

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou  
Faculté des Sciences Economiques Commerciales et de Gestion  
Département des Sciences Financières et Comptabilité



## **Mémoire de fin de cycle**

**En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Financières et Comptabilité**

**Option : Finance d'Entreprise**

**Thème :**

**Etude du risque client sur la rentabilité des entreprises**

**Cas : NAFTAL**

**District Tizi-Ouzou**

**Présenté par :**

M<sup>r</sup> AMZIANE Rafik.

**Dirigé par :**

M<sup>me</sup> KOUDACHE Lynda.

**Responsable de stage :**

M<sup>r</sup> AISSAT Boualam

**Membre du jury :**

Président : M<sup>me</sup> GUERMAH Hayet, MAA UMMTO.

Examinatrice : M<sup>me</sup> LIMANI Ratiba, MAA UMMTO.

Encadrante : M<sup>me</sup> KOUDACHE Lynda, MAA UMMTO.

**Soutenu le 17 / 09 / 2024**

**Promotion 2024**



# *Remerciements*

Mon remerciement s'adresse d'abord à notre créateur, le tout puissant qui m'a donné le courage, la patience, et de volonté pour finir ce travail.

Je tiens à remercier notre chef de spécialité Mme KOUDACHE Lynda, qui est ma promotrice, d'avoir accepté de m'encadrer, son aide sans réserve, et ses conseils qu'elle m'a donnés tout au long de ce travail.

Mon remerciement s'adresse également aux membres du jury pour leur aimable acceptation d'évaluer ce travail et de participer à notre soutenance.

Ma reconnaissance va à l'ensemble du personnel de NAFTAL, particulièrement MR AISSAT pour le temps qu'il nous a consacré tout au long de mon stage.

Enfin, je tiens à exprimer ma profonde gratitude à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail, en particulier à mes amis et camarades. Je souhaite également remercier tous se qui ont apporté leur soutien.

# *Dédicaces*

À la mémoire de ma mère et de mon père, qui ont quitté ce monde trop tôt ;

À ma mère, dont la douceur, la force et le courage ont toujours été une source d'inspiration inépuisable, tu as été mon refuge et ma lumière, ton absence laisse un vide immense. Je te dédie ce travail en espérant qu'il soit à la hauteur de tous les sacrifices que tu as consentis pour moi.

À mon père, ton absence est ressentie chaque jour, mais ton exemple continue de me guider.

Ce mémoire est le fruit de ton héritage, de ta sagesse et de ton amour inconditionnel.

À mes frères HAKIM, TARIK, RABAH, YUCEF, FARID et particulièrement SAMIR et mes deux sœurs FATMA et TASSADIT pour leur soutien indéfectible, leur présence réconfortante, et l'amour fraternel qui m'a donné la force d'avancer, ce mémoire est aussi le vôtre car sans vous rien de tout cela n'aurait été possible.

À mes amis, qui m'ont offert leur soutien, leur amitié sincère et leurs encouragements tout au long de ce parcours.

À moi et à vous tous, je dédie humblement ce modeste travail avec tout mon amour et ma gratitude éternelle.

# **Liste des abréviations**

## Liste des abréviations

<b>Abréviation</b>	<b>Intitulé</b>
<b>BFR</b>	Besoin en Fonds de Roulement
<b>BFRE</b>	Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation
<b>BFRHE</b>	Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation
<b>CA</b>	Chiffre d'Affaires
<b>CAF</b>	Capacité d'Auto Financement
<b>DCT</b>	Dettes à Court Terme
<b>DLMT</b>	Dette à Long et à Moyen Terme
<b>DZD</b>	Dinar Algérien
<b>ERDP</b>	Entreprise Nationale de Transport et de Commercialisation des Hydrocarbures
<b>EURL</b>	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limité
<b>FP</b>	Fonds Propres
<b>FR</b>	Fonds de Roulement
<b>FRNG</b>	Fonds de Roulement Net Globale
<b>FRS</b>	Fournisseurs
<b>RE</b>	Rentabilité Economique
<b>RF</b>	Rentabilité Financière
<b>SA</b>	Sociétés Anonymes
<b>SARL</b>	Sociétés à Responsabilité Limité
<b>SPA</b>	Sociétés Par Actions
<b>SVCD</b>	Service et Vente de Consommables et Dérivers
<b>SWOT</b>	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
<b>TCR</b>	Tableau du Compte de Résultat
<b>TN</b>	Trésorerie Nette
<b>TP</b>	Trésorerie Passif
<b>VD</b>	Valeurs Disponibles
<b>VE</b>	Valeurs d'Exploitations
<b>VI</b>	Valeurs Immobilisés
<b>VR</b>	Valeurs Réalisables

# **Listes des figures et des tableaux**

## Liste des figures

Figure 1: Les parties prenantes de l'entreprise .....	7
Figure 2: Présentation d'un bilan économique.....	26
Figure 3: Les différents risques au sein d'une entreprise.....	30
Figure 4: Organigramme du district commercialisation Oued Aissi .....	50
Figure 5: Organigramme du département finance et comptabilité.....	51
Figure 6: présentation graphique d'actif des bilans financière en grande masse .....	63
Figure 7: présentation graphique de passif des bilans financiers en grande masse .....	64
Figure 8: Evaluation du FRNG durant la période d'étude 2021/2022/2023 .....	66
Figure 9: Evaluation du BFR durant la période d'étude 2021/2022/2023 .....	68
Figure 10: Evaluation du TN durant la période d'étude 2021/2022/2023 .....	70

## Liste des tableaux

Tableau 1: Bilan de l'année 2021.....	57
Tableau 2: BILAN 2022 .....	58
Tableau 3: BILAN 2023 .....	59
Tableau 4: Actifs des bilans des années 2021, 2022, et 2023.....	60
Tableau 5: Passif des bilans des années 2021, 2022, et 2023.....	61
Tableau 6: Bilan en grande masse de l'année 2021 .....	61
Tableau 7: Bilan en grande masse de l'année 2022 .....	62
Tableau 8: Bilan de grande masse de l'année 2023 .....	62
Tableau 9: Actif des bilans en grande masse des années 2021, 2022, et 2023 .....	62
Tableau 10: Passif des bilans grands masse des années 2021/2022/2023 .....	64
Tableau 11: Détermination de fond de roulement net global par haut de bilan.....	66
Tableau 12: Détermination de fond de roulement net global par le bas du bilan .....	66
Tableau 13: Détermination des besoins en fond de roulement.....	68
Tableau 14: Calcul de la TN à partir de la trésorerie active et passive des années 2021, 2022 et 2023 .....	69
Tableau 15: Calcul de la TN à partir du FRNG et BFR des années 2021, 2022 et 2023 .....	69
Tableau 16: Compte de résultat des années 2021, 2022, 2023 .....	71
Tableau 17: Calcul de ratios de l'actif.....	73
Tableau 18: Calcul ratio de rentabilité économique.....	73
Tableau 19: Calcul ratio de rentabilité financière.....	74
Tableau 20: calcul des ratios de liquidités.....	74
Tableau 21: Calcul ratio d'autonomie financière .....	75
Tableau 22: Calcul de ratio de solvabilité .....	76
Tableau 23: Calcul de ratio des immobilisations.....	76
Tableau 24: Calcul de ratio de financement propre.....	77

# **Listes des annexes**

## Liste des annexes

<b>Annexe 1</b> .....	94
<b>Annexe 2</b> .....	95
<b>Annexe 3</b> .....	96
<b>Annexe 4</b> .....	97
<b>Annexe 5</b> .....	98
<b>Annexe 6</b> .....	99
<b>Annexe 7</b> .....	100
<b>Annexe 8</b> .....	101
<b>Annexe 9</b> .....	102
<b>Annexe 10</b> .....	103
<b>Annexe 11</b> .....	104
<b>Annexe 12</b> .....	105
<b>Annexe 13</b> .....	106
<b>Annexe 14</b> .....	107
<b>Annexe 15</b> .....	108

# **Sommaire**

LISTE DES ABREVIATIONS .....	
LISTE DES FIGURES .....	
LISTE DES TABLEAUX .....	
LISTE DES ANNEXES .....	
INTRODUCTION GÉNÉRALE .....	1
<b>CHAPITRE I : GENERALITES ET CONCEPTS DE BASES SUR L'ENTREPRISE ET SA RENTABILITE .....</b>	<b>5</b>
INTRODUCTION .....	5
SECTION 01 : APPROCHE GLOBALE SUR L'ENTREPRISE .....	5
SECTION 02 : OUTILS D'ANALYSE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE .....	13
SECTION 03 : MESURE DE LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE .....	24
CONCLUSION .....	29
<b>CHAPITRE II : ANALYSE DU RISQUE CLIENT AU SEIN D'UNE ENTREPRISE .....</b>	<b>30</b>
INTRODUCTION .....	30
SECTION 01 : LES DIFFERENTS RISQUES AU SEIN D'UNE ENTREPRISE .....	30
SECTION 02 : EVALUATION DU RISQUE CLIENT D'UNE ENTREPRISE ET SA COUVERTURE. ....	34
SECTION 03 : ENJEUX DU RISQUE CLIENT SUR LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE.....	43
CONCLUSION .....	47
<b>CHAPITRE III : ETUDE DE LA GESTION DU RISQUE CLIENT AU SEIN DE NAFTAL DISTRICT TIZI-OUZOU.....</b>	<b>49</b>
INTRODUCTION .....	49
SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL NAFTAL DISTRICT TIZI-OUZOU .....	49
SECTION 02 : ANALYSE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE NAFTAL DISTRICT TIZI-OUZOU.....	56
SECTION 03 : IMPACT DU RISQUE CLIENT SUR LA RENTABILITE DE NAFTAL DISTRICT TIZI-OUZOU .....	81
CONCLUSION .....	85
CONCLUSION GÉNÉRALE .....	88
BIBLIOGRAPHIE .....	90
ANNEXES .....	93
TABLE DES MATIERES .....	95

# **Introduction générale**

## Introduction générale

L'entreprise est un agent économique qui participe à la vie sociale et politique du pays ; les économistes définissent l'entreprise comme une unité économique dotée d'une autonomie juridique qui utilise des facteurs de production et des produits intermédiaires afin de produire des biens et des services vendus sur un marché. Cette dernière se doit de respecter toutes les lois et réglementations pertinentes et de gérer efficacement les risques financiers, légaux et opérationnels. Une bonne gestion économique permet aux entreprises d'identifier, d'analyser, et de gérer les risques économiques, assurant une meilleure stabilité.

Dans un monde économique en constante évolution et dominé par une forte concurrence, les entreprises sont confrontées à un défi de taille : prendre les bonnes décisions au bon moment. Pour y parvenir, l'information et son traitement deviennent des éléments clés de leur réussite. L'information financière est donc un outil indispensable pour les entreprises, elle leur permet de prendre des décisions stratégiques éclairées, d'améliorer leur performance et d'atteindre leurs objectifs de croissance.

Cette information financière est atteinte à travers l'analyse financière, l'analyse financière est un ensemble de technique d'analyse des documents comptables qui doivent permettre aux praticiens de faire un diagnostic sur la santé financière de l'entreprise pour avancer un pronostic sur son évolution, afin de rechercher l'équilibre financier et mesurer la rentabilité de l'entreprise votre même pour proposer des remèdes au cas où cela apparaîtrait n nécessaire.

Pour Milton Friedman la responsabilité sociale des entreprises est d'augmenter leurs profits. La rentabilité est une notion essentielle à laquelle chaque acteur de l'entreprise (actionnaire, employé, chef d'entreprise...) s'intéresse. Elle occupe une place prépondérante dans l'activité de l'entreprise : c'est la finalité même de cette dernière et l'indicateur le plus essentiel de son efficacité. Elle est ni plus ni moins son moyen de survie et de développement.

L'analyse financière examine donc la santé financière des entreprises. Elle permet d'évaluer leur performance économique, financière et commerciale en décortiquant leurs états financiers et leurs résultats d'exploitation. Cet examen approfondi est crucial pour identifier avec précision les points forts et les points faibles de l'entreprise. Il permet de mesurer sa croissance, sa rentabilité, les risques auxquels elle est confrontée et les opportunités de développement qui s'offrent à elle. De plus, il offre un comparatif précieux avec les performances des

principaux concurrents, permettant à l'entreprise de se situer dans son environnement concurrentiel. Ainsi, l'analyse financière s'intéresse également à la solvabilité et à la liquidité de l'entreprise, et ce à travers des ratios financiers clés comme le ratio de liquidité, le ratio d'endettement ou encore le ratio de couverture des intérêts, elle fournit des informations précieuses sur la capacité de l'entreprise à honorer ses dettes à court et à long terme.

Le risque et la rentabilité sont fortement liés. Plus l'investisseur prend du risque, plus il exige de la rentabilité. Un investissement sans risque est moins rémunéré ou moins rentable qu'un investissement risqué. Ainsi le risque clients de l'entreprise fait référence au risque que les clients de l'entreprise ne paient pas leurs factures à temps ou ne paient pas du tout. Cela peut avoir un impact négatif sur la trésorerie de l'entreprise et sur sa rentabilité. Pour gérer ce risque, les entreprises peuvent mettre en place des politiques de crédit strictes, effectuer des vérifications de solvabilité des clients, établir des limites de crédit et surveiller de près les comptes clients.

Ce travail vise à analyser l'impact du risque client sur la rentabilité de l'entreprise NAFTAL à Tizi-Ouzou. Il s'agit d'une étude approfondie des différentes typologies de risques clients auxquels l'entreprise est confrontée, de leurs impacts financiers potentiels et des stratégies mises en œuvre pour les gérer et les minimiser.

Le risque client représente un facteur important de dégradation de la rentabilité des entreprises, notamment dans le secteur des hydrocarbures où les créances clients peuvent être importantes et les délais de paiement longs. Du plus du fait que le secteur des hydrocarbures est caractérisé par un contexte réglementaire et concurrentiel complexe, ce qui accentue les risques liés à la gestion du crédit client.

La problématique qui se pose est donc : **Comment le risque client affecte-t-il la rentabilité de l'entreprise NAFTAL à Tizi-Ouzou ?**

Pour répondre à cette problématique, plusieurs hypothèses de recherche peuvent être formulées notamment :

**H1** : Le niveau de risque client de NAFTAL est significatif et a un impact négatif sur sa rentabilité.

**H2** : La mise en œuvre de stratégies de gestion du risque client efficaces permet de réduire l'impact négatif du risque client sur la rentabilité de l'entreprise.

La méthodologie de recherche s'articulera autour de plusieurs étapes, en commençant par une **Collecte de données** : primaires : à travers Interviews avec des responsables de NAFTAL impliqués dans la gestion du crédit client, analyse d'enquêtes clients...etc ; secondaires : à travers les rapports financiers de NAFTAL, données statistiques sur le secteur des hydrocarbures en Algérie...etc. Puis une **analyse** : quantitative : à travers le calcul d'indicateurs clés du risque client (défaillance client, délai de paiement moyen, etc.), analyse de corrélation entre le risque client et la rentabilité. Et qualitative à travers l'analyse du contenu des entretiens et des enquêtes clients, identification des facteurs de risque client spécifiques à NAFTAL, évaluation des stratégies de gestion du risque client mises en œuvre.

Notre travail se subdivise donc en trois chapitre dont chacun comporte trois sections, le premier chapitre porte sur des généralités de bases concernant et les outils 'analyse utilisé pour la mesure de la rentabilité, le deuxième mettra en évidence les différentes méthodes et techniques d'évaluation du risque client ainsi que la rentabilité au sien d'une entreprise, le chapitre trois sera une étude de cas au sien de NAFTAL en mettant en évidence l'impact du risque client sur sa rentabilité.

# **Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité**

## **Chapitre I : Généralités et concepts de bases de l'entreprise et sa rentabilité**

### **Introduction**

L'entreprise est au cœur de l'économie, reconnu comme une entité qui met en relation les différents agents économiques tout en manifestant l'ensemble des ressources nécessaires afin d'assurer son activité dans le but de générer un profit et d'assurer sa rentabilité. Ce chapitre permet donc de se familiariser avec ce concept à travers l'approche globale de l'entreprise et ses outils d'analyse financière qui lui permettent de mesurer sa rentabilité.

### **Section 01 : Approche globale sur l'entreprise**

Par approche globale on désigne une vue d'ensemble de l'entreprise et son environnement, ainsi cette section nous éclairera à ce sujet.

#### **1. Définitions de l'entreprise**

L'entreprise est une organisation de production composée dans son fonctionnement interne de managers et de salariés ; elle est en relation principalement avec les détenteurs de capitaux, les fournisseurs, les distributeurs et surtout les clients consommateurs.<sup>1</sup>

L'entreprise comme tout concept a connu une évolution ne serait-ce qu'à travers sa définitions, c'est alors qu'on peut retenir les définitions suivantes :

##### **1.1. Evolution de l'entreprise**

Depuis les années 1970, la notion d'entreprise a évolué et ce dû à la globalisation financière des marchés. À cette époque, l'entreprise était souvent perçue comme une « boîte noire ». En effet, la théorie économique néoclassique se concentrait principalement sur l'étude des marchés et des mécanismes de prix, sans accorder une attention particulière aux processus internes de l'entreprise. Dans ce cadre, la firme était vue de manière simpliste, se résumant à la quantité de ressources qui y entre (inputs tels que le capital, le travail et les matières premières) et la quantité de biens qui en sort (outputs, directement vendus sur le marché).<sup>2</sup>

Après cela l'entreprise fut considérée comme un organisme, elle n'est donc plus simplement perçue comme une « boîte noire », mais reconnue comme une structure sociale, évoluant en

---

<sup>1</sup> FEIGELES.A ; « *qu'est-ce que l'entreprise ?* » ; Edition Librinova ; Paris ; 2022 ; P8

<sup>2</sup> Disponible sur <https://ses.ens-lyon.fr/articles/les-theories-de-la-firme-137664> (consulté le 07/07/2024 à 17:05)

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

une véritable organisation. Ce terme désigne un ensemble de personnes réunies dans le but d'atteindre des objectifs spécifiques. Pour coordonner les tâches et le travail des individus, il est nécessaire de mettre en place des structures, des procédures, ainsi que des systèmes de communication et de contrôle efficaces.<sup>3</sup>

D'un point de vue systémique, l'entreprise Selon l'approche systémique, l'entreprise est un système constitué d'éléments en interaction permanente, organisé et ouvert sur son environnement, auquel elle doit constamment s'adapter pour assurer sa survie. En tant que système ouvert, l'entreprise doit identifier et gérer les menaces externes tout en saisissant les opportunités offertes par son environnement. Michel Kalika décrit l'entreprise comme un système prenant en compte les interrelations entre ses composants internes et les interactions avec son environnement externe. Il identifie quatre composants essentiels de ce système<sup>4</sup> :

- Un système technique chargé de la transformation des inputs en biens et services.
- Un système psychosociologique qui considère les membres de l'entreprise, à la fois comme individus dotés d'une psychologie propre et comme acteurs disposant d'un pouvoir organisationnel.
- Un système de gestion.
- Une structure organisationnelle visant à garantir la stabilité et l'unité de l'entreprise.

## 1.2.Objectifs et rôle de l'entreprise

Principalement on peut distinguer deux rôles à savoir, le rôle économique et le rôle sociale.

D'un point de vue économique, l'entreprise est dite unité de production de biens et de services à travers des combinaisons optimales des différents facteurs nécessaires afin d'atteindre l'efficacité maximale pour minimiser les coûts et de réaliser des profits, elle est aussi dite unité de répartition des richesses créées qui est la valeur ajoutée qui sert à rémunérer l'ensemble des agents économiques ayant participé à l'activité de production de l'entreprise à hauteur de la participation de chaque agent.<sup>5</sup>

D'un point de vue sociale, on peut dire que l'entreprise joue un double rôle. D'une part, elle est une source de progrès technique influençant la vie des êtres humains et s'engage dans la lutte contre l'exclusion sociale en participant à des initiatives d'intérêt national telles que le

---

<sup>3</sup> BEITONE.A, RODRIGUES.C, ABEILLE-BECKER.C ; « *Économie, sociologie et histoire du monde contemporain* » ;Edition Armand Colin ; Paris ; 2013 ; P98

<sup>4</sup> Idem

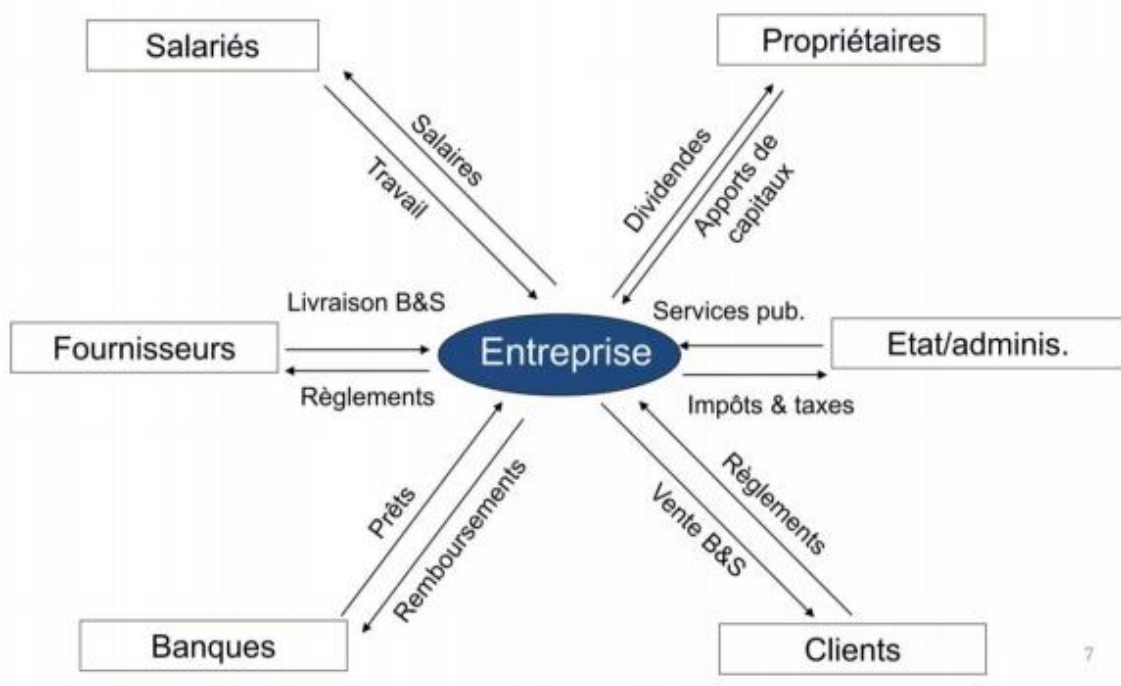
<sup>5</sup> DURAND.T ; « *Management d'entreprise 360°* » ; Edition Dunod ; Paris ; 2020 ; 28

## Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

financement d'associations, la construction d'écoles, l'aide aux familles nécessiteuses, les forages de puits et l'ouverture de pistes dans des régions isolées. D'autre part, l'entreprise contribue de manière significative à l'éducation en offrant des formations professionnelles, des promotions, et en accueillant des stagiaires. Elle organise également des visites d'écoliers et des parrainages. De plus, l'entreprise soutient des activités de sponsoring pour des clubs sportifs, des événements scientifiques, des festivals, et autres initiatives sociales, tout en aidant les associations locales.<sup>6</sup>

### 2. Les parties prenantes de l'entreprise

Figure 1: Les parties prenantes de l'entreprise



Source : Disponible sur <https://fr.slideshare.net/slideshow/compta-analytique-pr-kaoutar-el-menzhi-tlchargeable-sur-wwwcoursdefsjescom/138042497#7> (consulté le 08/07/2024 à

16 :43)

Comme le représente le schéma précédent l'entreprise est en relations avec différentes parties prenantes à savoir interne (Salariés, Propriétaires) et externe (Fournisseurs, Banques, Etat, Client)

<sup>6</sup> EL CATI.N ; « *Initiation à l'entreprise* » ; École Nationale Supérieure d'Art et Métiers, Université Hassan II – Casablanca, CLASSE API2 ; P 26.

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

## 2.1. Parties prenantes internes

Sont directement impliqués dans les opérations de l'entreprise par des relations formelles ou contractuelles. Elles jouent un rôle crucial dans le fonctionnement quotidien et la réalisation des objectifs de l'entreprise. <sup>7</sup>

### 2.1.1. Salariés

Ils constituent la main-d'œuvre de l'entreprise et contribuent directement à sa production et son fonctionnement. Ils ont un intérêt dans la performance et la pérennité de l'entreprise, qui conditionne leur emploi et leur rémunération.

### 2.1.2. Propriétaires

Peuvent être dirigeants qui assurent la gouvernance de l'entreprise au quotidien, ils prennent les décisions stratégiques et opérationnelles qui orientent l'activité de l'entreprise. Leur objectif est généralement d'assurer la rentabilité et la croissance de l'entreprise.

Les actionnaires eux détiennent le capital de l'entreprise et en sont les propriétaires. Leur intérêt principal est la maximisation de la valeur de leur investissement.

## 2.2. Parties prenantes externes

N'appartiennent pas directement à l'entreprise mais sont affectés par ses activités ou qui peuvent influencer ses opérations. <sup>8</sup>

### 2.2.1. Fournisseurs

Ils approvisionnent l'entreprise en matières premières, produits intermédiaires, équipements, etc. Leur objectif est d'entretenir une relation durable et rentable avec l'entreprise afin de garantir la continuité des opérations et la qualité des produits finaux.

### 2.2.2. Banque

Les institutions financières qui fournissent des services bancaires, des prêts, des facilités de crédit et d'autres services financiers à l'entreprise. Les banques jouent un rôle clé dans le financement des activités de l'entreprise et dans la gestion de ses besoins en liquidités.

### 2.2.3. Etat

Les Pouvoirs Publiques sont des entités gouvernementales qui imposent des réglementations, collectent des impôts et fournissent des services publics. L'État encadre donc

---

<sup>7</sup> MOR.A ; « *La gouvernance comme un mode de gestion dans les PME Algériennes* » ; Mémoire Pour l'obtention du diplôme de Magistère Spécialité : Management des entreprises Option : Stratégie, Université d'Oran 2 Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion Ecole Doctorale d'Economie et de Management ; 2016 ;P 46

<sup>8</sup> Idem

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

l'activité de l'entrepris en tant que régulateur, facilitateur de l'infrastructure et parfois même en tant que client.

## 2.2.4. Client

Les clients ou utilisateurs finaux des produits ou services de l'entreprise, dont la satisfaction et la fidélité sont essentielles pour la pérennité de l'entreprise. De là, la prise en compte de leurs attentes est essentielle car leur consommation peut remettre en cause sa viabilité économique.

Tout de même l'environnement est une partie prenante essentielle car les entreprises doivent souvent se conformer à des régulations environnementales et répondre aux préoccupations écologiques.

## 3. Les types d'entreprise

Les types d'entreprises peuvent être reparties selon différents critères, que ce soit le critère : juridique, origine des capitaux, sectoriel et dimensionnel.

### 3.1.Critère juridique

C'est une classification basée sur le statut légal de l'entreprise ; on cite donc l'entreprise individuelle et l'entreprise sociétaire.

#### 3.1.1. L'entreprise Individuelle

C'est une structure juridique distincte des sociétés, caractérisée par la gestion et la propriété uniques d'une personne physique. Le patrimoine de l'entreprise est fusionné avec celui de l'entrepreneur, ce qui signifie que les actifs personnels et professionnels ne sont pas séparés.<sup>9</sup>

##### 3.1.1.1.Entreprise unipersonnelle à responsabilité limité (EURL)

Face aux limites de l'entreprise individuelle, dont les principales limites incluent un risque patrimonial élevé, engageant les biens personnels en cas de dettes, et une pérennité incertaine à la mort de l'entrepreneur. Pour pallier ces risques, l'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) offre une alternative en séparant les patrimoines personnel et professionnel.<sup>10</sup>

#### 3.1.2. L'entreprise Sociétaire

La société est un acte commercial et un accord formalisé entre deux ou plusieurs personnes qui décident de mettre en commun leurs biens ou leurs compétences pour mener une activité économique. L'objectif principal est de générer des profits ou de réaliser des économies en

---

<sup>9</sup> Chambre des Métiers et de l'Artisanat de La Réunion, « *L'entreprise individuelle et l'EURL : caractéristiques et différences.* » ; P1

<sup>10</sup> Idem

## **Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité**

mutualisant leurs ressources et efforts.<sup>11</sup> On distingue alors des sociétés de personnes et des sociétés de capitaux.

### **3.1.2.1. Sociétés de Personnes**

Ce sont des sociétés où les associés ont une responsabilité illimitée et solidaire envers les dettes de la société, et les parts sociales ne peuvent pas être cédées librement. On trouve deux types de sociétés : la société en nom collectif et la société en commandite simple<sup>12</sup>

#### **A. La Société en Nom Collectif**

Tous les associés sont responsables solidairement des dettes de la société. Cela signifie que chaque associé peut être tenu de payer la totalité des dettes de la société.

#### **B. La Société en Commandite Simple**

Il existe deux types d'associés : les associés commanditaires et les associés commandités. Les associés commanditaires ont une responsabilité limitée à leur apport dans la société, tandis que les associés commandités sont responsables solidairement des dettes de la société.

### **3.1.2.2. Sociétés de Capitaux**

Ce sont des sociétés où la responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur contribution financière initiale. Ce type de structure est courant pour les entreprises de taille moyenne à grande échelle, telles que les sociétés anonymes (SA) ou les sociétés par actions simplifiées (SPA), ou encore les sociétés à responsabilité limitée (SARL) qui permettent de réunir des fonds importants en faisant appel à des investisseurs.<sup>13</sup>

#### **A. Société Anonyme**

La société anonyme repose sur des apports financiers où les actionnaires restent anonymes, assurant ainsi la pérennité de l'entreprise même en cas de décès d'un actionnaire. Les avoirs des actionnaires et de l'entreprise sont distincts. Une SA doit avoir au moins sept actionnaires et son capital est divisé en actions. Chaque action est un titre de propriété pouvant être acheté et vendu librement, représentant une partie de la propriété de l'entreprise.

