

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION**



Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de master en Science de Gestion

Spécialité : Management Bancaire

Thème

**Le financement Bancaire des Grandes
Entreprises
Etude de cas : BNP Paribas El Djazair**

Présenté par :

- Melle MOKRANE Feriel
- Melle TALEB Cylia

• **Dirigé par :** ACHIR Mohammed

Devant le jury composé de :

- **Président :** ABIDI Mohamed MCB UMMTO
- **Examineur :** GHEDDACHE Lyes MCA UMMTO
- **Rapporteur :** ACHIR Mohammed MCB UMMTO

Promotion : 2021/2022

Remerciement

Nous remercions Dieu le tout puissant, de nous avoir accordé la foi, la force et la patience pour mener à terme ce modeste travail.

Nous exprimons également notre gratitude à notre promoteur ACHIR Mohammed, d'avoir accepté de nous encadré, pour son aide, ses conseils et pour sa grande contribution à ce travail.

Nous remercions les membres du jury d'avoir bien voulu prendre le temps d'évaluer et d'examiner notre travail.

*Nous remercions également l'ensemble du personnel de BNP Paribas EL-DJAZAIR de Tizi Ouzou et plus particulièrement **AIT MIMOUN Ahmed** chargé d'affaires et son appui **BENAMGHAR thanina** ainsi que **CHIBAH manel** également chargé d'affaires ; de nous avoir accueillis et fournis les informations nécessaires pour cette recherche.*

Ainsi que tous les enseignants et le personnel administratif de faculté des sciences économiques, de gestion et commercial. Nous tenons aussi à remercier toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire de fin de cycle.

Dédicaces

*A la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, celle qui s'est toujours sacrifiée pour me voir réussir Maman que j'adore. A mon exemple éternel, mon soutien moral, et ma source de joie, et de bonheur, que dieu te garde pour moi, à toi mon **Père**.*

A ma chère grand-mère Baya que j'aime.

*A mes chères tantes **Hassina et Safia**, et mes oncles Mourad, **Mouhamed, cherif, Kamel** Dieu vous garde pour moi.*

*A **Hamida et Radia**, merci pour votre soutien plus que précieux. Ma vie ne serait pas aussi magique sans votre présence et votre amour*

*A mon cher binôme **Cylia** pour son soutien et sa sympathie. A mes meilleurs Ami(e)s, pour leurs aides et supports dans les moments difficiles.*

A tous les membres de Ma famille. A toute personne qui occupe une place dans mon cœur. A vous tous je dédie ce modeste travail.

Feriel

❖ Liste des abréviations:

ASF : avance sur facture

BAD: banque algérienne de développement

BFR : besoin en fond de roulement

BTP : bâtiments et travaux publics

CA : chiffre d'affaires

CAF : capacité d'autofinancement

CMT: crédit à moyen terme

CPS: caution personnelle solidaire

CREDOC: crédit documentaire

CREDOC: crédit documentaire

Cs capital social

DATR : délégation assurance tout risque

DCT : dette court terme

DLMT : dette long et moyen terme

DOT : dettes à moyen et long terme

DR: délai de récupérations

DRA : délai de récupération actualisé

DRFR : délai de récupération des fonds propres

EBE excédent brut d'exploitation

FC: facilité de caisse

FR : fonds de roulement

GE : grande entreprise

LC: lettre de crédit

MDA: millions de dinars

NIF : numéro d'identification fiscale

Liste des abréviations

PLM: premier loyer majoré

PREG : provision retenue en garantie.

REMDOC: remise documentaire

Sarl : société à responsabilité limitée

SBLC: lettre de crédit stand-by

SC situation comptable

SIG: solde intermédiaire de gestion

Tb : bilan total

TCR: tableau de compte de résultat

TR: trésorerie

TRFP :taux de rentabilité des fonds propres

TRI: taux de rentabilité interne

Trie :taux de rentabilité interne du projet

VAN : valeur actuelle nette

Vane : valeur actuelle nette du projet

VANFP : valeur actuelle nette des fonds propres

VR: valeur résiduelle

VRI: valeur résiduelle des investissements

Liste des tableaux et figures

❖ **Liste des tableaux**

Tableaux N° 01 : Représentation d'un bilan financier.....	61
Tableau N°02 : les SIG et leur mode de calcul	65
Tableau N°03 : les ratios de liquidité.....	67
Tableau N°04 : ratios de structure concernant le passif.....	68
Tableau N°05 : ratios de rotation	69
Tableau N°06 : ratios de rentabilité	70
Tableau N°07 : exemple d'élaboration d'un échéancier d'investissement	76

❖ **Liste des figures**

Figure N 01 : les cautions délivrées dans le cadre des marchés publics	43
---	-----------

Sommaire

Sommaire

Introduction générale. 01

***Chapitre I: Aspects conceptuels sur la relation banque et
Entreprise***

Introduction du chapitre 03

Section 01: aspect général sur la banque et le crédit 04

Section 02 : aspects général sur les grandes entreprises..... 10

Section 03 : la relation banque-entreprise 18

Conclusion du chapitre 25

***Chapitre II : Les besoins et types de financement bancaire des
entreprises***

Introduction du chapitre 26

Section 1 : les besoins de financements des grandes entreprises..... 27

Section 02 : le financement bancaire de l'investissement 30

Section 03 : Le financement bancaire de l'exploitation 34

Section 04 : financement du commerce extérieur 45

Conclusion du chapitre 50

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

Introduction du chapitre 51

Section 01 : la constitution d'un dossier de crédit 52

Section 02 : analyse financière des entreprises..... 59

Section 03 : Évaluation de projet d'investissement 73

Section 04 : Le risque de crédit et les moyens de prévention..... 84

Conclusion du chapitre..... 90

Chapitre IV : Etude de cas

Introduction	91
Section 01 : Présentation De La Structure D'accueil	92
Section 02 : Etude d'une demande de crédit d'investissement.....	96
Section 03 : Étude d'une demande de crédit d'exploitation	100
<i>Conclusion générale.</i>	108
<i>Bibliographie.</i>	

Introduction générale

Introduction générale

Toutes les entreprises, peu importe leurs tailles, sont des organisations. Autrement dit, une organisation regroupe des personnes, des idées, des capitaux, pour atteindre un objectif. Elles jouent un rôle essentiel dans le développement économique et la richesse d'un pays. La réussite des entreprises se traduit par le bien-être économique d'une société et de ses résidents grâce à la création d'emplois et à l'amélioration de la qualité de vie des citoyens du pays.

Au cours de son existence, une entreprise a besoin d'un financement pour assurer son fonctionnement, son développement au quotidien et sa pérennité. Et pour mener à bien son projet, le financement est l'une des conditions clé de la réussite de ses projets. Pour les financer, on distingue deux grandes catégories qui sont les financements internes et les financements externes. Le financement interne ou l'autofinancement intervient lorsque l'entreprise peut satisfaire son besoin de financement grâce aux ressources disponibles à l'intérieur de l'entreprise, L'autofinancement des entreprises est un processus considéré comme peu risqué puisqu'il repose uniquement sur les fonds disponibles de l'entreprise et il arrive souvent qu'une entreprise ne puisse pas satisfaire ses besoins par ses propres moyens ,c'est pour cette raison qu'elle se retourne vers le financement externe. Il s'agit principalement du prêt bancaire, de la location financière et du crédit-bail.

Le financement des entreprises constitue une part primordiale de l'activité des établissements financiers. Cependant, l'accès au crédit n'est pas le même pour toutes les entreprises. Avec les grandes entreprises, les banques vont au-delà de l'octroi de crédit pour réaliser des prestations de conseil, des montages financiers, des opérations sur les marchés ; à l'inverse pour les petites entreprises, le financement peut être plus difficile.

Les banques sont un intermédiaire essentiel entre les entreprises et les marchés de capitaux. Ainsi elles émettent et placent des titres pour le compte de ces grandes entreprises, assumant aussi une partie du risque de contrepartie. Enfin les banques assurent des services financiers aux grandes entreprises d'une complexité technique plus importante : gestion des risques (gestion des impayés, endettement à taux fixe, taux variable, risque de change), accompagnement à l'export... etc.

L'objectif de ce travail est d'étudier les différents modes de financements des grandes entreprises et de définir clairement la relation banque/entreprise.

Pour cela nous tenterons de répondre à la problématique suivante : Quelles sont les formes de financements disponibles et accessibles aux grandes entreprises ?

Pour cela nous devons d'abord répondre à un certain nombre de questions secondaires :

- quels sont les différents besoins que peuvent éprouver les entreprises durant chaque cycle de leur vie ?
- comment la banque répond-elle aux besoins des entreprises sous quelles conditions et à quel prix ?

❖ **Méthode de recherche**

Pour pouvoir répondre à cette problématique et à ces questions, nous avons dédié trois Chapitres à la théorie, et un chapitre à la pratique.

- **Le premier chapitre** théorique comporte trois sections, à savoir ; une première section sur l'aspect général, une seconde sur la banque et le crédit et enfin une dernière section portant sur la relation banque-entreprise.
- **Le deuxième chapitre** théorique comporte quatre sections, à savoir, les besoins de financement des grandes entreprises, le financement bancaire de l'investissement, le financement bancaire de l'exploitation et le financement du commerce extérieur.
- **Le troisième chapitre** théorique comporte quatre sections, à savoir ; la constitution d'un dossier de crédit, analyse financière de l'entreprise, évaluation de projets d'investissement et en dernier le risque de crédit et les moyens de prévention contre les risques de crédits.
- **Le dernier chapitre** sera consacré à une étude de cas Pratiques traités au niveau de l'agence BNP Paribas El Djazair de Tizi-Ouzou au terme de trois mois de stage, et sera subdivisée en trois sections :
 - ✓ Présentation de la structure d'accueil.
 - ✓ Etude d'une demande de Crédit d'investissements
 - ✓ Etude d'une demande de Crédit d'exploitation

Chapitre I:

*Aspects conceptuels sur la relation banque et
Entreprise*

Introduction du chapitre

Qu'elle soit petite ou grande, publique, privée, multinationale ou coopérative, dans un secteur traditionnel, une entreprise est comme tous les projets : elle doit être financée. Lors de sa création, puis tout au long de sa vie, pour assurer la trésorerie quotidienne, faire de nouveaux investissements, se développer. Une entreprise peut principalement trouver des fonds : dans son propre épargne grâce à l'autofinancement; si ce n'est pas le cas elle fait donc appel à des ressources externes, sous forme de crédit Pour lui fournir des capitaux et des ressources financières.

Les banques ont un rôle important, elles mettent en relation les agents à capacité de financement (épargnants) et les agents à besoins de financement emprunteurs).elles n'ont pas le monopole de cette fonction mais elles sont de plus en plus présentes dans ce secteur, à la fois parce qu'elles distribuent des produits de plus en plus nombreux et variés

À cet effet, nous nous intéresserons dans ce chapitre à aborder de manière générale, quelques notions de base sur la banque, le crédit et les entreprises et la relation banque-entreprise.

Section 01: aspect général sur la banque et le crédit

1. La banque

1.1. Définition du mot Banque

Une banque est une entreprise qui a une activité financière. Elle constitue, juridiquement, une institution financière régie par le code monétaire et financier. Sa fonction principale consiste à proposer des services financiers tels que collecter l'épargne, recevoir des dépôts d'argent, accorder des prêts, gérer les moyens de paiement. Chaque banque est spécialisée selon son activité principale et sa clientèle.

Il peut s'agir d'une banque de dépôt, qui est le secteur bancaire le plus connu. Ce type de banque reçoit l'épargne de ses clients et accorde des prêts. L'établissement peut également être une banque d'investissement, qui a une activité de conseil et de financement des entreprises. Elle opère aussi des opérations sur les marchés financiers. Enfin, il peut s'agir d'une banque privée, qui est spécialisée dans la gestion de gros portefeuilles. Cette dernière propose des services haut de gamme pour la gestion de patrimoines dont la valeur est importante.

Une banque peut également proposer des services annexes tels que l'assurance, la mutuelle ou encore le cautionnement.¹

Une autre définition de la banque a été donnée par FREDERIC LOBEZ « les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des services variés en premier rang c'est celui de la gestion des fonds d'autrui, et que leur succès dépend de leur capacité à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente »²

1.2. Les fonctions assumées par les banques

Pour un esprit profane, le rôle d'une banque se limite principalement à collecter des dépôts et accorder des crédits Cette perspective est cependant étroite et, sous la pression de la concurrence, les banques ont dû élargir leur champ de compétences si bien qu'aujourd'hui, il est possible de dénombrer cinq missions principales assurées par les banques.

1.2.1. La gestion du système de paiement

Dès le début du XVIII^e siècle, la gestion des moyens de paiement fut reconnue comme une fonction essentielle devant être remplie par le système bancaire. On en trouve trace dans

¹ <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/> Consulté Le : 15/05/2022. A12h

² « Banque et marché du crédit », paris 1997 ; p7 FREDRIC LOBEZ

les écrits de Law (1700) et Cantillon (1730), L'accent est alors mis sur les avantages que la société peut tirer d'un système bancaire en matière d'accélération de la vitesse de circulation de la monnaie ou d'économie sur le volume et les coûts des transactions. L'organisation du système de paiement est une fonction encore très présente à l'heure de l'électronique et de la télématique. Les banques gèrent en effet tout le système comptable permettant l'enregistrement des flux monétaires entre agents économiques. La production de ce service donne lieu à une rémunération initialement incorporée dans la marge d'intermédiation financière mais qui de plus en plus fait l'objet d'une tarification propre perçue sous la forme de commissions.

A l'intérieure de ce concept très général de gestion du système de paiement, nous trouvons des fonctions plus précises parmi lesquelles :

- La gestion des opérations de change qui, historiquement, fut une des premières missions assurées par les banques:
 - la gestion des dépôts à vue enregistrés en compte courant et permettant aux titulaires des comptes de payer par chèques et cartes de crédit les achats de biens et services En rendant les transactions, par ce biais, plus aisées, plus rapides et plus sûres, les banques ont permis un accroissement prodigieux de l'activité économique et c'est là, sans conteste, un service considérable rendu par les banques à la société depuis la révolution industrielle ;
- ✓ la garde de valeurs (or, titres,...) pour le compte de tiers. A cet égard, il n'est pas inutile de rappeler que les premières banques assurèrent la garde de valeurs contre remise d'un certificat de dépôt qui ne tarda pas à circuler comme moyen de paiement, étant ainsi l'ancêtre de notre monnaie fiduciaire.

1.2.2. La mission d'intermédiation

Après la gestion des moyens de paiement, la fonction d'intermédiation apparaît essentielle et s'avère directement liée à la transformation des caractéristiques des dépôts reçus. Cette transformation qualitative des ressources collectées est relative aux caractéristiques des actifs transformés

- **les échéances:** à cet égard, les banques, en finançant les projets d'investissement des entreprises par l'épargne collectée auprès des ménages, transforment des ressources à court terme en créances à plus long terme ;

- **la taille ou le volume:** en organisant la collecte des ressources, banques permettent le financement de projets lourds mobilisant un capital infiniment plus important que l'épargne moyenne collectée auprès d'un déposant;
- **la liquidité:** par nature, les prêts bancaires sont illiquides. La transformation de ces actifs illiquides en dépôts bancaires est une fonction supplémentaire assumée par les banques. A cet égard, la préférence pour la liquidité caractérisant les épargnants crée une opportunité de transformation qu'exploitent les banques. Dans cet esprit, les dépôts à vue constituent une assurance contre le risque d'illiquidité. Cette assurance existe néanmoins, de façon moins parfaite, dès lors que les échéances des actifs bancaires sont en moyenne plus éloignées que celles des passifs;
- **le risque :** de façon simple, on peut considérer que l'épargne des ménages, dès lors qu'elle est déposée auprès d'une banque qui la transforme en crédits, subit un accroissement de risque. Limité à une seule opération, ce raisonnement est correct. Néanmoins, en collectant des ressources très larges et en les réinvestissant dans un portefeuille très diversifié d'entreprises et de projets, les banques exploitent les avantages de la diversification et minimisent le risque moyen de défaillance. Par ailleurs, elles acquièrent une expertise et une efficacité importante dans la sélection et le contrôle des crédits et des risques qu'elles assument.

1.2.3. Une mission d'assurance

Cette mission s'exerce vis-à-vis des clients de la banque et du risque d'insolvabilité de ceux-ci. Lorsque ce risque est matérialisé, la banque peut intervenir en fournissant les liquidités sans lesquelles le client ferait défaut. Cette assurance implicite, qui est exercée de façon discrétionnaire, peut prendre plusieurs formes allant de l'autorisation de découvert à l'escompte d'effets en passant par la signature d'un accord de substitution pour les entreprises engagées dans un programme d'émission de titres au cas où le marché s'avérerait incapable d'absorber une émission donnée. Si cette mission d'assurance est assumée par le biais d'un crédit accordé, elle diffère fondamentalement de la mission d'intermédiation précédemment évoquée dans la mesure où ce qui fonde la demande de liquidité est la matérialisation d'un risque de liquidité qui, s'il n'est pas contourné, peut entraîner la rupture de la relation commerciale entre la banque et son client.

1.2.4. Une mission de conseil

Cette mission est maintenant extrêmement large et de plus en plus valorisée pour deux raisons. D'une part, la complexité des opérations financières (notamment en matière de

gestion des risques) et la tendance observée de faire des directions financières des centres de profit incitent les entreprises à solliciter l'avis d'experts financiers que les banques, par leur taille et leur position privilégiée, sont les mieux à même d'employer. D'autre part, la standardisation de certaines activités autorise une migration naturelle de ces activités des organisations (bancaires) vers les marchés (financiers), imposant aux premières une spécialisation dans le conseil et l'offre de produits sur mesure sous peine de marginalisation ou de disparition pure et simple.

Cette mission générale de conseil est, de fait, devenue très large, touchant de nombreux domaines tels que ceux de la fiscalité, de la gestion du patrimoine, de la gestion de la trésorerie, de la gestion des opérations de haut de bilan et d'ingénierie financière, de l'assurance, etc.

1.2.5. Un rôle politique

Le système bancaire assume également un rôle politique important non pas en tant qu'initiateur d'une telle politique, mais plus en tant que relais de celle-ci et à plusieurs titres.

Les banques sont ainsi un levier essentiel de la politique monétaire, que celle-ci soit axée sur un contrôle quantitatif ou sur un contrôle par les taux d'intérêt. Par ailleurs, le système bancaire intervient de façon directe en souscrivant les titres émis par l'Etat. Par les ressources qu'il mobilise, il a cette capacité de financer l'Etat que ne peuvent évidemment avoir les agents économiques pris individuellement. A cet égard, Rose (1993) rappelle de façon symbolique que durant la guerre de sécession, le congrès américain créa un système bancaire nouveau, agréant des banques dans chaque Etat de l'Union à condition que celles-ci achètent des obligations d'Etat destinées au financement des opérations militaires. De façon plus générale, la nationalisation plus ou moins importante des systèmes bancaires de plusieurs pays est en elle-même révélatrice de la volonté des pouvoirs publics d'utiliser le système bancaire au service d'une politique.³

2. le crédit :

2.1. Définition de crédit

« le crédit bancaire est en général, l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé « emprunteur » moyennant l'engagement pris par

³ « Banque et marché du crédit » ED puf, paris 1997 p de 07 à 10

ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalent à celle qui lui a été fournie. »⁴

▪ Une autre définition de crédit

« Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service »⁵

2.2. Les caractéristiques de crédit

2.2.1. La confiance

Le droit du crédit est celui de la confiance. Il a objet les institutions qui permettent au créancier de faire confiance au débiteur, parce qu'elles lui donnent l'assurance qu'il sera payé à l'échéance. Cette confiance repose sur une appréciation des besoins. Un besoin légitime, économiquement justifié, est le facteur primordial qui garantit l'achèvement correct d'une opération.

2.2.2. La durée

Il n'y a pas de crédit s'il n'y a pas une certaine durée. On parle de crédit à court terme lorsque la durée est inférieure à un an, de crédit à moyen terme lorsqu'elle est comprise entre 1 et 7 ans et de crédit à long terme lorsque la durée est supérieure à 7 ans.

2.2.3. Le risque

La confiance n'a pas de sens que dans une situation de risque potentiel. Les risques pour le banquier sont les suivants : le risque de non-remboursement; le risque de liquidité : le risque de taux d'intérêt et le risque de change.

2.2.4. La rémunération et les conditions financières du crédit

Il s'agit des tarifs appliqués par la banque à leur clientèle qui fixent les taux d'intérêt et les commissions prennent les banques à l'occasion de l'octroi de crédit après on établit les

⁴ « Redha BELLAHCHENE. Les principes de crédit bancaire : les critères d'éligibilité pour l'octroi d'un crédit bancaire. Paris : Edition Univers Européenne, 2011, p50,

⁵ « L'entreprise et le financement bancaire » Farouk Bouyacoub op.cit. p.17

conditions d'une concurrence interbancaire, les autorités monétaires ont libéré les conditions qui déterminent le coût du crédit qu'il s'agisse de taux fixes ou de dates de valeurs.⁶

2.3. Le rôle de crédit

2.3.1. Le crédit permet les échanges

Le crédit permet les échanges. C'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises, une continuité dans le processus de production et de commercialisation. Le pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises trouve son origine, par le recours de ces dernières, à la banque afin d'anticiper leurs recettes.

2.3.2. Le crédit stimule la production

Le deuxième rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimulateur de la production. Comment cela? L'activité de production se modernise au jour le jour, grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquiescer une nouvelle technologie, lui permettant d'accroître la qualité et la quantité de sa production. Cette dernière, sera consommée par les ménages à travers les crédits à la consommation accordés par les banques, afin de stimuler les achats et, par conséquent, le secteur de production.⁷

2.3.3. Le crédit amplifie le développement

Le crédit permet d'amplifier le développement. La théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit, qui s'explique par les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation. Ces effets ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération mais, ils s'étendent indirectement à d'autres agents. Sur l'effet multiplicateur du crédit dans le développement économique, il faut signaler la contribution de J.A Schumpeter concernant l'étude des conditions de financement de l'évolution économique. Il va donc rompre avec l'analyse classique du financement des investissements (A. Smith), selon laquelle seule l'épargne peut effectuer ce financement. Pour J.A Schumpeter, les banques vont financer les investissements par la création de nouveaux moyens de paiement et non pas, par une épargne préalable déposée chez elles.⁸

⁶ CAUDAMINE GUY, MONTIER Jean « banque et marchés financiers », Edition Economica, Paris 1998, p107.

⁷ www.memoireenligne.com/05/12/5878/m_le-rle-credits-octroyes-par-la-banque Consulté Le : 15/05/2022

⁸ www.memoireenligne.com/05/12/5878/m_le-rle-credits-octroyes-par-la-banque Consulté Le : 15/05/2022

Section 02 : aspects général sur les grandes entreprises

1. Définition de l'entreprise

Une entreprise est une organisation humaine dont le but est de produire des biens ou des services en vue de les délivrer à des clients, cela dans un but d'équilibre ou d'excédent financier (rentabilité).

Plus précisément : Une entreprise est une **organisation complexe et ouverte**, largement interfacée avec d'autres acteurs économiques et notamment les fournisseurs, les clients, l'Etat et les organismes sociaux. Elle intervient dans un **environnement plus ou moins favorable**, marqué par des tendances, des opportunités, des risques, des menaces et par la présence de concurrents. L'entreprise consomme des **ressources** (matérielles, humaines, financières, immatérielles) afin de créer de la valeur ; ressources internes : personnel, bâtiments, matériel possédé... ressources externes : sous-traitants, prestataire.⁹

2. Classifications des entreprises

Les entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères :

2.1. Classification par secteur économique (déterminé par leur activité principale)

Colin Clark a précisé une classification basée sur le domaine d'activité. En effet, les entreprises sont classées par branche et par secteur.

2.1.1. Secteur d'activité :

- **Secteur primaire** (agriculture, sylviculture, pêche, parfois mines)
- **Secteur secondaire** (industrie, bâtiment et travaux publics)
- **Secteur tertiaire** (services)

On distingue aussi parfois un secteur quaternaire (recherche, développement et information)

Le secteur primaire : comprend l'agriculture, la pêche, l'exploitation forestière et l'exploitation minière. On désigne parfois les trois dernières par le terme « autres industries primaires ». Les industries primaires sont liées à l'extraction des ressources de la terre. En 1995, l'agriculture représentait en France 5 % de part de la population active ayant un emploi, contre 40 % en 1913.

⁹ <https://www.creerentreprise.fr> Consulté Le :15/05/2022.

Le secteur secondaire : regroupe les activités liées à la transformation des matières premières issues du secteur primaire (industrie manufacturière, construction) Ce secteur, qui représente environ 20 % en France de la population active, est considéré comme stratégique ; il fournit des emplois d'ingénieur et du travail de recherche et développement à des entreprises du secteur tertiaire. Activités du secteur secondaire : Agroalimentaire, Artisanat, Automobile, Astronautique, Bâtiments et travaux publics (BTP), Construction électrotechnique, Construction ferroviaire, Construction mécanique, Construction navale, Industrie chimique, Industrie pharmaceutique, Industrie spatiale, Électronique, Électroménager, Énergétique, Industrie textile, Industrie papetière, Industrie du bois, Production d'énergie (centrale électrique, gaz) ...

Le secteur tertiaire : est défini par exclusion des deux autres secteurs : il regroupe toutes les activités économiques qui ne font pas partie du secteur primaire ou du secteur secondaire. Il s'agit du secteur qui produit des services. Dans les pays développés, c'est de loin le secteur le plus important en nombre d'actifs occupés. On distingue le secteur tertiaire marchand du secteur tertiaire non marchand, ce dernier comprenant la production de services non échangeables comme la justice, la sécurité, etc. Le secteur tertiaire, qui représentait 28 % des emplois en 1913, est passé à 70%.

