14 007
	Frais financiers	357	593	1 340	645	1 193	1 314
	Frais divers	195	270				
	RESULTATS AVANT AMORTISSEMENT ET PROVISION	6 804	5 919	4 054	4 416	8 190	9 196
	Dotations aux amortissements & provisions	1 847	2 215	3 663	3 857	5 825	5 655
	RESULTAT D'EXPLOITATION	5 144	3 704	391	559	2 365	3 541
	Produit hors Exploitation + produits financiers	2 036	32	1 144	141	141	
	Charges hors Exploitation + Charges financiers	2 466	736	762	1 1178	1 767	1 006
	RESULTAT HORS EXPLOITATION	-430	-704	382	-1 037	-1 626	-1 006
	RESULTAT BRUT DE L'EXERCICE	4 714	3 000	773	-478	739	2 535
	Cession d'investissement	162					
	Charges non déductibles	10	51	418			
	Impôt sur le bénéfice			96		140	482
	RESULTAT NET	4 562	3 051	1 095	478	599	2 053
	CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT BRUTE	6 409	5 266	4 758	3 379	6 424	7 708

3. Indicateurs d'équilibre financier : *(voir l'annexe n°05)**Tableau n°6 :* des indicateurs d'équilibre financier

Libellés	2008	2009	2010	Au08/2011	31/12/2011	2012
fond de roulement,	4218	28328	- 10642	-12007	- 11394	- 5634
besoin en fond de roulement	6386	3678	-7981	-13277	-8162	-7519
Trésorerie	-2168	24650	2661	-1270	--3232	1885

4. le calcul des ratios

Tableau n^{o7} : des ratios

Ratio	Formules	2008	2009	2010	31/08/2011	31/12/2011	2012
a) solvabilité							
• couverture du risque de liquidité	fond propre/total bilan	0.26	0.22	0.26	0.26	0.31	0.39
• capacité d'endettement	F.P / D.L.M.T	0.82	0.38	0.67	0.67	0.80	10.08
• capacité de remboursement	D.L.M.T / C.A.F	0.01	0.72	0.06	0.008	0.75	2.72
• couverture du BFR par le FR	F.R / B.F.	0.66	7.7	13.3	1.13		
<u>b) Liquidités</u>							
• Notion de liquidité générale	Actif circulant / D.C.T	1.30	3.10	0.56	0.71	0.36	0.53
• Notion de liquidité immédiate	V.D /D.C.T	0.006	1.86	0.004	0.05	0.02	0.15
• Notion de liquidité restreinte	V.D + V.R /D.C.T	0.29	2.04	0.14	0.26	0.11	0.40
<u>c)Ratio d'activité</u>							
• Personnel	Charges du personnel / V.A	0.50	0.56	0.67	0.55	0.56	0.57
• Impôt et taxes	Impôts et taxes / V.A	0.05	0.06	0.08	0.05	0.05	0.05
• Frais financière	Charges financière / V.A	0.02	0.32	-----	-----
• CAF Brut	C.A.F / V.A	0.37	0.28	0.28	0.29	0.29	0.31

d)Ratio de rentabilité							
• Ratio de rentabilité financier	Résulta net _____ / capitaux propres	0.53	0.05	0.05	0.018	0.03	0.09
• Ratio rentabilité économique nette	Résultat net / Actif	0.13	0.04	0.015	-0.006	0.009	0.14
• Rentabilité commercial	Résultat net _____ / C.A	0.09	0.05	0.01	-0.01	0.009	0.30
• effet de levier	Rentabilité financier-la rentabilité économique	0.39	0.16	0.04	0.19	0.021	-0.05
EQUILIBRE FINANCIER	Capitaux permanents/actif immobilisé	0.01	0.021	0.008	0.007	0.79	0.88
Liquidité générale	Actif circulant + disponibilité / detes à court terme	1.30	3.11	0.56	0.52	0.36	0.53
Autonomie financier	Capitaux propres _____ / D.L.M.T	82.38	38.43	66.78	68.89	80.31	102.30
Solvabilité financière	capitaux dettes _____ / Capitaux propres	2.85	3.52	2.80	2.81	2.17	1.54
évolution FR/activité	Fonds de roulement*360 _____ / chiffre d'affaire H.T	36	206	-80	-156	-80	-36