#### **B. Société Par Actions**

L'une des formes les plus courantes de sociétés où les parts prennent la forme d'actions, elle offre plusieurs avantages, notamment la possibilité de faire appel public à l'épargne, une gestion plus flexible, et une responsabilité limitée des actionnaires.

---

<sup>11</sup> Bureau d'études et de formation en économie et commerce (BEFEC) « *Lexique des termes juridiques* », P25

<sup>12</sup> GALLEGO.V, MOUETTE.J, REYSZ.J ; « *Initiation à la gestion des entreprises* » ; Presses universitaires de Grenoble ; 2020 ; P7

<sup>13</sup> Idem

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

## C. SARL

Elle combine des caractéristiques des sociétés de personnes et des sociétés de capitaux, et repose sur des relations basées sur la confiance entre les associés, ainsi son capital est divisé en parts sociales, qui peuvent être des personnes physiques ou morales. Les associés d'une SARL ne sont généralement pas responsables des dettes de la société au-delà de leurs apports initiaux.

### 3.2. Selon l'origine des capitaux

Lorsqu'on classe les entreprises selon l'origine et la propriété des capitaux, on distingue généralement trois types principaux : les entreprises privées, les entreprises publiques et les coopératives ou mutuelles.<sup>14</sup>

#### 3.2.1. Privé

Ces entreprises sont détenues et gérées par des particuliers ou des actionnaires privés qui ont investi des capitaux dans l'entité. Les décisions et la gestion de l'entreprise sont généralement prises par des individus ou des groupes privés, sans intervention directe de l'État. Les entreprises privées fonctionnent souvent dans un but lucratif et visent à maximiser les bénéfices pour leurs actionnaires.

#### 3.2.2. Publiques

Ces entreprises sont détenues et contrôlées par l'État ou par des entités publiques telles que des collectivités locales. Ces entreprises sont souvent des monopoles ou des acteurs importants dans des secteurs stratégiques tels que les télécommunications, l'énergie ou les transports. Les objectifs des entreprises publiques peuvent être orientés vers des priorités d'intérêt général plutôt que vers la rentabilité financière maximale.

#### 3.2.3. Coopératives et mutuelles

Ces entreprises sont détenues et gérées collectivement par un groupe de personnes ayant un intérêt commun, telles que des agriculteurs, des salariés ou des consommateurs. Les membres de la coopérative ont souvent des droits de vote égaux et participent à la prise de décision démocratique au sein de l'entreprise. Les coopératives visent souvent à satisfaire les besoins de leurs membres plutôt qu'à générer des profits pour des actionnaires externes.

### 3.3. Critère sectoriel

Colin Clark était un économiste britannique renommé, connu pour son travail pionnier dans son ouvrage intitulé "Conditions of Economic Progress" publié en 1940. Dans ce livre, il a développé sa théorie sur la répartition sectorielle de l'économie en analysant les différentes

---

<sup>14</sup>«Chapitre III: Classification des entreprises» ; Universitaire Mouloud Mammeri de Tizi-ouzou ; P2

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

activités économiques et en les regroupant en trois grands secteurs : primaire, secondaire et tertiaire<sup>15</sup>

## 3.3.1. Secteur primaire

Le secteur primaire comprend les activités liées à l'extraction des ressources naturelles, telles que l'agriculture, la pêche et l'exploitation minière.

## 3.3.2. Secteur secondaire

Le secteur secondaire englobe les industries de transformation, telles que la production manufacturière et la construction.

## 3.3.3. Secteur tertiaire

Le secteur tertiaire regroupe les services, tels que le commerce de détail, la finance, les transports et la santé.

A noter que désormais on parle aussi de secteur quaternaire, il concernerait les prestations intellectuelles (en général, cette appellation désigne les sociétés de conseil informatique).

## 3.4. Critère dimensionnel

Il existe un certain nombre de critères de la taille des entreprises. Grâce à ces critères, on distingue ce qu'on appelle des micros entreprises, des petites et moyennes entreprises, les grandes entreprises, et les groupes commerciaux ou industriels.<sup>16</sup>

### 3.4.1. Micro entreprise

Entreprise de moins de 10 salariés dont le chiffre d'Affaires est de moins de 20 millions de dinars algériens. Caractérisé d'une Structure simple, souvent des entreprises individuelles où le propriétaire est entièrement responsable des dettes sur son patrimoine personnel.

### 3.4.2. Très petite entreprise

Entreprise de moins de 20 salariés dont le chiffre d'Affaires varie entre 20 et 50 millions de DZD. Similarité avec les microentreprises, mais peuvent inclure des formes juridiques comme les SARL. Présence dans divers secteurs tels que le commerce, les services, et l'artisanat.

### 3.4.3. Petite et Moyenne entreprises

Important de distinguer entre les deux notions : petites et moyennes

---

<sup>15</sup> « Chapitre III: Classification des entreprises » ; Universitaire Mouloud Mammeri de Tizi-ouzou ; P5

<sup>16</sup> Idem

# **Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité**

## **3.4.3.1. Petites entreprises**

Entreprise qui se compose de 20 à 49 salariés dont le chiffre d'Affaires varie entre 50 et 200 millions de DZD. Ce type d'entreprise engage souvent le patrimoine personnel du propriétaire et peuvent avoir des structures juridiques variées.

## **3.4.3.2. Moyennes entreprises**

Entreprise qui se compose de 50 à 249 salariés dont le chiffre d'Affaires varie entre 200 millions et 2 milliards de DZD. Caractérisé par une complexité accrue, avec des activités diversifiées et une structure de gestion plus élaborée.

## **3.4.4. Grande entreprise**

Se compose de plus de 250 salariés dont le chiffre d'Affaires est de plus de 2 milliards de DZD. C'est une structure complexe, souvent opérant à l'international avec des ressources financières importantes.

## **3.4.5. Très grande entreprise**

On y comptabilise plusieurs milliers de salariés dont le chiffre d'Affaires représente plusieurs milliards de DZD. Elles sont très grandes par leur effectif et leur surface financière, souvent des multinationales avec des unités de production implantées dans plusieurs pays.

## **3.4.6. Holding / Groupes**

C'est un ensemble d'entreprises sous le contrôle stratégique d'une société mère, permettant une diversification des produits et des activités, optimisant les ressources et réduisant les risques.

## **Section 02 : Outils d'analyse financière de l'entreprise**

Dans l'environnement financier dynamique et concurrentiel d'aujourd'hui, et suite à l'instabilité économique qui règne sur les marchés financiers. Une gestion financière efficace devient déterminante pour les organisations. Plus particulièrement, l'analyse financière, qui représente le fondement de la structure financière d'une entité.

### **1. L'analyse financière d'une entreprise et son importance**

L'analyse financière est grandement utilisée en interne, au sein des entreprises elles-mêmes. Cela permet d'analyser les données pour améliorer les performances financières d'une société. Elle est également beaucoup utilisée au moment où les entreprises décident d'ouvrir leur capital social à de nouveaux investisseurs.

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

L'analyse d'une entreprise passe obligatoirement par l'analyse de ses états financiers, peu importe sa taille ou son activité.

## 1.1. Définition de l'analyse financière

L'analyse financière recouvre les savoir-faire déployés pour exploiter l'information comptable. On peut définir l'analyse financière comme « une méthode de compréhension de l'entreprise à travers ses états comptables. Méthode qui a pour objet de porter un jugement global sur le niveau de performance de l'entreprise et sur sa situation financière actuelle et future ». <sup>17</sup>

L'analyse financière consiste à étudier une entreprise sur le plan financier suivant une démarche précise et en s'appuyant sur les comptes de synthèse (bilan, compte de résultat, annexes) afin de porter un jugement sur la santé financière de l'entreprise.

## 1.2. Importance de l'analyse financière

L'analyse financière a pour principale importance d'exposer la situation financière d'une entreprise. Elle s'attache particulièrement aux performances économiques, à la solvabilité, à la rentabilité ou encore à la situation financière.

Voici les questions les plus essentielles auxquelles l'analyse financière a pour objet de répondre :

- ✓ Une première question porte sur l'évolution des chances de survie d'une entreprise ou de risque de faillite auxquelles celle-ci est exposée. Il s'agit en d'autres termes d'analyser et de juger la solvabilité de l'entreprise, c'est-à-dire, son aptitude à régler ses dettes sans interruption et à honorer sa signature afin d'éviter une cession des paiements qui la conduirait à sa faillite. L'analyse fonctionnelle du bilan permet entre autres de répondre à cette question. <sup>18</sup>
- ✓ Une deuxième question porte sur l'aptitude de l'entreprise étudiée à compenser les coûts qu'elle supporte par les produits (on parle souvent de revenus) qu'elle dégage. Il s'agit alors d'apprécier son efficacité en terme financiers, sa rentabilité ou sa capacité à créer de la valeur à travers l'analyse du compte de résultat. <sup>19</sup>
- ✓ La troisième question en liaison avec les deux précédentes, s'intéresse à la structure financière de l'entreprise, et notamment à la composition de ses sources de financement,

---

<sup>17</sup> MARION.A : « analyse financière », 4<sup>ème</sup> édition : Edition DUNOD, Paris, 2007, P01.

<sup>18</sup> VERNIMEN.P : « Finance d'entreprise », 7<sup>ème</sup> édition : Edition DOLLE, Italie, 2008, P191.

<sup>19</sup> LAHILLE.J-P : « Analyse financière », 3<sup>ème</sup> édition : Edition DUNOD, Paris, 2007, P03

## **Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité**

elle analyse ces dernières dans leur rapport avec les investissements en capital fixe et les besoin de financement de l'activité courante (besoin en fonds de roulement)<sup>20</sup>.

### **2. L'analyse financière à travers les bilans (fonctionnel et financier)**

L'analyse financière du bilan permet d'apprécier la solvabilité de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à payer ses dettes en utilisant la liquidité de ses actifs, dans l'optique d'une liquidation.

#### **2.1. Le bilan fonctionnel :**

Le bilan fonctionnel est dressé à partir du bilan comptable et ce, après retraitement d'un certain nombre de rubriques.

Pour analyser le bilan d'une entreprise, l'analyse fonctionnelle vise à étudier la structure financière de l'entreprise et de porter un jugement sur la solidité financière de cette dernière, dans une optique de continuation de l'activité.

Dans cette approche, le bilan est donc analysé en fonction des cycles de l'entreprise. On distingue trois cycles<sup>21</sup> :

- ✓ Le cycle d'investissement appelé « emplois stables » : qui regroupe les opérations d'acquisition d'immobilisation ou d'emploi à long terme ;
- ✓ Le cycle de financement est appelé « ressources stables » : qui regroupe les ressources à long terme nécessaires au développement de l'activité de l'entreprise tels que les capitaux propres et les réserves ;
- ✓ Le cycle d'exploitation est appelé « actif et passif circulant » : qui regroupe les opérations liées au cycle : achat, stockage, production, vente (cycle court).

Plusieurs postes du bilan comptable font l'objet d'un retraitement avant leur affectation dans le bilan fonctionnel qui se représente donc ainsi :

#### **2.1.1. Les retraitements des postes de l'actif :**

- ✓ Les amortissements et les provisions pour dépréciation d'immobilisation sont transférés de l'actif immobilisé vers les ressources propres du passif ;
- ✓ Les charges à répartir sur plusieurs exercices sont éliminées des comptes de régularisation actif (bas du bilan) et elles sont transférées dans les actifs stables de l'actif ;

---

<sup>20</sup> Idem P04.

<sup>21</sup> RAMAGE.P :« analyse et diagnostic financier », Edition D'organisation, Paris, 2001, P64.

## **Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité**

- ✓ Les primes de remboursement des obligations sont transférées des comptes de régularisation actifs vers les ressources permanentes (dettes financières) du passif en négatif. Elles doivent être éliminées ;
- ✓ Les écarts de conversion actif concernent les comptes d'actif concernent les comptes d'actif en les éliminant par les comptes de régularisation actif et les rajoutés au compte d'actif circulant d'exploitation.

### **2.1.2. Les retraitements des postes du passif <sup>22</sup>**

- ✓ Les concours bancaires courants et soldes créditeurs de banque sont retranchés des dettes financières et transférés dans la trésorerie passive ;
- ✓ Les intérêts courus non échus sont retranchés des dettes financières et transférés dans les dettes diverses du passif ;
- ✓ Les écarts de conversion passifs sont éliminés par les comptes de régularisation passif et ils sont ajoutés aux dettes circulantes d'exploitation.

### **2.1.3. Les retraitements hors bilan<sup>23</sup>**

Les effets escomptés non échus sont ajoutés aux créances d'exploitation (créance clients) et aussi sont ajoutés aux dettes de trésorerie (trésorerie passive).

Pour mieux comprendre le bilan fonctionnel, il est indispensable d'analyser les trois équilibres financiers (les grandeurs fondamentales) en gestion financière, à savoir :

- ✓ Le fond de roulement ;
- ✓ Le besoin en fond de roulement ;
- ✓ La trésorerie.

## **2.2. Analyse par les divers équilibres financiers de l'entreprise :**

L'équilibre financier d'une entreprise à travers le bilan fonctionnel peut être analysé à l'aide des indicateurs suivant :

### **2.2.1. Le fond de roulement (FR) :**

Il est calculé sur la base d'un bilan fonctionnel appelé fond de roulement net global. Avant de définir la notion de fonds de roulement net global, il est utile de connaître une des règles de l'équilibre financier selon laquelle les emplois stables doivent être financés par des ressources stables.

---

<sup>22</sup> RAMAGE.P :« analyse et diagnostic financier », Edition D'organisation, Paris, 2001, P69.

<sup>23</sup> Idem. P70.

## Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

Le fond de roulement net global permet d'apprécier si l'entreprise a su faire face à ses choix stratégiques en matière d'investissement, de politique de dividende, d'endettement...etc. et de conserver une partie pour financer son cycle d'exploitation.

Il se calcule comme suit :

$$\text{FRNG} = \text{Ressources stables} - \text{Emplois stables}$$

**Ou bien**

$$\text{FRNG} = \text{capitaux permanents} - \text{Actifs non courant}$$

**Cas de fond de roulement :**

- ✓ **Un fonds de roulement (FR) positif signifie** que « l'entreprise dégage un surplus de ressources permanentes par rapport aux emplois stables, qui pourra être utilisé pour financer d'autres besoins de l'entreprise »<sup>24</sup>
- ✓ **Un FR négatif**, on parle d'insuffisance en fonds de roulement, car il manque des fonds (des ressources) pour financer les immobilisations.
- ✓ **L'analyse de fonds de roulement conduit à étudier** : le besoin en fonds de roulement et la trésorerie.

### 2.2.2. Le besoin en fond de roulement (BFR) :

Dans le bilan fonctionnel, le BFR fait la distinction entre le besoin en fond de roulement d'exploitation (BFRE) et le besoin en fond de roulement hors exploitation (BFRHE).

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

➤ **Le BFRE :**

$$\text{BFRE} = (\text{stocks} + \text{créances d'exploitation}) - \text{dettes d'exploitation}$$

<sup>24</sup> ROCHER-MEUNIER.B : op.cit. P 51.

## Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

Il correspond aux besoins de financement nés du cycle d'exploitation et dus aux décalages entre les besoin d'exploitation (actif circulant d'exploitation) et les ressources d'exploitation (dettes circulantes d'exploitation).<sup>25</sup>

### ➤ Le BFRHE :

$$\text{BFRHE} = (\text{Créances hors exploitation}) - (\text{Dette hors exploitation})$$

Il correspond aux besoins de financement nés du cycle hors exploitation et dus aux décalages entre les emplois hors exploitation et les ressources hors exploitation<sup>26</sup>.

### 2.2.3. La trésorerie nette (TN) :

La trésorerie peut être définie comme étant l'encaisse c'est-à-dire l'ensemble des moyens de paiement disponible quasi immédiatement dans l'entreprise, la trésorerie nette représente la différence entre le FR et le BFR.

Le contrôle de la trésorerie est primordial : toutes les opérations de l'entreprise se matérialisent par des flux d'entrée ou des flux de sortie de trésorerie.

La trésorerie permet d'établir l'équilibre financier entre le FRNG et le BFR d'après la relation fondamentale suivante :

$$\text{TN} = \text{FRNG} - \text{BFR}$$

La trésorerie exprime le surplus ou l'insuffisance de marge de sécurité financière après le financement du BFR.

On distingue trois situations de la trésorerie possible<sup>27</sup> :

- ✓  $\text{FRNG} > \text{BFR}$  : la trésorerie est positive, l'équilibre financier fonctionnel est respecté, l'entreprise dégage un excédent de trésorerie.

<sup>25</sup> RAMAGE.P : op.cit. P73.

<sup>26</sup> Ibid. P80.

<sup>27</sup> Ibid. P80.

## **Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité**

- ✓  $FRNG < BFR$  : la trésorerie est négative, l'équilibre financier fonctionnel n'est pas respecté, l'entreprise à recours aux crédits de trésorerie pour financer le BFR.
- ✓  $FRNG = BFR$  : la trésorerie est proche de zéro, l'équilibre fonctionnel est respecté. Cette situation peut être considérée comme le meilleur du point de vue de l'analyse fonctionnelle.

L'analyse du FR, du BFR et de TN permet d'analyser la santé de l'entreprise. Gérer la trésorerie signifie donc gérer son FR et son BFR.

### **2.3. Le bilan financier**

Le bilan financier s'établit à partir du bilan comptable, après retraitement et reclassement de certains postes de l'actif et du passif. Il permet d'apprécier l'entreprise sous un autre angle : l'analyse liquidité/ exigibilité.

Deux grandes masses du bilan financier sont à distinguer :

#### **2.3.1. L'actif du bilan financier :**

Il est classé par ordre de liquidité croissante, c'est-à-dire du moins liquide au plus liquides. Il se compose de l'actif à plus d'un an et de l'actif à moins d'un an.

#### **2.3.2. Le passif du bilan financier :**

Il est classé par ordre d'exigibilité croissante, c'est-à-dire en fonction de leur date d'échéance de paiement, du long terme au court terme. Il fait apparaître deux grandes rubriques, les capitaux permanents et les dettes à moins d'un an.

### **3. L'analyse financière à travers le compte de résultat (TCR) :**

Le compte de résultat représente l'état comptable qui permet d'analyser le résultat des opérations de l'exercice écoulé.

Dans ce qui suit, nous allons présenter les différents points nécessaires à analyser dans le compte de résultat et qui permettent de faire une meilleure analyse et détecter les différents éléments de performance.

#### **3.1. Définition du compte de résultat :**

Le compte de résultat est un document dynamique qui présente le système des produits et des charges de l'exercice sans qu'il soit tenu compte de leur date d'encaissement ou de Chapitre

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

II : les outils de l'analyse financière 40 paiement. Il fait apparaître, par différence entre produits et les charges, le bénéfice ou la perte de l'exercice<sup>28</sup>.

Le compte de résultat est donc un document comptable obligatoire qui présente l'ensemble des produits et des charges d'une entreprise pour une période donnée et il fait partie des documents de synthèse et d'analyse comptable de première importance pour une entreprise.

Le compte de résultat sert ainsi à informer les parties internes mais aussi externes à l'entreprise au sujet de la santé financière de celle-ci et de la comptabilité de son exploitation.

## 3.2. La structure du compte de résultat :

Le document de synthèse du compte de résultat peut être présenté sous forme d'un tableau, de liste, mais quel que soit la présentation retenue, le compte de résultat est subdivisé en trois rubriques : opération d'exploitation, opérations financières et opérations exceptionnelles. Ces rubriques sont organisées en distinguant les produits et les charges.

### 3.2.1. Les produits :

Ils représentent les ressources produites par l'activité de l'entreprise. Ainsi à travers le compte de résultat, on distingue :

- Les produits d'exploitation incluent directement les produits liés à l'activité de l'entreprise, il correspond à l'ensemble des revenus générés par les ventes d'une entreprise sur un exercice. Les produits d'exploitation comprennent :
  - ✓ Les ventes des produits fabriqués ;
  - ✓ Les prestations de service ;
  - ✓ Les ventes de marchandises ;
  - ✓ La production stockée ;
  - ✓ La production immobilisée ;
  - ✓ Les subventions d'exploitation ;
  - ✓ Les reprises sur amortissement, dépréciations et provisions d'exploitation ;
  - ✓ Les autres produits de gestion courante.
- Les produits financiers ils regroupent toutes les rentrées d'argent générées par le placement de la trésorerie. Les produits financiers se composent des éléments suivants<sup>29</sup> :
  - ✓ Les produits financiers de participation ;

---

<sup>28</sup> MELYON.G : op.cit. P 20.

<sup>29</sup> BRUSLERIE.H : « analyse financière », 4eme édition, Dunod, Paris, 2010, P130.

## Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

- ✓ Les produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé ;
- ✓ Les escomptes de règlement obtenus des fournisseurs ;
- ✓ Les reprises sur amortissement, dépréciations et provisions et transfert de charges financières.
- Les produits exceptionnels relèvent d'opérations de nature inhabituelle. Ils comprennent:
  - ✓ Les produits exceptionnels sur opérations de gestion (pénalités perçues, les subventions de gestion, les dégrèvements d'impôts et taxes) ;
  - ✓ Les produits exceptionnels sur opérations en capital, composés principalement des produits des cessions d'éléments d'actif et ces quotes part des subventions virés au résultat de l'exercice.

### 3.2.2. Les charges :

Les charges représentent les emplois définitifs d'un bien ou d'un service, elles sont assimilées à un appauvrissement et sont indispensables au bon fonctionnement de l'entreprise. Ainsi on distingue<sup>30</sup> :

- Les charges d'exploitations qui sont les dépenses inhérentes à l'exploitation même d'une entreprise, elles correspondent aux dépenses indispensables à la création de richesses produites par l'entreprise. Elles regroupent typiquement :
  - ✓ Des achats stockés de matières, marchandises et fournitures ;
  - ✓ Les autres charges externes (regroupent : la sous-traitance, les consommations et fournitures non stockables...) ;
  - ✓ Les salaires et traitements ;
  - ✓ Les charges sociales (charges patronales et les charges de sécurité sociale) ;
  - ✓ Les dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux créances irrécouvrables).
- Les charges financières sont générées par les intérêts dus aux emprunts, les comptes courants ou toutes opérations de financement accompagnées d'une rémunération financière à verser. Les charges financières regroupent :
  - ✓ Les charges d'intérêt ;
  - ✓ Les escomptes de règlement accordés aux clients ;
  - ✓ La perte de changes supportés par l'entreprise ;
  - ✓ Les charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement ;

---

<sup>30</sup> BRUSLERIE.H, Opcit P 130

## Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

- ✓ Les dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions liées aux éléments financiers.
- Les charges exceptionnelles : ces charges regroupent l'ensemble des charges qui ne se rapportent pas à la gestion courante de l'entreprise. Ce sont des charges qui ne rentrent pas dans l'activité normale de l'entité. Il s'agit notamment<sup>31</sup>:
  - ✓ Des charges exceptionnelles sur opérations de gestion (pénalité, amendes, les rappels d'impôt, les pertes sur créances irrécouvrables à caractère exceptionnels...);
  - ✓ Les charges exceptionnelles sur opérations en capital (les valeurs comptable des éléments d'actif immobilisés et d'autres charges... ;
  - ✓ Les dotations aux amortissements, dépréciations et aux provisions liées aux éléments exceptionnels.

### 3.3. Le fonctionnement du compte de résultat :

En calculant la différence entre les produits et les charges on obtient alors :

- **Le résultat d'exploitation** : qui exprime le résultat réalisé par une entreprise à travers l'exploitation habituelle de ses seuls facteurs de production.
- **Le résultat financier** : il exprime le résultat réalisé par une entreprise en raison de sa situation financière et des choix qu'elle a effectués en matière de financement, de paiement et de charge.
- **Le résultat exceptionnel** : Il recense les éléments de nature exceptionnelle et en particulier les plus ou moins-values sur cession d'actifs.

En additionnant les trois résultats on peut obtenir le résultat net de l'entreprise. Ainsi

- ✓ Si les charges sont supérieures aux produits, **le résultat sera négatif** : autrement dit, l'entreprise réalise une perte, on inscrit alors le montant de la perte en bas de la colonne des produits afin d'équilibrer les deux colonnes du compte de résultat
- ✓ Si les produits sont supérieurs aux charges, **le résultat sera positif** : c'est-à-dire que l'entreprise réalise les bénéfices, on doit alors reporter le bénéfice tout en bas de la colonne des charges, pour obtenir l'égalité des totaux des charges et des produits.

---

<sup>31</sup> BRUSLERIE.H, Op cit P132.

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

## 3.4. La capacité d'autofinancement (CAF)

La capacité d'autofinancement appelée plus communément "CAF", représente un caractère clef d'analyse pour tout entrepreneur, investisseur ou commanditaire. La CAF se calcule à partir du compte de résultat et donne des précisions selon l'objectif fixé.

### 3.4.1. Définition de la CAF :

« La CAF représente les ressources internes dont dispose réellement l'entreprise par le biais de ses bénéfices »<sup>32</sup>. La CAF correspond donc à l'aptitude d'une entreprise à dégager les liquidités en vue de financer ses besoins d'exploitation et de développement, elle est égale à la différence entre les produits encaissables et les charges décaissables.

- ✓ Produit encaissable : c'est des produits qui génèrent des recettes (chiffre d'affaire CA, revenus financiers...).
- ✓ Charge décaissable : c'est des charges qui entraînent des dépenses (achat, charges externes, charges personnelles...).

### 3.4.2. Calcul de la CAF :

Le calcul de la CAF peut être effectué via deux méthodes différentes et à partir de deux éléments clés du compte de résultat :

- ✓ La méthode soustractive : cette méthode permet de calculer la CAF à partir de l'EBE.
- ✓ La méthode additive : cette méthode permet de calculer la CAF à partir du résultat net de l'exercice.

Il convient de souligner que la CAF est calculée à partir du compte de résultat en partant de l'EBE ou bien de résultat de l'exercice auquel il y'a lieu d'ajouter ou de retirer certains éléments.

### 3.4.3. Interprétation de la CAF :

La CAF représente la capacité de l'entreprise à autofinancer son cycle d'exploitation et à générer de la richesse, soit son niveau de rentabilité. Toutefois, une CAF négative montre l'incapacité de l'entreprise à générer de la richesse grâce à son cycle d'exploitation. Elle est alors obligée de recourir à d'autres ressources (emprunts, apports des associés...) pour être rentable. La CAF constitue donc un indicateur important pour comprendre et analyser la performance économique et financière de l'entreprise.

---

<sup>32</sup> ROCHER-MEUNIER.B : op.cit. p 142.

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

## Section 03 : Mesure de la rentabilité de l'entreprise

Toute entreprise visant à améliorer sa productivité et sa rentabilité doit assurer un suivi rigoureux de sa performance financière en mettant en place un système de mesure et d'évaluation efficace.<sup>33</sup>

Comme nous l'avons vu tout au long de la section deux 02 du chapitre, les entreprises doivent produire à la fin de chaque exercice comptable des documents de synthèses à savoir : le bilan le compte de résultat et les annexes. Ces derniers contiennent des informations de base pour mesurer et déterminer la performance financière.

Les indicateurs de performance sont nombreux, nous pouvons en citer : **la rentabilité, la profitabilité et l'autofinancement.**

### 1. La rentabilité au sein d'une entreprise et son importance

La rentabilité d'une entreprise est l'un des indicateurs les plus essentiels de la performance puisqu'elle est considérée comme étant un outil de gestion et de pilotage de la performance, mais aussi comme outil de motivation.

#### 1.1. Définition de la rentabilité :

La rentabilité se définit comme « le rapport résultat / capitaux engagés. Il s'agit du critère dominant de la mesure de la performance financière de l'entreprise. Dans la mesure où il prend en compte à la fois la valeur de résultat et la valeur des capitaux réunis par l'entreprise pour réaliser ce résultat ».<sup>34</sup>

La rentabilité c'est le rapport entre ce que l'entreprise perçoit comme revenus et ce que ça lui a coûté d'engendrer ces revenus. Autrement dit, si les revenus versés à l'entreprise sont supérieurs ou égaux aux charges de l'entreprise, alors on peut dire que l'entreprise est rentable. À l'inverse, l'entreprise n'est pas rentable lorsque ses revenus sont plus faibles que toutes les charges qui ont été engagées pour les engendrer.

#### 1.2. Importance de la rentabilité :

La rentabilité est un objectif de premier ordre pour les dirigeants. D'un côté, l'entreprise dispose de ressources pour financer ses investissements et ses dépenses courantes.

---

<sup>33</sup>AHMED ZAID.M : «contribution de la performance financière et performance sociale dans les entreprises publiques algériennes», UMMTO, Algérie, 2011

<sup>34</sup> PAUCHER.P : «Mesure de la performance financière de l'entreprise», office des publications universitaires, Alger, P08

# Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

De l'autre, l'entreprise a pour objectif interne de prendre des décisions pour transformer l'emploi de ces ressources en bénéfices durables.<sup>35</sup>

Il existe plusieurs raisons pour lesquelles il est important de consacrer du temps à l'analyse de rentabilité d'une entreprise et savoir si cette rentabilité est adéquate :

- Pour s'assurer de la pérennité de l'entreprise, c'est-à-dire qu'elle puisse durer dans le temps.
- Pour pouvoir réinvestir dans des projets rentables : si la rentabilité est telle qu'à en tirer du bénéfice, les parties prenantes seront en mesure de réinvestir cet excédent d'argent dans l'activité de l'entreprise.
- Pour pouvoir améliorer la croissance de l'entreprise : naturellement, investir dans l'activité grâce aux bénéfices engendrés par la bonne rentabilité de l'entreprise, cela va générer de la croissance.<sup>36</sup>

Les analystes distinguent habituellement deux types d'indicateurs qui déterminent la performance de l'entreprise : la rentabilité économique et financière qui sont deux aspects différents et complémentaires.

## 2. Mesure de la rentabilité par les leviers économiques (RE)

La rentabilité économique mesure la rentabilité de l'entreprise dans son ensemble, sans distinction de l'origine des capitaux investis. Les Anglo-Saxon utilisent l'appellation « Return On Capital Employed ROCE » ou « Return On Assets ».