2.1.2. Branche d'activité

- Une branche d'activité est un ensemble homogène regroupant des entreprises qui produisent une même catégorie de bien. La notion de branche est plus précise que la notion de secteur. En effet, elle permet une classification plus fine et plus proche de la réalité économique puisqu'elle permet à une entreprise d'être classée dans différentes branches si celle-ci a différentes activités. Exemple : Le **groupe ONA**, abréviation de **Omnium nord-africain**, avant sa dissolution en 2010 peut être classé en différentes branches : Branche Mines ; Agroalimentaire ; Distribution automobile ; biens d'équipements ; Grande Distribution ; Services Financiers.
- Par ailleurs on peut parler d'une notion de filière d'activité. Cette dernière n'est qu'un ensemble d'activités complémentaires intervenant aux différentes étapes de la production d'une famille de produits : en amont, la filière comprend des activités d'extraction et de fabrication de produits de base. L'élément central de la filière s'articule autour des activités de

transformation, tandis qu'on aval, la filière repose principalement sur les activités de commercialisation. Filière automobile, filière fruits et légumes...¹⁰

2.2. Classification par taille et impact économique

Selon la définition de la Commission européenne, les entreprises sont classées comme:

- **Micro-entreprise** : Sous-catégorie des TPE définie en France par un chiffre d'affaires inférieur à 76300 euros pour celles réalisant des opérations d'achat-vente et à 27000 euros pour les autres.
- **très petite entreprise (TPE)** : moins de 10 salariés avec soit un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros par an, soit un total bilan inférieur à 2 millions d'euros.
- **petite entreprise (PE)** : entre 10 salariés et 49 salariés avec soit un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros par an, soit un total bilan inférieur à 10 millions d'euros.
- **moyenne entreprise (ME)** : entre 50 salariés et 249 salariés avec soit un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros par an, soit un total bilan inférieur à 43 millions d'euros.
- **Grande entreprise** : 250 salariés et plus ou à la fois un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 50 millions d'euros par an et un total bilan supérieur ou égal à 43 millions d'euros.
- **groupe d'entreprises** : comporte une société mère et des filiales
- **entreprise étendue (ou en réseau, ou matricielle, ou virtuelle)** : comprend une entreprise pilote travaillant avec de nombreuses entreprises partenaires.¹¹

2.3. Classification par statut juridique

- Les Établissements commerciaux ou industriels
- Les administrations centrales correspondant à chacun des ministères avec leurs subdivisions lorsque celles-ci ont une personnalité morale autonome (régiments, lycées, etc.)
- Les collectivités territoriales, régions, départements, communes, et les Com, Dom, Rom, (communes, départements et régions d'outre-mer)
- Les sociétés civiles immobilières (SCI) et les copropriétés
- Les entreprises publiques, gérées par l'État
- Les ordres professionnels et les Sociétés civiles professionnelles (SCP)

¹⁰ <https://www.animacours.com/classification-des-entreprise/amp/> Consulté Le : 16/05/2022

¹¹ <https://www.clg-vivonne-ranbouillet.ac-versailles.fr> Consulté Le :16/05/2022

- Les sociétés coopératives, dans lesquelles les associés dirigent (salariés, consommateurs, habitants, bénéficiaires du service...)
- Les associations, entreprises privées dont les bénéfices doivent être intégralement réinvestis,
- Les sociétés mutuelles.¹²

3. Présentation de la grande entreprise

La GE est une entreprise différente des autres, car elle se caractérise par plusieurs caractéristiques et comme aussi elle joue un rôle économique très important.

3.1. Définition de la grande entreprise

• Définition Général

A première vue, Comme son nom l'indique une grande entreprise peut être présentée comme une société faisant beaucoup de chiffre d'affaire et présente au niveau international par sa marque et son influence, on peut facilement nommer de grandes entreprises connus qui sont toutes cotées en bourse comme Coca Cola, Mac Donald ou Apple qui sont connus par toute la population mondiale du fait de ses multitudes publicités et par leurs présences soutenues dans tous les pays du globe.

On peut ainsi facilement donner une définition assez basique d'une «< grande entreprise », en la caractérisant par une société cotée présente et reconnue sur le plan international et ayant une grande taille c'est à dire ayant un gros capital détenu par plusieurs actionnaires, ayant une grosse part de marché dans leurs pays ou dans le monde et comptant d'innombrable salarié et d'infrastructure.

En règle générale, d'après plusieurs sites on peut lire qu'une grande entreprise, est une organisation de plus de 2500 salariés.

Il faut savoir que ces critères varient de pays à un autre.¹³

4. Caractéristique et importance de GE

Les grandes entreprises disposent de caractéristique en commun, et prennent une place importante dans l'économie actuelle.

¹² <https://www.clg-vivonne-ranbouillet.ac-versailles.fr> Consulté Le : 17/05/2022

¹³ <https://fr.scribd.com/document/459186781/pre-sentation-des-grandes-entreprise> Consulté Le :17/05/2022

4.1. Caractéristiques d'une

GEa-Nombre de salariés

Dans la définition, cela peut donc varier entre plus de 250 et plus de 2500 salariés, de ce fait l'organisation de travail sera différente chez une grande entreprise car la communication et la coordination entre les employés seront plus compliquée que chez une entreprise d'une taille plus petite et fait ainsi beaucoup plus place à un phénomène de standardisation du travail par la formalisation des procédés et la division du travail, elle peut être un avantage au niveau financier mais un inconvénient car ce type de disposition Une grande entreprise se caractérise par un nombre élevé de salarié comme énoncé précédemment entraîne fréquemment un risque de bureaucratisation.

b-Structure, organisation stratégique

Une autre caractéristique est la Structure de l'entité, cette dernière varie selon la taille d'une organisation, en effet elle va paraître plus complexe que pour une petite organisation qui elle dispose d'une ossature assez simple, les grandes entreprises possèdent la plupart du temps une structure dite divisionnelle, matricielle ou en réseau que l'on va définir ci-dessous:

La structure divisionnelle est adoptée par les entreprises ayant plusieurs domaines d'activité, chaque division est indépendante avec ses propres moyens et ressources et sont chacune spécialisé par types de produits, de clientèles ou de zone géographique, chaque division gère de façon autonome son unité opérationnel, d'où l'importance du contrôle de gestion au niveau de chaque division afin que la direction générale juge du respect des objectifs établis par la stratégie d'ensemble.

La structure matricielle est commun aux grandes entreprises caractérisée par les projets complexes à long termes, des lignes de produits variées ou un environnement de travail qui évolue constamment, elle repose sur une notion de dualité au niveau de la gestion et du contrôle, elle définit plusieurs groupes de travaux dont certains sont sous l'autorité fonctionnel pendant que d'autres sont sous une autorité opérationnel, et le découpage de l'activité se fait selon deux critères :la fonction et le projet, elle n'est cependant pas adapté aux grandes entreprises qui décentralisent leurs activités.

La structure réseau met en relation plusieurs intervenants de statut et de qualification différente, cela peut être des fournisseurs, des clients, des banques et même des concurrents. Par un contrat limité dans le temps, plusieurs parties sont réunis autour d'un projet précis, en

effet généralement chaque intervenant est expert dans un domaine particulier et collabore à la réalisation d'un ou de plusieurs objectifs en commun.

c-Critères Financier

D'après les définitions ci-dessus, une grande entreprise est caractérisé par un grand chiffre d'affaire qui s'explique par les parts de marché qu'elle détient et les infrastructures qu'elles possèdent, elle achète et produit en grande quantité et écoule ses produits rapidement à travers ses multitudes points de ventes, aidée également par le fait qu'elle dispose souvent de Filiales et est implantée un peu partout dans le monde, on estime qu'une grande entreprise a un chiffre d'affaire supérieur à 1.5 milliards d'euros d'après l'INSEE.

Elles possèdent également un grand capital social apporté par plusieurs actionnaires, avec des actions qui sont présentes sur le marché financier, les sociétés cotées en bourse sont toutes de grandes sociétés.¹⁴

4.2. Importance d'une GE

Les entreprises en générale sont importantes dans la vie économique et environnementale d'un pays, du fait qu'elles interagissent avec plusieurs parties prenantes qui elles même participent au bon fonctionnement de l'économie.

a-Enjeux Economique

Les grandes entreprises sont celles qui investissent le plus, elles importent et exportent des produits dans le monde entier, elles concentrent la plus grosse partie de la valeur ajoutée d'une nation tout en représentant une grosse partie du PIB d'un pays et est un vecteur de la croissance économique du territoire.

Elles interagissent avec plusieurs parties prenantes, comme les salariés en effet, Elles possèdent énormément d'employés, leurs versent un revenu ce qui leurs permet de participer activement eux aussi à l'économie globale en faisant participer les entreprises plus petites.

Elles attirent également des investisseurs, qui vont placer leurs argents dans le pays hôte, ce qui va alimenter l'économie accentuée par le fait qu'elles sont en relations avec les banques qui les soutiennent et les accompagnent dans leurs développements, et croissance avec des taux d'intérêts avantageux.

¹⁴ <https://fr.scribd.com/document/459186781/pre-sentation-des-grandes-entreprise> Consulté Le : 17/05/2022.

Elles échangent entre elles ou avec des entreprises plus petites, qui font eux-mêmes fonctionnés l'économie à plus petite échelle, et représentent également une grosse part des revenus de l'Etat par les taxations (TVA, impôts sur les sociétés), on peut également évoquer les entreprises publiques dont l'état possède des participations.

b-E njeux Environnementaux

Les grandes entreprises consomment beaucoup de ressources naturelles, eau, gaz, électricité, espaces verts et rejettent des substances plus ou moins nocives et polluantes dans l'environnement selon leurs activités et en différentes proportions. La surconsommation des ressources naturelles provoque à chaque coin du monde, des dégâts considérables: extinction de l'espèces animales, réchauffement climatique déforestation, épuisement des ressources. Ainsi La gestion de ces différentes ressources de matières première est une optique à prendre en compte dans la stratégie de l'entreprise, d'ailleurs certaines sociétés cherche à minimiser leur impact environnemental en mettant en œuvre un système de management environnemental, de responsabilité sociale et environnementale ou bien en sensibilisant les parties prenantes. La responsabilité environnementale des entreprises veille à la possibilité des générations futures de bénéficier des ressources qu'elles utilisent. Ainsi, on se rend compte rapidement que le contrôle de gestion est important dans ce genre d'entreprises pour qu'elles se portent le mieux possible, qu'elles remplissent les objectifs fixés dans un premier temps mais qu'elles assurent aussi un équilibre avec les parties prenantes et l'environnement, elles sont en quelque sorte le cœur de l'économie, il faut ainsi régulièrement contrôler et veiller qu'elles se portent le mieux.¹⁵

5. Avantages et inconvénients de la grande entreprise

Parmi les avantages et les inconvénients de ce type d'entreprise, il convient de souligner les suivants :

5.1. Avantage:

- ✓ Ils montrent une plus grande résilience et force.
- ✓ Ils ont un plus grand pouvoir de marché.
- ✓ Ils profitent mieux des économies d'échelle.
- ✓ Ils ont plus de revenus, et donc plus de ressources

¹⁵ <https://fr.scribd.com/document/459186781/pre-sentation-des-grandes-entreprise> Consulté Le : 23/05/2022

5.2. Inconvénients

- ✓ Ils ont tendance à avoir plus de difficulté à adopter des stratégies et à manœuvrer.
- ✓ Ils présentent une charge élevée en termes de coûts.
- ✓ Sa structure est plus rigide et a une capacité d'adaptation moindre.
- ✓ Ils ont moins de contact avec le client.
- ✓ Le contrôle qualité dans ce type d'entreprise n'est parfois pas possible.

Exemple de grande entreprise

Compte tenu des caractéristiques susmentionnées, nous devons savoir que chaque petite entreprise est celle qui répond aux exigences établies par la législation de chaque territoire.

Cependant, à titre d'exemple, nous pouvons souligner des entreprises comme Vont-ils, Apple, Nokia, Samsung, Pepsico, Vodafone, Renault, BMW, entre autres.

Toutes ces multinationales entrent à leur tour dans la catégorie des grandes entreprises. Comme nous l'avons dit, ils représentent une minorité au sein des différents tissus productifs.¹⁶

¹⁶ <https://economy-prdia.com> Consulté Le : 25/05/2022.

Section 03 : la relation banque-entreprise

1. Aperçu sur la relation banque-entreprise :

Les premiers travaux sur la relation banque-entreprise ont été initiés au début des années cinquante dans un environnement marqué par le rationnement de crédit. L'entretien d'une bonne relation avec la banque a été considéré comme un facteur assurant la disponibilité des crédits pour l'entreprise. Par la suite, les travaux de recherche s'intéressaient particulièrement à l'existence d'une interaction entre la banque et ses clients. La relation de dépôt semblait constituer une base de déploiement de la relation bancaire. Dans ce cas, la banque offre des crédits, avec des conditions avantageuses, qu'aux clients avec lesquels elle a déjà entretenu une relation, c'est-à-dire à ses déposants ou à ses anciens emprunteurs. En outre, la banque et l'entreprise préfèrent maintenir une relation durable plutôt que de maximiser des profits instantanés. Toutefois, certaines études ont abouti à des résultats tout à fait contradictoires. La relation banque-entreprise peut s'établir indépendamment de l'existence d'une relation préalable de dépôt.

À ce stade, la contribution de ces différentes approches demeure limitée. Le développement de l'économie de l'information et de la théorie de l'agence va permettre, par la suite, de mener des analyses plus pertinentes de la relation banque-entreprise en intégrant des aspects informationnels. D'abord, l'établissement d'une relation banque-entreprise est révélateur de conflits d'intérêts entre les deux parties. Une solution à ce conflit serait l'établissement d'une relation plutôt participative qui serait bénéfique pour les deux parties contractantes. Par la suite, les décisions de rationnement et d'octroi de crédits demeurent, pour le banquier, tributaires de la qualité des informations fournies par ses relations. À ce stade, le rationnement de crédit, dont souffrent plusieurs entreprises, n'est qu'un résultat inévitable du contexte informationnel opaque qui les caractérise. L'intensité de la relation banque-entreprise permet alors de créer un climat de confiance entre les deux parties et peut sensiblement réduire les problèmes pouvant affecter la décision de l'octroi de crédits.¹⁷

2. Les mesures de force de la relation banque-entreprise:

La relation bancaire peut être mesurée et approchée par plusieurs variables, les réputées dans la littérature sont : la capacité d'acquérir un avantage informationnel, l'étendue, et l'exclusivité de la relation.

¹⁷ Riad BAHA, « Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt » 2019 p 584

2.1. La capacité d'acquérir un avantage informationnel :

La supériorité de la banque comme intermédiaire financier repose sur sa capacité d'établir des relations avec ses clients, notamment dans un contexte informationnel opaque. La théorie bancaire souligne que la relation de long terme permet de réduire les inefficiences associées aux imperfections informationnelles entre prêteurs et emprunteurs. La relation de crédit est considérée comme l'un des moyens les plus efficaces.

Dans un premier temps, cette relation offre à la banque l'avantage de collecter et d'accumuler des informations soft et hard¹⁸ lui permettant de se renseigner sur la rentabilité et la solvabilité de ses emprunteurs et ainsi d'avoir une flexibilité quant à l'élaboration et à la mise en application des contrats de prêts. Par la suite, la qualité des informations collectées peut influencer la décision de l'octroi et les termes des nouveaux contrats de crédits. Ces derniers se basent sur l'information hard, mais varient également selon l'accumulation de l'information soft.

Dans un second temps, le coût de la collecte des informations soft et hard, pourrait être revu à la baisse suite à la réitération de la relation dans le temps et à la réduction des coûts de surveillance (monitoring) appliqués par la banque. Cette dernière bénéficie alors des économies d'échelle dans la collecte et le traitement des informations sur leurs clients. Ces mêmes informations peuvent être réutilisées pour évaluer leurs nouvelles demandes des prêts.

De ce fait, la durée de la relation se manifeste par une éventuelle réduction significative des taux d'intérêt, notamment pour les nouveaux prêts octroyés par la banque à ses anciennes relations. Toutefois, cet avantage informationnel ne permet pas, dans certains cas, de réduire les coûts de financement. La banque, par un comportement opportuniste, profite des informations confiées par certains emprunteurs pour leur facturer, par la suite, des taux d'intérêt supérieurs à la moyenne des taux disponibles sur le marché. Ce phénomène est expliqué par le fait que l'information privée n'est toujours pas en faveur de l'entreprise. Elle peut donner un signal négatif pouvant affecter sa bonne réputation précédemment construite, cet impact significatif de la confiance découlant de la relation banque-entreprise sur les conditions de crédits ainsi que sur le niveau des risques que pourrait assumer le banquier. Par

¹⁸ L'information dite soft est une donnée qualitative ayant un caractère subjectif et soumise à l'appréciation du collecteur. Elle est, généralement, collectée et utilisée par une seule personne qui est censée être en relation directe avec l'entreprise tout au long de la période de la relation. Cette collecte se fait aux plus bas niveaux hiérarchiques de la banque, généralement par l'agent de crédit chargé par le suivi de l'évolution de cette relation avec l'entreprise. L'information dite hard est une donnée quantitative, ayant un caractère objectif (elle ne présente ni un jugement, ni une opinion, ni une interprétation). Elle a souvent un caractère numérique : agrégats financiers et indices de rentabilité. Cette information est impersonnelle, elle doit avoir une interprétation unique par tous les agents de tous les niveaux hiérarchiques de la banque

ailleurs, les résultats de certaines études ont trouvé une neutralité de la relation banque-entreprise sur le taux d'intérêt. Cela est expliqué par le fait que les coûts de collecte d'informations ne diminuent pas suite à l'intensification des interactions entre l'entreprise et la banque.

2.2 L'étendue de la relation :

L'un des plus importants indicateurs mesurant la force et le degré de l'intensité du lien entre la banque et l'entreprise est la durée de la relation. Les différentes études traitant cet indicateur ont montré l'importance de son rôle, mais en aboutissant à des divergences concernant la durée moyenne de la relation bancaire d'un pays à l'autre. Cet indicateur permet également de mesurer l'intensité de la relation bancaire en se basant sur les prestations de services fournies par la banque et utilisées par l'entreprise. En effet, le flux informationnel collecté à travers les mouvements des comptes bancaires permet à la banque de mieux contrôler les emprunteurs. Bien que certaines études joignent l'idée que le caractère privé des services et des produits bancaires mis à la disposition des clients permet de renforcer la relation bancaire, d'autres ont conclu que le nombre de ces services ne permet pas d'appréhender totalement cette relation.

La durée de la relation bancaire est également considérée comme un facteur favorable à la disponibilité du crédit dans la mesure où la répétition des relations de prêt donne à la banque une meilleure information sur la capacité et la volonté de remboursement de l'entreprise. D'une part, une bonne relation pouvait réduire la probabilité d'un rationnement de crédit. De ce fait, l'entreprise aura un accès plus facile au crédit et sera moins rationnée lorsqu'elle est déjà engagée dans une relation de long terme avec la banque. Cette dernière peut identifier et contrôler le comportement de l'entreprise à travers ses comptes de dépôt. D'autre part, la banque n'octroie d'importants crédits qu'aux entreprises jugées crédibles. Cela étant considéré comme un signal positif pouvant rassurer d'autres prêteurs et témoigner sur la santé financière de l'entreprise.

2.3 La multibancarité :

Le choix de la banque est également une décision importante pour déterminer les conditions de financement.¹⁹

La monobancarité peut s'avérer le choix optimal en termes de coûts d'intermédiation, mais tout en présentant certains inconvénients dans la durée. Pratique et simple, cette situation

¹⁹ Le cout de financement en particulier

pourrait être ingérable et critique en cas de difficultés financières. Si la relation est interrompue d'un seul coup, l'entreprise se verra privée de toute marge de manœuvre, car le banquier, par mesure de prudence, refuse toute relation d'affaires avec une entreprise qui rencontre des difficultés financières. Pour le banquier, la relation exclusive lui permet de disposer des flux informationnels privilégiés, mais, elle pourra par la suite, l'inciter à développer un comportement opportuniste envers ses clients, même les plus rentables, et ce, par leur imposer un taux d'intérêt plus important que celui proposé par les concurrents dans le cas où ces derniers bénéficieraient du même niveau d'information.

Pour pallier ce problème, l'entreprise peut opter pour la multibancarité. Elle sera alors incitée à maintenir des relations permanentes avec plusieurs banques, qui bénéficieraient, chacune d'entre elles, d'un niveau d'information suffisant pour stimuler la concurrence. Le nombre de ces banques dépend aussi bien des caractéristiques de l'entreprise (taille, complexité des activités et de l'organisation, besoins en financement...etc.) que celles des banques (implantation territoriale, vocation et spécialisation...etc.). Pour les PME, deux ou trois banques sont largement suffisantes. Les grandes entreprises, ayant des projets de longues durées et profitables, sont plutôt incitées à multiplier leurs relations bancaires, même si cela pourrait accroître les coûts de transaction.²⁰

3. Les déterminants transactionnels de la relation :

Une large revue de la littérature sur l'approche transactionnelle a permis de mettre en évidence l'incertitude de l'environnement, les coûts de transfert et la dépendance vis-à-vis de la banque, comme facteurs expliquant la volonté d'une entreprise de faire perdurer sa relation avec sa banque principale. Ces déterminants sont dits transactionnels, car issus des principaux champs théoriques du paradigme transactionnel.

3.1. L'incertitude de l'environnement :

L'analyse de l'environnement est considérée, par l'approche transactionnelle, comme étant un aspect central dans l'analyse des relations interentreprises.

L'incertitude est le degré auquel un individu ou une organisation ne peut anticiper ou prévoir précisément son environnement. C'est alors le résultat d'un environnement complexe, dynamique, et même volatile. L'incertitude, la turbulence, l'hétérogénéité et le dynamisme de

²⁰ Riad BAHA, « Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt » 2019 p 585

l'environnement désignent le même phénomène, et ce, en mettant en évidence les changements permanents liés aux évolutions technologiques et à la diversité qui peut influencer les stratégies et les performances des entreprises qui sont dans l'incapacité de prévoir les événements futurs. Deux dimensions sont liées à l'incertitude de l'environnement : la volatilité et la diversité. Ces dimensions ont un fort impact sur le processus de la prise de décision.

La volatilité de l'environnement se réfère à la rapidité avec laquelle les conditions de marché varient.

3.2 Les coûts de transfert :

Lorsque la banque et l'entreprise s'engagent dans une relation, chacune des deux parties procède à des adaptations aux requêtes de l'autre. Un sentiment de confort relationnel peut en découler. La rupture de la relation ou le changement de partenaire entraîne des coûts supplémentaires pour l'entreprise, appelés coûts de transfert ou également coûts de mobilité. Les coûts de transfert représentent les coûts monétaires supportés par une entreprise en cas de modification de sa relation d'échange, de changement d'un prestataire ainsi que le temps et l'effort psychologique effectués pour faire face à l'incertitude liée au traitement avec un nouveau prestataire de service.

3.3 La dépendance :

Le désir d'une entreprise d'acquérir les ressources nécessaires à son développement entraîne le déploiement de relations de dépendance avec d'autres organisations, les banques en particulier. Cette dépendance reflète le besoin d'une entreprise d'entretenir une relation pour atteindre des objectifs spécifiques.

La dépendance est aussi fonction du poids et de l'importance des ressources injectées par la banque dans l'activité de l'entreprise. Elle se développe dès lors que les deux parties effectuent des investissements spécifiques. La taille de l'entreprise peut également avoir un impact sur la relation bancaire. Si les grandes entreprises ont un pouvoir et un contrôle sur les activités des banques grâce à l'expertise et la forte position économique et financière dont elles disposent, les PME sont incapables d'exercer une telle influence sur leurs banques.

4. Les déterminants du maintien de la relation:

Une fois la relation est établie, les deux parties contractantes doivent veiller au maintien de sa stabilité, et ce, en identifiant les déterminants permettant une gestion

relationnelle interactive. Une large revue de la littérature sur les échanges nous a permis de classer les déterminants du maintien de la relation en deux grandes familles d'approches, qu'on suppose qu'elles sont plutôt complémentaires qu'antagonistes. Il s'agit bien de l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle¹⁴.

Trois déterminants peuvent être considérés comme communs pour la littérature du marketing relationnel : la confiance, les relations interpersonnelles et la satisfaction des expériences précédentes.

4.1 La confiance :

Malgré sa complexité, la confiance²¹ est au cœur des problématiques des relations interentreprises. Elle est considérée comme un construit polysémique dont la définition dépend du contexte dans lequel elle est étudiée. La confiance est considérée comme un facteur critique dans le développement de toute relation entre une banque et l'entreprise. C'est aussi la seule variable permettant d'expliquer le comportement des organisations.

La relation de confiance existe lorsqu'une partie croit en la fiabilité et l'intégrité de son partenaire dans l'échange. De ce fait, nous considérons que l'intention comportementale et le comportement sont des conséquences plutôt qu'une partie intégrante de la conceptualisation de la confiance.

4.2 Les relations interpersonnelles :

Si la relation de crédit est un lien professionnel pour certaines entreprises, il n'en demeure pas moins qu'il faut avoir le banquier comme un allié pouvant faire confiance à la viabilité économique de l'entreprise. Or, cette relation personnelle avec le banquier n'est pas une donnée, mais elle se construit. Quand le banquier et l'entreprise se connaissent depuis longtemps, une véritable relation personnelle de confiance se bâtit. Dans ce cas, la prise de décision ne sera pas uniquement basée sur l'information hard, mais entachée d'une complaisance personnelle. Dans le cadre de la relation banque-entreprise, le banquier jouit généralement d'un statut social privilégié. Les liens qu'il tisse avec l'entreprise peuvent aller de l'assistance, du conseil technique et économique aux relations interpersonnelles cordiales. En effet, compte tenu de l'enjeu financier que le banquier représente pour l'entreprise, il ne peut être seulement un interlocuteur financier, mais aussi un partenaire qui partage les mêmes

²¹ Une définition plus étroite est attribuée à la confiance comme étant une croyance ou une présomption « Anderson et Narus, 1990 » une volonté « Moorman et al, 1992 » ; une autre et une intention de comportement, voir même un sentiment

activités extra-professionnelles et appartient à la même communauté de l'entreprise. Cette proximité relationnelle crée, en retour, un climat de confiance qui permet à l'entreprise de compter sur le soutien de son banquier en cas de difficultés financières.