évolution du BFR /activité	B.F.R*360 _____	55	0	0	0	0	0
	chiffre d'affaire H.T						
Rentabilité financier	Résultat net _____	0.54	0.21	0.06	-0.03	0.03	0.10
	capitaux propres						
Délais clients	Clients+EAR+Escpte*360 _____	28	12	22	19	12	16
	ventes T.T.C						

5. Commentaires :

5.1. Equilibre financier

-Les fonds permanents couvrent largement la totalité des immobilisations nettes pour les années 2008 et 2009, les capitaux permanents (31/12/2011) 78% du total du bilan de cette date

-La société dispose d'une capacité d'endettement très forte : le volume important des dettes a moyen et a long terme (LMT) est largement inférieur aux fonds propres (FP/DLMT) =67%

-Le ratio de capacité de remboursement : démontre que la solvabilité de l'entreprise a long terme est sûre c'est à dire que l'entreprise est solvable peut honorer son engagement.

-Le fond de roulement FR : qui est la marge de sécurité (l'excédent de capitaux)

L'entreprise sur les deux premières années (2008-2009) son FR est positif (+) donc elle a un équilibre financier a long terme, elle dispose d'une marge de sécurité qui permet de financer une partie d'actif circulant.

Puis a partir de 2010 commence a enregistré un fond de roulement négatif (-) cela veut dire que l'entreprise ne parvient pas a financer ses immobilisations avec ses capitaux propres, ce qui provoque un $FR < 0$ durant les dernières années. Donc elle dispose d'une marge de sécurité consacrée pour financer son cycle d'exploitation.

En 2012 l'entreprise commence a redressé sa situation car le fond de roulement a augmenté, et cela est bénéfique pour l'entreprise en 2013 elle peut couvrir ces immobilisations par les capitaux permanents.

-Le besoin de fond de roulement BFR durant les deux premières (2008,2009) est positif > 0 Celui-ci exprime la non couverture totale des besoins cycliques par les ressources hors concours bancaires à court terme. L'écart peut être épongé par le FRN.

Les quatre autres périodes (2010, 31/08/11, 31/12/11, 2012) le BFR est négatif < 0 , cette situation représente un excédent de financement à court terme. En plus, de couvrir la totalité des besoins cycliques, l'entreprise n'est pas dans le besoin de concours extérieurs d'exploitation.

-Le rapprochement entre le BFR et le FR permet d'apprécier l'équilibre global au sein de l'entreprise. Cet équilibre va se traduire par la trésorerie au travers les cas suivants :

$FRN > BFR \Rightarrow T > 0$: Dans ce cas l'entreprise finance ses immobilisations et génère un excédent de ressources à plus d'un an, qui financera l'écart existant entre l'actif circulant et les dettes à court terme ;

$FRN < BFR \Rightarrow T < 0$: L'entreprise ne peut financer l'intégralité de son BFR par elle-même; il y'a donc recours aux concours bancaires à court terme (découvert).

5.2. Activité :

Nous remarquons que le chiffre d'affaire est en croissance : il a passé de 49 272 KDA en 2008 à 58 012 KDA en 2009 soit une évolution de 18%

Les autres soldes intermédiaires de gestion sont en constante évolution.

Le résultat net est appréciable mais faible, le ratio : Résultat net / Chiffre d'affaire était de 0,09% en 2008, il a passé à 0.05% en 2009 pour arriver à 0.03% à la l'année 2012. Cela du fait que les frais financiers ne se sont pas accrus.