La rentabilité économique est un ratio, pour l'obtenir, nous devons présenter en préalable le bilan économique qui présente les grandes rubriques suivantes :

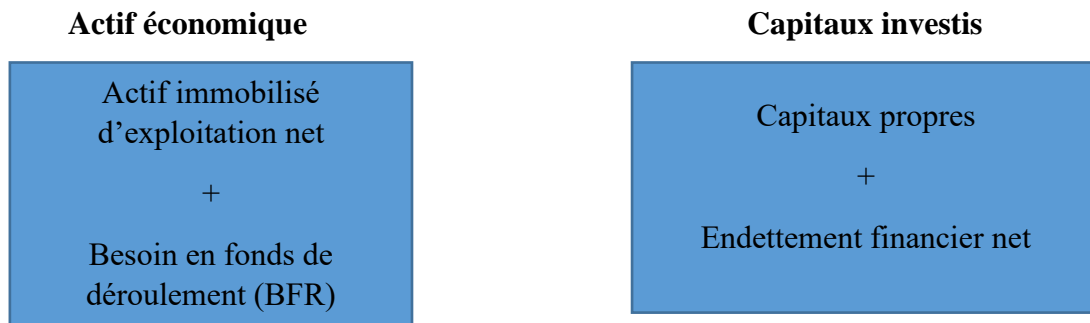
---

<sup>35</sup> Disponible sur : <https://www.fygr.io/fr/article/rentabilite>. Consulté le 14/07/2024 à 15 :08.

<sup>36</sup> Disponible sur : <https://www.l-expert-comptable.com>. Consulté le 14/07/2024 à 15 :14.

## Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

Figure 2: Présentation d'un bilan économique



Source : A. COULAUD : «diagnostic financier et évaluation financière», édition Démos, 2009, P64.

L'actif économique de l'entreprise est la somme de ses actifs immobilisés (immobilisations corporelles, incorporelles et financières) et de son besoin en fonds de roulement (d'exploitation et hors exploitation).

Il est financé par le capital investis qui est l'ensemble des fonds que l'entreprise engage pour réaliser un projet d'investissement , sachant que le capital investi est la somme des capitaux propres et l'endettement financier net qui est le cumul des emprunts à long et moyen terme et à court terme, diminués des disponibilités et placements de trésorerie.

### ➤ Calcul de la rentabilité économique :

«Il existe de nombreuses formules de calcul de la rentabilité économique. On observe des concepts de rentabilité de l'actif, de rentabilité des capitaux engagés»<sup>37</sup>. Et cette rentabilité est liée à la performance économique de l'entreprise quels que soient les modes de financement mis en œuvre et toutes ressources financières.

Très souvent, pour mesurer la rentabilité économique, nous utilisons cette formule qui est représentée par le ratio suivant :

$$\text{Rentabilité économique} = \frac{\text{résultat d'exploitation}}{\text{actif économique}}$$

Pour bien comprendre d'où provient la rentabilité, ce ratio peut être décomposé de la façon suivante, en y intégrant le chiffre d'affaire (CA)

<sup>37</sup> COULAUD.A ; «Diagnostic financier et évaluation financière de l'entreprise», édition Démos, Paris, 2009, PP 64-65

## Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

$$\frac{\text{résultat d'exploitation}}{\text{actif économique}} = \frac{\text{résultat d'exploitation}}{\text{chiffre d'affaire}} \times \frac{\text{chiffre d'affaire}}{\text{actif économique}}$$

### 3. Mesure de la rentabilité par les leviers financiers

La rentabilité financière mesure la rentabilité des capitaux propres dont dispose le groupe. Les Anglo-Saxons la désignent sous l'appellation « Return On Equity ou ROE ». Cette rentabilité dépend bien évidemment directement de la rentabilité économique.

Toutefois, nous verrons que les choix de financement ont aussi une incidence sur la rentabilité financière à travers l'effet de levier.

Le ratio de la rentabilité financière compare le résultat net aux capitaux propres.

$$\text{rentabilité financière} = \frac{\text{résultat net}}{\text{capitaux propres}}$$

« Sachant que les capitaux propres sont égaux à la somme du capital social et report à nouveau (bénéfices cumulés non distribués) et du résultat de l'exercice. On peut également les calculer par différence entre le total de l'actif et le montant des dettes »<sup>38</sup>

$$\begin{aligned} \text{Capitaux propres} &= \text{capital} + \text{réserves} + \text{report à nouveau} + \text{résultat de l'exercice} \\ &= \text{actifs} - \text{dettes} \end{aligned}$$

Le ratio de rentabilité financière peut à son tour être décomposé en trois termes qui sont chacun susceptibles d'une analyse.

$$\text{rentabilité financière} = \frac{\text{résultat net}}{\text{chiffre d'affaire}} \times \frac{\text{chiffre d'affaire}}{\text{actif économique}} \times \frac{\text{capitaux investis}}{\text{capitaux propres}}$$

Le premier et le second ratio représentent la rentabilité économique et le troisième ratio exprime la politique de financement de l'entreprise, plus précisément il mesure «le taux d'endettement de l'entreprise».

<sup>38</sup> ACH.Y-A et CATHRINE.D : « finance d'entreprise : du diagnostic à la création de valeur », édition Hachette supérieur, Paris, 2004, p 214

## Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité

Donc :

**RF = taux de marge économique\* taux de rotation de l'actif économique\* l'effet de levier**

**RF = RE\* l'effet de levier**

➤ Différenciation :

Si la rentabilité financière est supérieure à la rentabilité économique, alors on dira que l'entreprise bénéficie de l'effet de levier.

$$\frac{\text{capitaux investis}}{\text{capitaux propres}} = \frac{\text{capitaux propres} + \text{endettement}}{\text{capitaux propres}} = 1 \times \text{Taux d'endettement}$$

- En rappelant que le taux d'endettement =  $\frac{\text{endettement (dettes)}}{\text{capitaux propres}}$

L'effet de levier financier mesure l'incidence positive ou négative de l'endettement de l'entreprise sur sa rentabilité financière.

On peut démontrer que :<sup>39</sup>

$$RF = RE + (RE - i) \times (\text{dettes financiere} + \text{capitaux propres})$$

\*Avec  $i$  : taux d'intérêt sur les dettes financières.

➤ Cas de calcul :

Trois cas peuvent se présenter :

- $RE - i > 0$ , l'entreprise présente un effet de levier positif : plus elle est rentable financièrement pour ses actionnaires ;
- $RE - i < 0$ , l'entreprise présente un effet de levier négatif ou « effet de massue » plus elle est endettée, moins elle est rentable pour ses actionnaires ;
- $RE - i = 0$  ( $RE = i$ ), l'entreprise ne présente aucun effet de levier positif ou négatif, dans ce cas il y'a neutralité de la structure financière, autrement dit, la rentabilité financière est indépendante de sa structure financière.

La rentabilité économique et financière constitue un pilier essentiel de la gestion d'une entreprise moderne. Elle va au-delà de la simple mesure des profits pour englober l'efficacité avec laquelle les ressources sont utilisées pour générer des revenus.

<sup>39</sup> OGION.D : « maxi fiches de gestion financière de l'entreprise », édition Dunod, Paris, 2008, p 80

## **Chapitre I : Généralités et concepts de bases sur l'entreprise et la rentabilité**

En effet, la rentabilité économique reflète la capacité d'une entreprise à maximiser ses actifs et à optimiser ses investissements, assurant ainsi sa viabilité à long terme. D'autre part, la rentabilité financière mesure la capacité de l'entreprise à générer des rendements pour ses actionnaires, soulignant ainsi son attractivité sur les marchés financiers. Ensemble, ces deux aspects fournissent une vision globale de la santé économique d'une entreprise, guidant les décisions stratégiques et permettant de garantir une croissance durable et rentable dans un environnement économique compétitif.

Ainsi, la surveillance continue et l'amélioration de la rentabilité économique et financière sont cruciales pour assurer la pérennité et le succès à long terme de tout organisme.

### **Conclusion**

En conclusion, l'analyse financière et ses outils constituent des instruments indispensables pour évaluer la santé financière d'une entreprise. À travers des ratios et des indicateurs clés tels que la rentabilité économique et financière, nous avons pu mesurer la performance opérationnelle et la capacité à générer des bénéfices. Ces mesures fournissent une vision claire de l'efficacité avec laquelle les ressources sont utilisées, ainsi que de la capacité de l'entreprise à créer de la valeur pour ses actionnaires.

Les outils d'analyse financière, tels que l'analyse du bilan, du compte de résultat, offrent des perspectives complémentaires qui aident à comprendre les forces et les faiblesses d'une entreprise. Ils permettent non seulement de prendre des décisions éclairées en matière d'investissement, de financement et de gestion des opérations, mais aussi d'anticiper les défis futurs et de saisir les opportunités de croissance.

En somme, maîtriser l'analyse financière et ses différents outils est essentiel pour tout gestionnaire ou investisseur soucieux de maximiser le rendement de son capital et de garantir la pérennité de son organisation dans un environnement économique dynamique et concurrentiel.

## **Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise**

### Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

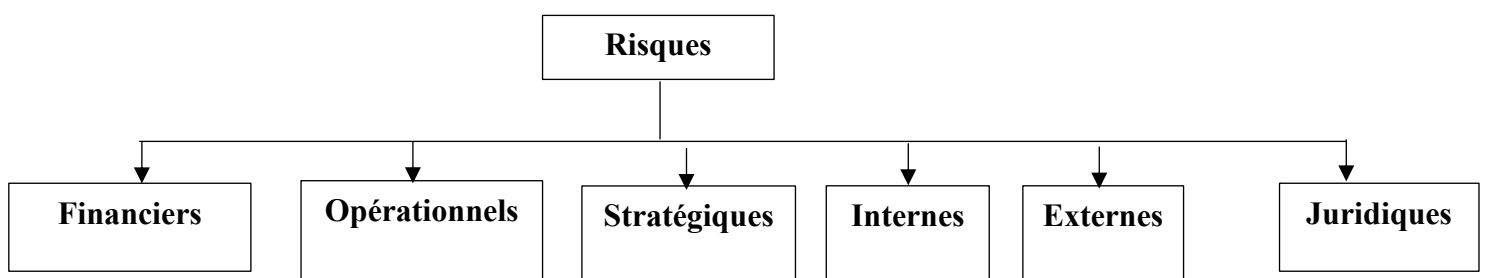
#### Introduction

Dans un environnement économique de plus en plus complexe et incertain, la gestion des risques revêt une importance capitale pour les entreprises. Parmi ces risques, le risque client, ou risque de crédit, se distingue par son impact direct sur la stabilité financière et la rentabilité des entreprises. Ce risque, inhérent aux relations commerciales et financières, peut compromettre la capacité d'une entreprise à maintenir un flux de trésorerie stable et à réaliser ses objectifs financiers. Ainsi, ce chapitre vise à fournir une compréhension complète du risque client, de ses implications et des moyens de le gérer efficacement.

#### Section 01 : Les différents risques au sein d'une entreprise

Avant de s'approfondir sur le risque client il est tout de même important de faire un rappel sur les divers types de risques auxquels une entreprise est confrontée. Tout d'abord, dans le contexte d'une entreprise, le risque est généralement défini comme la possibilité qu'un événement négatif impacte les opérations, les résultats ou la pérennité de l'organisation. Selon le Comité de Bâle, qui participe à la régulation des risques dans le secteur bancaire, le risque est la combinaison d'un aléa et d'une perte potentielle, de là, on peut dire que les risques auxquels est confronté une entreprise sont réparties en six catégories à savoir les risques : financiers, opérationnels, stratégique, interne, externe et juridique.

Figure 3: Les différents risques au sein d'une entreprise



Source : Conception personnelle

#### 1. Risques financiers

Suite à la globalisation financière, le marché financier a connu un passage d'une économie d'endettement à une économie de marché qui a engendré un décloisonnement et l'avènement de plusieurs crises qui ont eu un impact significatif sur la sphère monétaire ce qui a fragilisé les

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

situations financières des entreprises. De là, toute entreprise est confrontée à des risques à savoir le risque : de crédit, de liquidité et de marché.

### 1.1. Risque de crédit

Connu aussi comme étant le risque de défaut de contrepartie ou encore le risque client qui fait le sujet de notre recherche. C'est le risque que la contrepartie (client), avec laquelle un contrat a été conclu, ne respecte pas ses engagements contractuels. Ces engagements peuvent inclure la livraison d'un actif, le paiement ou le remboursement de fonds, ainsi que le respect des échéances convenues. Les agences de notation évaluent ce risque en attribuant des notes aux émetteurs de produits de dettes, ce qui permet d'informer les investisseurs sur la qualité de crédit de ces émetteurs. Sur les marchés financiers, ce risque est représenté par le spread de crédit, c'est-à-dire l'écart de taux de rendement que doit offrir un émetteur par rapport à un taux de référence pour compenser le risque de crédit. En d'autres termes, plus la probabilité de défaut de l'émetteur est élevée, plus il devra proposer un rendement attractif pour inciter les investisseurs à acheter sa dette.<sup>40</sup>

On peut dire donc que ce risque résulte d'insolvabilité du client, ou encore de retards de paiement fréquents. Ce qui engendre par la suite le cumul des créances irrécouvrables, la réduction des flux de trésorerie ainsi que la détérioration de la relation avec les partenaires financiers.

### 1.2. Risque de liquidité

Il se manifeste par la difficulté de vendre un titre dans des conditions satisfaisantes. Ce risque se divise en deux catégories : **la liquidité de marché** qui fait référence à la facilité avec laquelle le propriétaire d'un titre ou d'un contrat financier peut le convertir en argent sur une courte période ; **la liquidité interne** qui désigne la difficulté ou l'incapacité de l'entreprise à disposer des moyens financiers suffisants pour honorer ses engagements à leur échéance.<sup>41</sup>

C'est donc le risque que l'entreprise ne puisse pas honorer ses obligations financières à court terme en raison d'un manque de liquidités. Il résulte de la mauvaise gestion des flux de trésorerie, des délais de paiement prolongés de la part des clients, ainsi que des difficultés à obtenir des financements à court terme. Chose qui engendre l'incapacité à payer les fournisseurs

---

<sup>40</sup> Les dossiers techniques d'information, « *Les assureurs face aux risques financiers* » ; Optimindwinter, Paris, 2014, P3

<sup>41</sup> LOUATI.H ; « *Analyse des déterminants de la qualité de la gestion intégrée des risques d'entreprise et impact sur la valeur des entreprises canadiennes* », Institut Supérieur de Comptabilité et d'Administration des Entreprises, thèse en vue de l'obtention de titre de docteur en sciences comptables ; 2017 ; Canada ; P51

et les employés, la détérioration de la notation de crédit, et l'augmentation des coûts de financement.

### 1.3.Risque de marché

Le risque de marché désigne tout impact résultant des fluctuations des cours de marché sur les positions spéculatives détenues par une entreprise. Il se divise en quatre catégories principales : le risque de taux d'intérêt, lié aux variations des taux d'intérêt; le risque de change, découlant des fluctuations des devises par rapport à la monnaie locale; le risque de matières premières, résultant des variations des prix des actifs réels tels que les métaux, l'énergie ou les produits agricoles ; et le risque lié aux cours des actions, qui se décompose en risque spécifique, propre à un titre particulier, et risque systématique, reflétant les mouvements généraux du marché.<sup>42</sup>

### 2.Risques opérationnels

Le risque opérationnel englobe les pertes découlant de défaillances dans les processus, les systèmes ou le personnel. Le comité de Bâles II le définit comme « *le risque de pertes résultant de carences ou de défauts attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs* »<sup>43</sup> ; Les risques opérationnels peuvent être classés en plusieurs catégories à savoir : La **fraude interne** concerne les pertes dues à des actions frauduleuses commises par des membres de l'entreprise pour détourner des biens ou contourner les règlements internes. La **fraude externe** implique des pertes causées par des actions frauduleuses de personnes extérieures à l'entreprise, visant également à détourner des biens ou à contourner la loi. Les risques liés aux **pratiques en matière d'emploi et à la sécurité de travail** englobent les pertes résultant d'actes non conformes à la législation ou aux conventions relatives à l'emploi, la santé ou la sécurité, ainsi que des demandes d'indemnités ou des atteintes à l'égalité. Les **clients, produits et pratiques commerciales** engendrent des pertes dues à des manquements professionnels non intentionnels ou par négligence envers des clients ou en raison de la nature et de la conception d'un produit. Les **dommages aux actifs corporels** résultent de destructions ou de dommages causés par des catastrophes naturelles ou d'autres sinistres. Les **interruptions d'activités et dysfonctionnements des systèmes** concernent les pertes résultant de l'interruption des activités ou de dysfonctionnements des systèmes. Enfin,

---

<sup>42</sup> LOUATI.H ; Op.cit; P51

<sup>43</sup> Comité de Bâle pour le contrôle bancaire, 2004, p. 121

les pertes liées à l'exécution, à la livraison et à la gestion des processus sont dues à des défaillances dans les processus ou dans les relations avec les contreparties et les fournisseurs.<sup>44</sup>

### 3. Risques stratégique

Les décisions stratégiques ont souvent des conséquences majeures. Elles sont prises à un niveau élevé et définissent les orientations futures de l'entreprise sur le moyen et long terme, conditionnant ainsi la survie et la pérennité de l'entreprise. Par conséquent, les risques associés à ces décisions doivent être soigneusement surveillés par les entreprises. Ce risque peut inclure l'exposition aux pressions du marché concurrentiel, telles que le lancement de produits de substitution par un concurrent ou l'adoption de procédés de production plus compétitifs entraînant une perte de parts de marché. Il peut également découler de lacunes dans la définition du modèle stratégique, d'incohérences entre ses différentes composantes, de l'échec du lancement d'un nouveau produit, ou encore des impacts négatifs de la récession économique et de la diminution de la demande sur les marchés principaux de l'entreprise.<sup>45</sup>

### 4. Risques externe

Les risques externes sont ceux liés au cadre et à la conjoncture dans lesquels évolue l'entreprise. Ils peuvent concerner le cadre légal et réglementaire, la conjoncture économique et politique, les incidences fiscales, ainsi que l'environnement concurrentiel. Par exemple, l'alourdissement du fardeau fiscal des entreprises, l'application de réglementations contraignantes en matière de protection de l'environnement, et l'institution de normes et de règles sectorielles plus strictes représentent des situations pouvant entraîner des risques significatifs pour l'entreprise. Ces risques sont souvent difficiles à contrôler pour les gestionnaires, car ils dépendent de facteurs externes sur lesquels ils ont peu d'influence.<sup>46</sup>

### 5. Risques interne

Les risques internes ou endogènes sont ceux qui proviennent de la structure organisationnelle, des processus, des systèmes d'information, et des défaillances du personnel. Ces risques sont générés par les caractéristiques propres à chaque organisation et peuvent résulter d'une mauvaise administration des ressources ou de pratiques de gestion inappropriées.

### 6. Risques juridique

Un risque de nature juridique peut être considéré comme un risque interne, émanant de rapports conflictuels avec des tiers ou de clauses contractuelles problématiques, mais il peut

---

<sup>44</sup> LOUATI.H ; Op.cit; P51

<sup>45</sup> LOUATI.H ; Op.cit, P48

<sup>46</sup> Idem

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

également découler de l'environnement externe, comme un changement de législation, et être alors analysé comme un risque externe. Il est donc préférable de procéder à une cartographie des risques selon leur nature afin d'en faciliter le pilotage et la gestion.

### Section 02 : Evaluation du risque client d'une entreprise et sa couverture.

Dans le monde des affaires, la gestion efficace du risque client est essentielle pour assurer la stabilité financière et la pérennité d'une entreprise. L'évaluation du risque client permet d'identifier, d'analyser et de quantifier les risques associés à chaque client ou segment de clientèle. Cela comprend la probabilité de défaillance financière, les comportements de paiement et la solvabilité générale. Une compréhension approfondie de ces risques est cruciale pour mettre en place des stratégies adaptées et protéger l'entreprise contre les pertes potentielles.

La couverture du risque client, quant à elle, englobe les mesures et outils mis en place pour atténuer les impacts financiers des risques identifiés. Cela peut inclure l'utilisation d'assurances crédit, la diversification des clients, ou encore l'établissement de conditions de paiement sécurisées. En combinant une évaluation précise des risques et une couverture appropriée, les entreprises peuvent mieux naviguer dans un environnement économique incertain et optimiser leur performance globale.

#### 1. Le risque client

Le risque est une incertitude quantifiée, il témoigne d'un danger potentiel susceptible de naître d'un événement ou d'un concours de circonstances, mais il n'est qu'une éventualité, il peut ne pas se produire dans une situation envisagée. Des statistiques mettent en évidence ses probabilités d'occurrence.

Le risque est un évènement ou une situation dont l'occurrence est incertaine et dont la survenue affecte clairement les objectifs de départ fixé par l'entreprise. De façon générale, le risque dans l'entreprise se définit, du point de vue juridique, comme l'éventualité de survenance d'un événement dommageable généré par le fonctionnement normal de l'entreprise et susceptible d'entraîner une condamnation civile et/ou pénale.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Deharo.G, Point.S, Madanamoothoo.A, « les risques en entreprise : dialogue entre la gestion et le droit ». Edition : DUNOD, Paris, page : 135.

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

### 1.1. Définition du risque client

Le risque client constitue l'une des principales causes de défaillance d'une entreprise. Les niveaux d'encours augmentent, la confiance aussi et un beau jour la relation commerciale critique qui représentait plusieurs dizaines de pourcentages de l'activité disparaît, laissant le fournisseur seul, inquiet pour ses créances non payées et sa trésorerie à genoux.

Il s'explique donc par le risque qu'un emprunteur ne paye pas tout ou partie de son crédit à l'échéance signé dans le contrat entre lui et l'entreprise prêteuse. « Il représente le risque de défaillance d'une contrepartie face à ses engagements contractuels ou à l'encaissement des créances ». Une entreprise est exposée au risque de crédit, est amenée à effectuer des transactions dans le cadre ses activités commerciale des montants conséquents avec des nombreuses contreparties. Le risque de crédit est porté principalement sur les créances rattachées à la clientèle. « Il s'agit d'un risque de pertes ou de coûts financiers causé par la défaillance d'un client et de son encours lié »<sup>48</sup>

Le risque client se réfère donc à la probabilité qu'un client ne soit pas en mesure de remplir ses obligations financières envers une entreprise. Il peut englober plusieurs dimensions :

- **Risque de défaut de paiement** : La possibilité que le client ne paie pas ses factures ou remboursements à temps, ou ne paie pas du tout.
- **Risque de solvabilité** : L'évaluation de la capacité du client à honorer ses engagements financiers à long terme, en prenant en compte sa santé financière et sa stabilité économique.
- **Risque de crédit** : Le risque que le crédit accordé au client ne soit pas remboursé en totalité ou en partie, souvent évalué à travers des scores de crédit et des analyses financières.
- **Risque commercial** : Les facteurs externes qui pourraient affecter la capacité du client à payer, tels que les fluctuations économiques, les changements réglementaires, ou les perturbations dans leur secteur d'activité.<sup>49</sup>

### 1.2. Causes du risque client

Les causes du risque client peuvent être variées et comprennent :

- **Santé financière du client** :

---

<sup>48</sup> DARSA.J-D, « La gestion des risques en entreprise », 4ème édition GERESO, Paris 2013. P127.

<sup>49</sup> PIERANDREIL.L, Risk management, « gestion des risques en entreprise, banque et assurance », édition DUNOD, Paris, P104.

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

Les entreprises avec une mauvaise santé financière, comme des bilans faibles ou des flux de trésorerie négatifs, sont plus susceptibles de rencontrer des difficultés pour payer leurs créanciers. Une analyse approfondie de leurs états financiers peut révéler des signes de détérioration ou de stress financier.<sup>50</sup>

### ➤ Volatilité du marché :

Les fluctuations économiques ou les changements dans le secteur d'activité du client peuvent impacter leur capacité à générer des revenus suffisants. Par exemple, une récession économique ou une baisse des prix des matières premières peuvent réduire leur capacité de paiement.<sup>51</sup>

### ➤ Historique de crédit :

L'historique de crédit d'un client, comprenant les retards de paiement ou les défauts passés, est un indicateur clé du risque. Un client ayant une tendance à ne pas respecter ses obligations financières représente un risque plus élevé.<sup>52</sup>

### ➤ Conditions contractuelles :

Des conditions contractuelles défavorables, telles que des délais de paiement trop longs ou des clauses ambiguës, peuvent accroître le risque. Une évaluation rigoureuse des termes contractuels est essentielle pour éviter des malentendus ou des litiges futurs.<sup>53</sup>

### ➤ Défaillance opérationnelle :

Les problèmes internes du client, tels que des inefficacités opérationnelles, une mauvaise gestion, ou des erreurs de comptabilité, peuvent entraîner des difficultés financières. Une analyse des opérations et des processus du client peut aider à identifier ces risques.<sup>54</sup>

### ➤ Facteurs externes :

Les événements imprévus comme des catastrophes naturelles, des changements réglementaires, ou des crises politiques peuvent affecter la capacité du client à payer. La surveillance de ces facteurs externes peut fournir des informations précieuses pour anticiper les impacts potentiels sur le risque client.<sup>55</sup>

---

<sup>50</sup> DARSA.J-D. Op.cit., P127

<sup>51</sup> DARSA.J-D. Op.cit., P127

<sup>52</sup> Idem

<sup>53</sup> Idem

<sup>54</sup> Idem

<sup>55</sup> Idem

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

La maîtrise du risque client pour les entreprises est au plein cœur de leur métier car il permet de déterminer la rentabilité des opérations effectuées. Si l'entreprise sous-évalue ce risque, les montants en crédit ne seront pas perçus et viendront en perte pour l'entreprise.

### 1.3. Les conséquences du risque client

Les effets de ce risque sont immédiats et prennent de l'ampleur lorsque l'entreprise est dépendante d'un seul client représentant la majorité du chiffre d'affaire.

Les conséquences du risque client peuvent être significatives et affecter divers aspects d'une entreprise. Parmi eux, nous pouvons retrouver :

#### ➤ **Perte Financière :**

La conséquence la plus directe et évidente est la perte financière résultant de créances irrécouvrables ou de retards de paiement. Cela peut entraîner des déficits de trésorerie, des pertes de revenus et une détérioration des bénéfices.<sup>56</sup>

#### ➤ **Impact sur la Liquidité :**

Les retards ou défauts de paiement affectent la liquidité de l'entreprise, réduisant sa capacité à honorer ses propres obligations financières, telles que le paiement des fournisseurs, des salaires, ou des charges d'exploitation.<sup>57</sup>

#### ➤ **Accroissement du Coût du Crédit :**

Une entreprise qui a un historique de créances douteuses ou de retards de paiement peut se voir offrir des conditions de crédit moins favorables par ses propres créanciers, entraînant des coûts de financement plus élevés.

#### ➤ **Impact sur la Croissance :**

Les difficultés financières résultant du risque client peuvent limiter les capacités d'investissement et de développement de l'entreprise, freinant ainsi sa croissance et son expansion.

#### ➤ **Risques Juridiques :**

---

<sup>56</sup> CLICHE.AJO , « Les déterminants de la gestion des risques par les entreprises non financières », une revue de littérature par Jo Anne Cliche Montréal 2000, Page 03.

<sup>57</sup> Idem P 04.

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

Des litiges liés aux créances impayées peuvent entraîner des coûts juridiques et des complications supplémentaires, augmentant le stress opérationnel et les dépenses associées.<sup>58</sup>

En somme, les conséquences du risque client sont multidimensionnelles et peuvent avoir des impacts profonds sur la santé financière, opérationnelle, et stratégique d'une entreprise. Une gestion proactive et efficace du risque client est donc cruciale pour minimiser ces impacts et assurer la stabilité à long terme de l'entreprise.

### 2.Méthodes et outils d'évaluation du risque client

Pour naviguer efficacement dans un environnement commercial incertain, il est crucial pour les entreprises de disposer de méthodes et d'outils robustes pour évaluer le risque client. L'évaluation rigoureuse du risque client permet de prévoir les potentielles défaillances financières, d'optimiser les conditions de crédit, et de protéger la santé financière de l'entreprise. Cette évaluation repose sur une combinaison de techniques quantitatives et qualitatives qui aident à analyser la solvabilité, les antécédents de paiement et les conditions économiques entourant chaque client.<sup>59</sup>

#### 2.1.Les méthodes d'évaluation du risque client

Trésorerie est gestions des risques financiers sont devenues des enjeux majeurs pour les dirigeants d'entreprise. Une préoccupation notamment portée par l'instabilité croissante des marchés financiers et l'augmentation constante des risques d'impayés. Face à ces enjeux, les entreprises adoptant différentes stratégies.<sup>60</sup>

Les spécialistes en finance ont adapté et adopté plusieurs méthodes afin de permettre et faciliter une gestion optimale du risque client, on peut trouver :

##### ➤ Analyse des États Financiers :

Cette méthode consiste à examiner en profondeur les bilans, les comptes de résultat et les flux de trésorerie des clients pour évaluer leur santé financière. Les ratios financiers, tels que la liquidité, la solvabilité, et la rentabilité, fournissent des indicateurs clés pour mesurer la capacité du client à honorer ses engagements.<sup>61</sup>

##### ➤ Scoring de Crédit :

---

<sup>58</sup> Idem P 05.

<sup>59</sup> Disponible sur <https://www.gpomag.fr> consulté le 08/09/2024 à 21h00.

<sup>60</sup> ROUSSELOT.P, VERDIE.J , « Gestion de trésorerie », 2ème édition, Dunod, Paris, 2017, P. 422

<sup>61</sup> OCTAVE.NJ, « management des risques », édition ellipses, Paris 2008, p31

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

Utilisé pour quantifier le risque associé à un client, le scoring de crédit repose sur des modèles statistiques qui analysent divers paramètres financiers et comportementaux. Les scores de crédit, souvent obtenus via des agences spécialisées, aident à prédire la probabilité de défaut de paiement.<sup>62</sup>

### ➤ **Analyse de la Solvabilité :**

Cette méthode évalue la capacité à long terme du client à rembourser ses dettes. Elle inclut l'examen des ratios de couverture des intérêts, de l'endettement et des capitaux propres. Une analyse approfondie de la solvabilité permet de juger de la stabilité financière du client.