4.3 La satisfaction à l'égard des expériences antérieures :

La satisfaction est une variable déterminante au même titre que la confiance dans le développement d'une relation banque-entreprise à long terme. Globalement, la satisfaction est définie comme une évaluation a posteriori d'un achat que le consommateur a effectué. Cette évaluation se fonde normalement sur plusieurs critères importants aux yeux du consommateur. C'est alors un sentiment ou un état de plaisir et de contentement. Des auteurs ont relié les notions de la satisfaction, de la continuité et de la stabilité à des relations interentreprises. Certains ont appréhendé la satisfaction comme un moyen d'évaluation de la relation.

Enfin, d'autres ont retenu le concept de satisfaction à l'égard des expériences passées. Cette dernière conception permet de qualifier la relation comme le résultat des expériences vécues. Elle est considérée, à ce titre, comme un capital que l'entreprise cherche à préserver voire à renforcer.²²

²² Riad BAHA, « Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt » 2019 p 586

Conclusion du chapitre

Les banques et entreprises constituent deux acteurs fondamentaux dans l'économie d'un pays dans la mesure où toute décision affecte directement la santé de l'économie nationale, d'où la nécessité d'une concertation accrue entre ces deux acteurs pour le bon fonctionnement de l'activité économique. La relation banque-entreprise doit, donc se faire sur une confiance réciproque et une volonté de trouver ensemble la meilleure solution pour garantir la réussite de cette relation. Il faudra par ailleurs que l'entreprise accepte de jouer le jeu de la franchise et de la transparence donnant au banquier toute l'information dont il a besoin. Les entreprises représentent en effet une part importante de la clientèle des banques.

De sa part, la banque doit s'intéresser de plus en plus aux entreprises, en cherchant à répondre le mieux possible à leurs besoins et à leurs attentes.

Chapitre II :

*Les besoins et types de financement
bancaire des entreprises*

Introduction du chapitre

Tout au long de la vie de l'entreprise, son activité nécessite d'être financée pour faire face à ses différents besoins qu'il s'agisse d'apporter des fonds supplémentaires pour soutenir sa croissance, renforcer sa trésorerie dans des passages difficiles, ou simplement pour faire face aux échéances classiques requises par l'exploitation de son activité.

Les établissements bancaires sont parmi les principaux partenaires financiers des entreprises. Ils interviennent à des moments clés comme par exemple pour soulager la trésorerie à travers les mécanismes d'escompte d'effets de commerce et de découverts bancaires durant le cycle d'exploitation ou pour le financement à moyen et à long terme du cycle d'investissement .

L'objet de ce présent chapitre sera donc de déterminer les différents besoins exprimés par les grandes entreprises tout au long de la section 1 puis présenter les différents types de financement que proposent les banques aux entreprises à court et à long terme.

Section 1 : les besoins de financements des grandes entreprises

1. Quelques notions

Pour une meilleure compréhension du chapitre nous tenons au préalable à définir ou rappeler les notions ci-dessous :

- Le financement : c'est le processus consistant à fournir des fonds pour des activités commerciales, des achats ou des investissements ;
- L'investissement : l'investissement peut être défini comme étant « *l'engagement d'un capitale dans une opération dans laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps* »²³ ou autrement dit, l'acte par lequel l'entreprise dépense de l'argent dans l'acquisition de biens meubles ou immeubles dans l'espoir de réaliser au futur des recettes supérieures aux dépenses occasionnées par la réalisation de cet investissement ;
- Le cycle d'exploitation : il désigne toutes les opérations nécessaires à la réalisation des activités économiques, commerciales et productives de l'entreprise. Selon le domaine d'activité de l'entreprise, la durée du cycle d'exploitation peut varier de quelques jours à plusieurs années.

Pour une entreprise commerciale, le cycle d'exploitation commence généralement par l'achat de marchandises ou de fournitures pour aboutir à la vente, en passant par le stockage. Par exemple, un magasin de sport doit acheter des chaussures, des vêtements ou du matériel pour les mettre ensuite en magasin afin de les vendre.

La durée du cycle d'exploitation d'une entreprise commerciale varie en fonction des durées nécessaires à l'approvisionnement et à la vente. De manière générale, ce cycle est toujours plus court que celui d'une entreprise industrielle, où une phase de production (parfois de plusieurs mois) est nécessaire, mais plus long que celui d'une entreprise de prestation de services, où il n'y a pas d'opérations de production à proprement parler.

- Le cycle d'investissement : il concerne l'acquisition des immobilisations nécessaires à l'activité de l'entreprise. Ce cycle démarre dès la constitution de l'entreprise, il est relativement long ce qui le distingue du cycle d'exploitation.

« *le cycle d'un investissement, qui s'identifie à sa durée de vie, se termine lorsque l'actif ne contribue plus à secréter des flux de liquidités, soit parce qu'il est cédé, soit parce qu'il est déclassé* »²⁴. En d'autres termes la durée de vie du cycle d'investissement est égale à la

²³ **Mourgues.N.** *le choix des investissements dans l'entreprise*. s.l. : Economica, 1994. p. 19..

²⁴ **CHARREAUX, Gérard.** *Finance d'entreprise*. 2ème . s.l. : Edition EMS, 2000. p. 28.

période qui s'écoule entre l'acquisition de l'immobilisation et l'amortissement de cette dernière ou sa cession.

2. Identification des besoins de financement

On identifie deux types de besoins financiers: les besoins en investissements (à moyen et long terme) et les besoins en fonds de roulement (à court terme).

2.1. Les besoins à court terme (ou besoins en fonds de roulement)

Il s'agit de besoins liés au cycle d'exploitation de l'entreprise.

Ceci concerne essentiellement la gestion des diverses formes de stocks (matières premières, encours de fabrication, de produits finis, etc), les commandes, les diverses formes de créances et la trésorerie (au sens large du terme).

On retrouve les postes concernés à l'actif du bilan au niveau des actifs circulants.

Le besoin de financement de l'exploitation résulte essentiellement de la différence entre les besoins nés des éléments de circulation dans le cycle et les ressources procurées par le crédit des fournisseurs. En d'autres termes, c'est la différence entre les actifs circulants (stocks+clients) et les dettes d'exploitation.

Ce besoin de financement est appelé BFR. Il est essentiellement le résultat des décalages à court terme des flux de trésorerie, mais est également dus à l'incapacité de l'excédent de ses ressources à long terme à couvrir cette partie des besoins de l'exploitation non financée par les dettes à court terme (en d'autres termes, c'est l'insuffisance du fond de roulement à couvrir une partie du besoin en fond de roulement).

Le Besoin en fonds de roulement, selon le type d'activité, peut s'estimer et se calculer en jours, en mois ou même positif ou négatif. Il est rarement négatif et dans ce cas, c'est un BFR atypique que l'on peut retrouver pour les grands distributeurs qui ont la chance d'encaisser rapidement auprès de consommateurs finaux des recettes et payer des fournisseurs à quatre-vingt-dix jours minimum.

2.2. Les besoins à moyen et long terme

Ce sont les besoins liés au cycle d'investissement de l'entreprise. Dès sa création cette dernière doit se procurer un ensemble de bien qui lui permettront de démarrer son activité. Puis, tout au long de son existence, elle se doit de réaliser des investissements de nature divers qui correspondent à différents objectifs nécessaire à sa survie et au bon fonctionnement de son activité.

L'investissement peut être de nature incorporelle, corporelle ou financière. Lorsque l'on parle d'investissement incorporel, on parle ainsi de recherche, de formation, de logiciel notamment. La nature corporelle d'un investissement est physique : C'est le cas notamment des machines, de la construction, des terrains acquis par l'entreprise. Enfin, on parle d'immobilisation financière pour les titres et prises de participation d'une entreprise sur un autre par exemple, pour les dépôts de garantie également.

L'entreprise peut donc opter pour un investissement de cinq manières différentes :

- Un investissement de remplacement pour un équipement ancien ou usé (ce type d'investissement est très fréquent) ;
- Un investissement de productivité et de rationalisation qui vise la compression des coûts (par exemple acquisitions de matériel plus performant) ;
- Un investissement de capacité ou d'expansion pour l'accroissement de la production, ce type d'investissement a pour but d'améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation;
- Un investissement de création correspondant à l'acquisition de biens lors de la création d'entreprise ou d'une nouvelle activité ;
- Un investissement humain et social : il s'agit de dépenses liées au capital humain afin de le valoriser, par exemple les formations.

Le financement de ces investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux importants que l'entreprise ne peut assurer que par ses fonds propres. De ce fait elle se retrouve dans l'obligation de compléter par des ressources externes à savoir les crédits bancaires, les emprunts obligataires et l'émission d'action.

Section 02 : le financement bancaire de l'investissement

Le financement des investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux très important, étant donné qu'il a pour objet la création d'une entreprise ou son extension ou même le renouvellement d'équipements de production.

Pour cela les ressources internes des entreprises ne sont pas toujours suffisantes à l'autofinancement de leurs projets d'investissement. Ces dernières doivent alors avoir recours au système bancaire (emprunts), au marché financier ou à d'autres sources alternatives.

Dans cette section nous nous intéresserons au financement bancaire de ces investissements nous parlerons donc des crédits d'investissement à savoir ; le crédit à moyen terme dont la durée est de deux à sept ans, le crédit à long terme qui ne dépasse généralement pas les 20 ans et enfin d'une autre forme de crédit qui n'est d'autre que le leasing ou le crédit-bail .

1. Le crédit à moyen terme

Un crédit à moyen terme (CMT) correspond à un financement emprunté sur une durée comprise entre 2 et 7 ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable sur une durée équivalente à celle du remboursement du crédit. Il permet également de financer certaines constructions à faible coût.

Il existe plusieurs sortes de crédits à moyen terme ;

1.1. Le crédit à moyen terme réescomptable

Cette forme de crédit est la plus utilisée au sein des banques algériennes, car elle leur permet de reconstituer la trésorerie décaissée à l'occasion de la réalisation du crédit, et ce, en réescomptant, auprès de la Banque d'Algérie, le billet à ordre souscrit par l'investisseur (emprunteur) Conformément à la loi 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

1.2. Le crédit à moyen terme mobilisable :

Ce type de crédit devait logiquement se substituer au crédit à moyen terme réescomptable. Pour récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédit à moyen terme, la banque cette fois-ci ne va pas réescompter son crédit auprès de la banque d'Algérie, mais le mobiliser sur le marché financier ; cette possibilité n'existe pas encore en Algérie.

2. Le crédit à long terme :

Ce sont les crédits dont la durée de remboursement s'étale sur une durée de 8 à 20 ans et qui ont pour objet de financer des immobilisations lourdes, notamment les constructions dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans .

Le crédit à long terme est mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements financiers spécialisés étant donné que les banques ne disposent que de ressources à court et à moyen terme ; ce sont les banques d'affaire ou les banques d'investissement à savoir la BAD (Banque Algérienne de Développement) en ce qui concerne l'Algérie. Il est également possible que plusieurs banques interviennent dans le financement d'un investissement important, c'est ce que l'on appelle le financement par syndication²⁵.

3. Le crédit-bail

Le crédit-bail, aussi appelé Leasing (de l'anglais to lease qui veut dire louer) est une formule originale de financement de l'investissement. Il peut se définir «*comme une location d'un bien à usage professionnel avec promesse unilatérale de vente, au plus tard à l'expiration du contrat au profit du locataire pour un prix convenu à l'origine* »²⁶ ou en d'autres termes «*c'est un contrat de location assorti d'une option d'achat à un prix fixé d'avance* »²⁷.

Ainsi une opération de crédit-bail compte trois parties ;

- L'entreprise (le crédit preneur) qui choisit elle-même chez un fournisseur le bien dont elle aura besoin
- Le fournisseur
- La société de crédit-bail (le crédit-bailleur) qui loue à l'entreprise le bien dont elle est propriétaire.

Le crédit-preneur va donc choisir chez un fournisseur le bien dont il aura besoin, le crédit-bailleur avec accord du preneur va acquérir ce bien et le lui faire louer.

A la fin du contrat de crédit-bail s'offrira au crédit preneur trois possibilités ;

Celle de renouveler le contrat de location ; renoncer au bien et le restituer ou l'acquérir moyennant un prix convenu appelé la valeur résiduelle et qui correspond à la partie non amortie du capitale emprunté.

²⁵ On parle de syndication lorsque plusieurs établissements financiers se regroupent pour assurer le placement d'un [emprunt obligataire](#) auprès d'investisseurs ou se répartir un prêt bancaire afin de diminuer leur exposition au risque. On parle alors de crédit syndiqué.

²⁶ Dr Godih, D., & Dr Lazerg, M. (2021). *les principes généraux afférents aux techniques bancaires*. Edition NPU.p92.

²⁷ Delahaye, J., & Delahaye-Duprat, F. (2016). *DCG 6 - Finance d'entreprise - 5e éd. - L'essentiel en fiches : L'essentiel en fiches (DCG 6 - Finance d'entreprise - DCG 6 (1)) (French Edition)*. DUNOD.

3.1. Les différentes formes de crédit-bail

Traditionnellement on distingue deux sortes de crédit-bail, mobilier et immobilier mais il existe deux autres formes de crédit-bail à savoir le leaseback et le leasing adossé .

3.1.1. Le crédit-bail mobilier

Il consiste à la location d'un bien mobilier comme un équipement ou différents matériaux achetés par le crédit bailleur dans le but d'être loués par le preneur ou le locataire.

Le bien est alors loué pour une période déterminée entre 3 et 7 ans et le crédit bailleur reste propriétaire du bien sauf dans une situation d'achat.

La période fixée est alors irrévocable et les deux parties ne peuvent donc pas résilier ou mettre fin au contrat durant cette période. L'accord du bailleur est alors nécessaire si le bien est modifié.

Dans un contrat de crédit-bail mobilier, le bailleur doit financer les différents équipements nécessaires au fonctionnement du bien, mais aussi les différents frais d'installations et de transport qui sont nécessaires au fonctionnement du bien.

3.1.2. Le crédit-bail immobilier

Il concerne uniquement les biens immobiliers y compris les terrains, l'acquisition d'immeubles anciens ou construction d'immeubles neufs. ce type de crédit-bail est caractérisé par une longue durée de contrat entre 15 et 25ans, avec un loyer indexé ou révisable.

3.1.3. Le lease-back

Aussi appelé la cessions-bail , « *ce type d'opération concerne en générale des actifs immobiliers . Le cas typique est celui d'une entreprise propriétaire de ses locaux administratifs et qui préférerait disposer du produit de la vente de ses bureaux tout en continuant à les occuper en payant un loyer* »²⁸. En effet, c'est une solution de financement qui permet à une entreprise d'obtenir rapidement des fonds grâce au refinancement de ses actifs déjà acquis auparavant.

L'entreprise vend la propriété de ses biens à un crédit-bailleur en échange d'un loyer afin d'en conserver la disposition. Elle récupère donc de la liquidité grâce à la vente et continue à profiter de son bien en payant un loyer²⁹.

²⁸ Demarzo, P., & B. (2014). *FINANCE D'ENTREPRISE 3E*. PEARSON , P 949.

²⁹ Les loyers sont calculé sur le prix de vente du bien.

Le lease-back donne la possibilité à une entreprise de trouver de nouveaux capitaux en cédant ses immobilisations sans perdre usage de ses biens vendus.

3.1.4. Le leasing adossé

Egalement appelé crédit-bail fournisseur. « C'est l'opération par laquelle un industriel cède le matériel qu'il fabrique à une société de crédit-bail mobilier. Ce matériel lui est ensuite loué dans le cadre d'un contrat de crédit-bail »³⁰.

En d'autres termes, l'entreprise devient locataire de sa propre production, qu'elle peut également sous-louer à ses clients, dans des conditions similaires à celles dont elle bénéficie. Le principal avantage d'un crédit-bail adossé est que l'entreprise fait financer sa production par la société de crédit-bail, et éventuellement par ses clients.

3.2. Les avantages du crédit-bail

Pour le bailleur l'intérêt principal réside dans le droit de propriété dont il jouit sur le bien financé. C'est en effet pour cette raison qu'il est en mesure d'accorder plus facilement le financement. D'autant plus, la banque (le bailleur) perçoit des montants importants en contrepartie de ce financement étant donné qu'il s'agit d'une technique de financement à coût élevé.

Pour l'entreprise (le crédit-preneur), les avantages sont nombreux :

- Il permet d'acquérir du matériel et / ou des équipements de pointe, sans mettre à mal sa trésorerie. C'est une façon d'alléger ses dépenses et de préserver la gestion de trésorerie car contrairement à d'autres types de crédit il permet un financement total à 100% par des ressources extérieures, préservant ainsi les capitaux propres de l'entreprise à d'autres emplois.
- cette opération est effectuée « hors bilan » c'est-à-dire qu'elle n'est pas inscrite en tant que dette et n'apparaît pas dans l'actif du bilan. L'entreprise conserve alors toute sa capacité d'emprunt si le besoin se fait sentir pour un nouveau projet.
- Sur le plan fiscal, le crédit-bail donne la possibilité de déduire fiscalement les loyers versés au crédit bailleur, ainsi la base imposable de l'entreprise preneuse de crédit est réduite et bénéficie d'une baisse des impôts sur les bénéfices.
- Le crédit-bail n'est pas assorti de garanties réelles étant donné que le bailleur reste propriétaire des actifs cédés.

³⁰ Godih, D., & Lazerg, M. (2021). *les principes généraux afférents aux techniques bancaires*. NPU , P97.

- c'est au bailleur de supporter le risque d'obsolescence du bien étant donné qu'il en est propriétaire ce qui donne une certaine souplesse à l'entreprise.

3.3. Les inconvénients du crédit-bail :

Un crédit-bail peut s'avérer plus onéreux qu'un crédit classique et ceci est le principal inconvénient que présente cette opération. En effet, le montant investi dans un crédit-bail est nettement supérieur à celui d'un prêt bancaire. Cela s'explique par le fait que l'entreprise de crédit-bail retient sa rémunération sur la marge du loyer de la location.

Section 03 : Le financement bancaire de l'exploitation

Les besoins d'exploitation sont financés par des crédits à court terme qui sont destinés à compléter un fond de roulement temporairement insuffisant.

Les crédits à court terme s'étalent généralement sur une année mais peuvent cependant atteindre deux ans. Leur remboursement est assuré par les recettes d'exploitation.

On distingue dans le domaine bancaire deux catégories de crédit d'exploitation :

- Les crédits par caisse qui se divisent en deux catégories : les crédits par caisse globaux et les crédits par caisse spécifiques. Ce type de crédits se caractérise par un décaissement immédiat des fonds.
- Les crédits par signature qui consiste à un engagement de la banque à se substituer à l'entreprise si elle se révèle incapable d'honorer certains engagements.

1. Les crédits par caisse

1.1. Les crédits par caisse globaux

1.1.1. Le découvert bancaire

Il s'agit d'une ligne de crédit qui permet de présenter un solde de compte courant débiteur pendant une période donnée (en générale quelques semaines ou quelques mois dans l'année).

« Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de ses fonds de roulements »³¹.

En effet, il a pour objectif d'aider à pallier aux décalages de trésorerie liés au cycle de production de l'entreprise.

³¹ Godih, D., & Lazerg, M. (2021). *les principes généraux afférents aux techniques bancaires*. NPU. P75

Le montant maximum du découvert est fixé à l'avance par la banque en fonction du chiffre d'affaire confié par l'entreprise. Il ne doit pas dépasser les 15 jours du CA.

1.2. La facilité de caisse

Très proche du découvert dans son principe, c'est une autorisation de la banque à une entreprise de faire fonctionner son compte en position débitrice mais pendant une durée très courte cette fois-ci de quelques jours seulement par mois.

La facilité de caisse « est essentiellement destinée à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement »³². Elle est généralement mise en place pour une durée de 1 an et réévaluée à la fin de chaque exercice comptable. Cela dit, la banque peut annuler l'autorisation à tout moment moyennant un préavis de 60 jours.

Le montant maximum d'une FC tout comme le découvert dépend du chiffre d'affaire de l'entreprise. Il ne dépasse pas les 15 jours du CA.

1.3. Le crédit relais

En anglais *bridge loan*, il emprunte souvent la forme d'un crédit par caisse et logé sur un compte spéciale. Il est généralement utilisé en attendant qu'une entreprise obtienne un financement à long terme.

Le crédit relais est destiné à permettre à une entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir, soit de la cession d'un bien soit d'une opération financière tel que l'augmentation de capitale ou déblocage d'emprunt obligataire.

En générale, le montant de l'avance ne dépasse pas 70% du montant de chaque facture pour une durée maximale de 90 jours.

1.4. Le crédit de compagne

« Le crédit de compagne est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication, soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement »³³. Il permet de financer à court terme les besoins du long cycle d'exploitation. Ainsi, La banque n'autorise que le compte de l'entreprise soit débiteur dans la limite d'un plafond et d'une durée, moyennant une rémunération.

Le crédit de compagne est destiné aux entreprises dont l'activité est saisonnière. En effet, c'est le crédit d'exploitation par excellence de l'agriculture mais certaines activités

³² Godih, D., & Lazerg, M. (2021). *les principes généraux afférents aux techniques bancaires*. NPU. P.74

³³ Farouk Bouyakoub, ouvrage déjà cité, P235.

industrielle ou commerciales sont soumises aussi à un cycle saisonnier et font également appel à ce type d'emprunt.

Les crédits par caisse spécifiques : Les crédits par caisse spécifiques sont destinés à financer un poste bien précis contrairement aux crédits par caisse globaux qui ne sont pas affectés à un objet précis mais à la globalité de l'actif circulant.

On distingue deux types de crédits par caisse spécifiques : les crédits assortis de garanties réelles et les crédits non assortis de garanties réelles.

1.5. Les crédits assortis de garanties réelles

1.5.1. L'avance sur marchandise

C'est un crédit qui permet de couvrir les besoins de trésorerie engendrés par la détention de stocks. « *L'avance est la plupart du temps garantie par les marchandises qui seront affectées en gage soit dans les locaux de l'entreprise ou ce qui est plus sûr dans les locaux appartenant à un tiers (magasin général par exemple)* »³⁴.

Un magasin général est « *un entrepôt mis à la disposition des négociants et industriels pour y loger des marchandises, et il est responsable de la garde et de la conservation de ces dernières* »³⁵. Dans le cas où les marchandises sont entreposées dans un magasin général ce dernier en contrepartie émet des titres appelés « *récépissés-warrants* » qui sont « *la réunion de deux titres, représentant une marchandise déposée par un commerçant, en stockage au niveau des magasins généraux* »³⁶.

Le récépissé-warrant est composé de deux parties :

- le récépissé qui est un titre de propriété sur la marchandise au profit de son détenteur,
- le warrant qui est un titre de gage sur la marchandise entreposé au profit du porteur.

C'est par l'escompte du warrant que l'avance sur marchandises est consentie au propriétaire de ces dernières qui endossera cet effet à l'ordre de sa banque en s'engageant à rembourser la somme prêtée à échéance, alors que le récépissé reste en possession du client bénéficiaire de l'avance.

³⁴ Dr Godih Djamel, ouvrage déjà cité, p77.

³⁵ Karim Benkrimi, *crédit bancaire et économie financière*, Edition El othmania, 2010, p31.

³⁶ Dr Godih Djamel, ouvrage déjà cité, p69.

1.5.2. L'avance sur les marchés publics

1.5.2.1. Notion de marché public et ses modes de passation

« ce sont tous les biens , équipements et services commandés par une personne publique (état ,collectivité territoriale, institutions publiques) à une entreprise »³⁷ . par exemple, la construction d'hôpitaux, de lycées ou de logements sociaux font partie des marchés publics.

Les marchés publics dont passé sous les formes suivantes :

- l'adjudication : c'est une procédure de mise en concurrence qui consiste à attribuer le marché au candidat le mieux disant lorsque le service contractant est en position de vendre, par contre lorsque le service contractant est en position d'acheteur la priorité est accordée au moins disant.
- l'appel d'offre : c'est la procédure par laquelle un commanditaire va déterminer parmi les soumissionnaires à son offre celui à qui il confiera la réalisation d'une prestation de travaux, de fournitures ou de services.
- le gré à gré : c'est un marché qui est passé directement et librement par une administration publique à l'entreprise de son choix.

1.5.2.2. Les crédits liés au financement des marchés publics

• Le crédit de préfinancement

Il s'agit d'avances consenties à une Entreprise adjudicataire d'un marché public et qui a pour objectif de couvrir les dépenses de démarrage relatives à ce marché. Ce crédit permet de financer les premières dépenses liées à la réalisation du marché public.

• Le crédit de mobilisation

C'est une avance mise en place à la phase finale du marché, c'est-à-dire après exécution de la prestation par l'entrepreneur (livraison des marchandises, exécution des travaux) et ce qui donne naissance à une créance sur l'administration publique.

On distingue deux formes d'avances, à savoir :

³⁷ Lakehal, M. (2012). *Le grand livre de l'économie contemporaine et des principaux faits de société : 11500 entrées - 9000 définitions*. (EYROLLES éd.). EYROLLES.

- Les avances sur créances nées non constatées

Il s'agit de crédit consenti sur la base de travaux faits et fournis par le client mais non confirmés par l'administration. Etant donné l'incertitude de ces créances, la banque peut consentir une avance qui ne dépasse pas 70% des montants figurant sur les attestations.