La plus grande part de la valeur ajoutée est allouée essentiellement au frais du personnel. La part réservée à la CAF est importante elle aussi, mais connaît une baisse de 0.37% en 2008 jusqu'à 0.31% en 2012.

Le reste de la valeur ajoutée est affecté aux impôts et taxes ainsi qu'à l'IBS.

Pour la couverture du risque liquidatif, nous constatons que ce ratio est insuffisant il n'a même pas atteint la limite il est passé de 0.26 en 2008, à 0.31% en 2012 et 2011, que le seuil doit être supérieur à 20%. Ce ratio nous informe de la fragilité de la solvabilité de l'entreprise.

5.3. Rentabilité :

Le ratio de la rentabilité économique a pour objectif de déterminer la rentabilité de la totalité des capitaux engagés (Fonds propres et endettement), Elle a baissé de 0.13 % en 2008 à 0.04% en 2009.

Le ratio de la rentabilité financière s'intéresse seulement à la rentabilité des fonds propres, lui aussi est en évolution.

Nous constatons alors, un effet de massue pour les années 2008 et 2009 (dégradation de la rentabilité financière). Cet effet de massue n'est pas dangereux mais il faut rester prudent et suivre l'évolution pour L'année 2012.

La rentabilité commerciale quant à elle, connaît une évolution passant de 0.09% en 2008 à 0.3% en 2012.

6. Décision de la banque (voir l'annexe n°13-14)

La banque a accepté d'accorder le crédit. Même si que l'entreprise elle a un déséquilibre financier (son fond de roulement est négatif), la banque a donné une suite favorable pour les raisons suivante :

- L'entreprise a confié la totalité de son chiffre d'affaire a la BEA agence034 T.O;
- Les garanties proposées par l'entreprise sont intéressantes ;
- L'entreprise est solvable, et aussi par apport à la moralité du gérant de l'entreprise (il a respecte ses engagement au par avant)
- L'entreprise a un déséquilibre mais elle essaye à chaque fois de redresser sa situation.

Conclusion du chapitre :

EURL DECORS, fidele relation qui est domiciliée aux guichets de la banque depuis 2001, sollicite un concours pour la soutenir face aux besoins d'exploitation que connait son affaire.

Bénéficiant précédemment d'une autorisation de crédit de cautions administratives et fiscales d'un montant de 1000KDA, la relation souhaite avoir une autorisation pour une autre ligne de crédit : facilite de caisse a fin de couvrir ses besoins de trésorerie.

Concernant la mévente, le risque est signifiant, vu qu'il s'agit des produits de qualité réputés t trop demandes dur le marche d'une part, et l'importance des commandes contractées avec plusieurs chantiers et entreprises e construction pour la fourniture des différents produits d'autre part.

- Les garanties qui seront exigées pour la couverture de l engagement avec la banque de est e 4000KDA sont : Hypothèque d'un bien expertisé a 17 910 kda
- Nantissement des marches : 96 040 kda

DAM au profit de la banque et hauteur de son engagement.

Conclusion générale

Conclusion générale

A travers notre travail, nous avons présenté les différents concepts théoriques liés à la banque et aux entreprises en difficultés (diagnostic et redressement), en adoptant une méthodologie classique afin de répondre à notre problématique.

Ces concepts nous ont permis de conclure que , la difficulté d'une entreprise est la résultante de l'influence de différents facteurs internes ou externes à cette dernière, qui ne sont pas pris en compte au bon moment , ce qui cause le déclenchement et le développement du processus de sa dégradation ,d'où sa disparition .

La banque joue un rôle primordial dans le financement de l'économie et un rôle capital dans le redressement des entreprises en difficulté. En effet, l'objet de notre recherche est de déterminer la décision de la banque entre soutien et mise en faillite de l'entreprise en difficulté.