### ➤ **Examen des Antécédents de Paiement :**

En vérifiant l'historique des paiements du client, cette méthode permet d'évaluer sa fiabilité et ses habitudes de paiement. Les retards fréquents ou les défauts de paiement antérieurs sont des indicateurs de risque accru.<sup>63</sup>

### ➤ **Analyse des Prévisions Financières :**

Les prévisions financières et les budgets du client permettent d'évaluer sa stratégie de gestion des flux de trésorerie et sa capacité à générer des revenus futurs. Les projections financières aident à anticiper les problèmes de liquidité potentiels.

### ➤ **Enquêtes et Références :**

L'obtention d'informations auprès des fournisseurs et partenaires du client peut fournir des perspectives supplémentaires sur sa stabilité financière et son comportement commercial. Les références permettent de valider les données financières et d'obtenir un avis externe.<sup>64</sup>

Ces méthodes, combinées à une analyse approfondie et à une surveillance continue, permettent une évaluation complète et précise du risque client, offrant ainsi les outils nécessaires pour une gestion proactive du crédit.

## 2.2. Les outils d'évaluation du risque client

Le contexte économique actuel est notamment marqué par l'internationalisation des activités et le développement des marchés financiers. Une conjoncture qui ouvre la porte à l'augmentation des risques financiers de différentes natures. ces risques sont devenus un

---

<sup>62</sup> TORQUI.GD, BENYOUNES.T, « L'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise », La nouvelle Publication Universitaire, Tlemcen, (2021), P13.

<sup>63</sup> TORQUI.GD, BENYOUNES.T, Op.cit., Page : 14.

<sup>64</sup> Idem Page : 15.

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

élément majeur à prendre en compte par les directions financière et les directions générales des entreprises, notamment en raison de leur difficulté à trouver des financements, à sécuriser les liquidités ou encore à faire face à la volatilité exponentielle des taux de change et des taux d'intérêt ainsi qu'aux risques de défaillance de certains partenaires de l'entreprise.<sup>65</sup>

### ➤ **Systèmes de Scoring de Crédit :**

Ces outils utilisent des modèles algorithmiques pour attribuer des scores de crédit basés sur divers facteurs financiers et comportementaux. Les scores de crédit, tels que ceux fournis par des agences de notation (par exemple, FICO, Moody's, ou Standard & Poor's), aident à évaluer la probabilité qu'un client fasse défaut.

### ➤ **Agences de Notation et Rapports de Crédit :**

Les agences de notation fournissent des évaluations indépendantes de la capacité de crédit d'une entreprise. Ces rapports incluent des analyses détaillées des risques et des recommandations pour les décideurs.

### ➤ **Analyse SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) :**

Cet outil stratégique évalue les forces, faiblesses, opportunités et menaces liées à un client. En examinant ces aspects, on peut mieux comprendre les risques et opportunités associés à chaque client.<sup>66</sup>

### ➤ **Enquêtes de Terrain et Rapports d'Experts :**

Les enquêtes menées auprès des partenaires commerciaux, des fournisseurs, et des clients permettent d'obtenir des informations qualitatives sur la solvabilité et les pratiques commerciales du client. Les rapports d'experts offrent des analyses détaillées et des évaluations indépendantes.

En utilisant une combinaison de ces outils, les entreprises peuvent obtenir une vue complète et précise du risque client, facilitant ainsi la prise de décisions éclairées et la gestion proactive des créances.

### **3.Stratégies de couverture du risque client**

La couverture du risque client est essentielle pour minimiser les impacts financiers négatifs liés aux défaillances potentielles des clients. Les stratégies de couverture visent à protéger

---

<sup>65</sup> Disponible sur <https://www.gpomag.fr> consulté le 08/09/2024 à 22h32.

<sup>66</sup> Disponible sur <https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp>. Consulté le : 08/09/2024 à 22 :38.

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

l'entreprise contre les pertes financières résultant des défauts de paiement ou des retards de paiement. Voici les principales stratégies de couverture du risque client :

### 3.1. Assurance-Crédit<sup>67</sup>

L'assurance-crédit est un outil clé pour couvrir le risque client. Elle permet à une entreprise de transférer une partie du risque de créance à un assureur. En cas de défaillance de paiement d'un client assuré, l'assureur indemnise l'entreprise jusqu'à un certain pourcentage du montant dû. Les principales caractéristiques de cette stratégie incluent :

- **Analyse de Risque par l'Assureur** : Les assureurs effectuent des évaluations approfondies de la solvabilité des clients avant de fournir une couverture. Ces évaluations sont basées sur des données financières, des antécédents de paiement, et des conditions de marché.
- **Limites de Couverture** : L'assurance-crédit peut inclure des limites de couverture qui définissent le montant maximal indemnisé en cas de défaut. Les entreprises doivent évaluer ces limites en fonction de leurs besoins et de leur exposition au risque.

### 3.2. Lignes de Crédit et Garanties Bancaires

Les lignes de crédit et les garanties bancaires sont des instruments financiers qui offrent une protection contre le risque client en assurant un accès à des liquidités en cas de besoin :

- **Lignes de Crédit** : Les entreprises peuvent négocier des lignes de crédit avec leurs banques pour disposer de fonds supplémentaires en cas de créances douteuses. Ces lignes servent de tampon financier, permettant à l'entreprise de maintenir sa liquidité même en cas de retard de paiement par les clients.
- **Garanties Bancaires** : Une garantie bancaire est un engagement d'une banque de couvrir les obligations d'un client en cas de défaut. Cela permet à l'entreprise de sécuriser les paiements en obtenant une assurance de la part de la banque.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> DESCHANEL.JP , L.LEMOINE. « L'assurance-crédit ». Edition: Poche. Page : 67.

<sup>68</sup> MEFTEH.S , « les déterminants de la gestion des risques financières des entreprises non financières », Revue de littérature n°2005-03.

### 3.3. Conditions de Crédit et Gestion des Termes de Paiement

La révision et l'ajustement des conditions de crédit sont des mesures proactives pour réduire le risque client :

- **Conditions de Crédit Sécurisées** : Établir des conditions de crédit claires, telles que des délais de paiement courts et des modalités de paiement rigoureuses, peut réduire le risque de créances douteuses. Les entreprises peuvent aussi exiger des garanties ou des acomptes pour minimiser les risques.<sup>69</sup>
- **Évaluation Continue** : Il est crucial de réévaluer régulièrement les conditions de crédit en fonction de l'évolution de la solvabilité des clients. Les ajustements doivent être faits pour refléter les changements dans la situation financière des clients.

### 3.4. Diversification des Clients

La diversification du portefeuille client permet de réduire le risque concentré sur un nombre limité de clients :

- **Répartition des Revenus** : En diversifiant les clients, une entreprise minimise le risque associé à la défaillance d'un seul client. Une dépendance réduite sur un petit nombre de clients limite l'impact potentiel de défauts individuels.
- **Analyse du Portefeuille** : Les entreprises doivent analyser régulièrement la concentration des revenus pour identifier les risques associés à une éventuelle concentration excessive et prendre des mesures correctives.<sup>70</sup>

### 3.5. Recours aux Instruments Financiers de Couverture :

Certaines entreprises utilisent des instruments financiers pour se protéger contre les risques de crédit :

- **Contrats à Terme et Options de Crédit** : Ces instruments permettent de fixer les conditions de crédit à l'avance ou de sécuriser les paiements futurs contre les fluctuations des conditions économiques.

---

<sup>69</sup> PIERANDREI, « Risk management, gestion des risques en entreprise banque et assurance », édition Dunod, Paris 2015 ; page : 123.

<sup>70</sup> Ibid. Page : 124.

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

- **Titrisations** : La titrisation des créances consiste à convertir les créances en instruments financiers négociables, permettant ainsi à l'entreprise de transférer une partie du risque crédit à des investisseurs.<sup>71</sup>

En combinant ces stratégies, les entreprises peuvent élaborer un cadre robuste pour couvrir le risque client, minimiser les impacts financiers négatifs, et améliorer la gestion globale des créances. L'implémentation réussie de ces stratégies nécessite une analyse continue des risques et une adaptation aux conditions changeantes du marché.

### Section 03 : Enjeux du risque client sur la rentabilité de l'entreprise

En science financière il est souvent dit que plus le niveau de risque supporté est important, plus la rentabilité dégagée sera tout aussi importante. Ainsi dans notre cadre de recherche est ce que cela est réellement applicable à une entreprise et son activité en fonction du risque client auquel elle fait face, ou au contraire. Cette section a donc pour but de mettre en évidence l'impact du risque client sur la rentabilité d'une entreprise.

#### 1. Indicateurs de la rentabilité d'une entreprise

Le risque en entreprise désigne l'évènement qui peut survenir et avoir un impact sur sa rentabilité ou sa pérennité.<sup>72</sup> Ainsi, avant d'entamer l'étude l'impact du risque client sur la rentabilité de l'entreprise il est naturel de rappeler qu'est-ce que la rentabilité et quel sont ses indicateurs.

##### 1.1. La rentabilité d'une entreprise

La rentabilité des entreprises, est la mesure de leur efficacité. Pour les apporteurs de capitaux, c'est un critère de placement et, pour les entreprises, un indicateur qui leur permet de se situer par rapport à leurs concurrents.<sup>73</sup>

---

<sup>71</sup> KATH.BD , « Gestion de trésorerie », 2ème éd, Economica, Paris, 2005. Page : 98.

<sup>72</sup> Disponible sur <https://www.rougagnou-cga.com/la-prevention-des-risques-en-entreprise-comment-mettre-en-place-un-plan-de-gestion-efficace/#:~:text=Un%20C2%AB%20risque%20C2%BB%2C%20pour%20une,mettent%20la%20structure%20en%20danger>. Consulté le 10/08/2024 à 17 :02

<sup>73</sup> Bulletin de la banque de France N° 134 ; « La rentabilité des entreprises : une approche à partir des comptes nationaux » ; Février 2005 ; P 55.

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

Cette notion financière précise le rapport entre les revenus générés par une entreprise et les ressources qu'elle a utilisées pour les obtenir. En d'autres termes, une entreprise rentable génère des revenus supérieurs à ses dépenses.

La rentabilité de l'entreprise peut être analysée sous divers angles en raison des nombreuses variables disponibles, en général les variables de rentabilité des capitaux, incluant la rentabilité économique, financière et commerciale.<sup>74</sup>

### 1.1.1. Rentabilité économique

La rentabilité économique correspond à la capacité de l'actif économique (immobilisations + besoin en fonds de roulement) à générer un excédent suffisant pour assurer la rémunération des parties prenantes au financement, qu'il s'agisse des actionnaires ou des prêteurs.<sup>75</sup>

Cette analyse se concentre sur l'évaluation des coûts, des moyens d'exploitation utilisés, ainsi que sur la production ou les services générés grâce à ces ressources. Elle permet aux dirigeants de disposer d'indicateurs précis pour un contrôle analytique du processus de formation des résultats. En se basant davantage sur des critères économiques que purement financiers, cette analyse offre une perspective plus opérationnelle. Elle facilite ainsi non seulement les études comparatives au sein d'une même branche d'activité, mais aussi les comparaisons entre différentes branches, permettant d'identifier des pistes d'amélioration et d'optimisation des performances.

La première étape de l'analyse consiste à lier les résultats obtenus au volume d'opérations nécessaire pour les atteindre. Ce volume est généralement mesuré par le chiffre d'affaires, qui correspond au total des ventes effectuées sur une période donnée.<sup>76</sup>

### 1.1.2. Rentabilité financière

La rentabilité financière correspond à la capacité des capitaux propres à générer un excédent après la rémunération des capitaux empruntés et la prise en compte des dotations destinées à la reconstitution du capital productif.<sup>77</sup>

Elle représente donc la principale préoccupation des investisseurs, le prisme à travers lequel les actionnaires, ayant investi leur capital dans une entreprise, évaluent la pertinence de leur décision et la continuité de leur engagement. Par ailleurs, cette rentabilité constitue une

---

<sup>74</sup> MELYON.G : « Gestion financière », éd. Bréal, 2007, P.166.

<sup>75</sup> MARTINET.AC, SILEM.A; « *Lexique de gestion et de management* » DUNOD ; Paris; P514

<sup>76</sup> BOULOT.JL, CRETAL.JP, JOLIVER.J, KOSKAS.S;« *Analyse Financière* », P.144.

<sup>77</sup> MARTINET.AC, SILEM.A; Op.cit., P.156.

condition essentielle à la croissance de l'entreprise : pour se développer, celle-ci doit investir, et ces investissements nécessitent un financement adéquat. Cela implique souvent un renforcement des capitaux propres, avec un recours aux actionnaires actuels ou à de nouveaux investisseurs. Ces derniers seront disposés à apporter des fonds si l'entreprise démontre sa capacité à rémunérer convenablement les capitaux investis. En outre, si le taux de rémunération est attractif, les actionnaires seront plus enclins à laisser une part significative de leurs profits à la disposition de l'entreprise, contribuant ainsi à ses moyens de croissance. Ainsi, la rentabilité financière s'impose aux dirigeants, soit en tant qu'objectif ultime, soit comme une contrainte à respecter.

La rentabilité financière offre des garanties rassurantes pour l'environnement financier, en particulier pour les prêteurs, car les bénéfices destinés aux actionnaires représentent pour eux une marge de sécurité face aux éventuelles fluctuations des conditions de rentabilité. L'analyse de la rentabilité financière vise à évaluer la part de l'enrichissement généré par l'exercice qui revient aux actionnaires.<sup>78</sup>

### 1.1.3. Rentabilité commerciale

La rentabilité commerciale met en relation le résultat net de l'entreprise avec son chiffre d'affaires. Ce ratio est utile pour évaluer le risque associé à une diminution du chiffre d'affaires. En effet, une légère baisse du chiffre d'affaires peut entraîner des pertes plus ou moins importantes.<sup>79</sup>

## 2. Incidence et impact du risque client sur la rentabilité de l'entreprise

L'impact du risque client sur la rentabilité d'une entreprise peut être à la fois direct et indirect. Alors que les impacts directs se manifestent par des pertes financières immédiates liées aux créances irrécouvrables et aux coûts associés, les impacts indirects peuvent influencer de manière plus subtile mais tout aussi significative la performance à long terme de l'entreprise.<sup>80</sup>

### 2.1. Impacts directs

Les incidences directes du risque client sur la rentabilité d'une entreprise sont<sup>81</sup> :

#### 2.1.1. Perte de Revenus

Les créances irrécouvrables constituent une perte immédiate pour l'entreprise. Lorsqu'un client ne respecte pas ses engagements financiers, cela entraîne une réduction des revenus

---

<sup>78</sup> BOULOT.JL, CRETAL.JP, JOLIVER.J, KOSKAS.S Op.cit., P.156.

<sup>79</sup> Disponible sur : <http://www.edubourse.com> consulté le 24 /08/2024

<sup>80</sup> HULL.C ; « *Gestion des Risques Financiers et Institutions* » ; Wiley ; États-Unis ; 2016 ; P354

<sup>81</sup> Op.cit. HULL.C

projetés, ce qui altère le résultat net. L'impact financier des créances irrécouvrables peut être particulièrement sévère lorsque ces créances représentent une part significative des recettes de l'entreprise, entraînant une baisse notable de la rentabilité.

### 2.1.2. Coûts de Recouvrement

Les démarches pour recouvrer les créances impayées engendrent des frais supplémentaires considérables, tels que les honoraires juridiques, les frais de gestion des créances et les coûts associés au recouvrement. Ces dépenses opérationnelles augmentent les charges de l'entreprise, réduisant ainsi les marges bénéficiaires. Lorsque les coûts de recouvrement excèdent les montants récupérés, l'effet sur la rentabilité est exacerbé.

### 2.1.3. Provisions pour Créances Douteuses

Afin de refléter la probabilité de non-recouvrement des créances, les entreprises doivent créer des provisions pour créances douteuses. Ces provisions, enregistrées comme des charges dans les états financiers, diminuent les bénéfices déclarés. La nécessité de constituer ces provisions pour couvrir les créances à risque entraîne une réduction directe des bénéfices et affecte la rentabilité globale de l'entreprise.

## 2.2. Impacts indirects

Les incidences indirectes du risque client sur la rentabilité d'une entreprise sont <sup>82</sup>:

### 2.2.1. Altération de la Réputation

Une gestion inadéquate des créances ou des relations clients peut gravement affecter la réputation de l'entreprise. Une réputation ternie peut entraîner une perte de confiance de la part des clients existants et potentiels, limitant ainsi les opportunités de nouveaux contrats et réduisant les ventes futures.

### 2.2.2. Diminution de la Fidélité Client

Les litiges ou les plaintes mal traitées, peuvent entraîner une diminution de la fidélité des clients. Cette diminution de la fidélité nécessite des investissements supplémentaires dans des stratégies de rétention et de marketing, augmentant ainsi les coûts d'acquisition de nouveaux clients et réduisant les marges bénéficiaires.

### 2.2.3. Perturbation des Relations avec les Partenaires

Les retards de paiement ou les différends peuvent engendrer des tensions et complexifier les négociations futures, influençant les conditions de collaboration et la stabilité des relations d'affaires. Cette situation peut entraîner des conditions commerciales moins avantageuses et

---

<sup>82</sup> HULL.C ; « *Gestion des Risques Financiers et Institutions* » ; Wiley ; États-Unis ; 2016 ; P354

## Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise

une instabilité dans la chaîne d'approvisionnement, ce qui peut avoir des répercussions négatives sur la rentabilité à long terme.

### 3. Consequences réglementaires et légales

Pour garantir la rentabilité d'une entreprise, il est essentiel de comprendre et de gérer les risques clients, afin de minimiser ces impacts négatifs, il est crucial de mettre en œuvre des stratégies adaptées.<sup>83</sup>

Maintenir une transparence rigoureuse avec les actionnaires est fondamental pour préserver leur confiance et gérer leurs attentes en matière de rentabilité. En fournissant des rapports financiers clairs et détaillés, l'entreprise démontre une gestion saine et renforce la confiance des investisseurs.<sup>84</sup>

Renforcer la gouvernance d'entreprise est essentiel pour une gestion efficace des risques. Il est important de former régulièrement les dirigeants et les membres du conseil d'administration sur les meilleures pratiques de gouvernance et les exigences réglementaires. Cette formation garantit que les décisions stratégiques intègrent les aspects juridiques, prévenant ainsi les dérives qui pourraient nuire à la rentabilité.<sup>85</sup>

La gestion proactive des litiges joue un rôle clé dans la préservation de la rentabilité. Identifier et évaluer les risques juridiques potentiels permet de mettre en place des stratégies d'atténuation. De plus, souscrire des polices d'assurance appropriées protège l'entreprise contre les conséquences financières des litiges.<sup>86</sup>

Enfin, optimiser les relations contractuelles est indispensable pour protéger les intérêts financiers de l'entreprise. Il est recommandé de réviser régulièrement les contrats avec les partenaires commerciaux et les fournisseurs afin de s'assurer que les conditions restent favorables et en adéquation avec les conditions économiques actuelles.

## Conclusion

La gestion des risques est essentielle pour la stabilité et la rentabilité des entreprises dans un environnement économique complexe. Le risque client, ou risque de crédit, est particulièrement crucial car il peut directement affecter les finances de l'entreprise. Pour gérer efficacement ce risque, il est important d'identifier les différents types de risques, qu'ils soient financiers,

---

<sup>83</sup> GAUTHIER.JM ; «*Gestion des risques de crédit* », ; Dunod ; Paris ; P 160

<sup>84</sup> GAUTHIER.JM ; «*Gestion des risques de crédit* », ; Dunod ; Paris ; P 160

<sup>85</sup> Idem

<sup>86</sup> Idem

## **Chapitre II : Analyse du risque client au sein d'une entreprise**

opérationnels, stratégiques, externes, internes ou juridiques, et de mettre en place des stratégies adaptées pour les atténuer.

Une approche proactive permet non seulement de réduire les pertes mais aussi de saisir des opportunités dans un monde en constante évolution. Ainsi, une gestion intégrée des risques est essentielle pour assurer la pérennité et la performance de l'entreprise

**Chapitre III : Etude de la gestion  
du risque client au sein de  
NAFTAL district Tizi-Ouzou**

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

### **Introduction**

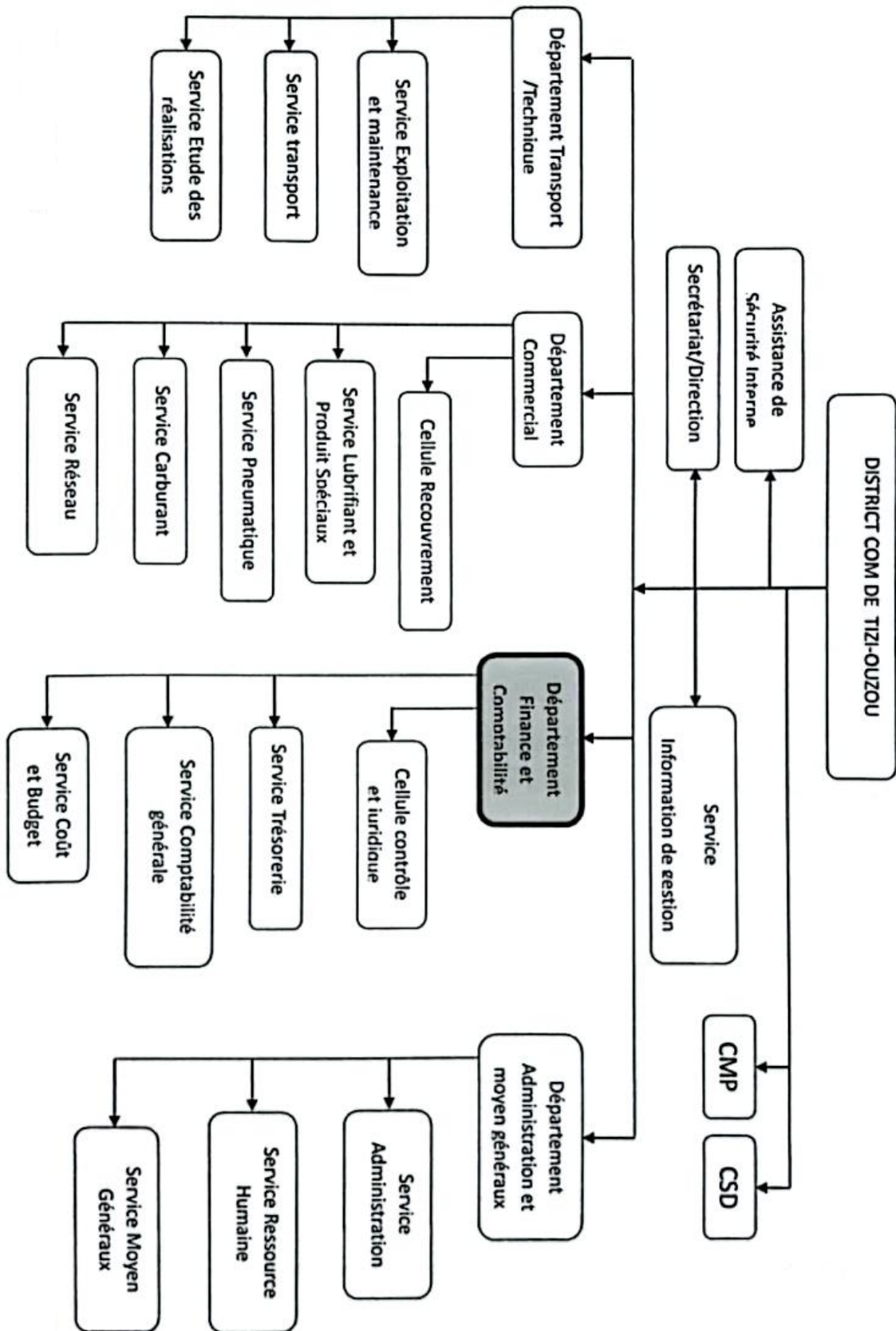
Après notre recherche d'un point de vue théorique à travers les revues et la documentation bibliographique, il est primordial de compléter d'une recherche pratique qui viendra soutenir et confirmer les propos avancés à travers les deux premiers chapitres. Ainsi pour ce faire, nous avons suivi un stage d'une durée de trois mois au sein de NAFTAL district de Tizi-Ouzou. Principalement au niveau du département finance et comptabilité pour comprendre comment est géré le risque client à leur niveau.

### **Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil NAFTAL district Tizi-Ouzou**

Cette section a pour but de décrire et d'expliquer le cadre à travers lequel nous avons effectué notre recherche, ainsi pour bien assimiler le contexte et les résultats avancés une présentation du lieu de stage s'impose.

**Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL  
district Tizi-Ouzou**

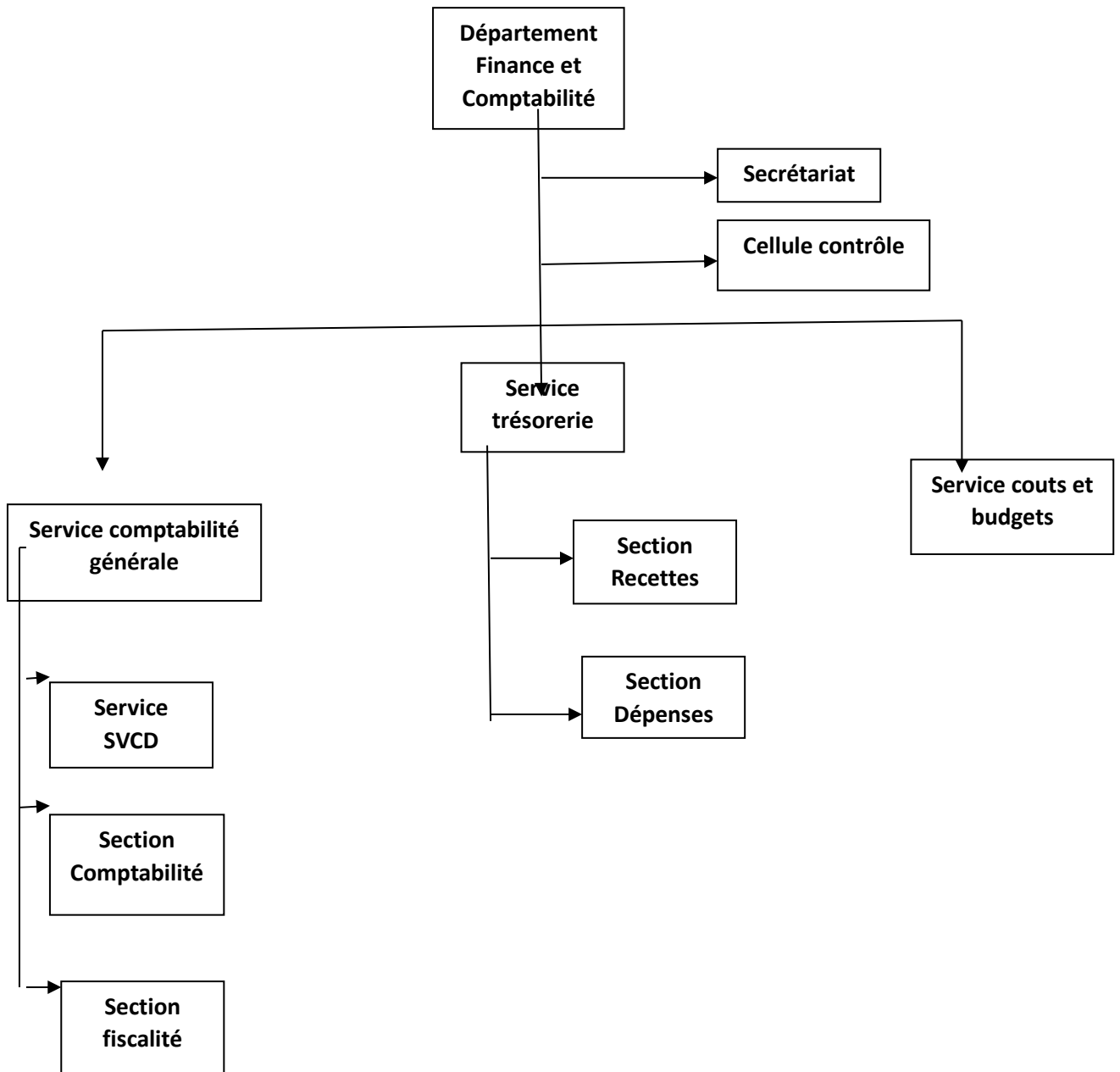
**Figure 4: Organigramme du district commercialisation  
Oued Aissi**



Source : document interne de NAFTAL

**Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL  
district Tizi-Ouzou**

**Figure 5: Organigramme du département finance et comptabilité**



Source : document interne

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

### **1. Présentation de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

NAFTAL, filiale de la société nationale SONATRACH, a été créée en 1987 pour assurer la distribution et la commercialisation des produits pétroliers en Algérie. Acteur clé sur le marché national, NAFTAL se positionne comme intermédiaire entre les fournisseurs nationaux et étrangers (raffineurs, manufacturiers, producteurs) et les utilisateurs de produits pétroliers. Bien que centrée principalement sur le marché algérien, NAFTAL s'efforce depuis 2002 d'étendre ses activités à l'international, notamment vers les pays limitrophes.<sup>87</sup>

L'entreprise se structure autour de deux fonctions principales :

- **La fonction logistique**, qui inclut l'approvisionnement, le stockage, le transport et la livraison des produits aux clients.
- **La fonction commerciale**, qui englobe la gestion du réseau de distribution, la vente, les actions marketing et la gestion des équipes commerciales.

Initialement créée par décret en 1980 sous le nom d'ERDP/NAFTAL, elle a pris en charge le raffinage et la distribution des produits pétroliers en Algérie dès janvier 1982. Suite à une restructuration en 1987, deux entités distinctes ont été formées : NAFTEC, responsable du raffinage, et NAFTAL, dédiée à la distribution et à la commercialisation.

NAFTAL a longtemps bénéficié du monopole sur la distribution des produits pétroliers, jusqu'à la libéralisation progressive du secteur dans les années 90. Avec l'adoption du décret exécutif n° 97-435 de novembre 1997, le marché a été ouvert à d'autres acteurs, autorisant ainsi toute personne physique ou morale à exercer des activités de stockage et distribution. Cette libéralisation a été renforcée en 2004 avec l'extension de ces activités à la fabrication des lubrifiants.