- Les avances sur les créances nées constatées

Contrairement aux avances sur créances nées non constatées où le banquier n'a aucune certitude que l'administration concernée reconnaitra les sommes qui lui sont réclamées, les avances sur créances constatées sont plus sécurisées dans la mesure où l'administration signe et délivre un certificat et droit de paiement au titulaire du marché, s'engageant ainsi à payer le montant indiqué dans le certificat. De ce fait, les avances consenties peuvent donc atteindre 80% du montant des situations.

1.5.3. L'avance sur factures administratives

Les avances sur factures permettent aux entreprises de mobiliser leurs créances détenues sur les administrations publiques ou les collectivités locales suite à l'alourdissement du poste client en raison des délais de paiement souvent très lent qui engendrent des tensions au niveau de la trésorerie de l'entreprise. Pour obtenir cette avance, le client doit remettre à la banque les factures ou les bons de commandes visés par l'administration.

1.5.4. L'avance sur titres

L'avance sur titres est une « *possibilité de crédit réservée aux détenteurs de titres boursiers en déposant ces titres comme garantie auprès du prêteur (nantissement), lequel exigera une commission de garantie* »³⁸. En effet, l'avance sur titres est un crédit par caisse qui permet au détenteur de titres de placement (bons de caisse) ou de titres de négociation (action, obligation,...) d'obtenir auprès de sa banque une avance. Le remboursement d'une avance sur titres est garanti par le nantissement des valeurs mobilières du bénéficiaire du crédit au profit de la banque.

Le montant du crédit est généralement limité à un certain pourcentage de la valeur des titres pris en garantie. En cas de baisse des cours, la banque peut réclamer d'élargir le nantissement à d'autres titres supplémentaires

³⁸ Mokhtar LAKEHAL, ouvrage déjà cité, p49.

1.5.5. L'avance sur stock

Celle-ci permet à une entreprise de libérer des liquidités ou augmenter sa trésorerie en gageant un stock de produits (matières premières, produits finis, emballages... etc) auprès de la banque en attendant sa transformation ou sa vente.

La banque peut accorder une avance allant jusqu'à 70% du montant du stock qui doit être vérifié et suivi par le banquier dans la mesure où il constitue une garantie pour le banquier.

1.6. Les crédits de financement des créances commerciales (non assortis de garanties réelles)

1.6.1. L'escompte commercial

a. L'effet de commerce

« Dans le droit cambiaire, les effets de commerce sont les papiers de reconnaissance d'une créance émis par un tireur (fournisseur) et acceptés avec la signature du tiré (le client), qui seront présentés à l'encaissement par la banque du tireur à la banque du tiré, le jour de l'échéance »³⁹. En d'autres termes, c'est « un titre négociable qui constate l'existence, au profit du porteur, d'une créance à court terme et sert à son paiement »⁴⁰.

Il existe deux types d'effet de commerce :

- la traite ou lettre de change qu'on peut définir comme « un écrit à forme sacramentelle par lequel une personne, le tireur, donne à une autre personne, le tiré, l'ordre de payer une certaine somme, à une époque déterminée, à une troisième personne, le bénéficiaire, ou à l'ordre de ce dernier, c'est-à-dire à toute personne à l'ordre de laquelle la lettre de change aura été endossée »⁴¹.
- Le billet à ordre qui est « un document de reconnaissance de dette stipulant un engagement ferme de payer au bénéficiaire du billet une somme indiquée, à une échéance convenue »⁴².

Les effets de commerce constituent :

- Des instruments d'encaissement de créances, permettant d'être payé à échéance.
- Des instruments de crédit, par l'escompte des effets non échus, accepté par les tirés.

b. L'escompte d'un effet de commerce :

³⁹ Mokhtar LAKEHAL, ouvrage déjà cité, p275.

⁴⁰ S.Guinchard et T.DEBARD, *lexique des termes juridiques*, Dalloz.

⁴¹ Dr GODIH djamel et Dr LAZERG Mohammed, ouvrage déjà cité, p65.

⁴² Mokhtar LAKEHAL, ouvrage déjà cité, p76.

« L'escompte est une opération dans laquelle une banque (l'escompteur), en contrepartie de la cession d'une créance le plus souvent représentée par un titre cambiaire, consent à un client (le remettant) une avance de fonds remboursée grâce au recouvrement de la créance.... Le banquier retient, à titre de rémunération, sur le montant de la créance un intérêt et des commissions dénommés *agios* »⁴³. Ainsi, grâce à cette procédure une entreprise peut se servir des effets de commerce qu'elle détient pour se procurer de l'argent sans avoir à attendre l'échéance. Les fonds avancés par la banque en contrepartie d'une commission et d'un montant d'intérêts d'escompte qu'elle prélève sur la valeur de l'effet, sont considérés comme un emprunt à court terme et sont versés au compte du client bénéficiaire de l'escompte.

Etant donné que lors de l'escompte, les effets sont endossés à l'ordre du banquier qui en devient propriétaire, ce dernier peut se retourner contre son propre client en cas de non-paiement de l'échéance, celui-ci supporte donc le risque de défaillance de son acheteur.

1.6.2. L'affacturage (factoring)

l'article 543 bis 14 du code de commerce algérien (décret législatif N 93-08 du 25 avril 1993) stipule que le contrat d'affacturage ou factoring, est un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée « factor » devient subrogée aux droits de son client, appelé « adhérent », en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non remboursement.

En d'autres termes, il s'agit d'une opération par laquelle une société spécialisée appelée Factor achète les créances commerciales détenues par une entreprise (vendeur) sur sa propre clientèle (acheteurs), acceptant ainsi de payer l'entreprise de manière anticipée (avant l'échéance) et se charge du recouvrement des créances auprès des débiteurs, moyennant en contrepartie le versement d'une commission et d'intérêts par l'entreprise.

2. Les crédits par signature

Les crédits par signature n'entraînent pas de sortie de fonds contrairement aux crédits par caisse. La banque fait seulement bénéficier l'entreprise cliente de la qualité de sa signature en se portant caution de sa solvabilité.

On peut distinguer trois types de crédits par signature :

- ✓ L'aval

⁴³ GAVALDA C., STOUFFLET J., Droit Bancaire, 4ème édition, Editions Litec, Paris,1999

- ✓ L'acceptation
- ✓ Le cautionnement

2.1. L'aval⁴⁴

Pour faciliter à son client soit la livraison de marchandises soit l'octroi de crédit par un confrère, le banquier peut accepter (ou avaliser) un effet de commerce tiré par son client en s'engageant de ce fait à payer à l'échéance. A cette date, le client assurera à son banquier la couverture de l'effet par la somme prévue, ce dernier n'ayant pas en principe de décaissement à effectuer.

2.2. L'acceptation

L'acceptation de banque, veut tout simplement dire que la banque accepte à titre de débiteur principal, une lettre de change et cela en apposant sa signature et la mention « bon pour acceptation ».

2.3. Les cautionnements

« Le cautionnement est un acte qui consiste à payer une somme pour s'assurer de l'exécution de l'obligation en cas de défaillance du principal exécutant »⁴⁵. En effet, dans notre cas c'est la banque qui apporte son engagement à satisfaire les obligations contractées auprès de tiers par ses clients, dans le cas où ces derniers y feraient défaut.

En se portant caution, c'est-à-dire en prêtant sa signature, la banque engage sa responsabilité à recouvrir la dette nommée caution en cas de défaillance du principal débiteur.

Avant de signer un acte de cautionnement le banquier doit évidemment s'assurer de la solvabilité de l'entreprise cliente. Les cautions délivrées par la banque sont solidaire⁴⁶, ce qui permet au créancier de poursuivre soit le débiteur principal, soit la caution (la banque) soit les deux à la fois.

2.3.1. Les différentes formes de cautions

2.3.1.1. Les cautions délivrées dans le cadre des marchés publics

▪ La caution de soumission

La caution de soumission ou d'adjudication est un engagement de la banque à payer une indemnité à l'administration publique dans le cas où le soumissionnaire qui se voit adjudé

⁴⁴ <https://www.netpme.fr/conseil/credits-signature/>, consulté le 01/06/2022 à 02 :09

⁴⁵ Mokhtar LAKEHAL, ouvrage déjà cité, P102.

⁴⁶ Une caution solidaire est une sûreté personnelle permettant d'apporter la garantie de l'exécution d'un contrat par une tierce-personne si le signataire fait défaut.

le marché, ne donnerait pas suite à sa proposition. Elle constitue une garantie à l'administration publique concernée et une preuve de sérieux de l'entreprise soumissionnaire. Le montant de cette caution doit être supérieur à un pour cent (1 %) du montant de l'offre conformément à l'article 125 du code des marchés publics et des délégations de services publics.

La banque doit prévoir le financement de l'ensemble du marché dès lors qu'elle reçoit une demande de caution de soumission et doit ainsi s'assurer de la solvabilité de l'entreprise cliente et de sa capacité à mener à bien la réalisation du marché en question (en s'assurant qu'elle dispose de suffisamment de moyens matériels, techniques et humains).

▪ **La caution de bonne exécution**

« Cette caution garantit à l'administration qu'une entreprise a les moyens techniques et financiers de mener à bien le marché pour lequel elle a été déclarée adjudicataire »⁴⁷. Autrement dit, c'est un engagement de la banque à verser une certaine somme à l'administration concernée dont le montant est fixé entre cinq pour cent (5%) et dix pour cent (10%) du montant du marché tel que stipulé dans l'article 133 du code des marchés publics et des délégations de services publics, si le titulaire du marché venait à ne pas exécuter ses engagements contractuels.

▪ **La caution de restitution d'acompte**

Le versement d'acomptes ou d'avances par l'administration publique est subordonné par la remise d'un engagement bancaire garantissant leurs restitution dans le cas où le marché ne serait pas exécuté, c'est la caution de restitution d'acomptes.

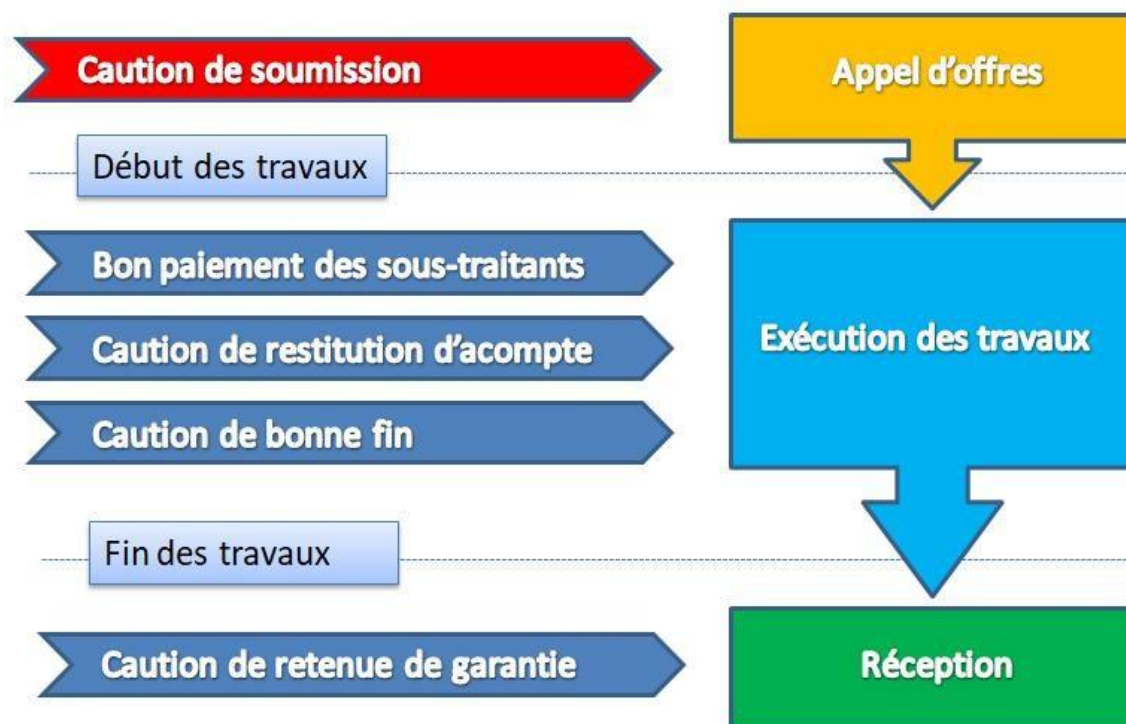
▪ **La caution de dispense de retenue de garantie**

« Une retenue de garantie est une somme prélevée par l'administration au moment du mandatement et conservée pendant un certain temps. Cette somme n'est restituée qu'après l'expiration d'un délai qui correspond au risque de voir apparaître des malfaçons sur des travaux réalisés »⁴⁸. Partant de là, la caution de dispense de retenue de garantie peut se définir comme une caution par laquelle la banque s'engage à payer la somme qui aurait dû faire objet d'une retenue de garantie, dans le cas où des malfaçons auraient été constatés durant une période donnée préalablement motionnée dans le contrat. Cette caution permet donc à l'entreprise de percevoir la totalité des sommes qui lui sont dues.

⁴⁷ Dr GODIH Djamel Torqui et Dr LAZERG Mohammed, ouvrage déjà cité, P87.

⁴⁸ Dr GODIH Djamel Torqui et Dr LAZERG Mohammed, ouvrage déjà cité, P87.

Figure N 01 : les cautions délivrées dans le cadre des marchés publics



Source : <https://www.cauton-garantie.fr/caution-marche/soumission/>

2.3.1.2. Les cautions en douane

▪ L'obligation cautionnée douane

L'obligation cautionnée en douane permet de différer les droits et taxes dus sur des produits importés sur une période pouvant aller jusqu'à 120 jours. A travers cette caution la banque s'engage à payer les droits exigibles à échéance en cas de défaillance de son client.

▪ la caution pour admission temporaire

Cette caution est délivrée pour admettre sur le territoire national des marchandises en vue d'une réexportation après transformation sans avoir à décaisser des fonds pour paiements des droits de douane. A travers cette caution la banque s'engage à payer les droits de douane majoré d'une amende dans le cas où il y'a pas réexportation.

▪ La caution d'entrepôt fictif

Cette caution est exigée lorsque les marchandises non encore dédouanées sont appelées à être emmagasinée dans des entrepôts qui ne sont pas gérés par les douanes. Ces entrepôts, qui appartiennent en générale à des privés, sont appelés «entrepôts fictifs ». Dans ce cas, la banque s'engage à assurer la conservation en l'état de la marchandise emmagasinée.

▪ La soumission de crédit à l'enlèvement

C'est une caution qui permet à une entreprise de prendre possession de la marchandise importée avant détermination des droits de douane. La soumission de crédit à l'enlèvement valable une année doit être cautionnée par la banque. Cette dernière en apposant sa signature sur la soumission s'engage à payer l'administration douanière au moment où les droits sont exigibles en cas de défaillance de l'importateur.

2.3.1.3. Les cautions fiscales

▪ La caution pour impôts contestés

« *Tout redevable qui conteste des impôts ou des taxes qui lui sont réclamés doit en effectuer le règlement, à titre provisoire et dans l'attente des décisions. Par dérogation il peut être autorisé par l'administration à surseoir⁴⁹ aux versements à condition de fournir une caution* »⁵⁰. Par cette caution, la banque s'engage donc à payer le montant contesté si le client est défaillant et dans le cas où la décision finale tranche en faveur de l'administration fiscale.

▪ L'obligation cautionnée fiscale

C'est une caution qui permet à l'entreprise d'obtenir un différé de paiement des impôts dus à l'administration fiscale sur une période n'excédant pas les 04 mois.

Pour bénéficier de ce délai, l'administration fiscale exige une caution bancaire par laquelle la banque s'engage à payer pour le compte du débiteur si celui-ci ne se trouve pas en mesure de régler à échéance le billet à ordre signé en contre partie des droits dus.

⁴⁹ Surseoir = reporter , différer .

⁵⁰ Dr GODIH Djamel Torqui et Dr LAZERG Mohammed, ouvrage déjà cité, P83.

Section 04 : financement du commerce extérieur

Les échanges commerciaux entre acteurs économiques de pays différents sont connus depuis l'antiquité et de tout temps il y a eu besoin de médiateurs pour veiller à la bonne marche de ces transactions relativement aux complications qu'on peut rencontrer qui seraient dus aux différences linguistiques ; culturelles, fiscales, etc.

De nos jours, au vu de l'importance primordiale que représentent tous les échanges commerciaux internationaux, les banques sont toutes désignées pour jouer le rôle d'intermédiaire entre les opérateurs économiques des différentes nations ; et ceci en mettant en place certaines procédures pour faciliter ces échanges.

1. Financement des importations

1.1. Le crédit documentaire

Ou autrement appelé Credoc ou Lettre de crédit est un mécanisme à travers lequel une banque s'engage à verser un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise (ou d'un service) pour le compte de son client , au moment où le fournisseur présente les documents attestant du bien déroulé de l'expédition conformément aux engagements de ce dernier en terme de temps , de qualité , et de valeur. « *Ce moyen de paiement est surtout un moyen de garantie. En effet, le crédit documentaire c'est la promesse donnée par la banque de l'acheteur de payer la banque du vendeur, si ce dernier prouve qu'il a rempli ses obligations* »⁵¹.

Il s'agit de la forme de crédit la plus courante en matière de commerce international.

1.2. Les formes de crédit documentaire

Le crédit documentaire peut être :

- **Révocable** : Il peut être modifié ou annulé par le donneur d'ordre ; la banque notifie donc simplement à l'exportateur qu'elle accorde un crédit à son client (importateur) sans pour autant qu'il y ait un engagement jusqu'à la réalisation complète de l'opération.
- **Irrévocable** : dans ce cas de figure la banque émettrice du crédit s'engage formellement à payer les marchandises ou services expédiés quelle que soit l'évolution de la situation de son client et donc il n'y a annulation ou modification qu'à l'accord unanime des parties intéressées.

⁵¹ Dr GODIH Djamel Torqui et Dr LAZERG Mohammed, ouvrage déjà cité, P138.

La banque de l'exportateur peut être intermédiaire seulement et notifier le crédit, on parle donc de crédit irrévocable non confirmé, ou au contraire le confirmer, ou autrement dit s'engager aussi à payer les marchandises ou services délivrés, ce qui représente la meilleure garantie pour le bénéficiaire.

« la notion de confirmation concerne uniquement le second banquier (le banquier correspondant) mandaté par le premier. Le second banquier peut être invité par son donneur d'ordre à superposer son propre engagement à l'engagement du premier. Il peut évidemment refuser de prendre ce risque. S'il y consent, l'exportateur bénéficie, de ce fait d'un double engagement bancaire. En résumé, la meilleure position dans laquelle peut se trouver le vendeur se rencontre lorsqu'il reçoit un crédit irrévocable et confirmé »⁵².

1.3. Les modes de réalisation du crédit documentaire

La réalisation du crédit documentaire représente la formule pour laquelle opte la banque émettrice afin d'honorer ses engagements après vérification de la conformité des documents aux termes du crédit, on peut citer :

- Le paiement à vue : Cas de figure où le bénéficiaire est réglé dès la présentation du document prescrit, le paiement est effectué peu de temps après la réception et la validation de la conformité des documents, Lorsque le crédit est confirmé, la banque confirmatrice procède directement au paiement qui se fera ensuite rembourser par la banque émettrice ; cela dit dans le cas d'un crédit non confirmé, ce paiement n'est exécuté qu'après virement de la banque émettrice.
- Paiement par acceptation : c'est une formule de paiement qui permet au vendeur d'effectuer une traite à échéance, ce qui permet à l'acheteur plus de flexibilité quant au délai de paiement, traite acceptée encore une fois qu'après remise et validation des documents convenus
- Paiement différé : dans ce cas, le vendeur n'effectue pas de traite, car la date est préalablement convenue dans la lettre de crédit.

1.4. Les crédits documentaires spéciaux

Afin de faciliter les interactions entre les importateurs et exportateurs, certaines lettres de crédit comportent des clauses permettant la flexibilité quant aux conditions de paiement, on distingue donc :

⁵² Dr GODIH Djamel Torqui et Dr LAZERG Mohammed, ouvrage déjà cité, P 145.

- Le crédit documentaire transférable

Comme son nom l'indique c'est un crédit documentaire pouvant via une clause inscrite dessus être transféré d'un bénéficiaire à un second. Un cas de figure qu'on retrouve souvent dans une situation où l'exportateur est un intermédiaire et se doit donc de transférer le crédit à un tiers.

- Le Credoc revolving

C'est un Credoc renouvelé lorsque l'exportateur doit honorer une succession de livraisons à un importateur. Cette lettre de crédit comporte donc une clause évitant la nécessité de procéder à l'ouverture d'un crédit pour chaque expédition.

- Le Credoc « red clause »

La lettre de crédit comporte une clause spéciale notifiée en rouge, autorisant la banque notificatrice à verser des avances à l'exportateur avant la remise des documents prescrits. Dans ce cas, la banque est déchargée de toute responsabilité quant au risque inhérent à une telle Avance.

- le Credoc back to back

Lorsque l'exportateur est un intermédiaire et se doit donc de régler un

Fournisseur en amont ; mais qu'il n'obtient pas de crédit transférable auprès de l'acheteur, celui-ci offre en garantie le crédit obtenu à sa propre banque afin qu'elle ouvre une nouvelle lettre de crédit dont bénéficiera un tiers, on appelle ce Credoc back to back car le paiement du crédit principal assure celui du crédit adossé

- les lettres de crédit « stand-by » SBLC

La mise en jeu d'une SBLC reflète le non-respect de l'acheteur de ses obligations de paiements à échéance. « *Les lettres de crédits stand-by ne sont pas utilisées comme le Credoc traditionnel, puisqu'elles ne sont pas, en elles-mêmes, des moyens de paiement, mais donnent lieu à règlement, à titre d'indemnité, dans l'éventualité de la défaillance du donneur d'ordre, vis-à-vis du bénéficiaire. En pratique les lettres de crédit stand-by peuvent servir soit de moyen d'indemnisation, soit de garantie de paiement d'un prix* »⁵³.

2. La remise documentaire (Remdoc)

C'est une procédure de paiement dans laquelle une banque reçoit mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effet de commerce. L'encaissement documentaire n'implique pas l'engagement de la banque, celle-ci agit comme mandataire et sert d'intermédiaire dans le paiement et la remise documentaire.

⁵³ Dr GODIH Djamel Torqui et Dr LAZERG Mohammed, ouvrage déjà cité, P144.

2.1. Les formes de la remise documentaire

- Remise documentaire contre paiement (D/P) : Dans ce cas, les documents ne sont délivrés que contre le paiement immédiat de la somme due.
- Remise documentaire contre acceptation (D/A) : dans ce cas, l'exportateur prélève une traite que l'acheteur doit accepter afin de récupérer les documents, accompagnés d'un effet de commerce tel qu'une lettre de change. dans certains cas l'exportateur peut stipuler dans le contrat que le paiement de la traite doit être garanti par la banque pour se prémunir contre le risque de non-paiement de celle-ci par l'acheteur.

3. Financement des exportations

3.1. A court terme

Les financements à court terme permettent aux producteurs exportateurs de rééquilibrer leurs trésoreries pendant la production du bien qui va être délivré, où après livraison de la commande étrangère on peut en citer :

3.2. Crédit de préfinancement

Ce type de crédit permet de parer au besoin de la trésorerie du producteur exportateur afin de pouvoir honorer une commande étrangère ; de ce fait il peut couvrir les dépenses de la phase de fabrication du produit destiné à l'export et peut donc être contracté dès la prise de commande, jusqu'à livraison des produits.

3.3. Crédit de mobilisation de créances nées sur l'étranger

C'est une procédure permettant à un producteur exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en attendant l'encaissement du produit de vente réalisé à l'étranger. Ce financement peut intervenir dès la naissance de la créance et sa sortie du territoire douanier.

3.4. Les avances en devise

Ce crédit consiste à mettre à la disposition du client exportateur le montant en devise correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur étranger, lui permettant ainsi d'éviter le risque de change. Le remboursement s'effectuera à l'échéance de la créance par l'importateur via sa banque. Il est à noter que cette technique n'est pas pratiquée en Algérie.

3.5.A long terme

Ce sont des crédits qui permettent au producteur de produits couteux d'accorder à leurs clients étrangers des délais de paiement bien plus flexible, ce qui serait sans ce crédit très lourd à supporter pour la trésorerie de l'exportateur.

3.6. Le crédit fournisseur

C'est un crédit accordé par les banques aux fournisseurs exportateurs afin de permettre d'accorder des délais de paiements assez long à leurs acheteurs étrangers et d'escompter les créances qu'ils détiennent au moment de la livraison des marchandises, ce qui leurs permet de disposer d'une grande partie (en général 80%) des sommes dus par l'acheteur étranger.

On considère qu'un crédit est à long terme lorsque la durée est supérieur a 7ans , et à moyen terme lorsqu'il est compris entre 18 mois et 7ans.

3.7. Le crédit acheteur

Il s'agit d'un crédit accordé par la banque à un importateur étranger après avoir établi un contrat avec un fournisseur exportateur. Pour la réalisation de cette opération la banque locale s'engage à mettre à disposition les sommes nécessaires au paiement du produit ou service fournit.

La banque alors s'acquitte de son engagement après livraison comme convenue dans le contrat entre l'acheteur et le vendeur, c'est un crédit dont la durée peut varier entre 18 mois et 10 ans.

Conclusion du chapitre

Au terme de ce chapitre, Nous avons tenté d'exposer les différents types de financement bancaire qui s'offrait aux entreprises que ce soit pour couvrir des besoins à court terme, à long terme ou même d'assurer leurs opérations avec l'étranger.

L'accès au financement bancaire est nécessaire au développement de toute entreprise et au maintien de son activité et ainsi au développement de l'économie toute entière.