Le banquier examine les documents constitutifs du dossier de crédit, diagnostique les problèmes financiers de l'entreprise, préconise des remèdes de financement, suit l'évolution de sa santé financière, tout en appréciant et en maîtrisant les risques qui peuvent survenir à tout moment et remettre en cause le remboursement du crédit accordé.

Une fois les difficultés affichées, l'entreprise se voit recourir au diagnostic et au redressement pour trouver les solutions adéquates, le recours au traitement judiciaire reste la dernière alternative en cas d'échec de mesures entamés avec ses propres moyens. Cependant, certaines mesures préconisées par l'analyse pourront s'avérer douloureuses et ne recueillent pas l'unanimité quant à leur exécution. Des contestations pourront venir des partenaires de l'entreprise et mettant ainsi en échec le projet de redressement. L'adhésion de toutes les parties est une exigence à toute démarche de redressement.

Nous concluons en disant que le banquier, dans le cadre de son obligation de conseil, devra orienter le client vers le type de crédits répondant au mieux les besoins constatés. Afin de cerner ces besoins, le banquier devra connaître au mieux son client et lui dresser un diagnostic économique et financier. Le travail réalisé le renseignera, en outre, sur la possibilité ou non de faire bénéficier l'entreprise d'une aide financière, d'où l'introduction à la partie liée à l'analyse du risque crédit

Conclusion générale

Les deux hypothèses précédemment posées en introduction, à savoir la première qui dit que la participation de la banque au financement de l'entreprise dépend de sa situation financière, ainsi que la deuxième qui interpelle que la décision de financement d'une entreprise se base sur la moralité du sollicitateur sont alors confirmées.

C'est alors que les banques doivent être à la hauteur du rôle moteur qu'elles jouent en ayant un savoir-faire et une maîtrise globale des processus de gestion bancaire adapté aux normes internationales.

Bibliographie

I. Ouvrages

1. Altan P., Reprendre une entreprise en difficulté, Les éditions d'organisation 2000.
2. AURIAC. M, et al, Économie d'entreprise, paris, 2000
3. AVARE Phillipe et COILLE J-C, « L'analyse des états financiers », CNED, LYON, 2013.
4. BELKACEM Mohamed Karim, La banque face aux entreprises en difficulté, mémoire de fin de cycle BES, SIBF, Alger 2000.
5. BEN HALIMA, Ammour. Pratique des Techniques Bancaires avec référence à l'Algérie, Ed. Dahleb.1999
6. BOUYACOUB Farouk, l'Entreprise et le Financement Bancaire, Casbah édition, Alger, 2000,
7. BUISSART Chantale, « analyse financière », Foucher, 5^{ème} édition, France, 2011.
8. COLASSE Bernard, «l'analyse financière de l'entreprise», 5^{ème} édition, paris, 2008.
9. CRUCIFIX F, & DERNI A, « symptômes de défaillance et stratégie de redressement de l'entreprise », édition maxima, paris, 2003
10. DEGOS Jean-Guy, « Le diagnostic financier des entreprise », e-theque, France, 2003
11. DESCAMPS B.SOICHOT J, « économie et gestion de la banque »édition EMS .Paris, 2002.
12. FASCICULE, « La finance d'entreprise », CFPB, France, Mai 2001.
13. GRESSE C, « Les entreprises en difficulté », ECONOMICA, Paris, 1994.
14. GRESSE Carole, «Les entreprises en difficulté» , Edition Economica ,paris ,2003.
15. GRESSE.K, « Les entreprise en difficulté », Edition ECONOMICA, Paris, 2005.
16. HAMDI K, «Diagnostic et redressement d'entreprise», Éditions Es-Salem, 2012.
17. HAMDI K, « comment diagnostiquer et redresser les entreprises en difficultés », Edition Rissala, Alger, 2002.
18. KOEHL Jacky, les choix d'investissement». Edition Dunod, Paris, 1996.
19. LETHIELLEUX Laetitia, Management des entreprises en difficulté, Editions « Collection Business » ,2008.