Aujourd'hui, NAFTAL évolue dans un environnement de libre concurrence, façonné par les nouvelles dispositions de la loi n° 05-07 du 28 avril 2005 relative aux hydrocarbures, ainsi que par les accords d'association avec l'Union Européenne et les préparatifs pour l'adhésion de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Pour assurer sa pérennité, l'entreprise doit s'adapter aux nouveaux défis économiques, où la mondialisation, la globalisation des marchés, la maîtrise complexe des besoins des clients, l'essor des nouvelles

---

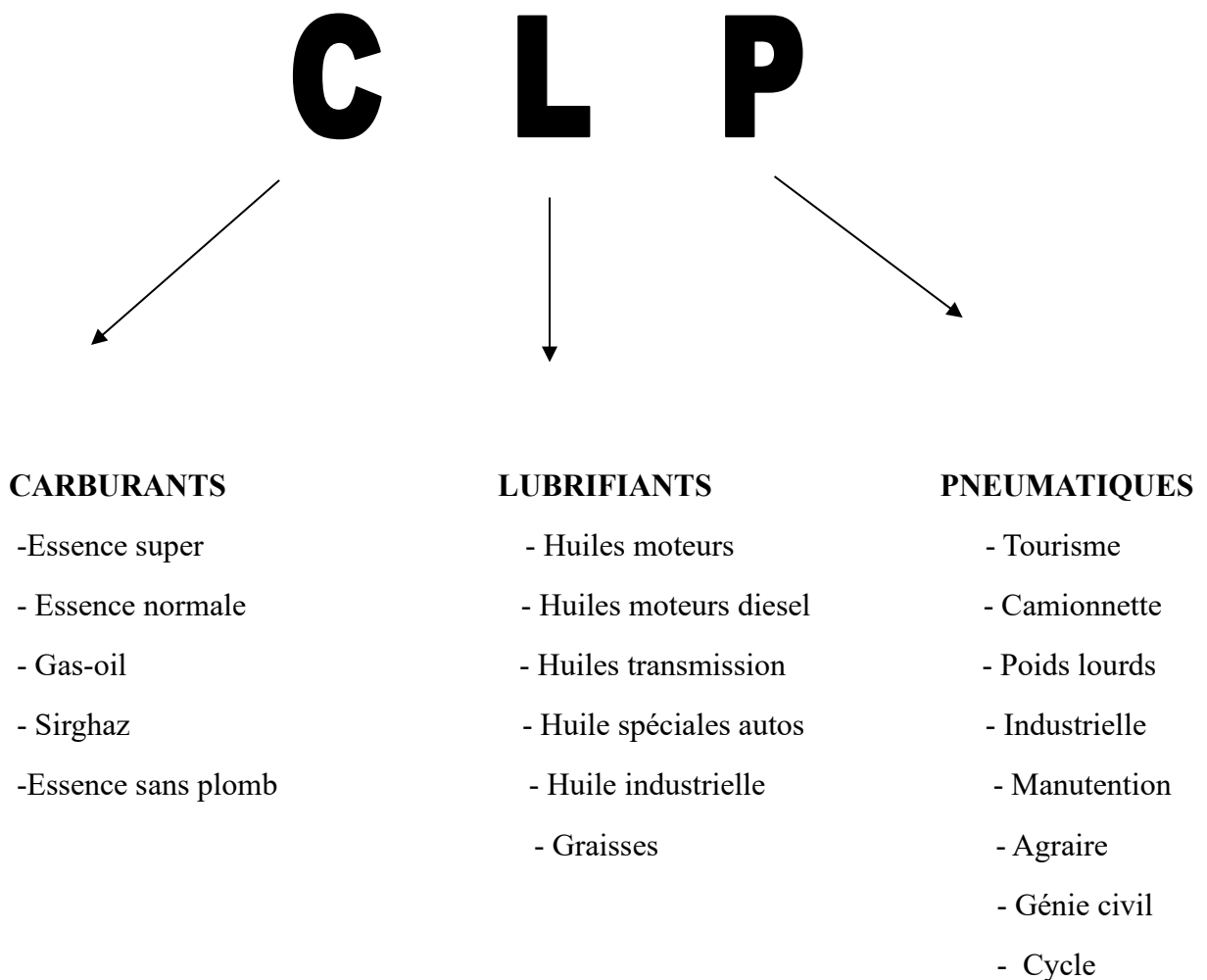
<sup>87</sup> Document interne de l'entreprise

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

technologies de l'information et de la communication (NTIC), et l'économie du savoir imposent des enjeux interdépendants et cruciaux.

### 2. Produits et offres

NAFTAL c'est une SPA (société par action) a pour mission principale la commercialisation et la distribution des produits pétroliers sur le territoire national, elle intervient dans les domaines suivants <sup>88</sup> :



#### Les produits spéciaux :

- Essence spéciale
- Solvants
- Paraffines
- Cires

<sup>88</sup> Document interne de l'entreprise

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

- Huile aromatique

### 3. Perspectives et évolution

Dans un marché en pleine transformation, NAFTAL ambitionne de se positionner parmi les leaders du secteur de l'aval pétrolier. Pour cela, l'entreprise a entrepris une révision profonde de son organisation, de ses ressources humaines, de son fonctionnement et de ses infrastructures. Afin de garantir sa pérennité et sa compétitivité, elle a engagé une série de réformes destinées à moderniser son modèle économique, organisationnel et managérial, tout en s'adaptant aux exigences de l'économie de marché.

Ainsi, le 29 mai 2005, NAFTAL a signé un contrat avec le bureau international ACCENTURE pour la mise en place d'un nouveau schéma organisationnel aligné avec les standards internationaux dans les domaines du stockage et de la distribution des hydrocarbures. L'analyse menée a révélé que l'organisation actuelle de l'entreprise, jugée lourde et inadaptée, devait évoluer pour faire face aux défis croissants<sup>89</sup>.

La stratégie retenue, orientée vers la recherche de l'excellence opérationnelle, a pour objectif d'aligner NAFTAL sur les meilleures pratiques mondiales. Elle s'articule autour de plusieurs axes :

- Créer une organisation par ligne de produit, performante et orientée vers les métiers et les clients.
- Moderniser le réseau des stations-service pour rivaliser avec les meilleures infrastructures du secteur.
- Optimiser la logistique de distribution pour répondre aux normes de sécurité et de protection de l'environnement.
- Intégrer un système d'information plus communicant et mieux structuré.
- Renforcer les compétences des ressources humaines avec des formations spécialisées dans les métiers de NAFTAL.

À la suite du diagnostic réalisé par ACCENTURE, plusieurs décisions stratégiques ont été prises, dont la spécialisation des branches par ligne de produits pour une gestion plus maîtrisée, la séparation des activités logistiques et commerciales, et l'autonomisation des branches sous

---

<sup>89</sup> Document interne de l'entreprise

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

forme d'entités opérationnelles. L'internationalisation des activités est également un des objectifs de l'entreprise.

Le processus de réorganisation implique la restructuration des districts et des centres de stockage de carburants. En effet, depuis le 1er janvier 2006, NAFTAL a procédé à la création de :

- 12 Districts Commercialisation,
- 10 Districts Carburants à dimension régionale.

Les centres de stockage ont également été séparés entre :

- Centres de stockage, relevant des districts carburants,
- Centres de distribution, dépendant des districts commercialisation.

### **4. District de Tizi-Ouzou**

Comme cité précédemment le stage fut suivi au sein de NAFTAL plus précisément au sein du district, qui est présenté dans ce qui suit :

Le district commercialisation de TIZI OUZOU, se situe dans la zone industrielle de OUED AISSI, il couvre une importante zone d'influence regroupant la wilaya de TIZI OUZOU, une partie de la wilaya de BOUMERDES et l'agence commerciale de BEJAIA. Le district a comme mission de stockage, distribution et de commercialiser des produits pétroliers, il assure la bonne exploitation et la maintenance des infrastructures qui lui sont alliées, ainsi que le suivi et le contrôle des activités des antennes qui lui sont affiliées<sup>90</sup>.

Suivant l'organigramme de l'entreprise via les documents internes mis à notre disposition en Annexe 1, on peut dire que le district COM de Tizi Ouzou est structuré autour de plusieurs départements et services, chacun étant responsable d'une fonction spécifique au sein de l'organisation. La Directrice supervise l'ensemble des opérations, avec un soutien administratif et technique fourni par un secrétariat, une cellule juridique et des assistants en sûreté interne et sécurité industrielle.

Sous cette direction, plusieurs départements gèrent les opérations :

---

<sup>90</sup> Document interne de l'entreprise

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

- Centre de Distribution : Responsable de la gestion des centres de distribution, y compris celui de CBR, ainsi que des secteurs spécifiques comme les lubrifiants et les pneumatiques.
- Département Informatique : Chargé des systèmes et réseaux ainsi que de l'informatique de gestion.
- Département Finance et Comptabilité : Gère la comptabilité générale, la trésorerie et les coûts et budgets.
- Département Commercial : Gère les ventes, le réseau et les lubrifiants.
- Département Administration et Moyens Généraux : Supervise les ressources humaines, l'administration et les moyens généraux.
- Département Technique et Transport : Responsable des études, réalisations, transport et maintenance réseau.

Ainsi le département Finance et Comptabilité au sein duquel j'ai recueilli les informations nécessaires, coordonne et suit toutes les activités de comptabilité, de trésorerie, budget et patrimoine. De là, au niveau du service comptabilité :

Procéder aux écritures comptables conformément aux préconisations du plan comptable national.

- Elaborer les documents comptables (bilans, balances, et grand livres).
- Procéder aux opérations de clôtures et réouvertures des comptes.
- Contrôler les arrêts de comptes et préparer les inventaires et bilans.
- Elaborer les analyses et synthèse comptables.
- Prendre en charge l'exploitation des modules de la chaîne FRS, SVCD.

### **Section 02 : Analyse financière de l'entreprise NAFTAL district Tizi-Ouzou**

L'entreprise a mis à notre disposition les documents comptables nécessaires afin d'effectuer l'analyse financière, commençant par le bilan de l'année 2021.

#### **1. Présentation des bilans de NAFTAL District Tizi-Ouzou**

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

Le tableau ci-après présente le bilan de l'année 2021 pour le district de NAFTAL à Tizi-Ouzou, détaillant les actifs et passifs principaux de l'entreprise. Ce bilan permet de mieux comprendre la répartition des ressources et des engagements financiers au cours de l'exercice.

**Tableau 1: Bilan de l'année 2021**

<b>ACTIF</b>	<b>MONTANT</b>	<b>PASSIF</b>	<b>MONTANT</b>
<b>Valeur immobilisé (actif non courants)</b>	<b>183 584 271 656,41</b>	<b>Capitaux propres</b>	<b>196 687 827 564,70</b>
Immobilisation incorporelles	52 810 901,58	Capital émis	160 000 000 000,00
Immobilisation corporelles	71 025 281 439,57	Primes et réserves	27 558 799 088,71
Immobilisation en cours	66 177 984 30,21	Ecart de réévaluation	0
Immobilisation financières	38 016 078 585,56	Résultat net	7 167 928 475,99
Impôts différés	8 312 116 425,49	Autres capitaux propres	1 961 100 000,00
<b>Valeur d'exploitation</b>	<b>34 365 152 190,16</b>	<b>Passif non courant</b>	<b>134 033 353 313,52</b>
Stock et encours	34 365 152 190,16	Dettes a rattachées à des participations	8 341 000 000,00
<b>Valeur réalisable</b>	<b>90 610 564 541,59</b>	Impôts (différés et provisionnés)	0
Clients	61 444 321 001,61	Autres dettes non courantes	90 923 333 431,44
Autres débiteurs	26 925 691 613,29	Provisions et produits comptabilisées	34 769 019 882,08
Impôts et assimilés	2 240 551 926,69	<b>capitaux permanant</b>	<b>330 721 180 878,22</b>
Autres actifs courants	0	<b>Passif courant</b>	<b>169 360 736 010,60</b>
<b>Valeur disponible</b>	<b>191 521 928 500,66</b>	Fournisseurs et compte rattachés	125 293 410 614,21
Trésorerie	191 521 928 500,66	Impôts (différés et provisionnés)	19 311 323 038,40
<b>total actif courant</b>	<b>316 497 645 232,41</b>	Autres dettes non courantes	24 756 002 357,99
<b>Total actif</b>	<b>500 081 916 888,82</b>	<b>Total passif</b>	<b>500 081 916 888,82</b>

**SOURCE** : Document interne à NAFTAL

Le tableau qui suit illustre le bilan de l'année 2022 pour NAFTAL, offrant une comparaison directe avec l'exercice précédent pour analyser l'évolution de la structure financière de l'entreprise.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

**Tableau 2: BILAN 2022**

<b>ACTIF</b>	<b>MONTANT</b>	<b>PASSIF</b>	<b>MONTANT</b>
<b>Valeur immobilisé (actif non courants)</b>	<b>185 299 688 974,67</b>	<b>Capitaux propres</b>	<b>209 380 009 504,15</b>
Immobilisation incorporelles	52 918 447,15	Capital émis	160 000 000 000,00
Immobilisation corporelles	76 105 250 186,91	Primes et réserves	34 726 727 564,70
Immobilisation en cours	63 650 690 518,30	Ecart de réévaluation	0
Immobilisation financières	38 638 415 028,61	Résultat net	12 692 181 939,45
Impôts différés	6 852 14 793,70	Autres capitaux propres	1 961 100 000,00
<b>valeur d'exploitation</b>	<b>30 267 999 729,56</b>	<b>Passif non courant</b>	<b>136 234 966 666,03</b>
Stock et encours	30 267 999 729,56	Dettes a rattachées à des participations	8 341 000 000,00
<b>Valeur réalisable</b>	<b>76 328 067 135,45</b>	Impôts (différés et provisionnés)	0
Clients	56 633 847 925,28	Autres dettes non courantes	97 909 852 240,70
Autres débiteurs	16 891 441 010,19	Provisions et produits comptabilisées	29 984 114 425,33
Impôts et assimilés	2 802 778 199,98	<b>capitaux permanant</b>	<b>345 614 976 170,18</b>
Autres actifs courants	0	<b>Passif courant</b>	<b>174 551 445 730,72</b>
<b>Valeur disponible</b>	<b>228 270 666 061,22</b>	Fournisseurs et compte rattachés	132 284 790 150,68
Trésorerie	228 270 666 061,22	Impôts (différés et provisionnés)	18 129 508 899,57
<b>total actif courant</b>	<b>334 866 732 926,23</b>	Autres dettes non courantes	24 137 146 680,47
<b>Total actif</b>	<b>520 166 421 900,90</b>	<b>Total passif</b>	<b>520 166 421 900,90</b>

**SOURCE** : Document interne à NAFTAL

Le tableau 3 quant à lui reflète le bilan de l'année 2023 est présenté, soulignant les changements survenus dans les actifs et passifs par rapport aux années précédentes et permettant d'identifier les tendances financières au sein de NAFTAL.

**Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL  
district Tizi-Ouzou**

**Tableau 3: BILAN 2023**

<b>ACTIF</b>	<b>MONTANT</b>	<b>PASSIF</b>	<b>MONTANT</b>
<b>Valeur immobilisé (actif non courants)</b>	<b>225 672 294 869,48</b>	<b>Capitaux propres</b>	<b>230 632 067 434,90</b>
Immobilisation incorporelles	38 653 874,17	Capital émis	160 000 000 000,00
Immobilisation corporelles	75 340 569 059,44	Primes et réserves	47 418 909 504,15
Immobilisation en cours	67 933 973 773,44	Ecart de réévaluation	0
Immobilisation financières	74 808 858 825,37	Résultat net	21 252 057 930,75
Impôts différés	7 549 939 337,06	Autres capitaux propres	1 961 100 000,00
<b>valeur d'exploitation</b>	<b>28 648 070 070,75</b>	<b>Passif non courant</b>	<b>138 837 619 922,31</b>
Stock et encours	28 648 070 070,75	Dettes a rattachées à des participations	8 341 000 000,00
<b>Valeur réalisable</b>	<b>60 221 171 962,61</b>	Impôts (différés et provisionnés)	9 700 555,48
Clients	48 316 128 277,65	Autres dettes non courantes	98 922 438 292,24
Autres débiteurs	11 905 043 684,96	Provisions et produits comptabilisées	31 564 481 074,59
Impôts et assimilés	0	<b>capitaux permanent</b>	<b>369 469 687 357,21</b>
Autres actifs courants	0	<b>Passif courant</b>	<b>162 712 638 597,87</b>
<b>Valeur disponible</b>	<b>217 640 789 052,24</b>	Fournisseurs et compte rattachés	114 931 493 958,32
Trésorerie	217 640 789 052,24	Impôts (différés et provisionnés)	20 281 440 934,87
<b>total actif courant</b>	<b>306 510 031 085,60</b>	Autres dettes non courantes	27 499 703 704,68
<b>Total actif</b>	<b>532 182 325 955,08</b>	<b>Total passif</b>	<b>532 182 325 955,08</b>

**SOURCE** : Document interne à NAFTAL

Par la suite, les tableaux 4 et 5 regroupent les actifs et passifs respectifs pour les années 2021, 2022, et 2023. Ces présentations consolidées facilitent la comparaison interannuelle et mettent en évidence les évolutions financières sur trois ans.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

**Tableau 4: Actifs des bilans des années 2021, 2022, et 2023**

<b>ACTIF</b>	2021	2022	2023
<b>Valeur immobilisé (actif non courants)</b>	<b>183 584 271 656,41</b>	<b>185 299 688 974,67</b>	<b>225 672 294 869,48</b>
Immobilisation incorporelles	52 810 901,58	52 918 447,15	38 653 874,17
Immobilisation corporelles	71 025 281 439,57	76 105 250 186,91	75 340 569 059,44
Immobilisation en cours	66 177 984 30,21	63 650 690 518,30	67 933 973 773,44
Immobilisation financières	38 016 078 585,56	38 638 415 028,61	74 808 858 825,37
Impôts différés	8 312 116 425,49	6 852 14 793,70	7 549 939 337,06
<b>Valeur d'exploitation</b>	<b>34 365 152 190,16</b>	<b>30 267 999 729,56</b>	<b>28 648 070 070,75</b>
Stock et encours	34 365 152 190,16	30 267 999 729,56	28 648 070 070,75
<b>Valeur réalisable</b>	<b>90 610 564 541,59</b>	<b>76 328 067 135,45</b>	<b>60 221 171 962,61</b>
Clients	61 444 321 001,61	56 633 847 925,28	48 316 128 277,65
Autres débiteurs	26 925 691 613,29	16 891 441 010,19	11 905 043 684,96
Impôts et assimilés	2 240 551 926,69	2 802 778 199,98	0
Autres actifs courants	0	0	0
<b>Valeur disponible</b>	<b>191 521 928 500,66</b>	<b>228 270 666 061,22</b>	<b>217 640 789 052,24</b>
Trésorerie	191 521 928 500,66	228 270 666 061,22	217 640 789 052,24
<b>total actif courant</b>	<b>316 497 645 232,41</b>	<b>334 866 732 926,23</b>	<b>306 510 031 085,60</b>
<b>Total actif</b>	<b>500 081 916 888,82</b>	<b>520 166 421 900,90</b>	<b>532 182 325 955,08</b>

SOURCE : Document interne à NAFTAL

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

**Tableau 5: Passif des bilans des années 2021, 2022, et 2023**

<b>PASSIF</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>196 687 827 564,70</b>	<b>209 380 009 504,15</b>	<b>230 632 067 434,90</b>
Capital émis	160 000 000 000,00	160 000 000 000,00	160 000 000 000,00
Primes et réserves	27 558 799 088,71	34 726 727 564,70	47 418 909 504,15
Ecart de réévaluation	0	0	0
Résultat net	7 167 928 475,99	12 692 181 939,45	21 252 057 930,75
Autres capitaux propres	1 961 100 000,00	1 961 100 000,00	1 961 100 000,00
<b>Passif non courant</b>	<b>134 033 353 313,52</b>	<b>136 234 966 666,03</b>	<b>138 837 619 922,31</b>
Dettes a rattachées à des participations	8 341 000 000,00	8 341 000 000,00	8 341 000 000,00
Impôts (différés et provisionnés)	0	0	9 700 555,48
Autres dettes non courantes	90 923 333 431,44	97 909 852 240,70	98 922 438 292,24
Provisions et produits comptabilisées	34 769 019 882,08	29 984 114 425,33	31 564 481 074,59
<b>capitaux permanant</b>	<b>330 721 180 878,22</b>	<b>345 614 976 170,18</b>	<b>369 469 687 357,21</b>
<b>Passif courant</b>	<b>169 360 736 010,60</b>	<b>174 551 445 730,72</b>	<b>162 712 638 597,87</b>
Fournisseurs et compte rattachés	125 293 410 614,21	132 284 790 150,68	114 931 493 958,32
Impôts (différés et provisionnés)	19 311 323 038,40	18 129 508 899,57	20 281 440 934,87
Autres dettes non courantes	24 756 002 357,99	24 137 146 680,47	27 499 703 704,68
<b>Total passif</b>	<b>500 081 916 888,82</b>	<b>520 166 421 900,90</b>	<b>532 182 325 955,08</b>

**SOURCE** : Document interne à NAFTAL

### **2. Bilans financiers de NAFTAL District Tizi-Ouzou**

Via les tableaux précédents, nous sommes parvenus à réaliser les bilans financiers en grande masse comme suit :

Ainsi, le Tableau 6, 7 et 8 illustre le bilan en grande masse de l'année 2021, 2022 et 2023, présentant une analyse détaillée des emplois et des ressources, avec les montants et pourcentages correspondants. Cette synthèse, élaborée à partir des bilans de NAFTAL, offre une vue d'ensemble claire de notre situation financière.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

- Année 2021

**Tableau 6: Bilan en grande masse de l'année 2021**

EMPLOIS	MONTANT	%	RESSOURCES	MONTANT	%
VI	183 584 271 656,41	<b>36,71</b>	FP	196 687 827 564,70	<b>39,33</b>
VE	34 365 152 190,16	<b>6,87</b>	DLMT	134 033 353 313,52	<b>26,8</b>
VR	90 610 564 541,59	<b>18,12</b>	DCT	169 360 736 010,60	<b>33,87</b>
VD	191 521 928 500,66	<b>38,3</b>			
<b>TOTAL EMPLOI</b>	<b>500 081 916 888,82</b>	<b>100</b>	<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>500 081 916 888,82</b>	<b>100</b>

SOURCE : Conception personnelle à partir des bilans de NAFTAL.

- Année 2022

**Tableau 7: Bilan en grande masse de l'année 2022**

EMPLOIS	MONTANT	%	RESSOURCES	MONTANT	%
VI	185 299 688 974,67	<b>35,62</b>	FP	209 380 009 504,15	<b>40,25</b>
VE	30 267 999 729,56	<b>5,82</b>	DLMT	136 234 966 666,03	<b>26,19</b>
VR	76 328 067 135,45	<b>14,67</b>	DCT	174 551 445 730,72	<b>33,56</b>
VD	228 270 666 061,22	<b>43,88</b>			
<b>TOTAL EMPLOI</b>	<b>520 166 421 900,90</b>	<b>100</b>	<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>520 166 421 900,90</b>	<b>100</b>

SOURCE : Conception personnelle à partir des bilans de NAFTAL.

- Année 2023

**Tableau 8: Bilan de grande masse de l'année 2023**

EMPLOIS	MONTANT	%	RESSOURCES	MONTANT	%
VI	225 672 294 469,48	<b>42,41</b>	FP	230 632 067 434,90	<b>43,34</b>
VE	28 648 070 070,75	<b>5,38</b>	DLMT	138 837 619 922,31	<b>26,09</b>
VR	60 221 171 962,61	<b>11,32</b>	DCT	162 712 638 597,87	<b>30,57</b>
VD	217 640 789 052,24	<b>40,90</b>			
<b>TOTAL EMPLOI</b>	<b>532 182 325 555,08</b>	<b>100</b>	<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>532 182 325 955,08</b>	<b>100</b>

SOURCE : Conception personnelle à partir des bilans de NAFTAL.

En regroupant les Actifs pour comparaison nous établissant le tableau ci-après qui représente la consolidation des actifs des bilans en grande masse aux trois années 2021, 2022 et 2023, offrant ainsi une perspective approfondie sur l'évolution de notre situation financière et des performances au cours de cette période

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

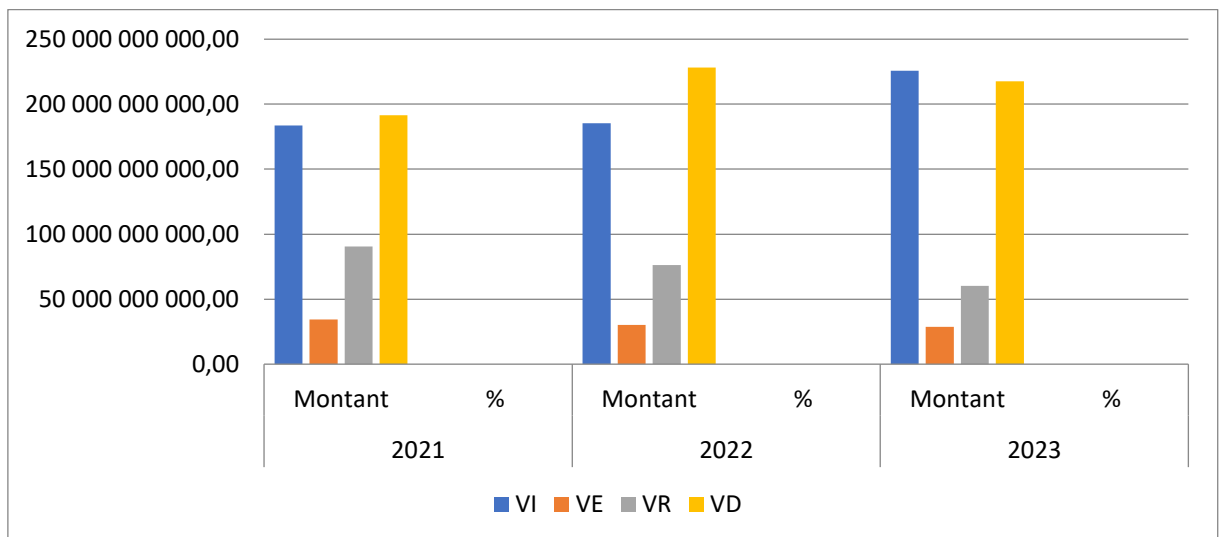
**Tableau 9: Actif des bilans en grande masse des années 2021, 2022, et 2023**

	2021		2022		2023	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
<b>VI</b>	183 584 271 656,41	36,71	185 299 688 974,67	35,62	225 672 294 469,48	42,41
<b>VE</b>	34 365 152 190,16	6,87	30 267 999 729,56	5,82	28 648 070 070,75	5,38
<b>VR</b>	90 610 564 541,59	18,12	76 328 067 135,45	14,67	60 221 171 962,61	11,32
<b>VD</b>	191 521 928 500,66	38,3	228 270 666 061,22	43,88	217 640 789 052,24	40,9
<b>TOTAL</b>	<b>500 081 916 888,82</b>	<b>100</b>	<b>520 166 421 900,90</b>	<b>100</b>	<b>532 182 325 555,08</b>	<b>100</b>

**SOURCE** : Conception personnelle à partir des bilans de NAFTAL.

Afin de faciliter la compréhension des tendances et des variations financières, nous avons représenté graphiquement les données du tableau 9 offrant un aperçu clair de la situation financière de l'organisation

**Figure 6: présentation graphique d'actif des bilans financière en grande masse**



## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

### **❖ Actif du bilan :**

#### **La valeur immobilisée**

Les valeurs immobilisées ont représenté une part importante de l'actif pour les trois années, soit 36.71 en 2021, 35.63 en 2022, et 42.41 en 2023 respectivement. On constate que ya une augmentation de 7 % en 2023 par apport a les deux années 2021,et 2022. La hausse des immobilisations financières a été le facteur déterminant de cette croissance.

#### **La valeur d'exploitation**

Les valeurs d'exploitations ont connu une baisse progressif sur la période de 2021 jusqu'a 2023, passant de 6.87% à 5.38%. Cette baisse explique en grande partie par la réduction des stocks en cours.

#### **La valeur réalisable**

Les valeurs réalisables ont connu une diminutions des taux de 18.,12% , 14,67%, et 11,32% respectivement pour les années 2021, 2022, et 2023. La baisse des impôts assimilés a provoqué cette chute des valeurs réalisables.

#### **La valeur disponible**

Elles sont importantes par apport au total de l'actif. En 2021 elles représentent 38.30% du total de l'actif. 43.88% en 2022, et 40.90% en 2023. Cette évolution positive est le résultat d'une bonne gestion de la liquidité. La liquidité de l'entreprise s'est améliorée entre 2021 et 2022.