A cet effet, et au vue de l'importance du financement bancaire le rôle du banquier ne se limite pas, seulement, à proposer des concours à sa clientèle, mais l'aider et l'orienter vers le type de crédit répondant parfaitement à ses besoins. Pour cela, le banquier doit connaître au mieux son client, aussi bien sur le plan moral que financier, à travers un diagnostic global de l'entreprise. Tous ces points, feront l'objet d'une étude détaillée dans le chapitre suivant.

Chapitre III :

Montage et étude d'un dossier de crédit

Introduction du chapitre

Pour accorder un crédit quel que soit, la banque est tenue d'étudier un bon nombre de critères et de conditions préalablement à toute opération. En effet, elle doit s'assurer de la solvabilité de son client et mesurer le risque de son engagement.

Afin d'évaluer son client et répondre à sa demande, la banque doit constituer un dossier de crédit comportant tous les documents et les informations susceptibles de dévoiler l'image réelle du demandeur de crédit.

Dans ce chapitre nous verrons comment procède le banquier au montage du dossier de crédit et son étude en commençant par la demande de crédit qui constitue le point de départ.

La première section portera sur le montage du dossier de crédit, la deuxième section concernera l'analyse financière des entreprises. Dans la troisième section nous parlerons d'évaluation de projet d'investissement et enfin des risques de crédits et des moyens de prévention dans la dernière section.

Section 01 : la constitution d'un dossier de crédit

Le dossier de crédit est constitué de documents juridiques, économiques, commerciaux, comptables, financiers, fiscaux et parafiscaux. Il diffère en fonction de l'ancienneté de la relation du client avec sa banque, de la nature de son activité ainsi que du type du concours sollicité. Le dossier de crédit du client doit être constamment tenu à jour.

1. Montage du dossier de crédit

1.1. La demande de crédit

Il s'agit d'une demande de crédit adressée au banquier et qui doit comporter un entête contenant toutes les références de l'entreprise. Elle doit être signée par les personnes habilitées à engager l'entreprise en matière de crédit. La demande de crédit doit préciser la nature des concours sollicités, leur montant et leurs objets.

1.2. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'exploitation

1.2.1 Les documents juridiques et administratifs

- ✓ Copie certifiée conforme du registre de commerce ;
- ✓ Copie certifiée conforme des statuts pour les sociétés ;
- ✓ Délibération des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts bancaires, si cette disposition n'est pas prévue dans les statuts ;
- ✓ Copie certifiée conforme de l'acte de propriété ou du bail des locaux à usage professionnel.

1.2.2. Les documents comptables et financiers

- ✓ Les bilans et annexes clos des trois (03) dernières années. Dans le cas d'une ancienne relation, seul le dernier bilan est exigé
- ✓ Le bilan d'ouverture, les prévisions de clôture de l'exercice à financer et le bilan prévisionnel de l'exercice suivant pour les entreprises en démarrage ;
- ✓ La situation comptable provisoire (actif passif, Tableau des comptes de résultat) pour les demandes introduites après le 30 juin ;
- ✓ Plan de trésorerie ;
- ✓ Bilan et TCR prévisionnels se rapportant à l'exercice à financer.

1.2.3. Les documents économiques

- ✓ Le plan de production annuel ou pluriannuel ;
- ✓ Situation des marchés publics en cours de réalisation pour les entreprises du BTPH ;

- ✓ Plan des charges actualisées pour les entreprises du BTPH avec fiches signalétiques par marchés.

1.2.4. Les documents fiscaux et parafiscaux

- ✓ Le NIF (Numéro d'Identification Fiscal) ou un certificat de déclaration d'existence délivré par les services fiscaux pour les affaires récentes.
- ✓ Une attestation de mise à jour de la caisse nationale d'assurances sociales CNAS/CASNOS.
- ✓ Extrait de rôle daté de moins de trois mois délivré par le receveur de contributions diverses.
- ✓ Une attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale pour les nouvelles affaires.

Il est à noter qu'il n'y a pas de cadre strictement obligatoire pour le contenu du dossier. Le banquier peut exiger tout document jugé nécessaire et susceptible de lui fournir des informations utiles à son étude.

1.3. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement

1.3.1. Documents juridiques et administratifs

- ✓ Une copie certifiée conforme du registre de commerce.
- ✓ Une copie des statuts.
- ✓ Un acte de propriété du fonds de commerce ou un contrat de location notarié.
- ✓ La délibération du conseil d'administration autorisant l'investissement pour les entreprises publiques économiques.

1.3.2. Les documents comptables et fiscaux

- ✓ Les bilans et TCR prévisionnels étalés sur la durée du crédit sollicité et dûment signés par un responsable habilité.
- ✓ Les attestations fiscales et parafiscales récentes (moins de 3mois).

1.3.3. Les documents économiques et financiers

- ✓ Une étude technico-économique détaillée.
- ✓ Un Plan de financement.
- ✓ Un Planning de réalisation du projet.
- ✓ Les factures pro forma et/ou contrats commerciaux récents des équipements à financer.
- ✓ Tout justificatif des dépenses déjà réalisées dans le cadre du projet.

1.4. Les documents à établir par le banquier.

1.4.1. Le compte rendu de visite

« Le compte-rendu de visite fournit des informations complémentaires recueillies après la constatation de l'état de l'affaire visitée. Il a pour objectif, l'appréciation du degré d'authenticité des chiffres avancés par le client ». ⁵⁴

En effet, le banquier se doit de visiter les sièges administratifs et les locaux de l'entreprise que la banque va financer, dans un premier temps pour s'assurer de la véracité des chiffres avancés et de la bonne existence de l'activité déclarée, puis, tous les six mois environs dans pour inspecter les lieux.

1.4.2. La fiche profil de l'entreprise

C'est la pièce d'identité économique de l'entreprise, elle est régulièrement tenue à jour et actualisé à chaque renouvellement de dossier.

2. Identification du demandeur de crédit

L'identification du demandeur de crédit est un élément non négligeable qui pèse lourdement sur la décision d'octroi ou de refus de crédit. Il est important pour le banquier d'avoir un aperçu de l'historique de l'entreprise, son évolution et l'environnement dans lequel elle opère.

2.1. Historique de l'entreprise

La connaissance du passé de l'entreprise permet au banquier d'avoir des renseignements sur l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise dans son domaine d'activité, tout en analysant le taux de réussite des décisions prises par le passé et anticiper de la sorte son comportement face aux situations futures. Il faut s'intéresser essentiellement à sa date de création, à la modification éventuelle de sa forme juridique, à l'évolution de son capital et tous les faits marquants qui ont caractérisé la vie de la relation.

2.2. Organisation de l'entreprise

L'entreprise est dite performante si elle dispose de moyens de production considérables et performants en l'occurrence les moyens humains, matériels et financiers. Ainsi, la connaissance de ces derniers permet au banquier de mieux cerner l'entreprise postulante dans le cadre concurrentiel.

⁵⁴ <https://www.ummtto.dz/dspace/bitstream/handle/ummtto/3792/M%C3%A9moire%20de%20fin%20d%27%C3%A9tudes.pdf?sequence=1&isAllowed=y> consulté le 16/06/2022 à 17 :17.

2.2.1. Les moyens matériels

Il s'agit de l'ensemble des outils de production en l'occurrence les équipements et installations, les locaux, les moyens de transports. Ainsi, le banquier doit s'interroger sur la durée de vie des équipements, la propriété des locaux, le réseau de distribution...

2.2.2. Les moyens humains

Au vue de l'importance primordiale que représente l'effectif d'une entreprise, le banquier doit y accorder une attention bien particulière car la solvabilité d'une entreprise tien en grande partie à la qualification et la compétence de ses employés.

Le banquier procède alors à l'analyse de l'entreprise en mettant le point sur certains critères du staff de l'entreprise. Le nombre de salariés en premier lieu, en vérifiant si l'entreprise n'est pas en sureffectif (ce qui engendre des frais supplémentaires) ou en sous-effectif (ce qui peut baisser drastiquement le rendement d'une entreprise) .

La qualification de ses employés, et leur niveau d'adaptation avec la technologie exploitée par l'entreprise,

Il est important aussi de porter le regard sur les dirigeants de l'entreprise, afin de prendre connaissance de leur crédibilité de leur expertise et compétences et de leur implication dans des projets externes aussi.

2.3. Environnement de l'entreprise :

L'entreprise est en constante relation avec son environnement dont elle fait partie intégrante.

Selon R. DE BRUECKER (1995, P.26), « l'environnement de l'entreprise est défini par rapport à tout ce qui est situé en dehors : la technologie, la nature des produits, les clients et les Concurrents, les autres organisations, le climat politique et économique

De ce fait le banquier doit porter une minutieuse attention à l'environnement de l'entreprise afin de pouvoir estimer la pérennité de l'entreprise et donc à quel point celle-ci peut être solvable.

Il prendra en considération les composantes de l'environnement suivantes :

2.3.1. Le marché :

lieu formel ou virtuel où se croise une offre et une demande , impliquant des échanges commerciaux entre les agents du marché , (acheteurs , vendeur) , le banquier en étudiant le

marché de l'entreprise mettra le point sur , sa place au sein de ce marché , le rapport de force avec ses concurrents ou en d'autre termes les part de marché et leur progression .

2.3.2. Les concurrents :

Il est donc naturel de reproduire le même processus avec les concurrents de l'entreprise bénéficiaire du crédit , afin de savoir si celle-ci a une forte pression concurrentielle sur le marché afin de définir les part de marché des concurrents , le prix , la qualité du produit qu'ils proposent.

2.3.3. Le produit

Il est nécessaire pour cette étude de mettre le point sur les caractéristiques du produit, et leur niveau d'adéquation avec la demande sur le marché. Le banquier doit donc définir la gamme dans laquelle se situe le ou les produits de l'entreprise, leurs contribution au chiffre d'affaire afin de constater la flexibilité des rentes de l'entreprise.

2.3.4. Les fournisseurs

le banquier s'intéresse aux relations de l'entreprise avec ses fournisseurs et leur diversité , afin d'assurer une certaine Indépendance par rapport à la source du produit en évitant par la même occasion les situation de rupture de stock ou de variation de prix .

2.3.5. les clients

Il est enfin primordial de porter l'œil sur la clientèle de l'entreprise qui représente la seule et unique source de bénéfices de l'entreprise et par conséquent une entreprise ayant un portefeuille de clients stables et fidèles assure un minimum sa pérennité et confirme donc ses part de marché.

3. Relation banque/entreprise

La relation banque/entreprise est bien heureusement aussi ouverte à l'étude, et cela se fait en prenant en considération les critères suivants :

3.1. Historique de la relation :

Il est normal que parmi les clients d'une banque certains bénéficient d'un avantage en comparaison à d'autres ; et cela est en grande partie lié à l'historique de la relation entre la banque et le client.

Le représentant de la banque prendra donc en considération la date d'entrée des clients, mais aussi de la relation des clients avec d'autres banques et les engagements établis avec ces dernières.

Un client ayant déjà bénéficié d'un crédit dont il aura honoré les dettes dans le respect des conditions sans dépassement sera donc plus enclin à bénéficier d'un autre crédit plus avantageux.

3.2. Les mouvements d'affaire confiés

Le banquier prend aussi en considération la part de CA de l'entreprise ayant transité par la banque en additionnant les versements les virements reçus les remises de chèques et effets. à l'aide d'un outil informatique le banquier peut comparer cette valeur de mouvement confié avec le chiffre d'affaire déclaré de l'entreprise, on distingue alors 3 cas :

- **Mouvements confiés = CA** : cela veut dire que la totalité des rentes de l'activité du client sont centralisé dans la même agence.
- **mouvements confiés inférieurs au CA** : les recettes de l'entreprise sont éparpillées entre plusieurs banques ou éventuellement entre les transactions bancaires et celles en espèce.
- **mouvements confiés supérieurs CA** : fausse information à propos du chiffre d'affaire.

3.3. Le niveau d'utilisation des crédits accordés par la banque

Un suivi des lignes de crédit est bien sûr primordial afin d'éviter toute possibilité d'abus ou de détournement. Le contrôle de l'utilisation du crédit permet aussi d'aider l'entreprise à mieux optimiser ses ressources, et mieux cerner les besoin de celle-ci.

3.4. Les incidents de paiement

Traites impayés, chèques sans provision, dépassements sur les lignes de crédit retards de remboursements, le non-paiement d'une dette privilégiée sanctionné par une saisie-arrêt ou un avis à tiers détenteur...

Autant d'incident que le banquier doit éviter en accordant un crédit à une entreprise, il se doit donc de vérifier minutieusement si de tels incidents ne se sont pas produit préalablement avec l'agence, ou même avec des confrères, auquel cas la confiance du banquier en le client est directement remise en question.

3.5. Informations centrales de la banque d'Algérie :

Le banquier est appelé à se renseigner auprès des centrales de la banque d'Algérie en consultant ses fichiers afin d'obtenir un maximum d'information sur le client demandeur de crédit. Ces informations concernent essentiellement :

- ✓ Son degré de risque ;
- ✓ Sa position vis-à-vis des impayés ;
- ✓ Sa situation financière.

3.5.1. La centrale des risques :

celle-ci peut être un outil extrêmement efficace lorsqu'il s'agit de recueillir les informations sur les engagements précédemment tenus par la clientèle afin de mieux aviser lors de la réalisation des crédits, car celle-ci est chargée de recueillir les noms des bénéficiaires de crédit, la nature et le plafond des crédits accordés, mais aussi le montant des utilisations et les garanties recueillies, autant d'informations primordiales.

3.5.2. La centrale des impayés :

Comme son nom l'indique, cette centrale compte à elle-même pour mission de recueillir et centraliser tous les incidents de paiement enregistrés auprès de toutes les banques qui elles-mêmes de leurs côtés sont obligés de déclarer tout incident survenu.

3.5.3. La centrale des bilans :

celle-ci enfin a pour mission de collecter, traiter et diffuser toutes les informations financières des entreprises ayant déjà bénéficié d'un crédit bancaire afin de permettre de par l'utilisation de ces informations une meilleure gestion des rapports à entretenir avec les clients.

Section 02 : analyse financière des entreprises

L'analyse financière est un passage obligé pour le banquier avant tout accord de crédit. En effet, l'appréciation de la position de l'entreprise sur le marché, n'est pas suffisante à l'octroi d'un crédit. Il est nécessaire de prendre en compte plusieurs paramètres afin de déterminer la solvabilité d'une entreprise.

Ainsi, dans le cadre d'une étude de demande de crédit présentée par une clientèle industrielle et commerciale, le banquier est tenu d'effectuer un diagnostic financier de l'entreprise concernée afin d'évaluer la structure financière de cette dernière qui représente un élément non négligeable qui participe fortement à la décision finale de financement.

1. Définition et rôle de l'analyse financière

« L'analyse financière peut être définie comme une démarche, qui s'appuie sur l'examen critique de l'information comptable et financière fournie par une entreprise destination des tiers (donc de tout le monde...), ayant pour but d'apprécier le plus objectivement possible sa performance financière et économique (rentabilité, pertinence des choix de gestion...), sa solvabilité (risque potentiel qu'elle présente pour les tiers, capacité à faire face à ses engagements...), et enfin son patrimoine »⁵⁵

« L'analyse financière constitue un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performances »⁵⁶

Le rôle de l'analyse financière comme est :

- ✓ Améliorer la gestion de l'entreprise à partir d'un diagnostic précis.
- ✓ Etudier ses relations avec les tiers (les concurrents, clients ou fournisseurs) sur le plan de sa gestion et sa rentabilité.
- ✓ Elle veille à garder un équilibre financier entre les emplois et les ressources.
- ✓ Elle recherche de nouvelles ressources pour assurer un financement continu.⁵⁷

⁵⁵ JEAN-PIERRE LAHILLE, « Analyse financière, 1ère édition, DALLOZ, Paris 2001, page 1 »

⁵⁶ ELIE COHEN, « Analyse financière, 5ème édition, ECONOMICA, Paris 2004, page 8 »

⁵⁷ AYADI.L et AZIROU.F « Analyse de la structure financière et de l'activité d'une entreprise », Mémoire de fin d'étude en vue d'obtention du diplôme de master 02 en sciences de gestion, option : Comptabilité, Contrôle et Audit, université de Bejaïa, promotion 2014, page 06.

2. L'analyse rétrospective

L'analyse rétrospective se base généralement sur l'évolution de l'entreprise durant les trois dernières années. Elle s'appuie sur une base de données réelle (bilans, TCR, états annexes) établie par le comptable de l'entreprise et certifié par un commissaire aux comptes.

2.1. L'élaboration du bilan financier

définitions

Le bilan comptable « *Le bilan est un inventaire de tout ce que l'entreprise possède (actif) et tout ce qu'elle doit (passif). Il doit être établie au moins une fois par an à la fin de chaque exercice* »⁵⁸

En effet le bilan est une photographie financière qui dresse à une date donnée la situation patrimoniale de l'entreprise. Il se présente sous forme de tableau équilibré divisé en deux parties :

- **l'actif**, qui recense les éléments du patrimoine ayant une valeur économique positive pour l'entreprise, à savoir les investissements, les stocks, les créances et la trésorerie, ces biens ont été acquis grâce à des ressources que l'on retrouve au le passif du bilan.

les éléments de l'actif sont classés en fonction de leurs liquidité⁵⁹ croissante.

- **Le passif**, qu'on retrouve à la droite du bilan, recense les éléments du patrimoine ayant une valeur économique négative pour l'entreprise, à savoir les dettes auprès des banques, ou auprès des fournisseurs.

Les capitaux propres s'inscrivent au passif bien qu'il ne s'agisse pas de dette. De fait les capitaux propres mesurent à un instant donné la valeur nette du patrimoine de l'entreprise.

Le bilan comptable est un support privilégié pour l'analyste financier désirant dresser un diagnostic financier de l'entreprise. Toutefois, les normes et règles auxquelles il est astreint lui donnent une représentation qui ne reflète pas clairement la réalité économique de l'entreprise.

A cet effet, le bilan comptable sera donc retraité méthodiquement par le banquier afin de connaître le niveau de solvabilité et de liquidité de l'entreprise, ainsi que le degré d'exigibilité des passifs après répartition du résultat, ce qui donne naissance a un bilan financier.

⁵⁸ Farouk Bouyakoub, ouvrage déjà cité, p100.

⁵⁹ La liquidité correspond au délai nécessaire pour transformer l'actif en argent liquide.

Le bilan financier : En effet, « *le bilan financier est un document permettant de connaître ce qui est possédé par une entreprise (son actif) et ce qu'elle doit (son passif). Il reprend les informations fournies par le bilan comptable en les réagencant de manière à déterminer la solvabilité de la société sur le court terme* ». ⁶⁰

En d'autres termes, il s'agit de faire apparaître le patrimoine réel de l'entreprise afin d'évaluer le risque de non liquidité de celle-ci et sa capacité à faire face à ses dettes.

Tableaux N° 01 : Représentation d'un bilan financier

Actif	Passif
Actif immobilisé Immobilisations incorporelles Immobilisations corporelles Immobilisations financières	Capitaux propres
Actif circulant Stocks et en-cours Créances Valeurs mobilières de placement Disponibilités	Provisions pour risques et charges
	Dettes Emprunts obligataires et assimilés Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit Dettes fournisseurs Dettes fiscales et sociales Autres dettes
Total de l'actif	Total du passif

Source : <http://blog.pretup.fr/comprendre-lanalyse-dun-bilan-financier-feuilleton-de-lete-n1/>

2.1.1. Le passage d'un bilan comptable à un bilan financier

2.1.1.1. Les principaux retraitements

Ces traitements consistent en :

- L'élimination des non valeurs
- La réintégration des éléments hors bilan
- Le reclassement des rubriques du bilan

➤ L'élimination des non valeurs

Les actifs sans valeurs ou actifs fictifs sont des actifs sans aucune potentialité de liquidité en cas de liquidation de l'entreprise. Ils sont inscrits à l'actif du bilan pour des raisons comptable et n'ont aucune valeur sur le marché. On peut citer :

- Les frais de recherches et de développements ;
- Les stocks périmés et les créances non recouvrables ;

⁶⁰ LAVAUD.R, comment mener une analyse financière, DUNOD, 1982, page 154.

- Les frais comptabilisés d'avance qui représentent des charges décaissées durant l'exercice et qui concernent les exercices ultérieurs.

Le banquier va alors procéder au retranchement du montant de ces derniers de l'actif total du bilan et à la déduction de ce même montant des fonds propres pour garder l'équilibre entre les deux totaux (actif et passif).

➤ **La réintégration des éléments hors bilan**

Il s'agit essentiellement des immobilisations acquises par crédit-bail et des effets escomptés non échus.

- Le crédit-bail étant un moyen de financement au même titre que l'obtention d'un prêt bancaire, le banquier devra introduire à l'actif du bilan la valeur du bien acquis en crédit-bail et en contrepartie une dette financière du même montant sera inscrite au passif du bilan.

- Les effets escomptés non échus sont des effets de commerce rattaché à une créance dont le terme n'est pas encore arrivé. Lors de l'escompte de ces derniers, le poste "effets à recevoir" diminue et du même montant le poste "banque" augmente.

Comme le risque d'impayé auquel l'entreprise serait confrontée subsiste jusqu'au règlement de ces effets et que l'entreprise reste solidairement responsable du défaut de paiement, il convient donc, de les réintégrer à l'actif, en les ajoutant aux créances sur clients (effets à recevoir) et au passif en augmentation des avances bancaires.

➤ **Le reclassement des rubriques du bilan**

Le reclassement des rubriques du bilan s'opère sur la base de deux principes :

- Un degré de liquidité croissante de l'actif ;
- Un degré d'exigibilité croissante du passif.

- Les créances douteuses non provisionnées, les stocks outils (stock de sécurité), les comptes courants bloqués et tout poste à plus d'un an de l'actif cyclique doivent être considérés comme autres valeurs immobilisées.

- Les effets à recouvrer bancables sont à reclasser dans les disponibilités.

- Les provisions pour pertes et charges à classer en DCT si elles se rapportent à des risques certains et proches (moins d'un an), et dans les fonds propres si ces risques ne sont pas exigibles.

- Les comptes courants des associés sont considérés comme des DLMT, s'il y a eu signature d'une Lettre de Cession d'Antériorité des Créances (LCAC).

- Les dividendes sont classés dans les DCT et le montant des annuités des DLMT exigibles à court terme est reclassé dans la trésorerie du passif.

2.2. Analyse de l'équilibre financier

L'équilibre financier est étudié à partir de trois indicateurs de gestion fondamentaux, à savoir, le fonds de roulement (FR), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie (TR) calculés à partir du bilan financier.

2.2.1. Le fond de roulement

Le fonds de roulement correspond à la différence entre les capitaux permanents et les actifs immobilisés. Il permet de vérifier que les actifs immobilisés sont financés par des ressources de long terme.

Le fonds de roulement se calcule par le haut du bilan (long terme).

$$\text{FR} = \text{capitaux permanents} - \text{actifs immobilisés}$$

Quand il est positif, il constitue un excédent de ressources permettant de financer une partie de l'activité court terme de l'entreprise. Négatif, il peut révéler un déséquilibre financier préjudiciable, notamment si l'entreprise est en phase de croissance.

Il existe une autre approche, qui consiste à passer par le bas de bilan (le court terme) :

$$\text{FR} = \text{actif circulant} - \text{passif circulant}$$

Dans ce cas, un fonds de roulement positif permettrait de vérifier que la liquidation des actifs de court terme permettrait de payer les dettes de court terme. Au contraire, un fonds de roulement négatif signifierait que l'entreprise ne pourrait pas honorer le paiement de ses dettes de court terme par la liquidation de son actif de court terme.

2.2.2. Le besoin en fond de roulement

Le besoin en fond de roulement est le besoin net qui découle du décalage temporel entre les encaissements et les décaissements liées aux différentes conditions d'exploitation.

$$\text{BFR} = \text{Valeurs réalisables (stocks)} + \text{valeurs d'exploitations (créances clients)} -$$

$$\text{Dettes court terme non financières}$$

Autrement dit, c'est la part des actifs circulants dont le financement n'est pas assuré par les passifs circulants et qui se trouve à la charge du fond de roulement.

Un BFR positif revient à un besoin de financement. En effet la présence de créances clients et de stocks plus importants que les dettes fournisseurs signifie que l'entreprise règle ses fournisseurs avant d'être payée par ses clients. Il faut dans ce sens alors chercher une source de financement.

Un BFR négatif, au contraire, revient à une ressource de financement. En effet, des créances clients et stocks moins importants que les dettes fournisseurs signifie que l'entreprise règle ses fournisseurs après avoir été payée par ses clients.

2.2.3. La trésorerie nette (TR)

« la trésorerie exprime le surplus ou l'insuffisance de marge de sécurité financière après le financement du besoin en fond de roulement »⁶¹. Autrement dit, c'est la différence entre le fond de roulement et le besoin en fond de roulement. Cette dernière peut être calculée suivant les deux méthodes :

- (1) $TR = \text{Valeurs disponibles} - \text{concours bancaires courants}$
- (2) $TR = \text{Fond de roulement} - \text{besoin en fonds de roulements}$

On distingue 03 situations de la trésorerie :

- **FR > BFR : TR > 0 :**

une trésorerie positive signifie que l'entreprise arrive à financer son exploitation avec ses ressources stables et dégage un excédent. On peut dire alors que l'entreprise est solvable, mais toute fois une trésorerie excédentaire inemployée peut être un indicateur de mauvaise gestion.

- **FR < BFR : TR < 0 :**

En revanche, une trésorerie négative atteste que l'entreprise ne peut financer l'intégralité de son BFR par elle-même, il y a donc dépendance des ressources de trésorerie (concours bancaires à court terme), mais cette situation n'est pas forcément indicatrice de déséquilibre lorsqu'il s'agit d'un déficit conjoncturel.