Bibliographie

20. MATHIEU M., L'exploitant bancaire et le risque crédit, Ed. BANQUE EDITEUR, Paris, 1995.
21. PHILLIP P. & PIERRE S., L'entreprise en difficulté, Collection Delmas, 3ème édition, Dalloz 2002.
22. PHILIPPE Monnier, « les technique bancaires », Ed. DUNOD, paris, 2008.
23. PLAUCHU A, « Méthodologie du diagnostic d'entreprise », Edition L'.Harmattan, Paris, 2008.
24. ROUYER G, et CHOINEL « les banques » édition d'organisation .Paris, 1999.
25. SIMON J.C « les banques » édition la découverte. Paris ,1998
26. SYLVIE C, «gestion de la banque du diagnostic à la stratégie», Ed. DUNOD, Paris, 2006.
27. VERNIMEN. P, «entreprises en difficultés» 5^{ème} édition, Dalloz, Paris, 2002.

II. Mémoires

1. BOUBAKIR Chahinez, La banque et l'entreprise privée en difficulté, ESB, Alger 2011.
2. BELLIL Tarik, Diagnostic et redressement de l'entreprise en difficulté, DSEB, ESB, Alger 2004.
3. BELKACEM Mohamed Karim, La banque face aux entreprises en difficulté, mémoire de fin de cycle ESB, Alger 2000
4. QACI MALHA, « l'octroi de crédits aux entreprise », ESB, Alger, 2003.

III. Les textes et lois

- Le code civil ;
- La loi de finance complémentaire 2009
- La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit ;
- L'ordonnance 03-11 du 06 août 2003 relative à la monnaie et au crédit ;

Bibliographie

- L'instruction 74/94 du 29/11/1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.
 - l'article 238, du code de commerce 2013
 - les articles 240 et 241, du code de commerce de 2013
 - 242_263code des faillites et règlement judiciaire de 2013
 - 280_305code de commerce e 2013

IV. Web-graphie

- www.vernimen.net
- www.BEA.dz
- <http://www.algeriacorporategovernance.org/download/entreprise.PDF>
- <http://www.linternaute.com/dictionnaire/fr/definition/zoning>
- [http : //www.superva.com/Analyse+financi%C3%A8re+cours](http://www.superva.com/Analyse+financi%C3%A8re+cours)

Liste des figures

N°	Intitulé	Page
1	Les partenaires de la banque	12
2	Critères de classification de l'entreprise	12
3	L'état de santé financière de l'entreprise	14
4	Les relations de causes à effets c	28
5	méthodologie du diagnostic	68
6	Organisation du service crédit	85
7	Organigramme de la banque	87

Liste des tableaux

N°	Intitulé	Page
1	détection du maquillage des comptes	60
2	Ratios de la liquidité financière	65
3	Le mouvement d'affaires confié	89
4	Analyse des grandes masses du bilan condensé	91
5	Les tableaux des comptes de résultat	93
6	Indicateurs d'équilibre financier	94
7	Le calcul des ratios	95

Abréviations utilisées :

T.T.C :	Toutes taxes comprises
H.T :	Hors taxes
B.F.R:	Besoin de fond de roulement
F.R :	Fond de roulement
EURL :	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limité
D.L.M.T :	Dettes à long et a moyen terme
D.T.C	Dettes à court terme
C.A :	Chiffre d`affaire
V.A :	Valeurs ajouté
V.D:	Valeurs disponible
V.R :	Valeurs réalisable
CAF :	Capacité d`autofinancement
EAP:	Effets à paye
ESCPT	escompte
R.F :	Rentabilité financière
FDR :	Fonds de roulement