En regroupant les Passifs pour comparaison nous établissant le tableau ci-après :

### **3.Bilans en grande masse de NAFTAL District Tizi-Ouzou**

Le tableau suivant présente la consolidation des passifs des bilans de masse pour les années 2021, 2022 et 2023. Cette analyse synthétise les données des différentes catégories de passifs, en indiquant les montants et pourcentages correspondants. Elle permet d'évaluer la structure financière de l'organisation et de suivre l'évolution de ses obligations au fil du temps, offrant ainsi une perspective approfondie sur sa santé financière.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

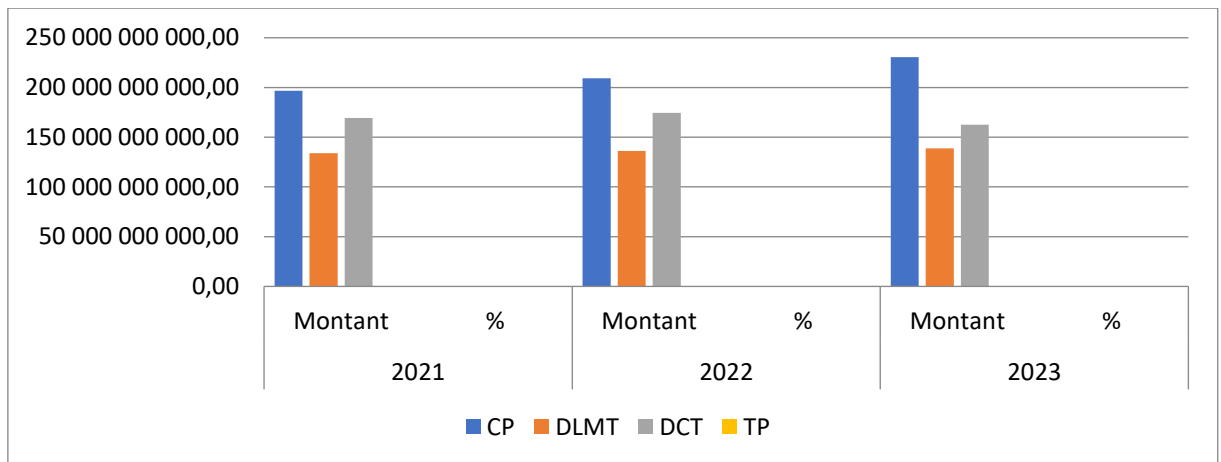
**Tableau 10: Passif des bilans grands masse des années 2021/2022/2023**

	2021		2022		2023	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
<b>CP</b>	196 687 827 564,70	39,33	209 380 009 504,15	40,25	230 632 067 434,90	43,34
<b>DLMT</b>	134 033 353 313,52	26,8	136 234 966 666,03	26,19	138 837 619 922,31	26,09
<b>DCT</b>	169 360 736 010,60	33,87	174 551 445 730,72	33,56	162 712 638 597,87	30,57
<b>TP</b>	00	-	00	-	00	-
<b>TOTAL</b>	<b>500 081 916 888,82</b>	<b>100</b>	<b>520 166 421 900,90</b>	<b>100</b>	<b>532 182 325 955,08</b>	<b>100</b>

Source : Conception personnelle à partir des bilans de NAFTAL

La représentation qui suit permet de mettre en lumière les variations et les proportions des différentes catégories de passifs, facilitant ainsi une compréhension rapide des tendances financières.

**Figure 7: présentation graphique de passif des bilans financiers en grande masse**



### ❖ Passif du bilan

#### Capitaux propres

Nous constatons une augmentation des capitaux propres durant les années 2021, 2022, et 2023 soit 39.33%, 40.25%, et 43.34% respectivement. Ce qui implique une autonomie financière pour l'entreprise.

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

### **Dettes à long et moyen terme**

Ce poste a connu une stabilité remarquable durant les années 2021, 2022, et 2023 soit 26% chaque année, en raison de la constance des dettes rattachées à des participations.

### **Dettes à court terme**

Les dettes à court terme ont connu des fluctuations durant les années 2021, 2022, et 2023, principalement en raison de variations des fournisseurs et compte rattachés et aux impôts .

### **4.L'analyse par les indices de l'équilibre financiers**

L'analyse financière par les indices d'équilibre financier constitue un outil essentiel pour évaluer la solidité et la viabilité d'une entreprise. Cette approche nous permettra de mettre en lumière la santé financière de NAFTAL et d'identifier les leviers d'amélioration pour assurer une gestion optimale de ses ressources.

#### **4.1.L'analyse par le fond de roulement net global (FRNG)**

L'analyse par FRNG constitue un indicateur clé de la santé financière d'une entreprise. En quantifiant la différence entre les capitaux permanents et les actifs immobilisés, le FRNG révèle la capacité de NAFTAL à couvrir ses besoins financiers à court terme. Cette section se penchera sur les méthodes de calcul du FRNG, en abordant à la fois l'approche par le haut de bilan et celle par le bas de bilan, afin de fournir une vision claire de la gestion des ressources et des engagements de l'entreprise.

Ainsi, le fond de roulement net global se calcul par deux méthode : par le haut de bilan ou par de bas de bilan

##### **4.1.1.Par haut de bilan**

$$\text{FRNG} = \text{capitaux permanents} - \text{Actifs immobilisé}$$

**Sachant que :**

$$\text{Capitaux permanent} = \text{capitaux propres} + \text{dettes à long et moyen terme.}$$

Le tableau ci-dessous reprend le calcul du FRNG de l'entreprise pour les années 2021, 2022, et 2023, incluent les capitaux permanents et les actifs immobilisés, permettant ainsi d'évaluer la structure financière de l'entreprise et sa capacité à financer ses activités à court terme.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

**Tableau 11: Détermination de fonds de roulement net global par haut de bilan**

Désignation	2021	2022	2023
capitaux permanents	330 721 180 878,22	345 614 967 170,18	369 469 687 357,21
actifs immobilisés	183 584 271 656,41	185 299 688 974,67	225 672 294 869,48
<b>FRNG</b>	<b>147 136 909 221,81</b>	<b>160 315 278 195,51</b>	<b>143 797 392 487,73</b>

Source : Conception personnelle à partir de documents internes de l'entreprise

### 4.1.2. Par le bas du bilan

<b>FRNG</b> = actif circulant – passif circulant
--

Ce tableau illustre le calcul du fonds de roulement net global (FRNG) de l'entreprise pour les années 2021, 2022, et 2023, en appliquant la méthode du bas de bilan. Il présente les actifs circulants et les passifs circulants, fournissant ainsi une vision claire de la liquidité de l'entreprise et de sa capacité à couvrir ses obligations à court terme.

**Tableau 12: Détermination de fond de roulement net global par le bas du bilan**

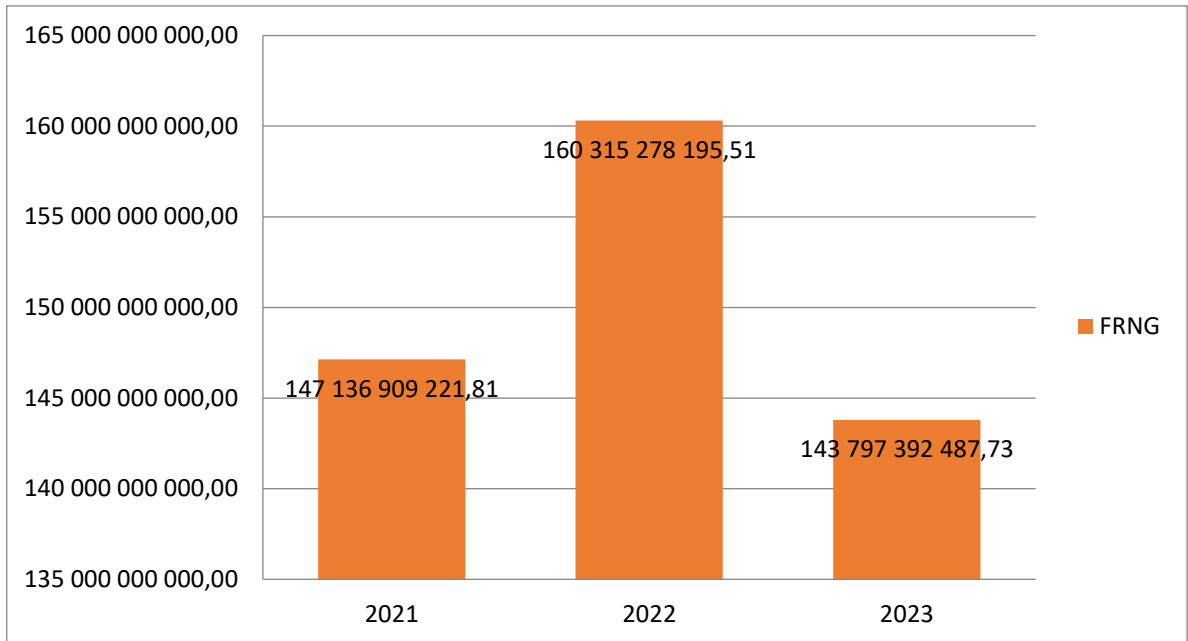
Désignation	2021	2022	2023
Actif circulant	316 497 645 232,41	334 866 732 926,23	306 510 031 085,60
Passif circulant	169 360 736 010,60	174 551 445 730,72	162 712 638 597,87
<b>FRNG</b>	<b>147 136 909 221,81</b>	<b>160 315 287 195,51</b>	<b>143 797 392 487,73</b>

Source : Conception personnelle à partir de documents internes de l'entreprise

Pour simplifier l'interprétation et pour mettre en évidence les résultats du FRNG au trois années 2021, 2022 et 2023 nous avons traduit les informations des tableaux en représentation graphique.

### Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

Figure 8: Evaluation du FRNG durant la période d'étude 2021/2022/2023



D'après les résultats obtenus, on remarque que le fond de roulement net global est positif durant ces années 2021, 2022, et 2023 soit 147 136 909 221,81, 160 315 287 195,51, 143 797 392 487,73 respectivement, ce qui signifie que l'entreprise NAFTAL a un fond de roulement positif. Elle est capable de financer ses activités courantes grâce à ses ressources stables, sans avoir recours à un endettement excessif à court terme. Cette situation lui confère une bonne capacité d'autofinancement, lui permettant de couvrir ses investissements et de faire face aux fluctuations de son activité. Donc nous pouvons dire que l'entreprise est en bonne santé financière

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

### **4.2.L'analyse par le besoin en fond de roulement (BFR)**

$$\text{BFR} = \text{V. d'exploitation} + \text{V. réalisable} - \text{Dettes à court terme}$$

Ce tableau présente l'évaluation du besoin en fonds de roulement (BFR) de l'entreprise pour les années 2021, 2022 et 2023. Il inclut les valeurs d'exploitation, les valeurs réalisables et les dettes à court terme, permettant ainsi d'analyser l'évolution du BFR sur cette période. Une attention particulière est portée sur les résultats obtenus, qui fourniront des indications sur la gestion des liquidités et la capacité de l'entreprise à financer son activité courante.

**Tableau 13:Détermination des besoins en fond de roulement**

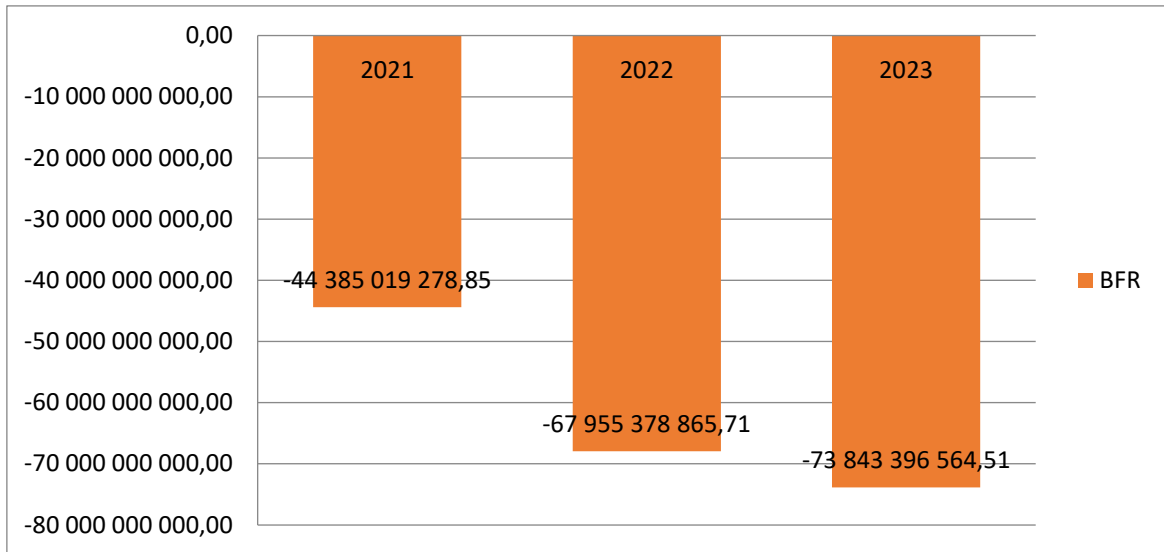
<b>Désignation</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
V.D'exploitation	34 365 152 190,16	30 267 999 729,56	28 648 070 070,75
V. Réalisable	90 610 564 541,59	76 328 067 135,45	60 221 171 962,61
DCT	169 360 736 010,60	174 551 445 730,72	162 712 638 597,87
<b>BFR</b>	<b>-44 385 019 278,85</b>	<b>-67 955 378 865,71</b>	<b>-73 843 396 564,51</b>

**Source : Conception personnelle à partir de documents internes de l'entreprise**

La représentation graphique ci-apres montre l'évolution du BFR sur les trois années. Elle met en lumière les variations des valeurs d'exploitation, des valeurs réalisables et des dettes à court terme, facilitant ainsi l'analyse de la gestion des liquidités de l'entrepris

### Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

Figure 9: Evaluation du BFR durant la période d'étude 2021/2022/2023



Les résultats présentés montrent que l'entreprise affiche un besoin en fonds de roulement négatif au cours des trois années étudiées 2021, 2022, et 2023, avec des montants respectifs de -44 385 019 278,85, -67 955 378 865,71 et -73 843 396 564,51. Ce besoin en fond de roulement négatif indique que l'entreprise dispose de liquidités excédentaires, constituant ainsi une réserve de trésorerie lui permettant de financer son activité courante et de **saisir les opportunités**.

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

### **4.3.L'analyse par la trésorerie nette (TN)**

La trésorerie nette se calcule par deux méthodes :

#### **4.3.1.la TN à partir de bilan fonctionnel**

$$\text{TN} = \text{Trésorerie active} - \text{Trésorerie passive}$$

Le tableau qui suit présente le calcul de la trésorerie nette (TN) de l'entreprise en se basant sur les montants de la trésorerie active et passive pour les années 2021, 2022 et 2023. Cette approche permet d'évaluer la liquidité de l'entreprise à partir de ses actifs et passifs en trésorerie.

**Tableau 14: Calcul de la TN à partir de la trésorerie active et passive des années 2021, 2022 et 2023**

Désignation	2021	2022	2023
T. actif	191 521 928 500,66	228 270 666 061,22	217 640 789 052,24
T. passif	0	0	0
<b>TN</b>	<b>191 521 928 500,66</b>	<b>228 270 666 061,22</b>	<b>217 640 789 052,24</b>

Source : Conception personnelle à partir de documents internes de l'entreprise

#### **4.3.2.la TN à partir de FRNG et BFR**

$$\text{TN} = \text{FRNG} - \text{BFR}$$

Le tableau présente le calcul de la TN en utilisant les valeurs du FRNG et du BFR pour les années 2021, 2022 et 2023. Cette méthode permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à couvrir ses engagements à court terme à partir de ses ressources financières.

**Tableau 15: Calcul de la TN à partir du FRNG et BFR des années 2021, 2022 et 2023**

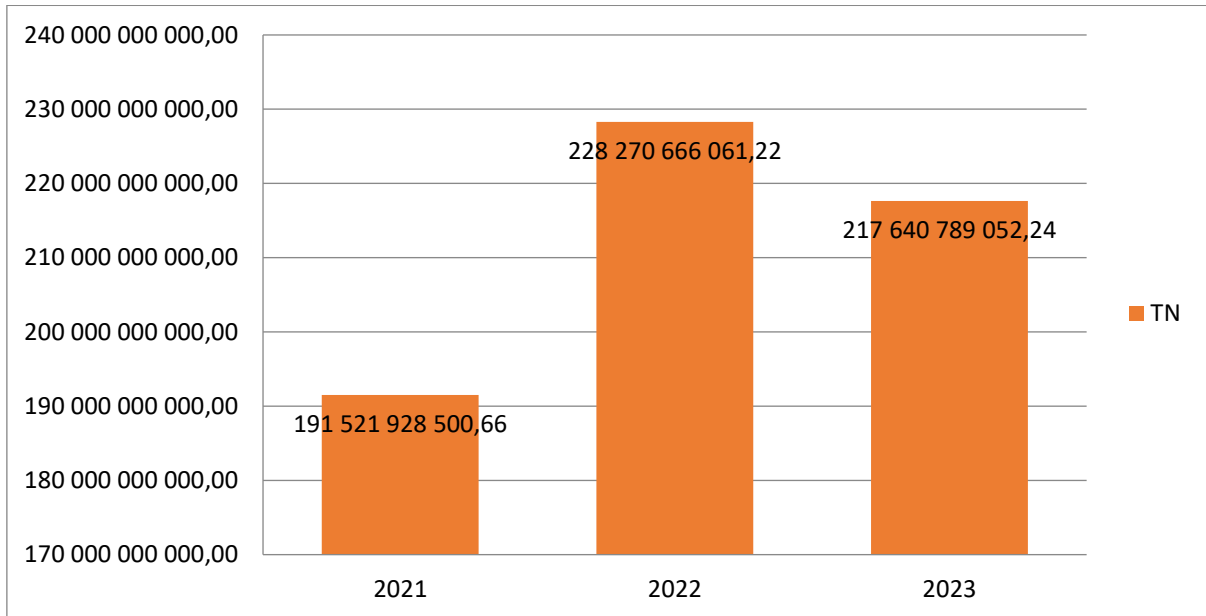
Désignation	2021	2022	2023
FRNG	147 136 909 221,81	160 315 287 195,51	143 797 392 487,73
BFR	-44 385 019 278,85	-67 955 378 865,71	-73 843 396 564,51
<b>TN</b>	<b>191 521 928 500,66</b>	<b>228 270 666 061,22</b>	<b>217 640 789 052,24</b>

Source : Conception personnelle à partir de documents internes de l'entreprise

### Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

La figure présente l'évolution de la TN, elle illustre ainsi la santé financière de l'entreprise en mettant en évidence sa capacité à couvrir ses engagements à court terme.

**Figure 10: Evaluation du TN durant la période d'étude 2021/2022/2023**



Les résultats présentés montrent que l'entreprise affiche une trésorerie nette positive au cours des trois années étudiées 2021, 2021, et 2023 soit 191 521 928 500,66, 228 270 666 061,22, et 217 640 789 052,24, cela signifie que le FRNG est supérieur au BFR. En d'autres termes, cela montre que l'entreprise a plus de liquidité que de dettes à court terme.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

Le tableau ci-dessous présente le compte de résultat de l'entreprise pour les années 2021, 2022 et 2023. Il offre une vue d'ensemble des performances financières, mettant en évidence les revenus, les charges et le résultat net, permettant ainsi d'évaluer l'évolution de la rentabilité de l'entreprise au cours de cette période.

**Tableau 16:Compte de résultat des années 2021, 2022, 2023**

Compte	LIBELLE	2021	2022	2023
70	Vente et produits annexes	514 806 829 871,46	572 591 734 083,91	592 310 716 771,91
72	Variation stocks produits finis t encours	23 585 087,03	-9 356 334,68	89 257 732,55
73	Production immobilisée	5 132 389,63	4 569 372,57	5 055 080,50
74	Subvention d'exploitation	0,00	0,00	0,00
	<b>1- PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>514 835 547 348,12</b>	<b>572 586 947 121,80</b>	<b>592 405 029 584,96</b>
60	Achats consommés	-409 530 361 450,75	-444 201 405 516,45	-453 281 448 209,73
61/62	Services extérieurs et autres consommations	-29 744 226 526,75	-25 972 094 431,81	-27 249 958 190,37
	<b>2- CONSOMMATIONS DE L'EXERCICE</b>	<b>-439 274 587 977,50</b>	<b>-470 173 499 948,26</b>	<b>-480 531 406 400,10</b>
	<b>3- VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (1-2)</b>	<b>75 560 959 370,62</b>	<b>102 413 447 173,54</b>	<b>111 873 623 184,86</b>
63	Charges de personnel	-49 749 654 697,64	-49 960 322 679,91	-58 843 779 935,58
64	Impôts, taxes et versements assimilés	-6 561 383 320,36	-5 451 686 931,13	-5 510 846 888,74
	<b>4- EXEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>19 249 921 352,62</b>	<b>47 001 437 562,50</b>	<b>47 518 996 360,54</b>
75	Autres produits opérationnels	2 311 912 983,06	2 016 079 460,75	1 163 956 328,06
65	Autres charges opérationnels	-196 555 021,94	-441 800 589,16	-195 790 300,07
68	Dotations aux amortissements, provisions et pertes	-23 487 646 072,32	-50 759 746 056,82	-35 901 215 230,00
78	Reprise sur pertes de valeur et provisions	3 859 651 587,13	9 940 412 054,01	3 891 250 903,12
	<b>5- RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>1 737 284 828,55</b>	<b>7 756 382 431,28</b>	<b>16 477 198 061,65</b>
76	Produit financiers	7 649 636 238,41	9 197 948 240,79	10 894 785 928,97
66	Charges financiers	-2 071 593 219,08	-2 802 447 100,83	-2 504 386 733,64
	<b>6- RESULTAT FINANCIER</b>	<b>5 578 043 019,33</b>	<b>6 395 501 139,96</b>	<b>8 390 399 195,33</b>
	<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>-521 488 819 680,73</b>	<b>-581 049 204 937,90</b>	<b>-587 102 964 814,36</b>
	<b>TOTAL PRODUITS</b>	<b>528 656 748 156,72</b>	<b>593 741 386 877,35</b>	<b>608 355 022 745,11</b>
	<b>7- RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (5+6)</b>	<b>7 315 327 847,88</b>	<b>14 151 883 571,24</b>	<b>24 867 597 256,98</b>
695/698	Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-87 285 135,19	0,00	-4 303 363 314,11
692/693	Impôts différés (variation) sur résultats ordinaires	-60 114 236,70	-1 459 701 631,79	687 823 987,88
	<b>8- RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>7 167 928 475,99</b>	<b>12 692 181 939,45</b>	<b>21 252 057 930,75</b>

Source : document interne NAFTAL

A travers les documents comptables, nous somme parvenu a avancer une interprétation structurelle du compte de résultat de l'entreprise comme ce qui suit

### 5.Production de l'exercice

Les volumes de production de NAFTAL ont connu une progression constante ces trois dernières années, passant de 514 835 547 348,12 en 2021 à 592 405 029 584,96 en 2023, cette

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

augmentation est due à la hausse de la production vendue a cause de la suppression d'un produit de son domaine d'activité stratégique et le remplacer par un autre produit.

### **a. Valeur ajoutée d'exploitation**

L'entreprise NAFTAL a connaît une augmentation de sa valeur ajoutée au cours des années, passant de 75 560 959 370,62 en 2021 à 111 873 623 184,86 en 2023. Cela montre que l'entreprise est de plus en plus performante et qu'elle sait s'adapter aux changements du marché. Cette amélioration est probablement due à une meilleure gestion, à une hausse des ventes ou à une baisse des coûts.

### **b. L'excédent brut d'exploitation**

L'augmentation significative de l'excédent brut d'exploitation (EBE) de NAFTAL, passant de 19 249 921 352,62 en 2021 à 47 518 996 360,54 en 2023, témoigne d'une nette amélioration de sa santé financière. Cette progression soutenue indique que l'entreprise a réussi à générer des revenus largement supérieurs à ses coûts d'exploitation. En d'autres termes, la valeur ajoutée créée par NAFTAL dépasse considérablement les dépenses nécessaires à la production de ses biens et services.

### **c. Résultat opérationnelle**

L'augmentation significative du résultat opérationnelle de NAFTAL, passent de 1 737 284 828,55 en 2021 à 16 477 198 061,65 en 2023, révèle une amélioration substantielle de la performance économique de l'entreprise. Cette progression remarquable s'explique principalement par la baisse des autres charges et les dotations aux amortissements, et l'augmentation des autres produits opérationnels.

### **d. Résultat ordinaire avant impôts**

Le résultat ordinaire avant impôt de NAFTAL a plus que triplé entre 2021 et 2023, passant de 7 315 327 847,88 à 24 867 597 256,98, principalement en raison de l'augmentation de résultat financier et opérationnelle.

### **e. Résultat net de l'exercice**

L'entreprise à enregistré une augmentation de résultat net de l'exercice durant les trois années, passant de 7 167 928 475,99 en 2021 à 21 252 057 930,75 en 2023. Les produits de NAFTAL

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

ayant systématiquement dépassé des charges au cours des trois dernières années (2021/2022/2023), l'entreprise a enregistré des résultats net positif, témoignant d'une gestion efficace et d'une bonne rentabilité.

### **6.L'analyse par les ratios**

Les ratios permettent de quantifier la performance, la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise, offrant ainsi des indications précieuses sur sa santé financière et son efficacité opérationnelle. En utilisant ces outils analytiques, nous serons en mesure d'évaluer les tendances et de comparer la performance de l'entreprise.

#### **6.1.Les ratios de rentabilité**

Les ratios de rentabilité, qui mesurent la capacité de l'entreprise à générer des profits par rapport à ses revenus, ses actifs et ses capitaux propres.

##### **6.1.1.Ratio de rentabilité de l'actif**

$$\text{Ratios de l'actif} = (\text{résultat net} / \text{total actif}) * 100$$

Le tableau suivant présente le ratio de rentabilité de l'actif pour les années 2021, 2022 et 2023. Il permet d'observer l'évolution de la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices par rapport à ses actifs totaux au fil des ans. Cette analyse comparative met en lumière les performances de l'entreprise et peut révéler des tendances significatives dans sa gestion des ressources.

**Tableau 17:Calcul de ratios de l'actif**

<b>Désignation</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Résultat net	7 167 928 475,99	12 692 181 939,45	21 252 057 930,75
Total actif	500 081 916 888,82	520 166 421 900,90	520 166 421 900,90
<b>Ratios de l'actif</b>	<b>1,43</b>	<b>2,44</b>	<b>4,09</b>

**Source : Conception personnelle à partir des bilans financiers de NAFTAL**

L'augmentation constante du ratio d'actif, passant de 1,43% en 2021 à 4,09% en 2023, indique une croissance soutenue des investissements de l'entreprise. Cela suggère une stratégie de développement et une volonté d'accroître sa capacité de production.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

### 6.1.2. Rentabilité économique

$$\text{Rentabilité économique} = \frac{\text{résultat d'exploitation} * 100}{\text{capitaux permanents}}$$

Le tableau suivant illustre le calcul du ratio de rentabilité économique pour les années 2021, 2022 et 2023. Ce ratio évalue l'efficacité de l'entreprise à générer des profits à partir de ses ressources économiques, en tenant compte à la fois des résultats d'exploitation et des capitaux employés. L'analyse de ces données offre un aperçu précieux sur la performance économique de l'entreprise au cours de ces années.

**Tableau 18: Calcul ratio de rentabilité économique**

Désignation	2021	2022	2023
Résultat d'exploitation	34 365 152 190,16	30 267 999 729,56	28 648 070 070,75
Capitaux permanents	330 721 180 878,22	345 614 976 170,18	369 469 687 357,21
<b>Ratios de rentabilité économique</b>	<b>10,39</b>	<b>8,76</b>	<b>7,75</b>

Source : Conception personnelle à partir des bilans financiers de NAFTAL

Durant les années 2021, 2022, et 2023, le ratio de rentabilité économique est positif, indique que l'entreprise NAFTAL est très rentable, et qu'elle a toujours été capable de générer des bénéfices supérieurs au coût du capital investi.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

### 6.1.3. Rentabilité financière

$$\text{rentabilité financière} = \frac{\text{résultat net}}{\text{capitaux propres}}$$

Le tableau ci-dessous présente le calcul du ratio de rentabilité financière pour les années 2021, 2022 et 2023. Ce ratio mesure le rendement des capitaux propres investis dans l'entreprise, offrant ainsi une indication claire de la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices pour ses actionnaires. L'analyse de ces résultats permet de comprendre l'évolution de la rentabilité financière de l'entreprise au fil des années.

**Tableau 19: Calcul ratio de rentabilité financière**

Désignation	2021	2022	2023
Résultat net	7 167 928 475,99	12 692 181 939,45	21 252 057 930,75
Capitaux propres	196 687 827 564,70	209 380 009 504,15	230 632 067 434,90
<b>Ratios de rentabilité financière</b>	<b>3,64</b>	<b>6,06</b>	<b>9,21</b>

**Source : Conception personnelle à partir des bilans financiers de NAFTAL**

Ses résultats montrent une augmentation significative de la rentabilité de NAFTAL sur les années 2021, 2022 et 2023. Cette progression constante, passant de 3.64 à 9.21, indique une amélioration continue de la performance financière de l'entreprise. Ce qui signifie que l'entreprise a atteint une rentabilité solide.

### 6.2. Ratio de liquidité

Le tableau suivant présente les calculs des ratios de liquidité pour les années 2021, 2022 et 2023. Ces ratios évaluent la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à court terme, en mesurant la liquidité disponible par rapport aux dettes exigibles. L'analyse de ces ratios permet de déterminer la santé financière de l'entreprise et sa capacité à faire face à ses obligations à court terme.

**Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL  
district Tizi-Ouzou**

**Tableau 20:calcul des ratios de liquidités**

Désignation	Formule	2021	2022	2023
ration de liquidité générale	actif circulant / dettes à court terme	330 721 180 878,22 / 169 360 736 010,60	345 614 976 170,18 / 174 551 45 730,72	369 469 687 357,21 / 162 712 638 597,87
	<b>TOTAL</b>	<b>1,95</b>	<b>1,98</b>	<b>2,27</b>
	Ration de liquidité réduite	(valeur réalisable+valeur disponible) / dettes à court terme	(90 610 564 541,59 +191 521 928 500,66) / 169 360 736 010,60	(76 328 067 135,45 +228 270 666 061,22) / 174 551 445 730,72
<b>TOTAL</b>	<b>1,67</b>	<b>1,75</b>	<b>1,71</b>	
Ratio de liquidité immédiate	valeur disponible / dettes à court terme	191 521 928 500,66 / 169 360 736 010,60	228 270 666 061,22 / 174 551 45 730,72	217 640 789 052,24 / 162 712 638 597,87
<b>TOTAL</b>	<b>1,13</b>	<b>1,31</b>	<b>1,34</b>	

**Source : Conception personnelle à partir des bilans financiers de NAFTAL**

**Interprétation des différents ratios de liquidité**

**6.2.1.Ratio de liquidité générale**

Le Ratio de liquidité générale est égale et supérieur à 1 pour les années 2021, 2022, et 2023 soit 1.95, 1.98, et 2.27 respectivement, donc l'entreprise possède un actif circulant considérable qui couvre largement ses dettes à court terme tout au long a la période étudiée, d'où l'entreprise est solvable.