- **FR = BFR : TR = 0 :**

Une trésorerie nulle, situation quasiment impossible en pratique, dénote une gestion optimale des ressources de l'entreprise, à savoir une indépendance vis-à-vis des concours bancaire et l'inexistence de liquidités inemployées.

⁶¹ Béatrice et Francis Grandguillot, Analyse Financière, 7^{ème} édition, Gualino éditeur, Paris, 2003, P135.

2.3. Analyse de l'activité de l'entreprise par les soldes intermédiaires de gestion

Les soldes intermédiaires de gestion sont des éléments intermédiaires du compte de résultat, utilisés pour évaluer l'activité, la profitabilité et la rentabilité d'une entreprise.

Tableau N°02 : les SIG et leur mode de calcul

SIG	Méthode de calcul
Chiffre d'affaires	Ventes de marchandises + production vendue
La marge commerciale	Vente de marchandises – achat et variation de stock marchandises
La valeur ajoutée	Marge commerciale + production de l'exercice – achat consommés et services extérieurs
L'excédent brut d'exploitation	Valeur ajoutée + subventions d'exploitation – (charges de personnel + impôts et taxes)
Le résultat d'exploitation	EBE + produits opérationnels + reprise sur perte de valeur – charges opérationnelles – dotations aux amortissements, provisions et perte de valeur
Le résultat financier	Produits financiers – charges financières
Le résultat brut des activités ordinaires	Résultat d'exploitation + résultat financier
Le résultat net des activités ordinaires	Le résultat brut des activités ordinaires – IBS
Le résultat net de l'exercice	Résultat net des activités ordinaires + résultat extraordinaire
La capacité d'autofinancement ⁶²	Résultat de l'exercice + dotations aux amortissements + dotation aux provisions et perte de valeur + valeur résiduelle

⁶² C'est un concept financier très important qui mesure l'excédent (ou l'insuffisance) lié(e) aux ressources internes (hors ressources reçues des marchés financiers) générés par l'entreprise lors d'un exercice.

	des immobilisations – reprise sur provision et perte de valeur – quotes-parts des subventions d'investissement – produit sur cession d'immobilisation +/- impôts différés de l'exercice
--	---

2.4. Analyse par les ratios

L'ultime but des ratios est de faciliter l'interprétation économique et financière de la situation de l'entreprise. Ils sont considérés comme de véritables indicateurs pour déceler les points faibles et les points forts qui constituent sa politique financière.

Un ratio peut être défini comme étant un rapport entre deux grandeurs financières, il doit être significatif c'est-à-dire qu'il doit permettre de traduire, d'interpréter, d'évaluer des éléments d'analyse de la santé financière de l'entité.

On distingue 03 grandes catégories de ratios :

- Les ratios de structure ;
- Les ratios de rotation;
- Les ratios de rentabilité ;

2.4.1. Les ratios de structure

Le but à travers le calcul de ces ratios est d'étudier les relations entre les différents postes de l'actif et du passif et de mesurer le poids de certains postes par rapport à d'autres.

2.4.1.1. Les ratios de structure concernant l'actif

Les ratios de liquidité établissent la relation entre deux éléments du bilan afin de quantifier les liquidités dont une entreprise dispose à un moment donné, le but étant de savoir si une entreprise est capable de faire face à ses échéances à court terme et donc de maintenir son exploitation. (À ne pas confondre avec la solvabilité qui exprime la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements en cas de cessation d'activité).

Trois ratios sont utilisés pour estimer la liquidité d'une entreprise : le ratio de liquidité générale, de liquidité restreinte et de liquidité immédiate.

Tableau N°03 : les ratios de liquidité

ratios	Méthode de calcul
<p>Ratio de liquidité générale</p> <p>permet de déterminer la capacité d'une entreprise à s'acquitter de ses dettes à court terme.</p>	$\frac{\text{actifs circulants}}{\text{dettes à court terme}}$
<p>Ratio de liquidité réduite</p> <p>Aussi appelé quick ratio, il mesure la capacité d'une entreprise à faire face à ses passifs (dettes) à court terme avec ses actifs les plus liquides (valeurs réalisables (VR) et les valeurs disponibles (VD)).</p> <p>Bien que les stocks soient considérés comme des actifs à court terme (actifs circulants), ils sont exclus du Quick ratio car ils ne sont pas assez liquides.</p>	$\frac{VR + VD}{\text{dettes à court terme}}$
<p>Ratio de liquidité immédiate</p> <p>Aussi appelé <i>cash ratio</i> ou <i>capacité de remboursement</i>, il mesure la capacité de l'entreprise à faire face à ses dettes à court par les disponibilités liquides de cette dernière.</p>	$\frac{\text{valeurs disponibles}}{\text{dettes à court terme}}$

2.4.1.2. Les ratios de structure concernant le passif⁶³

Ces ratios permettent d'apprécier l'importance de l'endettement et des fonds propres par rapport au passif total.

⁶³ Melle CHIBAH Manel, « le financement bancaire des PME/PMI » mémoire, ESB, 21ème promotion mars 2018.

Tableau N°04 : ratios de structure concernant le passif

ratios	Méthode de calcul
<p>Ratio de couverture du risque liquidatif :</p> <p>Il mesure la part des capitaux propres dans l'ensemble des moyens mis à la disposition de l'entreprise, et la capacité de cette dernière à faire face à ces dettes en cas de liquidation. Plus le ratio est élevé, plus les dettes sont couvertes par les fonds propres.</p>	$\frac{\text{capitaux propres}}{\Sigma \text{Passif}}$
<p>Ratio de capacité d'endettement :</p> <p>Il mesure la faculté de l'entreprise à s'endetter.</p>	$\frac{\text{capitaux propres}}{\text{endettement total}}$
<p>Ratio de capacité de remboursement : Celui-ci nous renseigne sur l'aptitude de l'entreprise à rembourser ses dettes. La mesure de ce ratio se fait à travers une comparaison entre les dettes et les flux de revenus générés par l'entreprise.</p>	$\frac{\text{endettement total}}{\text{CAF}}$

2.4.2. Les ratios de rotation

« *Les ratios de rotation sont des indicateurs qui permettent de décrire le temps nécessaire à une entreprise pour payer, être payée et renouveler ses stocks* »⁶⁴.

⁶⁴ <https://www.flf.fr/glossaire/ratio-de-rotation#:~:text=Les%20ratios%20de%20rotation%20sont,pay%C3%A9e%20et%20renouveler%20ses%20stocks>
 . Consulté le 03/07/2022 à 15h35.

Tableau N°05 : ratios de rotation

ratios	Méthode de calcul
<p>Ratios de délais de rotation des créances client</p> <p>Il permet de calculer le nombre moyen de jours nécessaires à l'entreprise pour recouvrir ses créances. Ce ratio est exprimé en nombre de jours de chiffre d'affaires TTC et indique le délai moyen de crédit accordé aux clients.</p>	$\frac{\text{clients et comptes rattachés}}{CA (TTC)} \times 360$
<p>Ratios de délais rotation de délais fournisseur</p> <p>Ce ratio désigne le délai moyen qu'il faut à l'entreprise pour régler ses fournisseurs.</p>	$\frac{\text{fournisseurs et comptes rattachés}}{\text{achats (HT)}} \times 360$
<p>Ratios de délais de rotation des stocks</p> <p>mesure le nombre de fois que le stock a été renouvelé (vendu et remplacé) au cours de l'année. Ce ratio est un bon indicateur de la qualité des marchandises en stock (degré de désuétude) et de l'efficacité des pratiques d'achat et de gestion des stocks.</p>	$\frac{\text{stock moyen}}{CA (HT)} \times 360$

2.4.3. Les ratios de rentabilité

« les ratios de rentabilité sont un rapport d'une valeur par rapport à une autre valeur. Ce type de ratio lié à la rentabilité permet de mesurer la capacité pour l'entreprise à générer une valeur par rapport à des moyens »⁶⁵.

Tableau N°06 : ratios de rentabilité

Ratios	Méthode de calcul
<p>Ratios de rentabilité commerciale</p> <p>Appelé aussi taux de marge sur chiffre d'affaire, il détermine le niveau de résultat net dégagé pour chaque 100 DA de chiffre d'affaires.</p>	$\frac{\text{résultat net}}{CA (HT)}$
<p>Ratios de rentabilité économique</p> <p>Mesure la rentabilité économique des actifs engagés dans l'activité de l'entreprise et permet de juger sa capacité à dégager des résultats (bénéficiaires) en mobilisant juste les capitaux nécessaires à l'exercice de son activité.</p>	$\frac{RBE}{\text{capital économique net}}$
<p>Ratios de rentabilité financière</p> <p>Ce ratio mesure la rentabilité des fonds propres et d'apprécier la capacité de l'entreprise à servir un résultat à ses actionnaires et à rémunérer ces derniers de façon à leur compenser le risque encouru.</p>	$\frac{\text{résultat net}}{\text{capitaux propres}}$

⁶⁵ <https://www.dougs.fr/blog/ratios-rentabilite-entreprise/> , consulté le 03/07/2022 à 16 :12.

3. L'analyse prospective (prévisionnelle)

Afin de compléter les deux précédentes analyses, le banquier doit mener une analyse prospective sur la situation future de l'entreprise cliente, étant donné que le remboursement du crédit sollicité se fera sur la base de recettes futures de l'entreprise générées à partir de son exploitation.

Ainsi, le banquier doit analyser la fiabilité des prévisions (concernant l'activité envisagée ainsi que son exploitation) sur la base des documents suivants:

- Le plan de financement
- Le plan de trésorerie ;
- Les bilans et TCR prévisionnelles ;
- Le chiffre d'affaires prévisionnel et le seuil de rentabilité.

3.1. Le plan de financement

Le plan de financement ou tableau des emplois ressources de l'exercice a pour but de recenser les variations de ressources de financement de l'entreprise et les emplois qui en ont été fait durant un exercice. Ce dernier est un document de synthèse retraçant les différents flux financiers qui ont affecté le patrimoine de l'entreprise. Celui-ci est établie pour une durée de 3 à 5 ans et est le plus souvent exigé au client lors d'une demande de crédit, tel que le crédit de compagnie, car il permet au banquier de déterminer les périodes dans lesquelles l'entreprise éprouve des besoins de financement.

3.2. Le plan de trésorerie

C'est un récapitulatif des prévisions établies mensuellement ainsi que toutes les recettes et les dépenses de l'entreprise quelles que soient leurs origines (investissement, fonctionnement, opérations financières).

Le but de l'analyse des prévisions de trésorerie par le banquier est de fixer la forme ainsi que le montant des crédits auxquels l'entreprise doit recourir en cas de déficit de trésorerie.

3.3. Les bilans et TCR prévisionnelles

Les bilans prévisionnels permettent d'apprécier la situation patrimoniale future de l'entreprise, alors que les TCR prévisionnels permettent de déterminer l'ensemble des produits et charges futurs et également les résultats nets futurs dégagés par l'entreprise.

3.4. Le chiffre d'affaires prévisionnel et le seuil de rentabilité

Il représente le volume des ventes que compte réaliser l'entreprise durant l'exercice à financer. Ce chiffre d'affaires doit permettre à l'entreprise de dégager au moins un résultat nul. Il convient donc de déterminer le CA qui permettrait à l'entreprise de couvrir toutes ses charges et à partir duquel elle enregistrerait des bénéfices. Ce dernier est défini par le point mort (seuil de rentabilité ou chiffre d'affaires critique).

Le seuil de rentabilité ou point mort est le niveau d'activité à partir duquel l'entreprise a couvert la totalité de ses charges et commence donc à faire du bénéfice.

Section 03 : Évaluation de projet d'investissement

L'investissement est souvent l'objectif principal de toute entreprise Parce qu'il est lié à la croissance et au développement de la performance. Réaliser des projets d'investissement.

Nécessaire selon l'application Critères d'évaluation qui permettent aux gestionnaires d'estimer dans une certaine mesure Si le projet proposé est rentable et si une décision finale est prise Quant à accepter ou rejeter.

Définition de projet d'investissement

« Sous l'aspect financier un projet d'investissement représente l'acquisition d'un ensemble d'immobilisation, permettant de réaliser ou de développer une activité(ou un objectif) donnée. Dans son aspect commun il correspond à une dépense immédiate dont on attend des avantages futur »⁶⁶

1. Méthode d'évaluation d'un projet d'investissement

Après avoir constitué le dossier de crédit d'investissement, le banquier se doit d'évaluer le projet de son client afin de s'assurer de sa viabilité et de sa rentabilité. Cette démarche suit plusieurs étapes et aide tout autant l'entreprise à la prise de décision d'investissement que la banque à la prise de décision de financement du projet.

Ce processus est réalisé en deux étapes :

- ✓ L'étude de la viabilité du projet, qui porte sur l'analyse des besoins du marché, les aspects commerciaux, le choix technique et l'évaluation des couts ;
- ✓ Et l'étude de la rentabilité du projet, qui a pour but d'apprécier la rentabilité et la liquidité d'un projet déjà dit viable et s'assurer de la capacité de l'entreprise à faire face au remboursement du crédit visé.

1.1. Étude de la viabilité de projets

L'étude technico-économique est la première démarche dans la réalisation d'un nouveau projet. Une fois réalisée vous donnera un aperçus du contexte économique dans lequel évoluera ce projet, Celle-ci porte sur l'analyse des besoins du marché, les aspects commerciaux, le choix technique, et enfin l'évaluation des coûts.

➤ Analyse du marché

L'analyse du marché est capitale pour mettre en accord votre offre et la demande. Vos produits se doivent d'être en équilibre avec la nature des besoins des clients que vous visez,

⁶⁶ Robert. HOUDAYER, Evaluation financière des projets, 2eme édition Economica, paris 1999 p2

autrement dit, leur apporter une réponse probante (qu'ils attendent) et différente de tous vos concurrents. Vous limiterez ainsi au maximum le risque d'échec au lancement d'un produit, par exemple.

Son but final est d'optimiser au maximum le profit de votre entreprise. Vous en déduirez les habitudes liées à votre marché et les solutions à lui proposer tout en évitant d'éventuels Le but d'une entreprise est de produire quelque chose qui peut être vendu, pas de vendre ce qu'elle produit risques.⁶⁷

➤ **Analyse commerciale :**

Le but d'une entreprise est de produire quelque chose qui peut être vendu, pas de vendre ce qu'elle produit. Les quatre(04) « P » de McCarthy⁶⁸ sont les éléments sur lesquels portera l'analyse commerciale du banquier, les quatre P de McCarthy sont :

➤ **Politique de produit :**

Le rôle d'une politique du produit et de concevoir les produits à même de satisfaire les besoins du marché.

La politique de produit consiste à créer de nouveaux produits à mettre au point une gamme, à entretenir cette gamme en sachant éliminer les produits devenus obsolètes.⁶⁹

➤ **La politique de prix (price)**

La politique de prix (de vente) doit être mise en place en prenant en compte un ensemble de contraintes internes et externes.

Contraintes internes :

- part de marché actuelle et part de marché visée,
- coût de revient et objectif de rentabilité,
- positionnement (luxe, premium, bon marché, etc.).

Contraintes externes :

- ✓ concurrence,
- ✓ frais de transport et de distribution,

⁶⁷ <https://www.studyrama.com/formation/specialites/entreprise/de-l-importance-de-l-etude-de-marche-78103>

⁶⁸ Les quatre p de McCarthy (professeur de marketing américain) font partie d'un concept développé dans sa thèse de doctorat de 3ème cycle de l'université de Minnesota, définissant les forces de la stratégie commerciale à adopter par l'entreprise moderne

⁶⁹ Les cours de marketing bancaire master 2 (université de Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou)

✓ pouvoir d'achat des consommateurs cibles.⁷⁰

➤ **La distribution**

La stratégie de distribution vise à établir comment l'entreprise vend ses produits ou ses services au consommateur final. L'entreprise détermine les moyens pour acheminer les produits ou les services jusque chez le client, de manière à générer le maximum de ventes à des coûts maîtrisés, dans un objectif de rentabilité.⁷¹

➤ **La communication :**

La politique de communication recouvre toutes les actions d'une firme pour se faire connaître et apprécier elle-même en tant que ton entreprise et pour faire connaître et apprécier ces produits. Son objectif est de déplacer vers la droite la courbe de demande à l'entreprise en établissant des relations autres que l'équilibre prix-quantité entre la firme et ses clients.⁷²

➤ **Analyse technique :**

L'analyse technique est une manière d'étudier et d'anticiper les mouvements de cours des marchés financiers, en se basant sur l'historique des graphiques d'un actif. Seule l'identification de tendances graphiques est utilisée pour anticiper les prochains mouvements de marché. Elle repose sur l'idée que si un investisseur peut identifier des tendances de marché, celles-ci peuvent constituer une prédiction assez précise des futures trajectoires des cours.⁷³

➤ **Analyse des coûts**

L'Analyse Coûts/Avantages est une procédure qui permet d'évaluer l'utilité d'un projet en comparant ses coûts et ses avantages. Les résultats peuvent être exprimés de plusieurs façons, dont le taux de rendement interne, la valeur actuelle nette et le ratio coûts-avantages. Enfin l'analyse de tous éléments de viabilité, permet au banquier d'aboutir à la conclusion :

✓ Le projet n'est pas viable, il arrête son analyse sans passer à l'étude de la rentabilité.

✓ Le projet est viable, alors il passe à l'étude de la rentabilité.⁷⁴

⁷⁰ <https://www.thebusinessplanshop.com/fr/blog/marketing-mix-4p>

⁷¹ <https://blog.hubspot.fr/marketing/strategie-de-distribution>

⁷² Les cours de marketing bancaire master 2 (université de Mouloud Mammeri tizi ouzou)

⁷³ <https://www.ig.com/fr/glossaire-trading/analyse-technique-definition>

⁷⁴ « guide de l'analyse des coûts et avantages des grands projets » dans le cadre de politique régionale communautaire édition de 1997

2. Analyse de rentabilité de l'entreprise

Il est très important de déterminer la rentabilité potentielle d'une initiative. L'analyse de la rentabilité permet aux entreprises de décider si un projet vaut ou non la peine d'être réalisé (en termes de temps, d'efforts et de ressources allouées). Les entreprises s'appuient également sur l'analyse de la rentabilité pour donner la priorité à un projet par rapport à un autre lorsque plusieurs projets sollicitent les mêmes ressources au sein d'une entreprise cette analyse se fait en deux (02) phases (avant le financement et après le financement).⁷⁵

2.1. Etude avant financement :

C'est la rentabilité du projet, donc il y a lieu de cerner les exigences de chaque phase, la durée totale du projet et le flux financier attendus.

2.1.1. L'élaboration de l'échéance des investissements :

C'est un tableau qui permet la détermination des coûts d'investissement intermédiaires durant la vie du projet.

Tableau N°07 : exemple d'élaboration d'un échéancier d'investissement

Rubriques \ Années	1	2	3	4	Total
Frais de création de la société	100				100
Terrain	15000				15000
Construction	20000	15000	10000		45000
Equipement		7000	2500	3000	12500
Installation annexes			800	600	1400
Matériel roulant				7500	75000
Formation				450	450

⁷⁵ <https://www.wrike.com/fr/professional-service-guide/rentailité-du-projet/>

Besoin en fonds de roulement				1500	1500
Imprévus				1000	1000
Intérêts intercalaires				1300	1300
Total	35100	22000	13300	15350	85750

Source : Hamdi K, Analyse des projets et de leur financement, ESSALEM, Alger, 2000.

2.1.2. L'élaboration de l'échéance des amortissements :

C'est un tableau qui reprend les dotations aux amortissements annuelles de tout investissement et permet de dégager leur valeur résiduelle.⁷⁶

2.1.2.1. La valeur résiduelle des investissements

Une fois que l'amortissement est complètement amorti, il peut y avoir une certaine Valeur appelée valeur résiduelle. Cette valeur est égale à la différence entre les montants des Immobilisations et des montants déjà amortis. Cette valeur est revue à chaque fin de période.⁷⁷

VRI = valeur nette comptable – total des amortissements appliqués

2.1.3. La détermination de besoin en fonds de roulement et sa variation ⁷⁸

Le besoin en fonds de roulement (BFR) représente le montant qu'une entreprise doit financer afin de couvrir le besoin résultant des décalages des flux de trésorerie correspondant aux décaissements (dépenses) et aux encaissements (recettes) liés à son activité.

Détermination de BFR

Les charges à couvrir : matières premières + salaires (frais du personnels – charges patronales) + service liés à l'activité.

La période à couvrir : cycle de transformation + crédit accordé à la clientèle – crédit accordé par le fournisseur.

Montant du BFR= (charges à couvrir x nombre de mois à couvrir) / 12

⁷⁶ Melle AMEUR Imen et GHEDJGHOUJ Amel « le financement bancaire des PME en Algérie cas CPA de sétif » mémoire de fin d'étude promotion 2010/2019

⁷⁷ LAZARY, « Evaluation et financement de projets » distribution, el dar el Outhmania 2007

⁷⁸ [http ; //www.l-expert-comptable.com/a/37381-qu-est-ce-que-le-besoin-en-fonds-de-roulement-bfr.html](http://www.l-expert-comptable.com/a/37381-qu-est-ce-que-le-besoin-en-fonds-de-roulement-bfr.html)

2.1.4. Élaboration de TCR prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel est un tableau financier présenté en liste reflétant le niveau l'activité économique sur une durée appelée exercice comptable. Il synthétise l'ensemble des produits et des charges d'une entreprise pour se solder par un résultat positif (un bénéfice) ou négatif (une perte).⁷⁹

Le TCR permet de dégager les soldes intermédiaires de gestion prévisionnels SIG ; ainsi que la CAF.

$$\text{CAF} = \text{Résultat net} + \text{Les dotations aux amortissements.}$$

2.1.5. Le tableau de flux de trésorerie

Le tableau de flux de trésorerie, permet d'analyser la provenance du flux net de trésorerie d'une entreprise et sa variation d'une année à l'autre en mettant en lumière les opérations qui ont généré des ressources de trésorerie (les encaissements) et celles qui ont consommé de la trésorerie (les décaissements).⁸⁰

2.1.6. Les critères de rentabilité avant le financement

Avant de réaliser un investissement important, il est essentiel d'évaluer si celui-ci est sensé d'un point de vue économique. Parmi les nombreux critères de rentabilité, on peut souligner : Le délai de récupération (DR) ; la valeur nette (VAN) ; l'indice de profitabilité (IP); le taux de rentabilité interne (TRI)

Ces derniers sont déterminés à partir des données actualisées c'est-à-dire valeurs prévisionnelles affectées par facture d'actualisation de manière à les rendre comparable à la date de l'étude.

➤ La notion d'actualisation

L'actualisation est la méthode qui sert à ramener à une même base des flux financiers non directement comparables car se produisant à des dates différentes. Cela permet non seulement de les comparer mais également d'effectuer sur eux des opérations arithmétiques.

L'actualisation consiste à déterminer la valeur immédiate des flux futurs que généra le projet. Elle se fait sur la base d'un taux d'actualisation qui peut être défini comme étant le prix de renonciation à la qualité.⁸¹

$$\text{Taux d'actualisation} = \text{poids des capitaux propres} \times \text{RA} \% + \text{poids de l'emprunt} \times \text{TNE} \%$$

⁷⁹ <https://www.compta-facile..com/le-compte-de-resulat-previsionnel/>

⁸⁰ <https://www.compta-online.com/le-tableau-de-flux-de-tresorerie-synthese-ao3740>

⁸¹ <https://www.techno-science.net/definition/6245.html>

Sachant que : RA = La rémunération des actionnaires

TNE24 = Le taux net d'emprunt

➤ critères de rentabilité

• Le délai de récupération

Le Délai de récupération, mesure le temps nécessaire à la récupération du montant initial d'un Investissement en le comparant aux flux cumulés de Trésorerie. Il est déterminé en nombre d'année et des mois⁸²:

$$DR = \frac{\text{Le dernier flux négative} \times 12\text{mois}}{\sum \text{les 2 derniers flux } (-\text{et}+)}$$

• Le délai de récupération actualisé

Le délai de récupération actualisé est la période de temps qui s'écoule avant que la somme des flux monétaires actualisés devienne égale à l'investissement initial.

Pour son calcul, c'est le même que le DR, il faut juste actualiser les flux avant de les cumuler.⁸³

• La valeur actuelle nette

La valeur actuelle nette ou VAN désigne un flux de trésorerie actualisé qui représente l'enrichissement supplémentaire d'un investissement comparé à ce qui avait été exigé comme étant le minimum à réaliser pour les investisseurs. Ces flux comprennent notamment les flux d'exploitation, les flux d'investissement et les flux opérationnels. De son côté, l'actualisation permet de déterminer la valeur d'une somme d'argent à une date antérieure. La VAN est la différence entre la somme des flux

Nets actualisés d'exploitation sur toute la durée de vie de l'investissement et le capital Investi. Ce critère est calculé de la manière Suivante⁸⁴ :

$$Van = \frac{\sum -1 + \text{Flus d'exploitation}}{(1 + i)^n}$$

n : année

i : Taux d'intérêt (1+ i) n

⁸² <https://xn--apprendreconomie-jqb.com/critere-du-délais-de-recuperation/?amp=1>

⁸³ <https://xn--apprendreconomie-jqb.com/critere-du-délais-de-recuperation/?amp=1>

⁸⁴ <http://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/11988-valeur-actuelle-nette>

I : investissement initial

Interprétation de la VAN

Van>0	VAN=0	VAN<0
<p>Le projet à récupérer le montant de l'investissement, à payer le coût des ressources et a enrichi l'entreprise d'un montant égal à la VAN, il est donc rentable.</p>	<p>Les flux générés durant la période d'exploitation permettront juste de récupérer le montant de l'investissement sans enrichi l'entreprise. Il s'agit d'une « opération blanche »</p>	<p>Les flux générés durant la période d'exploitation ne permettent même pas de récupérer les capitaux engagés, projet non rentable à rejeter.</p>

- **L'indice de profitabilité (IP)**

L'indice de profitabilité permettra de savoir, pour chaque dinar dépensé dans l'investissement la valeur qui sera créé.