Introduction générale	05
Chapitre I : Notion d`entreprises en difficultés	10
Introduction du chapitre	10
Section 1 : les entreprises en difficultés	11
1. Généralité sur les entreprises.....	11
1.1. Définition d`une entreprise.....	11
1.2Partenaires de l`entreprise.....	11
1.3 Classification des entreprises.....	11
2. Définition d une entreprise en difficulté	13
Section2 : le processus de défaillance des entreprises	15
1. Niveaux de la défaillance des entreprises:.....	15
1.1 La défaillance économique.....	15
1.2 La défaillance financière.....	16
1.3La défaillance juridique.....	16
2. Les causes de difficultés.....	16
2.1. Les causes micro-économiques	17
2.1.1. Les causes stratégiques.....	17
2.1.2. Les causes relatives à la gestion.....	18
2.1.3. Les causes accidentelles.....	18
2.2. Les causes macro-économiques.....	18
2.2.1. Les conditions du crédit et le marché monétaire.....	18
2.2.2. Le flux de création d`entreprise.....	18
3. Aspect juridique de l`entreprise algérienne en difficulté.....	19
3.1. Position du droit algérien face aux entreprises en difficultés.....	19
3.2 Traitement judiciaire algérien.....	20
3.2.1. L`ouverture de la procédure de règlement judiciaire ou de faillite	21
3.2.1.1. Condition d`ouverture	21
3.2.1.2.. Effets de la procédure	22
3.2.1.3. Solution proposées	23
Section 3 : les caractéristiques des entreprises en difficultés et l`origine des difficultés.. 25	
1. Caractéristiques des entreprises en difficultés.....	25
1.1. L`âge.....	25

1.2. La forme juridique.....	25
1.3. La taille.....	25
2- constater les difficultés.....	26
2.1. Le processus de dégradation de la situation de l'entreprise.....	26
2.2. Le déséquilibre financier.....	27
2.3. Les procédures de rattrapage de l'équilibre financier.....	28
2.3.1. Diminution du besoin en fonds de roulement.....	28
2.3.2. L'augmentation du fonds de roulement net.....	28
2.3.3. Augmentation des financements à court terme.....	29
Conclusion du chapitre.....	30
Chapitre II : l relation banque-entreprise.....	32
Introduction du chapitre	32
Section 1 : le rôle du banquier	33
1. Le banquier intermédiaire financier	33
1.1. La collecte des ressources.....	33
1.2. La distribution des crédits.....	33
2. Le banquier conseillé.....	34
3. Le banquier gestionnaire de patrimoine.....	34
4. Le banquier preneur du risque.....	35
5. Avantages et inconvénients de la relation :.....	35
5.1. Les avantages de la relation de clientèle.....	35
5.2. Les inconvénients de la relation de clientèle.....	36
Section 2: Le banquier et l'octroi de crédit.....	37
1. Définition de crédit bancaire.....	37
1.2. Les type de crédits.....	37
1.2.1. Les crédits d'exploitation.....	37
1.2.1.1. Les crédits par caisse.....	38
1.2.1.2. Les crédits par signature.....	39
1.2.2. Les crédits d'investissements.....	40
1.2.2.1. crédit a moyen terme (CMT)	41
1.2.2.2. crédit a long terme (CLT).....	42

1.2.3. Crédit-bail (leasing).....	43
1.2.3.1. Formes principales du Crédit-bail	43
1.2.4. credit immobilier.....	43
Section 3: L'étude des risques et les moyens de prévention.....	44
1. Les risques liés à une opération de crédit.....	44
1.1. Le risque de non remboursement.....	44
1.2. Risque d'immobilisation.....	44
1.3. Risque de taux d'intérêt.....	45
1.4. Risque de change	45
1.5- Le risque de solvabilité.....	45
1.6. Le risque de liquidité.....	46
1.7. Le risque du marché.....	46
1.8. Le risque opérationnel	46
1.9. Le risque pays.....	46
2. les moyens de prévention des risques de crédit.....	47
2.1. L'application des règles prudentielles.....	47
2.1.1 Le ratio de division des risques.....	48
2.1.2 Le ratio de couverture des risques.....	48
3. Le recueil des garanties.....	49
3.1. Les garanties réelles.....	49
3.1.1. L'hypothèque.....	49
3.1.2. Le nantissement.....	50
3.2. Les Garanties Personnelles.....	50