**6.2.2.Ratio de liquidité réduite**

Le ratio de liquidité réduite est égale à 1 pour les années 2021, 2022, et 2023, soit 1.67, 1.75, et 1.71 respectivement. Cela nous montre que les valeurs réalisable sont disponibles ont suffit à couvrir largement les dettes à court terme de l'entreprise.

**6.2.3.Ratio de liquidité immédiate**

Le ratio de liquidité immédiate est égale à 1 pour les années étudiées 2021, 2022, et 2023, soit 1.13, 1.31, et 1.34 respectivement. D'après ce résultat nous constatons que l'entreprise parvient à honorer ses obligations à court terme en utilisant ses liquidités disponibles.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

### 6.3. Ratios de la structure

Les ratios de structure, qui mesurent la composition et la solidité financière de l'entreprise. Ces ratios, tels que le ratio d'autonomie financière, permettent d'évaluer la proportion des fonds propres par rapport aux dettes et d'analyser la dépendance de l'entreprise vis-à-vis des financements externes.

#### 6.3.1. Ratio d'autonomie financière

$$\text{Ratio d'autonomie financière} = \text{Capitaux Propres} / \text{Total Passif}$$

Le tableau suivant présente le calcul du ratio d'autonomie financière sur les années 2021, 2022 et 2023. Ce ratio est déterminé en comparant les capitaux propres aux capitaux permanents, fournissant ainsi un aperçu de la capacité de l'entreprise à financer ses actifs à long terme par ses propres ressources.

**Tableau 21: Calcul ratio d'autonomie financière**

Désignation	2021	2022	2023
Capitaux propres	196 687 827 564,70	209 380 009 504,15	230 632 067 434,90
Capitaux permanents	330 721 180 878,22	345 614 976 170,18	369 469 687 357,21
<b>Ratios d'autonomie financière</b>	<b>0,59</b>	<b>0,61</b>	<b>0,62</b>

**Source : Conception personnelle à partir des bilans financiers de NAFTAL**

L'entreprise a connu un résultat positif de ratio d'autonomie financière qui est pour les années 2021, 2022, et 2023, soit 0.59, 0.61, et 0.62 respectivement. Donc l'entreprise a toujours la possibilité de s'endettera long et moyen terme.

#### 6.3.2. Ratio de solvabilité

$$\text{Ratio de solvabilité} = \text{Total Actif} / \text{Total des Dettes}$$

Le tableau ci-dessous illustre le calcul du ratio de solvabilité pour les années 2021, 2022 et 2023. Ce ratio, qui compare le total des actifs au total des passifs, évalue la capacité de l'entreprise à couvrir ses dettes à long terme, offrant ainsi une mesure essentielle de sa solidité financière.

## Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou

**Tableau 22: Calcul de ratio de solvabilité**

Désignation	2021	2022	2023
Total actif	500 081 916 888,82	520 166 421 900,90	532 182 325 955,08
Total Dettes	303 394 089 324,12	310 786 412 396,75	301 550 258 520,18
<b>Ratios de solvabilité</b>	<b>1,65</b>	<b>1,67</b>	<b>1,76</b>

**Source : Conception personnelle à partir des bilans financiers de NAFTAL**

Nous observons que les ratios d'autonomie financière de NAFTAL pour les années 2021, 2022 et 2023 sont supérieurs à 1, avec des valeurs respectives de 1,65, 1,67 et 1,76. Ces résultats indiquent une **très bonne santé financière** de l'entreprise. En effet, un ratio supérieur à 1 signifie que les **actifs** de NAFTAL dépassent largement le montant de ses **dettes**. Cela traduit une forte capacité d'autofinancement et une **solidité financière** remarquable. Les créanciers de NAFTAL peuvent donc être rassurés quant à leur capacité à recouvrer leurs créances.

### 6.3.3. Ratio des immobilisations

<b>Ratios des immobilisations = capitaux permanents / valeur immobilisé</b>
---

Le tableau suivant présente le calcul du ratio des immobilisations pour les années 2021, 2022 et 2023. Ce ratio évalue la part des immobilisations dans l'ensemble des actifs de l'entreprise, offrant un aperçu de sa capacité à utiliser ses ressources pour générer des revenus et à mesurer l'efficacité de son investissement dans les actifs fixes.

**Tableau 23: Calcul de ratio des immobilisations**

Désignation	2021	2022	2023
Capitaux permanents	330 721 180 878,22	345 614 976 170,18	369 469 687 357,21
Valeur immobilisé	183 584 271 656,41	185 299 688 974,67	225 672 294 869,48
<b>Ratios des immobilisations</b>	<b>1,80</b>	<b>1,87</b>	<b>1,64</b>

**Source : Conception personnel à partir de documents internes de l'entreprise**

On remarque que les résultats de ratio des immobilisations sont positifs pour les années 2021, 2022, et 2023, soit 1.80, 1.87, et 1.64. Cela veut dire que NAFTAL finance ses actifs non courants par ces capitaux permanents, d'où elle a respecté le principe d'équilibre financière.

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

### **6.3.4. Ratio de financement propre des immobilisations**

$$\text{Ratio de financement propres} = \text{capitaux propres} / \text{actif immobilisé}$$

Le tableau ci-dessous illustre le calcul du ratio de financement propre pour les années 2021, 2022 et 2023. Ce ratio permet d'évaluer la part des capitaux propres dans le financement total de l'entreprise, offrant ainsi une indication de sa solidité financière et de sa capacité à faire face à ses obligations sans recourir excessivement à l'endettement.

**Tableau 24: Calcul de ratio de financement propre**

<b>Désignation</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Capitaux propres	196 687 827 564,70	209 380 009 504,15	230 632 067 434,90
Valeur immobilisé	183 584 271 656,41	185 299 688 974,67	225 672 294 869,48
<b>Ratios des immobilisations</b>	<b>1,07</b>	<b>1,13</b>	<b>1,02</b>

**Source : Conception personnelle à partir des bilans financiers de NAFTAL**

Les résultats obtenus pour le ratio de financement des immobilisations sur les années 2021, 2022 et 2023 (respectivement 1,07, 1,13 et 1,02) indiquent que **l'entreprise NAFTAL a principalement financé ses investissements en immobilisations à long terme grâce à son activité courante.**

### **Section 03 : Impact du risque client sur la rentabilité de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

NAFTAL, en tant qu'entreprise publique algérienne spécialisée dans la distribution de produits pétroliers, bénéficie d'une position dominante sur le marché local et d'une demande stable pour ses produits. Ces facteurs, combinés à un portefeuille de clients diversifié et à des relations commerciales solides, contribuent à réduire le risque client. Toutefois, afin de garantir une gestion optimale de sa trésorerie et de pérenniser ses activités, NAFTAL a mis en place un système rigoureux de gestion du risque client. L'entreprise procède à des analyses approfondies de la solvabilité de ses clients avant toute transaction et intègre des clauses de garantie dans ses contrats. Par ailleurs, un suivi strict des délais de paiement est assuré, assorti de pénalités en cas de retard. Enfin, pour les projets d'envergure, NAFTAL met en place des garanties réelles sur les biens du client afin de sécuriser ses créances. Cette approche multicouche permet à Naftal de minimiser les risques d'impayés et de préserver sa rentabilité, tout en maintenant des relations commerciales solides avec ses clients.

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

### **1. Les mesures de prévention des risques de NAFTAL :**

#### **1.1. L'évaluation financière approfondie et garanties contractuelles :**

Avant de fournir des produits ou des services, NAFTAL procède à une évaluation rigoureuse de la santé financière de ses clients. Même si les résultats de cette évaluation sont positifs, l'entreprise ne se contente pas de cela. Elle met en place des garanties contractuelles solides pour se protéger contre d'éventuels impayés. Ces garanties peuvent prendre différentes formes, comme des hypothèques sur les biens du client ou des garanties bancaires.

#### **1.2. Exigence de chèque certifié :**

NAFTAL a appris par expérience qu'il ne faut pas se fier uniquement aux chèques bancaires ordinaires. En effet, il peut arriver qu'un chèque soit sans provision. Pour éviter ce type de situation, l'entreprise exige désormais des chèques certifiés. Un chèque certifié est un chèque dont le montant est immédiatement débité du compte du client, ce qui garantit sa validité.

#### **1.3. Pénalité en cas de retard de paiement :**

NAFTAL a établi des délais de paiement précis pour ses clients. Si un client dépasse ce délai, il doit s'acquitter de pénalités financières. Ce système de pénalités incite les clients à respecter leurs engagements et à régler leurs factures dans les temps impartis.

#### **1.4. Garanties réelles pour les projets d'envergure**

Lorsque NAFTAL fournit des produits ou des services pour des projets importants, comme la construction d'une station-service, elle demande souvent au client de fournir une garantie réelle. Cette garantie peut prendre la forme d'une hypothèque sur les biens qui seront acquis grâce à ce financement (par exemple, les équipements de la station-service). En cas de non-paiement du client, NAFTAL pourra récupérer son argent en saisissant ces biens.

**Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL  
district Tizi-Ouzou**

**Présentation des clients de NAFTAL**

➤ Le Client BEN ABDELMOUMANE

<b>CDS</b>	<b>Séquence</b>	<b>date de BLF</b>	<b>Date d'ENC</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
215C	E1193550	01/06/2024		715 749,14	0,00
215C	E1193960	05/06/2024		715 616,61	0,00
2615	F0829531		13/06/2024	0,00	1 431 365,75
215C	E1193415	11/06/2024		795 103,07	0,00
215C	E119639	20/06/2024		715 590,11	0,00
2615	F0829584		27/06/2024	0,00	1 510 693,18
215C	E1195093	26/06/2024		715 616,61	0,00
215G	E1078535	02/07/2024		106 507,28	0,00
215C	E1079115	08/07/2024		715 643,11	0,00
2615	F0829638		14/07/2024	0,00	1 537 767,00
215C	E1079500	13/07/2024		715 643,11	0,00
215C	E1434774	19/07/2024		715 616,61	0,00
2615	F08296994		28/07/2024	0,00	1 431 259,72
215C	E1435311	25/07/2024		715 616,61	0,00
215C	E1435817	31/07/2024		715 643,11	0,00
2615	F0829856		11/08/2024	0,00	1 431 259,72
215C	E1436432	07/08/2024		795 182,57	0,00
215C	E1571615	17/08/2024		795 129,57	0,00
2615	F0829910		26/08/2024	0,00	1 590 312,14
215C	E1572111	23/08/2024		795 129,57	0,00
215C	E1572576	28/08/2024		795 129,57	0,00
2615	F0889008		03/09/2024	0,00	1 590 259,14

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

➤ Le client KACI

**Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL  
district Tizi-Ouzou**

<b>CDS</b>	<b>Séquence</b>	<b>date de BLF</b>	<b>Date d'ENC</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
215C	E1193461	11/06/2024		906 463,46	0,00
2615	F0829690		28/07/2024	0,00	906 463,46
215C	E1194275	15/06/2024		742 097,76	0,00
2615	F0829759		31/07/2024	0,00	742 097,76
215C	E1079197	09/07/2024		810 955,85	0,00
2615	F0829904		25/08/2024	0,00	810 955,85

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

➤ Le client MESSAOUDENE

<b>CDS</b>	<b>Séquence</b>	<b>date de BLF</b>	<b>Date de ENC</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
215G	E1078756	05/06/2024		321 107,60	0,00
2615	F0829613		22/07/2024	0,00	321 107,60
215C	E1194361	17/06/2024		742 644,26	0,00
215C	E1195310	28/06/2024		742 432,04	0,00
2615	F0829826		06/08/2024	0,00	1 485 076,30
215G	E1078534	02/07/2024		339 011,00	0,00
2615	F0829883		18/08/2024	0,00	339 011,00

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

➤ Le client METTOUCHI

<b>CDS</b>	<b>Séquence</b>	<b>date de BLF</b>	<b>Date d'ENC</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
215C	E1195702	03/07/2024		822 059,14	0,00
215C	E1195939	06/07/2024		742 195,95	0,00
215C	E1079193	09/07/2024		742 169,45	0,00
2615	F0829879		18/08/2024	0,00	2 306 424,54

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

## **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

### ➤ Le Client SEBAOU

<b>CDS</b>	<b>Séquence</b>	<b>date de BLF</b>	<b>Date de ENC</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
215C	E1194782	22/06/2024		810 905,10	0,00
2615	F0829821		05/08/2024	0,00	810 905,10
215C	E1079685	15/07/2024		810 905,10	0,00
215C	E1079810	16/07/2024		810 905,10	0,00
215G	E1078682	17/07/2024		744 683,08	0,00
215G	E1078683	17/07/2024		12 900,89	0,00
2615	F0829914		28/08/2024	0,00	2 379 394,17

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

L'étude approfondie des comptes clients de Naftal révèle une situation financière particulièrement saine. Les cinq clients analysés font preuve d'une grande solvabilité, honorant systématiquement et dans les délais impartis l'intégralité de leurs factures. Cette constance dans les paiements témoigne d'une relation commerciale solide et d'un partenariat de confiance établi avec Naftal. Ces résultats positifs sont de nature à rassurer quant à la santé financière de l'entreprise et à la pérennité de ses activités.

### **Conclusion**

L'analyse financière d'une entreprise est une étape cruciale pour en évaluer la santé économique et la performance. En examinant en détail les états financiers (bilan, compte de résultat), il est possible d'obtenir une image précise de la situation de l'entreprise à un moment donné et de suivre son évolution dans le temps. Cette analyse permet d'apprécier la solvabilité, la rentabilité et la liquidité de l'entreprise, ainsi que d'identifier ses forces, ses faiblesses et les opportunités qui s'offrent à elle. Qu'il s'agisse d'investisseurs souhaitant évaluer le potentiel de rendement d'un placement, de créanciers cherchant à évaluer la capacité de remboursement d'un emprunt, ou de dirigeants désireux de prendre des décisions stratégiques éclairées, l'analyse financière est un outil indispensable pour prendre des décisions éclairées et réduire les risques.

L'analyse comparative des bilans et de compte de résultat de NAFTAL pour les années 2021, 2022, et 2023 met en évidence une bonne maîtrise de la gestion financière. Les ratios de rentabilité, de solvabilité et de liquidité sont satisfaisants, attestant d'une performance financière solide.

### **Chapitre III : Etude de la gestion du risque client au sein de NAFTAL district Tizi-Ouzou**

L'analyse du risque client a montré que NAFTAL dispose d'un système de gestion du crédit robuste et efficace. Les procédures en place permettent de limiter les risques de non-paiement et de maintenir un niveau de créances douteuses faible. Cependant, il est important de rester vigilant et de continuer à améliorer les pratiques de gestion du crédit.

Les risques clients ne devraient pas affecter de manière significative la rentabilité de NAFTAL.

# **Conclusion générale**

## Conclusion générale

L'analyse financière est un processus essentiel qui permet aux entreprises de mieux se connaître, d'optimiser leurs ressources, de prendre des décisions éclairées et d'assurer leur pérennité. Elle est au cœur de la gestion d'entreprise et constitue un outil indispensable pour faire face aux défis d'un environnement économique en constante évolution.

L'analyse financière, à travers l'examen approfondi du bilan, du compte de résultat, permet d'évaluer la solvabilité, la rentabilité, la liquidité et la croissance d'une entreprise. Elle est un outil indispensable pour les investisseurs, les créanciers et les dirigeants, qui peuvent ainsi prendre des décisions éclairées en matière d'investissement, de financement et de stratégie.

Dans ce travail, l'objectif principal est de savoir ce que le risque client va impacter sur la rentabilité d'une entreprise. Notre présentation a suivi une progression logique, en commençant par les fondamentaux théoriques de l'analyse financière avant d'aborder les méthodes pratiques d'évaluation de l'équilibre.

Notre analyse a porté sur l'équilibre financier et l'activité de l'entreprise pour les exercices 2021, 2022 et 2023. Nous avons utilisé à la fois des indicateurs classiques et des ratios pour une évaluation approfondie.

Au terme de cette analyse, il apparaît que NAFTAL est parvenue à consolider sa situation financière. La croissance soutenue des fonds de roulement nets et du trésor de guerre, associée à l'amélioration des résultats nets et à la solidité des ratios de liquidité et de solvabilité, démontre sa capacité à créer de la valeur pour ses actionnaires et ses parties prenantes. Les investissements réalisés dans les énergies renouvelables et la digitalisation des processus ont notamment contribué à cette amélioration des résultats. Fort de ces acquis, NAFTAL est bien positionnée pour saisir les opportunités qui se présenteront sur le marché et renforcer sa position de leader.

Les résultats de notre étude sur l'analyse de risque client sur la rentabilité de NAFTAL nous permettent de formuler les conclusions suivantes :

**H1 :** Contrairement à notre hypothèse initiale, nous n'avons pas mis en évidence un niveau de risque client significatif au sein de NAFTAL. Les clients de l'entreprise semblent présenter un faible risque de défaut de paiement, ce qui n'a pas d'impact négatif sur la rentabilité.

**H2** : Bien que nous n'ayons pas pu mesurer l'impact direct des stratégies de gestion du risque client sur la rentabilité, la mise en place de ces mesures préventives par NAFTAL témoigne d'une démarche proactive de l'entreprise pour anticiper les éventuels risques et préserver sa santé financière.

En conclusion, cette étude montre que NAFTAL a mis en place des mesures de gestion du risque client efficaces qui, associées à un environnement sectoriel favorable, lui permettent de bénéficier d'un niveau de risque client très faible. Cette situation a un impact positif sur la rentabilité de l'entreprise et contribue à sa stabilité financière.

# **Bibliographie**

## Ouvrage

- ACH.Y-A et CATHRINE.D : « finance d'entreprise : du diagnostic à la création de valeur », édition Hachette supérieur, Paris, 2004, p 214
- AHMED ZAID.M : « contribution de la performance financière et performance sociale dans les entreprises publiques algériennes », UMMTO, Algérie, 2011
- BEITONE.A, RODRIGUES.C, ABEILLE-BECKER.C ; « *Économie, sociologie et histoire du monde contemporain* » ; Edition Armand Colin ; Paris ; 2013 ; P98
- BOULOT.J-L, CRETAL.JP, J.JOLIVER,S.KOSKAS;« *Analyse Financière* », P.144.
- BRUSLERIE.H : « analyse financière », 4eme édition, Dunod, Paris, 2010, P130.
- COULAUD.A ; « Diagnostic financier et évaluation financière de l'entreprise », édition Démos, Paris, 2009, PP 64-65
- DARSA.J-D, « La gestion des risques en entreprise », 4ème édition GERESO, Paris 2013. P127.
- Deharo.G, Point.S, Madanamoothoo.A, « les risques en entreprise : dialogue entre la gestion et le droit ». Edition : DUNOD, Paris, page : 135.
- DESCHANEL.J-P, LEMOINE.L . « L'assurance-crédit ». Edition: Poche. Page : 67.
- DURAND.T ; « *Management d'entreprise 360°* » ; Edition Dunod ; Paris ; 2020 ; 28
- FEIGELES.A ; « *qu'est-ce que l'entreprise ?* » ; Edition Librinova ; Paris ; 2022 ; P8
- GALLEGO.V, MOUETTE.J, REYSZ.J ; « *Initiation à la gestion des entreprises* » ; Presses universitaires de Grenoble ; 2020 ; P7
- GAUTHIER.JM ; « *Gestion des risques de crédit* », ; Dunod ; Paris ; P 160<sup>1</sup> JM.  
GAUTHIER ; « *Gestion des risques de crédit* », ; Dunod ; Paris ; P 160  
HULL.C ; « *Gestion des Risques Financiers et Institutions* » ; Wiley ; États-Unis ; 2016 ; P354
- KATH.B-D , « Gestion de trésorerie », 2ème éd, Economica, Paris, 2005. Page : 98.
- LAHILLE.J-P : « Analyse financière », 3eme édition : Edition DUNOD, Paris , 2007, P03
- Les dossiers techniques d'information, « *Les assureurs face aux risques financiers* » ; Optimindwinter, Paris, 2014, P3
- MARION.A : « analyse financière », 4eme édition : Edition DUNOD, Paris, 2007, P01.
- MARTINETA.AC, SILEM.A ; « *Lexique de gestion et de management* » DUNOD ; Paris; P514
- MELYON.G : « Gestion financière », éd. Bréal, 2007, P.166.
- OCTAVE.N-J, « management des risques », édition ellipses, Paris 2008, p31
- OGION.D : « maxi fiches de gestion financière de l'entreprise », édition Dunod, Paris, 2008, p 80
- PAUCHER.P : « Mesure de la performance financière de l'entreprise », office des publications universitaires, Alger, P08
- PIERANDREI, « Risk management, gestion des risques en entreprise banque et assurance », édition Dunod, Paris 2015 ; page : 123.
- PIERANDREIL.L, Risk management, « gestion des risques en entreprise, banque et assurance », édition DUNOD, Paris, P104.

- RAMAGE.P :« analyse et diagnostic financier », Edition D'organisation, Paris, 2001, P64.
- ROUSSELOT.P, VERDIE.J, « Gestion de trésorerie », 2ème édition, Dunod, Paris, 2017, P. 422
- TORQUI.G-D, BENYOUNES.T, « L'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise », La nouvelle Publication Universitaire, Tlemcen, (2021), P13.
- VERNIMEN.P : « Finance d'entreprise », 7eme édition :Edition DOLLE, Italie, 2008, P191.

### Mémoire

- MOR.A ; « *La gouvernance comme un mode de gestion dans les PME Algériennes* » ; Mémoire Pour l'obtention du diplôme de Magistère Spécialité : Management des entreprises Option : Stratégie, Université d'Oran 2 Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion Ecole Doctorale d'Economie et de Management ; 2016 ;P 46
- LOUATI.H ; « *Analyse des déterminants de la qualité de la gestion intégrée des risques d'entreprise et impact sur la valeur des entreprises canadiennes* », Institut Supérieur de Comptabilité et d'Administration des Entreprises, thèse en vue de l'obtention de titre de docteur en sciences comptables ; 2017 ; Canada ; P51

### Site web

- Disponible sur <https://ses.ens-lyon.fr/articles/les-theories-de-la-firme-137664> (consulté le 07/07/2024 à 17:05)
- Disponible sur : <https://www.fygr.io/fr/article/rentabilite>. Consulté le 14/07/2024 à 15 :08.
- Disponible sur : <https://www.fygr.io/fr/article/rentabilite>. Consulté le 14/07/2024 à 15 :08.
- Disponible sur : <https://www.l-expert-comptable.com>. Consulté le 14/07/2024 à 15 :14.
- Disponible sur <https://www.gpomag.fr> consulté le 08/09/2024 à 21h00.
- Disponible sur <https://www.rougagnou-cga.com/la-prevention-des-risques-entreprise-comment-mettre-en-place-un-plan-de-gestion-efficace/#:~:text=Un%20%C2%AB%20risque%20%C2%BB%2C%20pour%20une,mettent%20la%20structure%20en%20danger>. Consulté le 10/08/2024 à 17 :02
- Disponible sur <https://www.gpomag.fr> consulté le 08/09/2024 à 22h32.
- Disponible sur <https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp>. Consulté le : 08/09/2024 à 22 :38.
- Disponible sur : <http://www.edubourse.com> consulté le 24 /08/2024

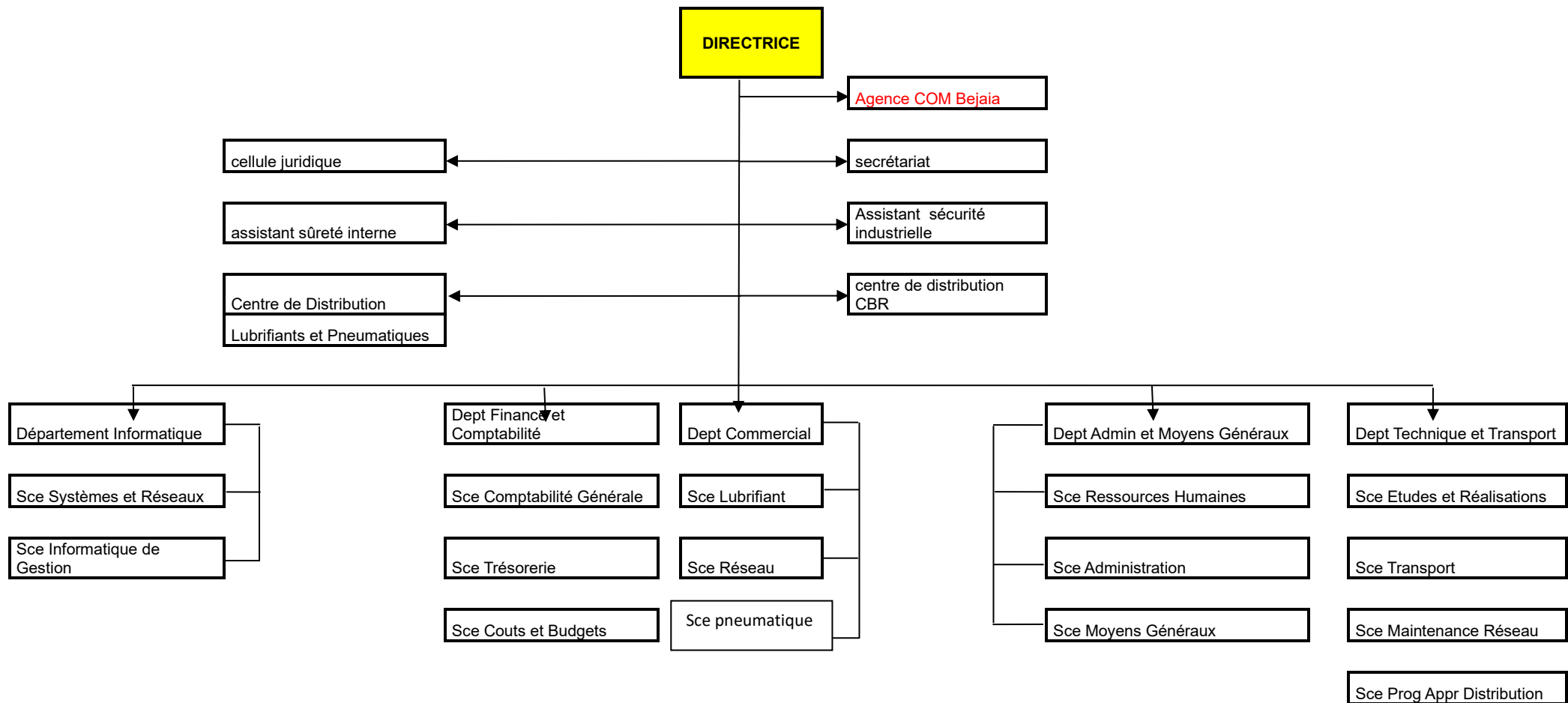
### Autre

- EL CATI.N ; « *Initiation à l'entreprise* » ; École Nationale Supérieure d'Art et Métiers, Université Hassan II – Casablanca, CLASSE API2 ; P 26.

- Chambre des Métiers et de l'Artisanat de La Réunion, « *L'entreprise individuelle et l'EIRL : caractéristiques et différences.* » ; P1
- Bureau d'études et de formation en économie et commerce (BEFEC) « *Lexique des termes juridiques* », P25
- *Chapitre III: Classification des entreprises* ; Universitaire Mouloud Mammeri de Tizi-ouzou ; P2
- Comité de Bâle pour le contrôle bancaire, 2004, p. 121
- CLICHE.AJO , « Les déterminants de la gestion des risques par les entreprises non financières », une revue de littérature par Jo Anne Cliche Montréal 2000, Page 03.
- Bulletin de la banque de France N° 134 ; « *La rentabilité des entreprises : une approche à partir des comptes nationaux* » ; Février 2005 ; P 55.
- MEFTEH.S, « les déterminants de la gestion des risques financières des entreprises non financières », Revue de littérature n°2005-03.