Il sera supérieur à 1 si la VAN est positive et inversement.⁸⁵

$$IP = 1 + (VAN / \text{investissement actualisé})$$

- **Le taux de rentabilité interne (TRI)**

Le taux de rentabilité interne, est un indicateur financier qui permet d'évaluer la pertinence d'un projet d'investissement. C'est le taux de rentabilité minimum que doit avoir un projet d'investissement, pour qu'il ait une équivalence entre son coût initial et ses flux de trésorerie future, autrement dit, c'est le taux pour lequel la VAN est nulle.⁸⁶

$$TRI = Ta1 + 2 \times \frac{VAN1}{\Sigma VAN1 + VAN2}$$

⁸⁵ <https://www.l-expert-comptable.com/a/6263-profitabilite-definition-comment-calculer-un-taux-de-profitabilite.html>

⁸⁶ <https://www.compta-online.com/le-taux-de-rentabilite-interne-un-criter-performant-pour-verifier-la-pertinence-un-investissement-ao3118>

2.2 Etudes après financement

L'analyse des flux après financement a pour objectif la détermination de la Rentabilité des capitaux engagés dans l'investissement (les capitaux propres + les fonds empruntés) afin de mettre en place le crédit suivant les conditions appropriées. En complément de la spécificité de l'analyse avant financement, dans cette phase d'étude, on intègre aux éléments avant financement, le plan de financement, l'échéance de remboursement, les frais financiers, les intérêts intercalaires (ainsi que leur amortissement), le remboursement de l'emprunt ainsi que les dividendes.

- **L'établissement de l'échéancier d'investissement** : il est similaire à celui d'avant financement à la différence qu'il intègre les intérêts intercalaires⁸ comme rubrique d'investissement.
- **L'élaboration de l'échéancier d'amortissement** : c'est le même procédé que celui d'avant financement mais il faut intégrer l'amortissement des intérêts intercalaires.
- **L'élaboration de l'échéancier de remboursement de l'emprunt** : il répond les modalités de remboursement à établir selon conditions de crédit proposé.
- **Elaboration du TCR** : C'est le même TCR présenté déjà dans l'analyse avant financement mais avec l'intégration des frais financiers et de l'amortissement des intérêts intercalaires.
- **Le plan de mobilisation** : c'est un tableau qui fait apparaître les différentes dépenses d'investissement (l'investissement initial, la variation du BFR ainsi que les intérêts intercalaires). Il permet la répartition des dépenses d'investissement dans le temps.
- **Le plan de financement** : le plan de financement appelé aussi le tableau emploi/ressources après financement permet de déterminer les flux de trésorerie après financement avec les nouvelles conditions :
 - Détermination de la nouvelle CAF et intégration des capitaux propres et des emprunts pour les ressources.
 - Intégration des intérêts intercalaires, remboursement des emprunts et les dividendes, éventuellement pour les emplois.

Remarque : la trésorerie des années de réalisation doit être nulle, et la trésorerie cumulée ne doit en aucun cas être négative. Pour remédier à une trésorerie négative, il faut revoir dans l'ordre les conditions de crédit comme suite :

- Revoir à la hausse la période différé ou la durée de remboursement.

- Revoir à la hausse le différé et la durée de remboursement.
- Revoir la structure de financement (répartition apport/emprunt) ou le cas échéant.
- Revoir le taux d'intérêt.⁸⁷

2.2.1. Analyse de la rentabilité des capitaux :

Après détermination des conditions de crédit, jugées les plus adéquates, le banquier procède à l'analyse des flux nets de trésorerie après financement afin de déterminer la rentabilité des fonds propres ainsi que la rentabilité de l'emprunt.

2.2.1.1 Etude de la rentabilité des fonds propres :

Cette étude se base sur l'analyse des flux de trésorerie des actionnaires. Elle est menée en faisant usage des mêmes critères ayant permis d'apprécier la rentabilité intrinsèque du projet. Mais avant tout, le banquier est tenu de déterminer la trésorerie de l'actionnaire qui servira de base au calcul des critères de rentabilité. Celle-ci se calcule comme suit :

$$Ta = \text{Apports} + \text{Trésorerie annuelle} + \text{Dividendes}$$

Le délai de récupération des fonds propres (DRFR):

Calculé de la même manière que le DRA, le DRFP représente le nombre d'années et de mois nécessaires aux encaissements des actionnaires (Dividendes + Trésorerie annuelle) pour récupérer les fonds propres investis dans le projet.

❖ La valeur actuelle nette des fonds propres (VANFP):

Ce critère permet d'indiquer si le projet est rentable pour le promoteur ou pas dans la mesure où il détermine le gain net fait par les actionnaires à la fin de la durée de vie du projet, tout en tenant compte du coût de l'argent.

❖ Le taux de rentabilité des fonds propres (TRFP):

Il correspond au taux d'actualisation qui annule la VANFP (« i » tel que VANFP = 0).

2.2.1.2 Analyse de la rentabilité de l'emprunt :

« L'emprunt peut être considéré comme étant un projet à part entière ». A ce titre, l'emprunt peut avoir une rentabilité pour l'entreprise et pour l'apprécier, deux critères sont utilisés : La valeur actuelle nette de l'emprunt et le taux de rentabilité interne de l'emprunt.

⁸⁷ Melle AMEUR Imen et GHEDJGHOUDJ Amel « le financement bancaire des PME en Algérie cas CPA de sétif » mémoire de fin d'étude promotion 2010/2019

Un projet d'investissement consiste en une dépense actuelle (Investissement) dont le but de générer des recettes futures (les CAF). A l'inverse, le projet d'emprunt se caractérise pour l'entreprise par une recette actuelle, qui est le montant de l'emprunt, et des dépenses futures (le remboursement de la banque prêteuse).

❖ **La valeur actuelle nette de l'emprunt (VANE) :**

Selon la formule suivante : $VANFP = VAN + VANE$, nous pouvons dire que le gain final de l'entreprise (VANFP) est donc constitué du gain procuré par le projet (VAN) ainsi que de celui procuré par l'emprunt (VANE).

❖ **Le taux de rentabilité interne du projet (TRIE) :**

Il s'agit du taux net d'emprunt TNE qui est le taux d'actualisation qui annule la VANE. Il est calculé de la manière suivante : **TRIE = taux d'emprunt brut (1- taux IBS)**

○ **Relation TRI, TRFP et TRIE :**

L'étude de cette relation nous permettra de connaître l'impact de l'endettement sur la rentabilité du projet.

- Il Ya effet de massue (crédit contraignant) lorsque le :

$TRIE > TRI$ □ Ainsi : $VANFP < VAN$ et $TRFP < TRI$

- Si l'emprunt est indispensable, l'emprunteur doit s'assurer que la VANFP est positive ;
- Si l'emprunt n'est pas indispensable, il serait préférable pour l'investisseur de ne pas emprunter (La VANFP doit être positive).

- Il y a effet de levier (crédit avantageux) lorsque :

$TRIE < TRI$ □ Et donc : $TRFP > TRI$

- Dans ce cas, le promoteur a intérêt à emprunter afin de maximiser sa rentabilité financière.⁸⁸

⁸⁸ Melle CHIBAH manel « le financement bancaire des PME/PMI » mémoire de fin d'étude 21^{eme} promotion mars 2018 (ESB)

Section 04 : Le risque de crédit et les moyens de prévention

Introduction :

Depuis son existence il est insérant au métier de banquier d'assumer un certain degrés de risque quant aux prêtés accordés a ses client , ces risques se manifestent selon le comité de bale en 2 catégories bien distinctes , le risque de marché , le risque opérationnel et le risque de crédit « mettre la citation »

Il est donc vital pour une banque d'assurer le service proposé à ses clients tout en prévenant un maximum le risque qui découlerait d'un évènement imprévisible que subirait le bénéficiaire d'un crédit, on ^peut citer à titre d'exemple la crise des Subprimes de 2008 ou la majorité des bénéficière de crédits pour l'immobilier américain se sont retrouvé en défaut de paiement un phénomène ayant poussé les états unis d'Amérique, ensuite le monde entier dans une crise majeur

Il est bien sur admis qu'on peut se prévenir un maximum du risque de crédit et cela par l'analyse et l'appréciation des risques auquel on s'expose afin de se préparer au mieux à toute éventualité impliquant le non-paiement de ce dit crédit

1. Le risque de crédit

1.1. Définition

Le risque de crédit est assimilable aux pertes potentielles qu'une banque endosse dès qu'elle se prononce favorablement pour accompagner son client financièrement , et que ce dit client se trouve dans l'incapacité pour une raison ou une autre d'honorer ses engagement envers la banque en terme de remboursement du crédit principal ou des intérêts dues à la banque en contrepartie de cette avance financière.

Le risque de crédit est de manière générale, le risque encouru par le créancier de perdre tout ou une partie de sa créance en raison de la défaillance, ou défaut de son débiteur⁸⁹ .

1.2. Typologie du risque de crédit :

Les banques fondent leurs activités autour de plusieurs secteurs et domaines d'activité de ce fait les risques liés au crédit sont multidimensionnels et les sources de ces risques sont nombreuses et variés, on peut citer :

⁸⁹ Alain Verboomen et Louis de Bel : Bale II et le risque de crédit, « les règles actuelle et leur évolution sous bale III, » p38.

1.3. Le risque de contrepartie

Qui est pour une banque ou une entreprise qu'une contrepartie (partie d'une transaction sur le marché de gré à gré) n'honore pas ses obligations envers elles. C'est le risque de défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement détient une créance ou un engagement de hors bilan assimilable.

Il comprend en général :

- ✓ Les crédits octroyés
- ✓ Les titres détenus
- ✓ Les engagements hors bilan
- **Le risque de liquidité**

Le risque de liquidité ou risque de non-paiement se produit lorsque le débiteur se trouve dans une situation d'il liquidité temporaire ou conjoncturelle. Ce risque qui est lié à l'activité de l'entreprise peut facilement déboucher sur un dépôt de bilan.

- **Le risque opérationnel**

Ce risque est lié aux défaillances dans le fonctionnement de l'établissement de crédit, des faits attribuables aux agents ou encore à des événements exogènes.

- **Le risque sectoriel**

Le risque sectoriel est lié à une exposition excessive dans le même secteur d'activité, comme ce fut le cas avec la crise immobilière des années 1990.

- **Le risque politique**

Le risque politique est le produit de changements dans la législation ou dans la réglementation qui peuvent avoir des conséquences sur le taux de rendement attendu des investisseurs.

- **Le risque financier**

Ce type de risque est souvent lié aux crises financières macroéconomiques, comme une dévaluation ou encore la révision du taux par la banque centrale.

➤ **Le risque de dégradation de la qualité de crédit**

La baisse de notation d'une émission obligataire découlant de la dégradation de la qualité de crédit de l'émetteur aura pour conséquence la baisse du prix de l'obligation.⁹⁰

2. Les Moyens De Prévention Contre Le Risque De Credit

au vu des conséquences potentiellement désastreuses liés aux risques de crédit encouru par la banque lors de la pratique de ses activités , elles sont naturellement tenu à se plier à certaines règles et contraintes afin de prévenir l'impact du risque de crédit sur la banque ,

2.1. le respect des règles prudentielles :

Les règles prudentielle encadrent la bonne conduite des banque afin d'empêcher que ces dernières fassent faillite. Cette réglementation impose de détenir un certain nombre de fonds propres. En effet, des fonds propres insuffisants peuvent mener à un manque de liquidités, pourtant indispensable pour assurer les services bancaires.⁹¹

« Fixe un certain nombre de contraintes aux banques et établissements financiers dans le but d'assurer leur solvabilité et leur liquidité ; ces règles devraient permettre de mieux connaitre et gérer les risques qu'ils assument »⁹²

Les règles prudentielles les plus significatives sont :

- ✓ Ratio de couverture des risques ou de solvabilité.
- ✓ Ratio de division des risques.

2.1.1. Le ratio de solvabilité

Le ratio de solvabilité ou ratio COOK est un indicateur exprimé en pourcentage et présente la faculté d'une entreprise à rembourser ses dettes.

Il s'agit également d'un terme souvent employé dans le secteur bancaire. Dans ce cas, le ratio de solvabilité intervient dans le cadre de l'application des réglementations édictées par la BRI ou la Banque des Règlements Internationaux.

En d'autres termes, le ratio de solvabilité de l'entreprise se présente comme un indicateur de la santé financière de cette dernière.

Ce dernier met en rapport le montant des fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques crédits qu'ils encourent, il doit être à un minimum de 8%.⁹³

⁹⁰ https://www.memoireonline.com/01/09/1874/m_la-gestion-du-risque-de-credit-un-enjeu-majeur---pour-les-banques4.html

⁹¹ <https://www.schoolmouv.fr/definitions/reglementation-prudentielle/definition>

⁹² Amouche Rachid ; régulation, risque et contrôle bancaire ; Ed bibliopolis, 2004, p84

$$\text{Ratio cook} = \frac{\text{montant des fonds propres net}}{\text{montant des risque encourus pondérés}} \times 100 > 8\%$$

L'article 09 et 11 de l'instruction⁹⁴ 74-94 du 29/11/1994 fixant les règles prudentielles de gestion des Banques et Etablissement Financiers.

Nous tenons à signaler qu'en 2006, les banques et les établissements financiers adopté, au niveau mondial, un nouveau ratio de solvabilité baptisé Mc Donough* selon les recommandations de (Bale 2)

2.1.2. Le ratio de division de risque

Le ratio de division de risque permet de situer le niveau d'engagements pris avec un bénéficiaire et ceux pris avec un groupe de bénéficiaires ayant dépassé un seuil maximum afin d'éviter toute concentration des risques sur un même client ou un groupe de clients. Le ratio de division de risque se décompose en deux rapports :

- ✓ Un rapport entre l'ensemble des risques encourus avec un même bénéficiaire et le montant des fonds propres de la banque.
- ✓ Les risques encourus sur un même bénéficiaire ne peuvent excéder 25% des fonds propres nets.⁹⁵

2.2. Le recueil des garanties

Toutefois, en accordant un tel crédit, les banques veillent, bien évidemment, à se prémunir contre les risques d'insolvabilités de leurs débiteurs. Pour se faire, elles demandent des garanties aux clients voulant obtenir un crédit. Ces dernières sont appelées « *garanties conventionnelles* » puisqu'elles sont données par des actes écrits. Ces garanties conventionnelles se divisent en deux catégories que sont les garanties personnelles et les garanties réelles.

« On entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire ».⁹⁶

⁹³ <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com/thematique/comptabilite-1098/fichepratique/pourquoi-comment-calculer-ratios-solvabilite-361619.htm>

⁹⁴ Réglementation banque d'Algérie N°90/01 du 04/07/1990 relatif au capital minimum des banques et établissements financiers.

⁹⁵ <https://www.memoireonline.com/04/12/5648/m-traitement-d-un-dossier-de-credit-d-exploitation-cas-banque-exterieure-d-algerie17.html>

⁹⁶ F.Lobez, banque et marché du crédit, PUF, paris-1997, p5

La banque doit constituer des garanties pour se prémunir contre les risques du crédit. On distingue deux (02) sortes de garanties :

2.2.1. Les garanties réelles

Les garanties réelles du crédit peuvent être définies comme étant un acte par lequel une personne (physique ou morale) transfère à son créancier un bien déterminé en garantie de sa créance ; c'est, en effet, un acte qui consiste dans l'affectation d'un bien en garantie d'une dette. C'est une sûreté qui porte sur un ou plusieurs biens déterminés, meubles ou immeubles, appartenant au débiteur ou à un tiers et consistant à conférer au créancier, sur ce bien, un droit réel. Les sûretés réelles reposent donc sur une même technique qui est l'affectation d'un ou plusieurs biens en garantie d'une dette, par la reconnaissance d'un droit réel au créancier.

Il existe différents types de sûretés réelles que sont :

- ▶ **Le gage** qui peut être défini comme étant la convention par laquelle le constituant accorde à un créancier le droit de se faire payer par préférence à ses autres créanciers sur un bien mobilier ou un ensemble de biens mobiliers corporels, présents ou futurs ;
- ▶ **Le nantissement** qui consiste en l'affectation en garantie d'une obligation, d'un bien meuble incorporel ou d'un ensemble de biens meubles incorporels, présent ou futur ;
- ▶ **Le gage immobilier** est une hypothèque avec dépossession ; c'est une variété d'hypothèque qui réside dans la dépossession du constituant. Le bénéficiaire dispose non seulement d'un droit de préférence et d'un droit de suite mais également de la faculté d'user et jouir de l'immeuble le temps de l'exécution de l'obligation garantie,
- ▶ **L'hypothèque** qui est une sûreté immobilière sans dépossession du constituant, en vertu de laquelle le créancier hypothécaire dispose de la faculté, en cas de défaillance de son débiteur, soit de faire vendre l'immeuble grevé en quelques mains qu'il se trouve pour être payé en priorité sur le prix, soit de devenir le propriétaire de l'immeuble,
- ▶ **Le privilège** qui est un droit de préférence que la loi accorde sur les biens du débiteur à raison de la cause de la créance. En effet, la créance privilégiée est préférée à toutes autres créances, même hypothécaire,⁹⁷

2.2.2. Les garanties personnelles

Une garantie personnelle désigne l'engagement pris par une personne à payer, grâce à son patrimoine personnel, une créance qu'un emprunteur ne parviendrait pas à rembourser. En d'autres

⁹⁷ <https://www.village-justice.com/article/les-garanties-reelles-credit-droit-marocain,37857.html>

termes, il s'agit de l'engagement pour une personne à rembourser un créancier en cas de défaut de paiement de l'emprunteur.⁹⁸

- **Le cautionnement** : est une **convention unilatérale** par laquelle une personne, la caution, s'engage à payer la dette d'une autre personne, le débiteur principal, à son créancier. Ce créancier doit bien entendu donner son accord à la caution pour que le cautionnement soit valide, l'accord des parties étant un élément essentiel de l'existence de tout contrat.
- **Cautionnement simple** : C'est le cautionnement par lequel la caution n'a pas solidaires dans son engagement (ne peut être poursuivie que dans la limite de leur part proportionnelle dans l'obligation cautionnée). La caution simple bénéficie de deux allègements qui sont le bénéfice de discussion⁹⁹ et le bénéfice de division¹⁰⁰
- **La caution solidaire** : est un document par lequel une personne s'engage à payer le loyer à la place du locataire, au cas où celui-ci ne l'aurait pas réglé. C'est donc un engagement lourd. Pour le formaliser, il y a un document à remplir, distinct, mais indissociable du contrat de location.¹⁰¹
- **L'aval** : est un mot qui vient probablement de l'expression "à valoir". Il désigne un engagement personnel donné par un tiers au profit d'un des signataires d'un effet de commerce à concurrence d'un montant qui est habituellement de la totalité de la somme due.¹⁰²
- **L'assurance** : elle garantit la prise en charge de tout ou partie des échéances de remboursement ou du capital restant dû d'un crédit en cas de survenance de certains événements.¹⁰³

⁹⁸ <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199227-garantie-prsonnele>

⁹⁹ La caution s'engage à payer les dettes après que le créancier ait d'abord poursuivi le débiteur principal et tenté de récupérer les sommes dues auprès de ce dernier

¹⁰⁰ En cas d'existence d'une pluralité de cautions, la caution exige du créancier de poursuivre les autres garants et subdiviser le montant de la dette entre les cautions

¹⁰¹ <https://www.pap.fr/bailleur/contrat-location/la-caution-solidaire/a19911>

¹⁰² <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/aval.php>

¹⁰³ <https://www.abe-infoservice.fr/assurance/assurance-emprunteur>

Conclusion du chapitre :

Au cours de ce chapitre nous avons présenté les différentes étapes et méthodes qui devraient conduire le banquier à prendre la bonne décision quant à l'octroi d'un crédit. Nous avons également mis le point sur le risque qui constitue le cœur des métiers de la banque et qui est un élément inséparable de son activité. A cet effet, la prévention contre le risque de crédit est d'une importance capitale à la survie des banques.

Chapitre IV :

Etude de cas

Introduction

Afin de mettre en valeur les éléments développés dans le précédent chapitre, une illustration de cas pratiques est plus que nécessaire. Pour cela, nous avons eu l'occasion d'étudier quelques dossiers de crédits déjà traités au niveau du centre d'affaire BNP Paribas ED de Tizi Ouzou et nous avons sélectionné les deux cas de demandes de crédits qui nous permettront de mettre en application un maximum de notions. Le premier cas concernera une demande de crédit d'investissement et le deuxième une demande de crédit d'exploitation. Nous tenterons au long de ce chapitre de mettre en évidence les différentes étapes de traitement d'un dossier de crédit.

Ce chapitre sera organisé en trois sections :

- ✓ La première section portera sur la présentation de la banque BNP Paribas EL DJAZAIR
- ✓ Dans la deuxième nous étudierons une demande de crédit d'investissement
- ✓ La troisième section concernera l'étude d'une demande de crédit d'exploitation

Pour des raisons de secret professionnel, nous avons modifié les dénominations des clients ainsi que toute information susceptible de les identifier.

Section 01 : Présentation de La Structure d'accueil

1. Présentation Du Groupe Bnp Paribas

Fondé le 23 Mai 2000 à la suite d'une fusion réussie entre deux grands groupes qui composent son nom : la banque nationale de paris (BNP) et la banque de paris et des pays bas (Paribas), la banque BNP PARIBAS est à présent un leader européen des services bancaires et financiers et fait partie des banques les plus puissantes du monde avec un produit net bancaire de 43 161 millions d'euros à la fin de l'année 2017 et avec une présence significative et en croissance aux Etats-Unis et des positions fortes en Asie.

Le groupe BNP PARIBAS dispose de l'un des plus grands réseaux internationaux au monde, fort de sa présence dans plus de 74 pays, et compte près de 192 092 collaborateurs, dont plus de 140 000 en Europe.

Les activités de la BNP Paribas sont regroupées au sein de deux grands pôles :

Retail Banking & Services : Regroupe les réseaux des banques de détail et les services financiers spécialisés du groupe, en France et à l'international. En 2016, Ce pôle a réalisé 73% des revenus de la BNP Paribas. Il est présent dans plus de 60 pays et emploie près de 148 000 collaborateurs dans le monde. Son activité de Banque de Détail se retrouve principalement en France (BDDF), en Italie (BNL), en Belgique (BNP Paribas Fortis) et au Luxembourg (BGL BNP Paribas). Parmi les pays hors zone euro où la banque de détail est bien implantée, nous pouvant citer, notamment, les Etats-Unis avec la filiale Banc West qui détient une part de marché locale de 44% en termes de dépôts bancaires, ainsi que la Chine, l'Europe de l'Est et enfin l'Afrique du Nord.

Corporate & Institutional Banking (CIB): Présente dans près de 57 pays avec près de 30 000 collaborateurs, elle offre des solutions financières de premier plan destinées aux clients dans les domaines des marchés de capitaux, des services de titres, des financements, de la gestion de trésorerie et du conseil financier. En 2016, 27% des revenus de BNP Paribas ont été réalisés par BNP Paribas CIB.

Le Groupe accompagne l'ensemble de ses clients, que ce soient des particuliers, associations, entrepreneurs, PME ou des grandes entreprises, pour les aider à réaliser leurs projets en leur proposant des services de financement, d'investissement, d'épargne et de protection. Avec son slogan « La banque d'un monde qui change », BNP Paribas exprime sa

volonté de proposer des solutions adaptées à la clientèle et aux nouveaux modes de consommation.

2. Présentation De La Bnp Paribas El Djazair

L'Algérie fait également partie des pays dans lesquels le groupe BNP Paribas a développé ses activités. Depuis l'année 2002, ce groupe s'est installé en Algérie via sa filiale BNP PARIBAS EL DJAZAIR (BNPPED).

La BNP Paribas EL Djazair est une société par action SPA. Cette filiale à 100 % du groupe BNP Paribas est l'une des toutes premières banques privées installées sur le territoire algérien,

Avec des fonds propres de 26 milliards de Dinars Algériens au 30 Juin 2017¹⁰⁴. Sa première vocation étant d'être une banque universelle qui offre des services de qualité supérieure à tout type de clientèle : les Particuliers, les Professionnels et les Entreprises.

Forte de ces succès, BNP Paribas El Djazair a agrandi son réseau avec l'ouverture de plus de 70 agences, couvrant l'ensemble du pays, et ayant une base très solide à Alger et aux alentours. Elle couvre ainsi progressivement le territoire national, exprimant son ambition à devenir un acteur bancaire majeur, au service du développement économique de l'Algérie. La banque compte à ce jour près de 1 500 collaborateurs.

Depuis 2016, BNP Paribas El Djazair bénéficie d'un siège social aux normes de Haute Qualité Environnementale, unique en Afrique, situé dans la zone d'Affaires d'Alger¹⁰⁵

➤ Les activités de la BNP Paribas El Djazair :

La banque dispose d'une expertise reconnue, lui permettant d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes. Elle développe des produits spécifiques aux particuliers ainsi qu'aux professionnels. Elle accompagne également les grandes entreprises algériennes et les PME-PMI dans leurs opérations que ce soit pour le financement du cycle d'exploitation ou le financement des investissements à travers une multitude de crédits tels que les crédits de fonctionnement, crédits d'investissement, cautions de marché, cautions en douane en plus d'une gamme de produits et de services capables de sécuriser, garantir et financer l'activité des clients à l'international, tant à l'import qu'à l'export.