3.2.1 Le cautionnement.....	51
3.2.1.2. Le cautionnement solidaire.....	51
3.2.1.1. Le cautionnement simple.....	51
3.2.2L`aval.....	51
Conclusion du chapitre	53
Chapitre III : Diagnostique et redressement es entreprises en difficultés.....	55
Introduction du chapitre.....	55
Section1 : Le diagnostic de l entreprise.....	56
1. Définition et objectifs.....	56
2.Préparation du diagnostic.....	56
2.1. Connaitre l`entreprise.....	56
2.2. La collecte de l`information.....	56
3. la démarche du diagnostic.....	57
3.1. Le diagnostic financier de l entreprise.....	58
3.1.1. Les préalables du diagnostic financier.....	59
3.1.2. L`analyse financière par les ratios.....	61
3.1.2.1. La structure financière.....	61
3.1.2.2. La rentabilité d`exploitation.....	61
3.1.2.3. Liquidité financière.....	63
3.2. Le diagnostique fonctionnel.....	66
3.2.1. Le diagnostic commercial.....	66
3.2.2.Le diagnostic des approvisionnements.....	66
3.2.3. Le diagnostic technique.....	67
3.2.4. Le diagnostic social.....	67
3.3.Le diagnostique stratégique.....	67
Section 2 : Le redressement d`une entreprise en difficulté.....	68
1. Les éléments lies au processus de redressement.....	68

1.1. Les conditions du redressement.....	68
1.1.1. Décision de redressement.....	69
1.1.2. La viabilité économique.....	69
1.2. Conditions de réussite du plan de redressement.....	70
1.2.1. La cohérence	70
1.2.2. La faisabilité.....	70
1.2.3. La planification.....	70
1.2.4. La durabilité	70
1.2.5. Le suivi.....	70
3. Les étapes du redressement.....	71
1.4. Les causes d'échecs des plans de redressement.....	71
2. Le plan de redressement.....	72
2.1 Le plan financier.....	72
2.2. Le plan commercial.....	73
2.3. Le plan technique et production (le plan industriel).....	75
2.4. Le plan organisationnel et administratif.....	75
2.5. Le Plan social	76
Section3 - le rôle de la banque dans le redressement des entreprises en difficulté.....	77
Conclusion du chapitre	80
Chapitre IV : L'étude d'un cas pratique d'un dossier de crédit d'exploitation.....	82
Introduction du chapitre.....	82
Section 1 : Présentation de l'agence d'accueil.....	83
1. Historique de la BEA.....	83
2. Organisation générale de la BEA.....	84
3. Présentation de l'agence d'accueil	84
4. place et rôle du service crédit au niveau de l'agence BEA 034	85
4.1. Organisation du service crédit au niveau de la BEA.....	85
5. Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit.....	86
Section 2: L'étude du de dossier d'un crédit d'exploitation	88

1. demande et objet du crédit	88
1.1. La Constitution Du Dossier De Crédit.....	88
2. L'identification du demandeur de crédit	89
2.1. Présentation de l'entreprise.....	89
2.2. Historique de la relation.....	89
2.3. Le mouvement d'affaires confié.....	89
Section 3: analyse financière de l'entreprise.....	90
1. Analyse des grandes masses du bilan condensé.....	91
2. Les tableaux des comptes de résultat	93
3. Indicateurs d'équilibre financier	94
4. Le calcul des ratios.....	95
5. commentaires.....	98
5.1. Équilibre financier.....	98
5.2. Activité	99
5.3. Rentabilité	98
6. Décision de la banque.....	100
Conclusion du chapitre	101
Conclusion générale.....	103
Bibliographie	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Annexe	