# **Annexes**

*Annexe 1*



**SOURCE : document interne de NAFTAL**

## Annexe 2

## SOURCE : document interne de NAFTAL



SOCIETE NATIONALE DE COMMERCIALISATION ET DE DISTRIBUTION DE PRODUITS PETROLIERS  
Route de Dunes - Chéraga Alger RC 99 B 9691

## Mouvement Solde SGC

CDS   
Edité le

Journée du 01/06/2024

au 05/09/2024

STABILIN DERAOU

Doc.	Date	CDS	Sequence	Client	Devise	Taux change	Débit	Crédit
ENC	20/06/2024	2615	F0829546	O2629	A	1,0000	0,00	810 878,61
BLF	22/06/2024	215C	E1194782	O2629	A	1,0000	810 905,10	0,00
ENC	03/07/2024	2615	F0829603	O2629	A	1,0000	0,00	549 515,59
ENC	11/07/2024	2615	F0829632	O2629	A	1,0000	0,00	1 621 979,91
BLF	15/07/2024	215C	E1079685	O2629	A	1,0000	810 905,10	0,00
BLF	16/07/2024	215C	E1079810	O2629	A	1,0000	810 905,10	0,00
BLF	17/07/2024	215G	E1078682	O2629	A	1,0000	744 683,08	0,00
BLF	17/07/2024	215G	E1078683	O2629	A	1,0000	12 900,89	0,00
ENC	05/08/2024	2615	F0829821	O2629	A	1,0000	0,00	810 905,10
BLF	07/08/2024	215C	E1436435	O2629	A	1,0000	741 985,00	0,00
ENC	28/08/2024	2615	F0829914	O2629	A	1,0000	0,00	2 379 394,17
BLF	30/08/2024	215C	E1572754	O2629	A	1,0000	906 317,50	0,00
BLF	01/09/2024	215C	E1572840	O2629	A	1,0000	810 905,10	0,00
BLF	03/09/2024	215G	E1196268	O2629	A	1,0000	653 508,12	0,00
BLF	03/09/2024	215G	E1196269	O2629	A	1,0000	7 629,09	0,00

### Annexe 3



SOCIETE NATIONALE DE COMMERCIALISATION ET DE DISTRIBUTION DE PRODUITS PETROLIERS  
Route de Dunes - Chéraga Alger RC 99 B 9691

#### Mouvement Solde SGC

CDS 2615  
 Edité le 05/09/2024 11:37

Journée du 01/06/2024  
 au 05/09/2024

*Mouvement Solde SGC*

Doc.	Date	CDS	Sequence	Client	Devis	Taux change	Débit	Crédit
BLF	01/06/2024	215C	E1193550	U7903	A	1,0000	715 749,14	0,00
BLF	05/06/2024	215C	E1193960	U7903	A	1,0000	715 616,61	0,00
BLF	11/06/2024	215C	E1193415	U7903	A	1,0000	795 103,07	0,00
ENC	13/06/2024	2615	F0829531	U7903	A	1,0000	0,00	1 431 365,75
BLF	20/06/2024	215C	E1194639	U7903	A	1,0000	715 590,11	0,00
BLF	26/06/2024	215C	E1195093	U7903	A	1,0000	715 616,61	0,00
ENC	27/06/2024	2615	F0829584	U7903	A	1,0000	0,00	1 510 693,18
BLF	02/07/2024	215G	E1078535	U7903	A	1,0000	106 507,28	0,00
BLF	08/07/2024	215C	E1079115	U7903	A	1,0000	715 643,11	0,00
BLF	13/07/2024	215C	E1079500	U7903	A	1,0000	715 643,11	0,00
ENC	14/07/2024	2615	F0829638	U7903	A	1,0000	0,00	1 537 767,00
BLF	19/07/2024	215C	E1434774	U7903	A	1,0000	715 616,61	0,00
BLF	25/07/2024	215C	E1435311	U7903	A	1,0000	715 616,61	0,00
ENC	28/07/2024	2615	F0829694	U7903	A	1,0000	0,00	1 431 259,72
BLF	31/07/2024	215C	E1435817	U7903	A	1,0000	715 643,11	0,00
BLF	07/08/2024	215C	E1436432	U7903	A	1,0000	795 182,57	0,00
ENC	11/08/2024	2615	F0829856	U7903	A	1,0000	0,00	1 431 259,72
BLF	17/08/2024	215C	E1571615	U7903	A	1,0000	795 129,57	0,00
BLF	23/08/2024	215C	E1572111	U7903	A	1,0000	795 129,57	0,00
ENC	26/08/2024	2615	F0829910	U7903	A	1,0000	0,00	1 590 312,14
BLF	28/08/2024	215C	E1572576	U7903	A	1,0000	795 129,57	0,00
BLF	02/09/2024	215C	E1572948	U7903	A	1,0000	795 156,07	0,00
ENC	03/09/2024	2615	F0889008	U7903	A	1,0000	0,00	1 590 259,14
BLF	04/09/2024	215G	E1196289	U7903	A	1,0000	129 997,20	0,00

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

## Annexe 4



SOCIÉTÉ NATIONALE DE COMMERCIALISATION ET DE DISTRIBUTION DE PRODUITS PÉTROLIERS  
Route de Dunes - Chéraga Alger RC 99 B 9691

### Mouvement Solde SGC

CDS 2615  
 Edité le 05/09/2024 11:35

Journée du 01/06/2024  
 au 05/09/2024

*statut sur le compte Apptouchi*

Doc.	Date	CDS	Sequence	Client	Devise	Taux change	Débit	Crédit
ENC	30/06/2024	2615	F0829589	J8534	A	1,0000	0,00	2 639 036,21
BLF	03/07/2024	215C	E1195702	J8534	A	1,0000	822 059,14	0,00
BLF	06/07/2024	215C	E1195939	J8534	A	1,0000	742 195,95	0,00
BLF	09/07/2024	215C	E1079193	J8534	A	1,0000	742 169,45	0,00
BLF	24/07/2024	215G	E0985801	J8534	A	1,0000	253 878,76	0,00
BLF	24/07/2024	215G	E0985805	J8534	A	1,0000	330 800,00	0,00
BLF	28/07/2024	215G	E0985833	J8534	A	1,0000	27 933,60	0,00
BLF	04/08/2024	215G	E0985916	J8534	A	1,0000	153 020,80	0,00
ENC	18/08/2024	2615	F0829879	J8534	A	1,0000	0,00	2 306 424,54
BLF	19/08/2024	215C	E1571791	J8534	A	1,0000	821 873,46	0,00
BLF	24/08/2024	215C	E1572247	J8534	A	1,0000	742 169,45	0,00
BLF	28/08/2024	215C	E1572586	J8534	A	1,0000	742 169,45	0,00

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

## Annexe 5



SOCIETE NATIONALE DE COMMERCIALISATION ET DE DISTRIBUTION DE PRODUITS PETROLIERS  
Route de Dunes - Chéraga Alger RC 99 B 9691

### Mouvement Solde SGC

CDS 2615  
 Edité le 05/09/2024 11:34

Journée du 01/06/2024  
 au 05/09/2024

*SAÏM KAOI FRAÏE*

Doc.	Date	CDS	Sequence	Client	Devise	Taux change	Débit	Crédit
ENC	09/06/2024	2615	F0828496	M7980	A	1,0000	0,00	906 463,46
BLF	11/06/2024	215C	E1193461	M7980	A	1,0000	906 463,46	0,00
ENC	13/06/2024	2615	F0829529	M7980	A	1,0000	0,00	742 071,27
BLF	15/06/2024	215C	E1194275	M7980	A	1,0000	742 097,76	0,00
ENC	30/06/2024	2615	F0829591	M7980	A	1,0000	0,00	402 438,52
ENC	08/07/2024	2615	F0829616	M7980	A	1,0000	0,00	811 040,71
BLF	09/07/2024	215C	E1079197	M7980	A	1,0000	810 955,85	0,00
BLF	22/07/2024	215G	E0985754	M7980	A	1,0000	613 295,68	0,00
ENC	28/07/2024	2615	F0829690	M7980	A	1,0000	0,00	906 463,46
BLF	30/07/2024	215C	E1435750	M7980	A	1,0000	906 463,46	0,00
ENC	31/07/2024	2615	F0829759	M7980	A	1,0000	0,00	742 097,76
BLF	02/08/2024	215C	E1436000	M7980	A	1,0000	742 283,43	0,00
BLF	19/08/2024	215G	E0034592	M7980	A	1,0000	144 878,72	0,00
ENC	25/08/2024	2615	F0829904	M7980	A	1,0000	0,00	810 955,85
BLF	26/08/2024	215C	E1572391	M7980	A	1,0000	906 489,95	0,00

## Annexe 6



SOCIETE NATIONALE DE COMMERCIALISATION ET DE DISTRIBUTION DE PRODUITS PETROLIERS  
Route de Dunes - Chéraga Alger RC 99 B 9691

### Mouvement Solde SGC

CDS 2615  
 Edité le 05/09/2024 11:33

Journée du 01/06/2024

*STASIM JESSAOUDANE*

au 05/09/2024

Doc.	Date	CDS	Sequence	Client	Devise	Taux change	Débit	Crédit
BLF	05/06/2024	215G	E1078756	B7976	A	1,0000	321 107,60	0,00
ENC	13/06/2024	2615	F0828374	B7976	A	1,0000	0,00	1 569 640,66
BLF	17/06/2024	215C	E1194361	B7976	A	1,0000	742 644,26	0,00
BLF	28/06/2024	215C	E1195310	B7976	A	1,0000	742 432,04	0,00
BLF	02/07/2024	215G	E1078534	B7976	A	1,0000	339 011,00	0,00
ENC	08/07/2024	2615	F0829613	B7976	A	1,0000	0,00	321 107,60
ENC	22/07/2024	2615	F0829667	B7976	A	1,0000	0,00	321 107,60
BLF	24/07/2024	215G	E0985799	B7976	A	1,0000	89 769,36	0,00
BLF	24/07/2024	215G	E0985800	B7976	A	1,0000	264 640,00	0,00
ENC	06/08/2024	2615	F0829826	B7976	A	1,0000	0,00	1 485 076,30
BLF	08/08/2024	215C	E1436535	B7976	A	1,0000	477 304,76	0,00
BLF	08/08/2024	215C	E1436555	B7976	A	1,0000	286 382,86	0,00
BLF	10/08/2024	215C	E1436697	B7976	A	1,0000	461 395,77	0,00
BLF	11/08/2024	215C	E1571054	B7976	A	1,0000	445 433,76	0,00
ENC	18/08/2024	2615	F0829883	B7976	A	1,0000	0,00	339 011,00
BLF	01/09/2024	215G	E0034707	B7976	A	1,0000	359 360,00	0,00

## Annexe 7

**Unité : 815 DISTRICT COM TIZI OUZOU**

N°	Libellé	MBRUT	AMPR	ANETN
1	ACTIFS NON COURANTS		0,00	0,00
2	Ecart d'acquisition (goodwill)		0,00	0,00
3	Immobilisations incorporelles	526 415 667,00	473 604 765,42	52 810 901,58
4	Immobilisations corporelles	296 800 755 978,84	225 775 474 539,27	71 025 281 439,57
5	Immobilisations en cours	66 177 984 304,21	0,00	66 177 984 304,21
6	Immobilisations Financières	38 548 467 597,27	532 389 011,71	38 016 078 585,56
7	Impôts différés	8 312 116 425,49	0,00	8 312 116 425,49
8	TOTAL ACTIF NON COURANT	410 365 739 972,81	226 781 468 316,40	183 584 271 656,41
9		0,00	0,00	0,00
10	ACTIFS COURANTS		0,00	0,00
11	Stocks et en cours	35 482 938 787,77	1 117 786 597,61	34 365 152 190,16
12	Créance et emplois assimilés	0,00	0,00	0,00
13	Clients	73 455 855 861,32	12 011 534 859,71	61 444 321 001,61
14	Autres débiteurs	27 842 345 869,12	916 654 255,83	26 925 691 613,29
15	Impôts et assimilés	2 240 551 926,69	0,00	2 240 551 926,69
16	Autres actifs courants	0,00	0,00	0,00
17	Disponibilités et assimilés	0,00	0,00	0,00
	Placements et autres actifs			
18	financiers couran	0,00	0,00	0,00
19	Trésorerie	191 571 142 106,72	49 213 606,06	191 521 928 500,66
20	TOTAL ACTIF COURANT	330 592 834 551,62	14 095 189 319,21	316 497 645 232,41
21		0,00	0,00	0,00
22		0,00	0,00	0,00
23		0,00	0,00	0,00
24		0,00	0,00	0,00
25		0,00	0,00	0,00
26		0,00	0,00	0,00
27		0,00	0,00	0,00
28		0,00	0,00	0,00
29		0,00	0,00	0,00
30		0,00	0,00	0,00
31	TOTAL GENERAL ACTIF	740 958 574 524,43	240 876 657 635,61	500 081 916 888,82

**ACTIF DE BILAN AU 31/12/2021**

**SOURCE : document interne de NAFTAL**



## Annexe 9

Unité : 815 DISTRICT COM TIZI OUZOU

### ACTIF DE BILAN AU 31/12/2022

N°	Libellé	MBRUT	AMPR	ANETN
1	ACTIFS NON COURANTS		0,00	0,00
2	Ecart d'acquisition (goodwill)		0,00	0,00
3	Immobilisations incorporelles	550 897 060,88	497 978 613,73	52 918 447,15
4	Immobilisations corporelles	315 463 242 129,05	239 357 991 942,14	76 105 250 186,91
5	Immobilisations en cours	63 650 690 518,30	0,00	63 650 690 518,30
6	Immobilisations Financières	39 169 754 040,32	531 339 011,71	38 638 415 028,61
7	Impôts différés	6 852 414 793,70	0,00	6 852 414 793,70
8	TOTAL ACTIF NON COURANT	425 686 998 542,25	240 387 309 567,58	185 299 688 974,67
9		0,00	0,00	0,00
10	ACTIFS COURANTS		0,00	0,00
11	Stocks et en cours	31 395 311 812,34	1 127 312 082,78	30 267 999 729,56
12	Créance et emplois assimilés	0,00	0,00	0,00
13	Clients	93 643 892 640,18	37 010 044 714,90	56 633 847 925,28
14	Autres débiteurs	25 377 502 556,24	8 486 061 546,05	16 891 441 010,19
15	Impôts et assimilés	2 802 778 199,98	0,00	2 802 778 199,98
16	Autres actifs courants	0,00	0,00	0,00
17	Disponibilités et assimilés	0,00	0,00	0,00
	Placements et autres actifs financiers			
18	couran	0,00	0,00	0,00
19	Trésorerie	228 319 382 732,32	48 716 671,10	228 270 666 061,22
20	TOTAL ACTIF COURANT	381 538 867 941,06	46 672 135 014,83	334 866 732 926,23
21		0,00	0,00	0,00
22		0,00	0,00	0,00
23		0,00	0,00	0,00
24		0,00	0,00	0,00
25		0,00	0,00	0,00
26		0,00	0,00	0,00
27		0,00	0,00	0,00
28		0,00	0,00	0,00
29		0,00	0,00	0,00
30		0,00	0,00	0,00
31	TOTAL GENERAL ACTIF	807 225 866 483,31	287 059 444 582,41	520 166 421 900,90

SOURCE : document interne de NAFTAL



## Annexe 11

**Unité : 815 DISTRICT COM TIZI OUZOU**

### ACTIF DE BILAN AU 31/12/2023

N°	Libellé	MBRUT	AMPR	ANETN
1	ACTIFS NON COURANTS		0,00	0,00
2	Ecart d'acquisition (goodwill)		0,00	0,00
3	Immobilisations incorporelles	565 457 060,88	526 503 186,71	38 953 874,17
4	Immobilisations corporelles	329 262 187 351,61	253 921 618 292,17	75 340 569 059,44
5	Immobilisations en cours	68 387 862 076,79	453 888 303,35	67 933 973 773,44
6	Immobilisations Financières	74 906 276 303,48	97 417 478,11	74 808 858 825,37
7	Impôts différés	7 549 939 337,06	0,00	7 549 939 337,06
8	TOTAL ACTIF NON COURANT	480 671 722 129,82	254 999 427 260,34	225 672 294 869,48
9		0,00	0,00	0,00
10	ACTIFS COURANTS		0,00	0,00
11	Stocks et en cours	29 647 884 425,23	999 814 354,48	28 648 070 070,75
12	Créance et emplois assimilés	0,00	0,00	0,00
13	Clients	101 189 402 293,89	52 873 274 016,24	48 316 128 277,65
14	Autres débiteurs	20 373 985 218,18	8 468 941 533,22	11 905 043 684,96
15	Impôts et assimilés	0,00	0,00	0,00
16	Autres actifs courants	0,00	0,00	0,00
17	Disponibilités et assimilés	0,00	0,00	0,00
	Placements et autres actifs financiers			
18	couran	0,00	0,00	0,00
19	Trésorerie	217 684 019 288,95	43 230 236,71	217 640 789 052,24
20	TOTAL ACTIF COURANT	368 895 291 226,25	62 385 260 140,65	306 510 031 085,60
21		0,00	0,00	0,00
22		0,00	0,00	0,00
23		0,00	0,00	0,00
24		0,00	0,00	0,00
25		0,00	0,00	0,00
26		0,00	0,00	0,00
27		0,00	0,00	0,00
28		0,00	0,00	0,00
29		0,00	0,00	0,00
30		0,00	0,00	0,00
31	TOTAL GENERAL ACTIF	849 567 013 356,07	317 384 687 400,99	532 182 325 955,08

**SOURCE : document interne de NAFTAL**



## Annexe 13

### TABLEAU DES COMPTES DE RESULTAT

Unité : 815 DISTRICT COM TIZI OUZOU

31 décembre 2021

CODE_S	N°	Compte	LIB	T1NEXT
999	1	70	Ventes et produits annexes	514 806 829 871,46
999	2	72	Variation stocks produits finis et en cours	23 585 087,03
999	3	73	Production immobilisée	5 132 389,63
999	4	74	Subvention d'exploitation	0,00
999	5		1-PRODUCTION DE L'EXERCICE	514 835 547 348,12
999	6	60	Achats consommés	-409 530 361 450,75
999	7	61/62	Services extérieurs et autres consommations	-29 744 226 526,75
999	8		2- CONSOMMATIONS DE L'EXERCICE	-439 274 587 977,50
999	9		3- VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (1-2)	75 560 959 370,62
999	10	63	Charges de personnel	-49 749 654 697,64
999	11	64	Impôts, taxes et versements assimilés	-6 561 383 320,36
999	12		4- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	19 249 921 352,62
999	13	75	Autres produits opérationnels	2 311 912 983,06
999	14	65	Autres charges opérationnels	-196 555 021,94
999	15	68	Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur	-23 487 646 072,32
999	16	78	Reprise sur pertes de valeur et provisions	3 859 651 587,13
999	17		5- RESULTAT OPERATIONNEL	1 737 284 828,55
999	18	76	Produits financiers	7 649 636 238,41
999	19	66	Charges financières	-2 071 593 219,08
999	20		6- RESULTAT FINANCIER	5 578 043 019,33
999	21	6	Total des Charges	-521 488 819 680,73
999	22	7	Total Produits	528 656 748 156,72
999	23		7- RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (5+6)	7 315 327 847,88
999	24	695/698	Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-87 285 135,19
999	25	692/693	Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires	-60 114 236,70
999	26			0,00
999	27			0,00
999	28			0,00
999	31		8- RESULTAT NET DE L'EXERCICE	7 167 928 475,99

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

## Annexe 14

### TABLEAU DES COMPTES DE RESULTAT

Unité : 815 DISTRICT COM TIZI OUZOU

31 décembre 2022

CODE_S	N°	Compte	LIB	T1NEXT
				572 591 734
999	1	70	Ventes et produits annexes	083,91
999	2	72	Variation stocks produits finis et en cours	-9 356 334,68
999	3	73	Production immobilisée	4 569 372,57
999	4	74	Subvention d'exploitation	0,00
				572 586 947
999	5		1-PRODUCTION DE L'EXERCICE	121,80
				-444 201 405
999	6	60	Achats consommés	516,45
999	7	61/62	Services extérieurs et autres consommations	-25 972 094 431,81
				-470 173 499
999	8		2- CONSOMMATIONS DE L'EXERCICE	948,26
				102 413 447
999	9		3- VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (1-2)	173,54
999	10	63	Charges de personnel	-49 960 322 679,91
999	11	64	Impôts, taxes et versements assimilés	-5 451 686 931,13
999	12		4- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	47 001 437 562,50
999	13	75	Autres produits opérationnels	2 016 079 460,75
999	14	65	Autres charges opérationnels	-441 800 589,16
			Dotations aux amortissements, provisions et pertes de	
999	15	68	valeur	-50 759 746 056,82
999	16	78	Reprise sur pertes de valeur et provisions	9 940 412 054,01
999	17		5- RESULTAT OPERATIONNEL	7 756 382 431,28
999	18	76	Produits financiers	9 197 948 240,79
999	19	66	Charges financières	-2 802 447 100,83
999	20		6- RESULTAT FINANCIER	6 395 501 139,96
				-581 049 204
999	21	6	Total des Charges	937,90
				593 741 386
999	22	7	Total Produits	877,35
999	23		7- RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (5+6)	14 151 883 571,24
999	24	695/698	Impôts exigibles sur résultats ordinaires	0,00
999	25	692/693	Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires	-1 459 701 631,79
999	26			0,00
999	27			0,00
999	28			0,00
999	31		8- RESULTAT NET DE L'EXERCICE	12 692 181 939,45

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

## Annexe 15

### TABLEAU DES COMPTES DE RESULTAT

Unité : 815 DISTRICT COM TIZI OUZOU

31 décembre 2023

CODE_S	N°	Compte	LIB	T1NEXT
				592 310 716
999	1	70	Ventes et produits annexes	771,91
999	2	72	Variation stocks produits finis et en cours	89 257 732,55
999	3	73	Production immobilisée	5 055 080,50
999	4	74	Subvention d'exploitation	0,00
				592 405 029
999	5		1-PRODUCTION DE L'EXERCICE	584,96
				-453 281 448
999	6	60	Achats consommés	209,73
999	7	61/62	Services extérieurs et autres consommations	-27 249 958 190,37
				-480 531 406
999	8		2- CONSOMMATIONS DE L'EXERCICE	400,10
				111 873 623
999	9		3- VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (1-2)	184,86
999	10	63	Charges de personnel	-58 843 779 935,58
999	11	64	Impôts, taxes et versements assimilés	-5 510 846 888,74
999	12		4- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	47 518 996 360,54
999	13	75	Autres produits opérationnels	1 163 956 328,06
999	14	65	Autres charges opérationnels	-195 790 300,07
			Dotations aux amortissements, provisions et pertes de	
999	15	68	valeur	-35 901 215 230,00
999	16	78	Reprise sur pertes de valeur et provisions	3 891 250 903,12
999	17		5- RESULTAT OPERATIONNEL	16 477 198 061,65
999	18	76	Produits financiers	10 894 785 928,97
999	19	66	Charges financières	-2 504 386 733,64
999	20		6- RESULTAT FINANCIER	8 390 399 195,33
				-587 102 964
999	21	6	Total des Charges	814,36
				608 355 022
999	22	7	Total Produits	745,11
999	23		7- RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (5+6)	24 867 597 256,98
999	24	695/698	Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-4 303 363 314,11
999	25	692/693	Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires	687 823 987,88
999	26			0,00
999	27			0,00
999	28			0,00
999	31		8- RESULTAT NET DE L'EXERCICE	21 252 057 930,75

**SOURCE : document interne de NAFTAL**

# **Table des matières**

<b>LISTE DES ABREVIATIONS .....</b>	<b>.....</b>
<b>LISTE DES FIGURES.....</b>	<b>.....</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX.....</b>	<b>.....</b>
<b>LISTE DES ANNEXES.....</b>	<b>.....</b>
<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE.....</b>	<b>1</b>
<b>CHAPITRE I : GENERALITES ET CONCEPTS DE BASES SUR L'ENTREPRISE ET SA RENTABILITE .....</b>	<b>5</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>5</b>
SECTION 01 : APPROCHE GLOBALE SUR L'ENTREPRISE .....	5
1. <i>Définitions de l'entreprise</i> .....	5
1.1. Evolution de l'entreprise .....	5
1.2. Objectifs et rôle de l'entreprise .....	6
2. <i>Les parties prenantes de l'entreprise</i> .....	7
2.1. Parties prenantes internes .....	8
2.1.1. Salariés .....	8
2.1.2. Propriétaires .....	8
2.2. Parties prenantes externes.....	8
2.2.1. Fournisseurs .....	8
2.2.2. Banque .....	8
2.2.3. Etat.....	8
2.2.4. Client.....	9
3. <i>Les types d'entreprise</i> .....	9
3.1. Critère juridique.....	9
3.1.1. L'entreprise Individuelle .....	9
3.1.1.1. Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL).....	9
3.1.2. L'entreprise Sociétaire .....	9
3.1.2.1. Sociétés de Personnes .....	10
A. La Société en Nom Collectif.....	10
B. La Société en Commandite Simple .....	10
3.1.2.2. Sociétés de Capitaux.....	10
A. Société Anonyme.....	10
B. Société Par Actions.....	10
C. SARL.....	11
3.2. Selon l'origine des capitaux .....	11
3.2.1. Privé .....	11
3.2.2. Publiques.....	11
3.2.3. Coopératives et mutuelles .....	11
3.3. Critère sectoriel.....	11
3.3.1. Secteur primaire .....	12
3.3.2. Secteur secondaire .....	12

3.3.3. Secteur tertiaire .....	12
3.4. Critère dimensionnel .....	12
3.4.1. Micro entreprise .....	12
3.4.2. Très petite entreprise .....	12
3.4.3. Petite et Moyenne entreprises .....	12
3.4.3.1. Petites entreprises .....	13
3.4.3.2. Moyennes entreprises .....	13
3.4.4. Grande entreprise .....	13
3.4.5. Très grande entreprise .....	13
3.4.6. Holding / Groupes .....	13
SECTION 02 : OUTILS D'ANALYSE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE .....	13
1. <i>L'analyse financière d'une entreprise et son importance</i> .....	13
1.1. Définition de l'analyse financière .....	14
1.2. Importance de l'analyse financière .....	14
2. <i>L'analyse financière à travers les bilans (fonctionnel et financier)</i> .....	15
2.1. Le bilan fonctionnel : .....	15
2.1.1. Les retraitements des postes de l'actif : .....	15
2.1.2. Les retraitements des postes du passif .....	16
2.1.3. Les retraitements hors bilan .....	16
2.2. Analyse par les divers équilibres financiers de l'entreprise : .....	16
2.2.1. Le fond de roulement (FR) : .....	16
2.2.2. Le besoin en fond de roulement (BFR) : .....	17
2.2.3. La trésorerie nette (TN) : .....	18
2.3. Le bilan financier .....	19
2.3.1. L'actif du bilan financier : .....	19
2.3.2. Le passif du bilan financier : .....	19
3. <i>L'analyse financière à travers le compte de résultat (TCR)</i> .....	19
3.1. Définition du compte de résultat : .....	19
3.2. La structure du compte de résultat : .....	20
3.2.1. Les produits : .....	20
3.2.2. Les charges : .....	21
3.3. Le fonctionnement du compte de résultat : .....	22
3.4. La capacité d'autofinancement (CAF) .....	23
3.4.1. Définition de la CAF : .....	23
3.4.2. Calcul de la CAF : .....	23
3.4.3. Interprétation de la CAF : .....	23
SECTION 03 : MESURE DE LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE .....	24
1. <i>La rentabilité au sein d'une entreprise et son importance</i> .....	24
1.1. Définition de la rentabilité : .....	24
1.2. Importance de la rentabilité : .....	24
2. <i>Mesure de la rentabilité par les leviers économiques (RE)</i> .....	25
3. <i>Mesure de la rentabilité par les leviers financiers</i> .....	27
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>29</b>
<b>CHAPITRE II : ANALYSE DU RISQUE CLIENT AU SEIN D'UNE ENTREPRISE</b> .....	<b>30</b>

<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>30</b>
SECTION 01 : LES DIFFERENTS RISQUES AU SEIN D'UNE ENTREPRISE.....	30
1. <i>Risques financiers</i> .....	30
1.1. Risque de crédit .....	31
1.2. Risque de liquidité .....	31
1.3. Risque de marché.....	32
2. <i>Risques opérationnels</i> .....	32
3. <i>Risques stratégique</i> .....	33
4. <i>Risques externe</i> .....	33
5. <i>Risques interne</i> .....	33
6. <i>Risques juridique</i> .....	33
SECTION 02 : EVALUATION DU RISQUE CLIENT D'UNE ENTREPRISE ET SA COUVERTURE. ....	34
1. <i>Le risque client</i> .....	34
1.1. Définition du risque client .....	35
1.2. Causes du risque client .....	35
1.3. Les conséquences du risque client.....	37
2. <i>Méthodes et outils d'évaluation du risque client</i> .....	38
2.1. Les méthodes d'évaluation du risque client .....	38
2.2. Les outils d'évaluation du risque client .....	39
3. <i>Stratégies de couverture du risque client</i> .....	40
3.1. Assurance-Crédit .....	41
3.2. Lignes de Crédit et Garanties Bancaires.....	41
3.3. Conditions de Crédit et Gestion des Termes de Paiement.....	42
3.4. Diversification des Clients .....	42
SECTION 03 : ENJEUX DU RISQUE CLIENT SUR LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE .....	43
1. <i>Indicateurs de la rentabilité d'une entreprise</i> .....	43
1.1. La rentabilité d'une entreprise .....	43
1.1.1. Rentabilité économique .....	44
1.1.2. Rentabilité financière .....	44
1.1.3. Rentabilité commerciale .....	45
2. <i>Incidence et impact du risque client sur la rentabilité de l'entreprise</i> .....	45
2.1. Impacts directs .....	45
2.1.1. Perte de Revenus.....	45
2.1.2. Coûts de Recouvrement .....	46
2.1.3. Provisions pour Créances Douteuses .....	46
2.2. Impacts indirects.....	46
2.2.1. Altération de la Réputation .....	46
2.2.2. Diminution de la Fidélité Client .....	46
2.2.3. Perturbation des Relations avec les Partenaires.....	46
3. <i>Conseaux règlementaires et légales</i> .....	47
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>47</b>
<b>CHAPITRE III : ETUDE DE LA GESTION DU RISQUE CLIENT AU SEIN DE NAFTAL DISTRICT TIZI-OUZOU.....</b>	<b>1</b>

<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>49</b>
SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL NAFTAL DISTRICT TIZI-OUZOU	49
1. <i>Presentation de NAFTAL district Tizi-Ouzou.....</i>	52
2. <i>Produits et offres .....</i>	53
3. <i>Perspectives et évolution.....</i>	54
4. <i>District de Tizi-Ouzou .....</i>	55
SECTION 02 : ANALYSE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE NAFTAL DISTRICT TIZI-OUZOU .....	56
2. <i>Bilans financiers de NAFTAL District Tizi-Ouzou .....</i>	61
3. <i>Bilans en grande masse de NAFTAL District Tizi-Ouzou .....</i>	64
4. <i>L'analyse par les indices de l'équilibre financiers .....</i>	66
4.1. <i>L'analyse par le fond de roulement net global (FRNG) .....</i>	66
4.1.1. <i>Par haut de bilan .....</i>	66
4.1.2. <i>Par le bas du bilan .....</i>	67
4.2. <i>L'analyse par le besoin en fond de roulement (BFR).....</i>	69
4.3. <i>L'analyse par la trésorerie nette (TN).....</i>	71
4.3.1. <i>la TN à partir de bilan fonctionnel.....</i>	71
4.3.2. <i>la TN à partir de FNRG et BFR.....</i>	71
5. <i>Production de l'exercice.....</i>	73
6. <i>L'analyse par les ratios.....</i>	75
6.1. <i>Les ratios de rentabilité.....</i>	75
6.2. <i>Ratio de liquidité .....</i>	77
6.3. <i>Ratios de la structure .....</i>	79
SECTION 03 : IMPACT DU RISQUE CLIENT SUR LA RENTABILITE DE NAFTAL DISTRICT TIZI-OUZOU .....	81
1. <i>Les mesures de prévention des risques de NAFTAL : .....</i>	82
1.1. <i>L'évaluation financière approfondie et garanties contractuelles : .....</i>	82
1.2. <i>Exigence de chèque certifié :.....</i>	82
1.3. <i>Pénalité en cas de retard de paiement :.....</i>	82
1.4. <i>Garanties réelles pour les projets d'vergeure .....</i>	82
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>85</b>
<b>CONCLUSION GÉNÉRALE.....</b>	<b>88</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>88</b>
<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>95</b>