¹⁰⁴ www.bnpparibas.dz/nous-connaitre/bnp-el-djazair. Consulté le 15/06/2022

¹⁰⁵ www.bnpparibas.dz/actualite. Consulté le 15/06/2022

La banque bénéficie d'un solide partenariat avec Cetelem, filiale du groupe BNP PARIBAS, dans le domaine des crédits à la consommation. Sa filiale Cardif, dont l'activité est liée au secteur des assurances a, quant à elle, débuté son activité dès 2006. Enfin, l'activité Leasing a récemment rejoint les différents métiers présents au sein de la BNP Paribas El Djazair. (L'organigramme de La banque est jointe en Annexe).

➤ **La prise de décision d'octroi de crédit au niveau de la BNP Paribas El Djazair :**

- Comme nous l'avons cité précédemment dans la partie théorique, à chaque demande de crédit, le chargé d'affaires entreprise et son appui commercial sont tenus d'effectuer le montage

Et l'étude du dossier de crédit.

- Ils sont tenus également d'établir la proposition de crédit dans laquelle est précisé l'objet de la demande de crédit, les engagements demandés tout en justifiant leur nécessité pour la satisfaction des besoins du client, ainsi que la mise en place d'un KYC « *Know your Customer* »,

C'est-à-dire « Connaître son client ». Celui-ci est un descriptif de la société. Il contient un ensemble d'informations susceptibles d'identifier le client afin de s'assurer de ses compétences, de sa conformité, de son honnêteté et de sa loyauté dans le but, non seulement d'entretenir une bonne relation avec ce dernier, basée sur la confiance qui est l'un des supports du crédit, mais aussi, afin de prévenir la fraude financière, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Le KYC constitue l'un des outils de contrôle interne de la BNP Paribas El Djazair et doit être révisé périodiquement, les éléments relatifs à l'identification du client doivent être actualisés à chaque renouvellement ou mise en place d'un dossier de crédit.

Par la suite, le dossier de crédit ainsi que la proposition de crédit seront soumis au directeur du centre d'affaire pour vérifier la cohérence des informations et des lignes demandées et pour donner son avis sur l'octroi du crédit.

Après ceci, le dossier de crédit et la proposition sont envoyés au circuit de validation : Valideurs métiers¹⁰⁶ et valideurs risque¹⁰⁷. Le dossier doit obligatoirement être étudié et validé par ces deux derniers pour l'octroi du crédit, c'est ce qu'on appelle la politique du double

¹⁰⁶ Les directeur de centre d'affaire –le responsable adjoint-le responsable réseau – le directeur général (classés par degré croissant du niveau de pouvoir).

¹⁰⁷ Le sénior crédit officor SCO – le directeur des risques (classées par degré croissant du niveau de pouvoir).

regard. Personne ne doit valider seul le dossier. Pour cela, le dossier de crédit sera transmis aux hiérarchies dont relève le pouvoir de délégation de crédit. Celui-ci est un pouvoir de décision donné par le directeur général aux directeurs de structures, autorisant ces derniers à prendre la décision d'octroi de crédits, et ce, dans la limite des pouvoirs qui lui sont attribués de Paris. Le pouvoir de décision de chacun d'eux est fixé selon la grille des pouvoirs, qui reprend principalement les montants des crédits et le rating du client¹⁰⁸.

3. Présentation De L'agence Corporate Tizi-Ouzou

L'agence de Tizi-Ouzou a démarré son activité au mois de Février 2008, elle est la première et la seule agence ouverte à la Wilaya de Tizi Ouzou. C'est une agence « corporate » qui prend en charge les services bancaires de toutes les catégories de clientèle (Particuliers, Professionnels et Entreprises), et ce, grâce aux structures d'accueil et de traitement qu'elle met à leurs dispositions.

L'activité de l'agence de Tizi Ouzou est dynamique en raison de l'existence de nombreuses zones industrielles et d'un nombre important de PME dont les demandes de produits bancaires sont très importantes.

L'agence est rattachée au centre d'affaire Alger Est et son organisation est répartie en deux pôles :

- Pôle Corporate piloté par un responsable commercial et un directeur de centre d'affaire.
- Pole Retail piloté par un directeur d'agence.

¹⁰⁸ Le rating d'un client est une notation qui détermine la probabilité de défaut d'une entreprise en fonction de plusieurs éléments tels que des éléments financiers. Cette notation, au niveau de BNP va de 1 jusqu'à 12 sans oublier d'autres paramètres qui interviennent dans le rating des sociétés tel que le rating pays.

Section 02 : Etude d'une demande de crédit d'investissement

1. objet de la demande

La présente demande porte sur le renouvellement des lignes et mise en place d'une nouvelle enveloppe leasing pour l'acquisition de deux Rétro-chargeurs. Cette demande a été introduite par la société « DINOR » qui active dans le secteur de travaux publique et bâtiments.

Le crédit sollicité par la relation est un Leasing d'une durée de 36 mois d'un montant de 33 MDA avec un PLM de 20 % pour l'acquisition de ces deux rétro-chargeur.

Les cash-flows 2020 de 257 MDA permettent le remboursement des DLMT actuelles de 75,6MDA ainsi que la nouvelle enveloppe de 33 MDA en seulement 07 mois.

2. présentation de l'entreprise

DINOR est une filiale créée en 1999 par Mr X... (Gérant). Cette dernière active dans le secteur des travaux public et bâtiments et est actuellement dotée d'un capital social de 255 MDA réparti à parts égales entre les 5 associés (51 MDA chacun). Augmentation faite en mars 2021 à travers la réintégration des résultats antérieurs.

La société active dans la réalisation de travaux publique notamment :

- ✓ la réalisation des grands travaux routiers (routes de wilayas / routes nationales / autoroutes)
- ✓ la rénovation des routes
- ✓ réalisation des logements

En plus de l'augmentation du CS, l'entreprise a intégré de nouvelles activités à savoir :

- ✓ Travaux d'électricités, travaux de gaz et travaux d'étanchéité des bâtiments et de plomberie.
- ✓ Le siège sociale de la société est situé à FRIKAT sur une superficie de plus de 460 m² elle dispose d'un terrain de plus de 30 000 m² a BEJAIA qui abrite la centrale à bitume. Elle possède aussi un logement de 73 M3 qui sert de bureau.
- ✓ La société détient également une flotte de transport (plus de 30 camions) pour les approvisionnements et les livraisons en bitumes et agrégats.
- ✓ L'entreprise emploie environ 157 personnes.

L'encadrement est assuré par une équipe professionnelle qui gère les directions suivantes :

- ✓ Direction des travaux (assurée par Mr x ingénieure en génie civil)
- ✓ Direction des études (assurée par Mr x architecte)
- ✓ Direction des matériels (assurée par Mr x ingénieure en génie mécanique)
- ✓ Direction des finances (assurée par Mr x licencié en science de gestion)

Le portefeuille client de l'entreprise est essentiellement composé de partenaires Etatiques.

3. Analyse financière

Cette analyse est faite sur base des états financiers 2019/2020 fournis par la banque voir annexe N°09

Bilan Financier 2019/2020

La société a pu maintenir le même niveau d'activité qu'en 2020 en réalisant un chiffre d'affaire de 1340 MDA VS 1301 MDA en 2019 (+ 3%) expliquée par les niveaux marchés attribués en faveur de notre client .

Ce volume d'activité a permis une évolution positive des indicateurs de rentabilités, notamment :

-La marge commercial de 64 % du CA VS 33 % en 2019, soit une augmentation de 31 point en raison de la baisse des prix des matières premières d'une part et la bonne négociation de la sous-traitance

L'EBE et le RN suivent la même tendance haussière malgré la hausse des diverses charges, et s'affichent comme suit:

- EBE/CA de 18% vs 14%

- RN/CA de 14% vs 8,3%

La structure financière est équilibrée avec un FR positif de 113 MDA/ Un BFR de -57 MDA, permettant ainsi de dégager une TR positive de 171 MDA.

Les créances client 2020 sont en évolution (374 MDA vs 27,7 MDA en 2019) en raison de la facturation de fin d'année 2020. Toutefois ; les délais fournisseurs permettent de prendre en charge ce besoin.

Belle capitalisation avec un ratio FP/ Total bilan de 50% grâce au maintien des résultats antérieurs.

L'endettement de la société est maîtrisé. Les DLMT ne représentent que 13% des FP 2020 et 32% de l'EBE.

La capacité d'autofinancement est positive de 191 MDA et permet de faire face à l'ensemble des DLMT, y compris la nouvelle enveloppe demandé en moins de 7 mois.

SC au 30/11/2021 :

A noter que les chiffres communiqués à cette période représentent les chiffres repris sur une Situation comptable à Novembre 2021.

L'entreprise a enregistré un niveau d'activité en amélioration exprimé par une hausse du chiffre d'affaire en passant de 1340 MDA à 1357 MDA rien qu'au 30/11/2021.

Les indices de rentabilité enregistrent une parfaite amélioration notamment :

- MC/CA : 66% en 2021 vs 64 % en 2020, Grâce à une baisse des prix d'achat à cette période
- EBE/CA : 47% en 2021 vs 18% en 2020 ; suivant la tendance haussière et une meilleure maîtrise des charges d'Exploitation.
- RN/CA : 37% en 2021 vs 10 % en 2020

Nous constatons une nette amélioration de la capitalisation. Les fonds propre représentent 75% du TB en 2021 VS 50% du TB en 2020, grâce à :

- Une augmentation du CS passant de 200 à 255 MDA à travers l'incorporation des bénéfices antérieurs.
- Réalisation d'un RN appréciable de 465 MDA.

La relation dégage une capacité d'autofinancement positive de 534 MDA, en effet l'entreprise est en mesure d'honorer l'ensemble des DLMT y compris le nouveau leasing de 33 MDA en moins de 2 mois.

4. relations bancaires

La SARL « Dinor » est un client de la BNP depuis juin 2014, cette société est également domiciliée au niveau de deux autre banque, à savoir : la BDL et La CNEP

BDL :

Au niveau de cette banque la société bénéficie d'une ligne globale ASF/découvert/caution d'un total de 150 MDA.

CNEP banque :

Reliquat CMT de 13 MDA

Encours leasing 12 MDA

Reliquat CMT 37MDA

5. Analyse des risques :

Nous sommes conscientes que le client active dans le secteur du Bâtiments et travaux publics, avec lequel les banques qui les financent devraient être plus prudentes en raison des retards d'encaissement. Toutefois le client active principalement avec l'AADL avec lequel nous constatons que l'encaissement relatifs à ses projets se font régulièrement (relevée BDL + BNP justifiant l'encaissement).

6. Décision finale

En tenant compte des résultats de l'étude que nous avons menée et suite aux éléments positifs émanant de cette dernière, notamment ceux relatifs à la structure financière de l'entreprise et aux résultats réalisés, et compte tenue de la nature des crédit sollicités, nous sommes d'avis favorable pour le renouvellement des lignes et mise en place d'une nouvelle enveloppe leasing

Section 03 : Étude d'une demande de crédit d'exploitation

1. Objet de la demande

La présente étude de cas porte sur le renouvellement quasi à l'identique des lignes de crédit d'exploitation de la société YOURI, avec une légère baisse de la ligne globale Trade.

Le montant globale des concours sollicités s'élevé à 906 MDA, réparti comme suit :

- **Globale trade : 821 MDA**

S/L – crédit documentaire : 821 MDA

S/L – ligne de refinancement : 821 MDA

S/L – ligne de préfinancement : 500 MDA

S/L – ligne d'avances sur achat locaux : 300 MDA

- **Découvert : 85 MDA**

Pour rappel :

RIYOU est une affaire dotée d'un CS de 1500 MDA activant dans l'importation et la revente en l'état de produits sidérurgique et métallique, ainsi que la production des différentes formes de tubes métalliques. Cette dernière a réalisé en 2019 un volume de chiffre d'affaire qui a atteint les 9.7 Mrds avec un RN de 263 MDA.

Impacte du COVID 19 : comme tous les opérateurs économiques RIYOU a marqué un arrêt de 30 jours durant mars – avril 2020 suivant les instructions des autorités.

Par la suite la reprise était timide suite au confinement partiel des autres willayas qui a entravé les livraisons des marchandises vers ces dernières. Ce qui a engendré une baisse de 22 %.

2. Justification des lignes :

2.1. Découvert 85 MDA :

Nous souhaitons maintenir la ligne à 85 MDA qui représente moins de 04 jours du chiffre d'affaire 2020. Cette dernière servira à la prise en charge des besoins courants de la société, notamment CNAS - FISC - salaires ...

▪ **Fonctionnement du compte :**

Le découvert accordé a été utilisé sans incidents majeurs à signaler. Le compte de la société était tantôt en position créditrice tantôt en position débitrice, mais généralement dans la limite autorisée.

03 dépassements ont été constatés ces derniers sont relatifs au règlement de REMDOC et LC, très vite régularisé par les débloqués des refinancements en question.

▪ **Mouvements confiés :**

Les flux confiés par la société affichent une hausse très appréciable à partir de 2019.

En effet, alors qu'ils n'étaient que de 285 MDA en 2018, ces derniers sont de 1401 MDA en 2019 et ce depuis la validation des nouvelles lignes en mois de février 2019. Cette hausse des flux est essentiellement due à l'utilisation optimale de nos lignes.

2.2. globale trade 821 MDA :

Nous souhaitons revoir cette ligne afin de faire face aux programmes d'approvisionnement local et étranger de 2021 qui s'élève à 9 513 MDA.

Avec un financement de 20% des besoins et deux rotations par an. Nous proposons une globale de 821 MDA et ce en prenant en compte la réalisation de la LC plus les paiements LC et REMDOC à échéance suivant la nouvelle réglementation + délais de refinancement de 120 jours.

Cette Ligne Englobera les sous limites suivantes :

- S/L LC de 821 MDA avec PREG 0% :

Nous souhaitons maintenir la ligne LC à 821 MDA afin de capter plus LCs, avec PREG 0% et répondre correctement au besoin du client.

- S/L refinancement import 821 MDA avec quotité 100% sur 120 jours :

Cette ligne servira de relais aux paiements des LC et REMDOC à hauteur de 100% sur une périodicité de 120 jours.

- S/L préfinancement 500 MDA avec quotité 120% sur 90 jours :

Malgré le fait que le client ne soit plus soumis à la note 05/2017 et ce en raison des produits qui sont destinés pour la production nationale. Nous souhaitons maintenir cette ligne à titre préventif en SL afin de répondre aux besoins du client lorsqu'il seront éprouvés par ce dernier.

- S/L avances sur achats locaux 300 MDA à l'identique – quotité 100% sur 90 jours : Nous sollicitons l'augmentation de cette dernière à 300MDA pour le financement des achats locaux de ronds à béton auprès des fournisseurs locaux.

En effet, les partenaires locaux exigent des chèques de banque à la commande que nous allons refinancer à 100 % sur 90 jours.

- Operations trade confiées:

En 2019:

Contrairement t en 2018 ou l'entreprise nous a confié que deux opérations commex (LC 914263 EUR et REMDOC 208168 EUR), celle-ci nous a confié plusieurs opérations depuis la validation du TA en 02/2019.

Le volume global des opérations Trade confiées en 2019 s'élève à hauteur de 7.9MEUR soit 644MDA.

En 2020 :

- ✓ 6 ouvertures LC d'un totale de 7145900 EUR soit 1143 MDA.
- ✓ 2 REMDOC de 4429500 EUR soit 668 MDA.

- **PNB réalisé :**

Grace aux opérations citées plus haut qui nous ont été confiées par la relation, nous avons pu réaliser un PNB qui repart en hausse depuis 2019 (19.9 MDA vs 3,3 en 2018). Cette tendance haussière se maintien en 2020, avec un PNB qui s'affiche déjà à 34 MDA.

3. identification de l'entreprise et sa relation avec la banque.

3.1. Constitution du dossier :

Les documents constitutifs du dossier de crédit transmis par le client sont les suivants :

- Les bilans fiscaux et TCR des trois derniers exercices ;
- Balances comptables ;
- Rapport du commissaire aux comptes du dernier exercice comptable ;
- Fiche de renseignement sur la caution (pour se renseigner sur le patrimoine du client) ;
- Attestations fiscales et parafiscales ;
- Demande de crédit dument signées par le gérant de la société expliquant ses besoins ;
- Liste des fournisseurs, nature des produits importés et leurs montants ;
- Liste des clients (secteur privé et public).

3.2.Présentation de l'entreprise

a. Historique de l'entreprise :

L'entreprise YOURI est une société créée en 1994 sous forme de SARL. La société détient un CS de 1 500 MDA.

Le siège social est sis à Boghni dans la wilaya de TIZI OUZOU dans un bloc administratif R+4.

b. Activité de l'entreprise :

Elle active dans l'importation et revente en l'état et la production sidérurgique et métallique notamment : la poutrelle, les laminés marchands, les tôles, les bobines, le rond à béton et les tubes métallique, ainsi que la production des différentes formes de tubes métalliques. La production représente environ 37 % de l'activité de la société .

L'instauration des licences d'importation notamment pour le rond à béton n'a pas affecté le niveau d'activité de la société grâce à la diversification des produits commercialisés par cette dernière.

c. Moyens matériels et humains :

YOURI dispose des diverses infrastructures suivantes :

- Des unités de découpage de bobines de différentes dimensions ;
- Des lignes de fabrication de tubes de différentes formes et différentes dimensions.
- Des parcs de stockage
- De camion remorques et grues.

d. Réseau fournisseurs :

Elle s'approvisionne en masse de l'étranger, et principalement de l'Espagne, la France, la Belgique, Luxembourg, la Roumanie, la Russie ...etc. parmi ses fournisseurs nous pouvons citer : Arcelor Metal, TATA steel, Salzgitter --- les paiements se font en LC/REMDOC.

La société s'approvisionne également en local auprès de la société X (rond à béton) et la société Y (bobines en acier) lorsque les prix le permettent, avec des paiements à vue (chèques de banque).

e. Réseau client :

Le réseau clientèle est composé de : grossistes revendeurs des produits métallurgiques + producteurs de mobiliers de bureau + CRCC (société chinoise). Le paiement s'effectue par chèque et traite à terme (deux ou trois mois pour les clients les plus importants).

4. Analyse financière :

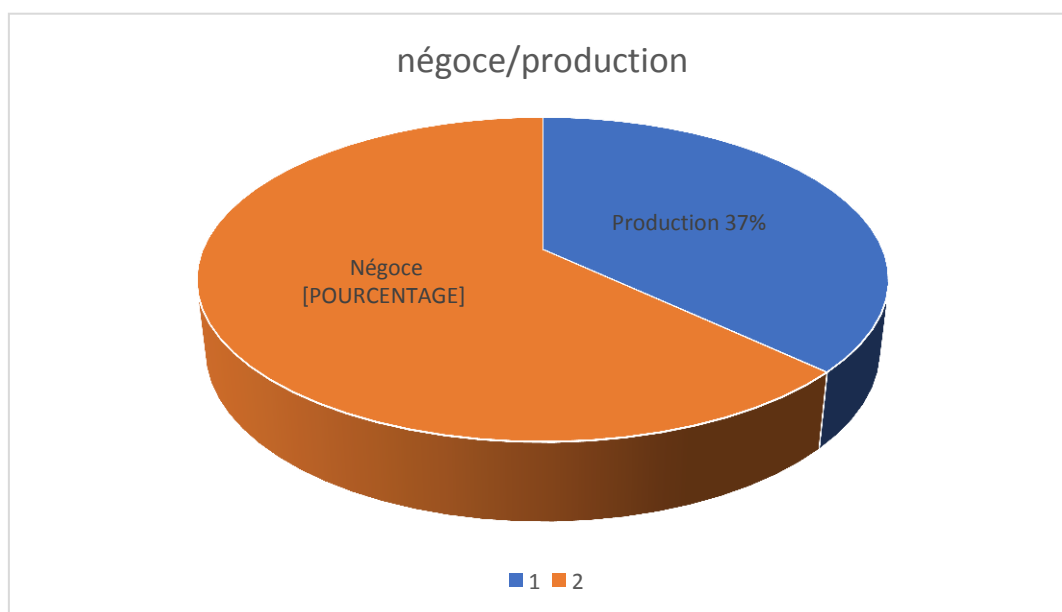
L'étude suivante est faite sur base des états financiers fournis par la banque. (Voir annexe10)

Bilan financier 2018/2019

Le volume d'affaire réalisé par la société affiche une hausse de 26% en 2019, soit un chiffre d'affaire de 9.7 MRDS vs 7.7 MRDS en 2018 (production 37% - revente en l'état 63%), essentiellement dû à la prise de nouvelles part de marchés grâce à ses prix compétitifs (baisse de Ces derniers).

La société YOURI maintient sa position parmi les principaux opérateurs activant sur ce secteur.

Notons aussi, cette hausse est expliqué par la montée en charge de l'activité de production où le client négocie les prix d'achat des matières premières ce qui lui permet d'écouler ses produits aux meilleur prix.



Les indicateurs de rentabilité quant à eux affichent une légère baisse mais se maintient au vert et dans les normes du secteur et ce comme suit :

- MC/CA de 11.4% VS 15.7% en 2018

Soit une perte de 4 point en raison de deux facteurs :

- la hausse des prix d'achat à l'international de la MP et de quelques produits de négoce (85% vs 82% en 2018)

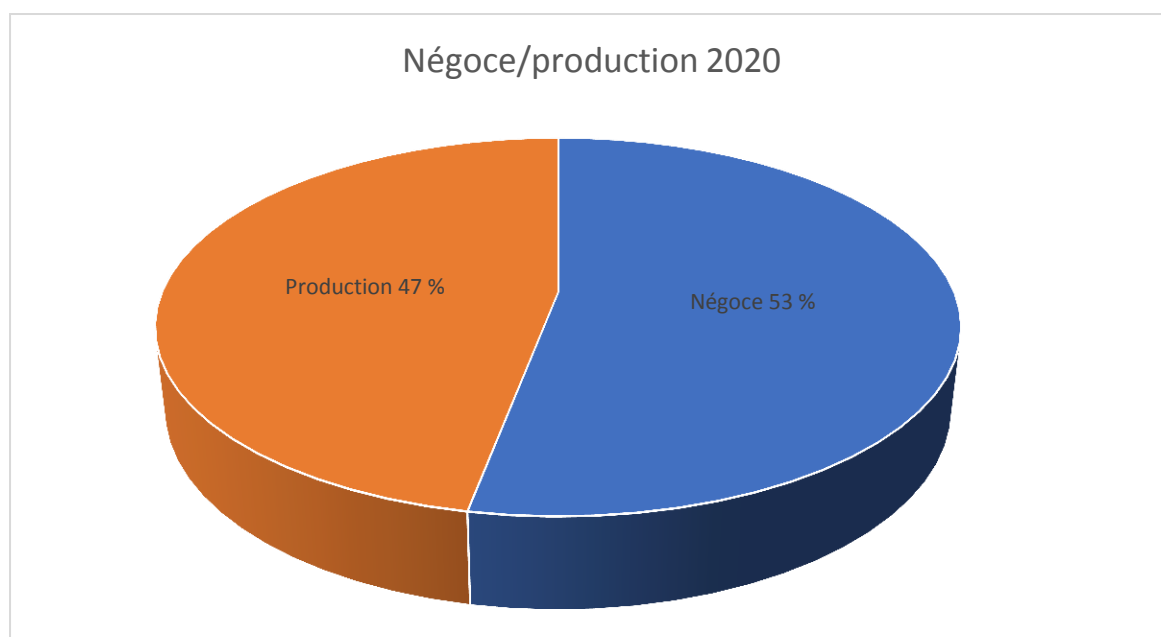
- la baisse des prix de vente de certains produits afin de faire face à la concurrence et d'être plus compétitif.
- EBE/CA de 5.5% VS 9% en 2018
- RN/CA de 2.7 VS 5.2% en 2018

Ces deux derniers indicateurs perdent 3.5 et 2.5 point respectivement et ce suivant la tendance baissière de la MC, ainsi qu'une hausse de 11% des frais financiers.

- Le fond de roulement dégagé en 2019 est positif à hauteur de 3.4 MRDS, permettant de couvrir le BFR à 66% légèrement en amélioration par rapport à 2018 au cours de laquelle il était couvert à hauteur de 64%.
- Le BFR de la société est de 5 188 MDA. Celui-ci est tiré par l'importance du Poste Stock de 2 MRDS (Divers produits commercialisés) et les Créances client qui sont en hausse proportionnellement à l'accroissement de l'activité.
- La relation est dotée d'une bonne structure financière. Les FP de cette dernière sont de 4191 MDA et couvre 64 % du total bilan.
- L'endettement court terme est légèrement en baisse en 2019 (2 Mrds VS 2.3 Mrds en 2018) et représente 0.5 X les FP VS 0.6X en 2018 et 3,3 X l'EBE.

Situation 31/12/2020

- Le CA réalisé à cette période s'affiche à hauteur de 7.520 MDA, en légère baisse de 22% par rapport à l'année précédente, expliquée par l'arrêt de l'activité durant les mois de MARS et AVRIL en raison du COVID19, et la timide reprise durant le troisième trimestre 2020 néanmoins la relation a pu limiter la baisse à 22%.



- Les indicateurs de rentabilité sont quant à eux au vert et supérieurs à la norme du secteur comme suit :
 - MC/CA de 15% soit un gain de 3 points grâce aux achats en masse qui lui ont permis de gagner sur les prix.
 - EBE/CA de 7.8% suit la même tendance que la MC
 - RN/CA de 4%.
- Le FR dégagé au cours de 2020 est positif à hauteur de 3.6 MRDS, permettant de couvrir le BFR à hauteur de 57%.
 - Le BFR de la société est impacté par la hausse des stocks (3Mrds vs 2Mrds). A noter que la société commercialise divers produits, ce qui fait que ses stocks sont aussi importants (entre MP, produits semis finis, PF relatif à chaque produit).
De plus, la société a effectué des importations en masse en MP et PF durant le T4 suite à une offre alléchante sur le prix ce qui expliqué l'importance des stocks et concours bancaires.
- La relation est dotée d'une bonne structure financière. Les FP de cette dernière sont de 4425Mda et couvrent 53% du total bilan VS 64% en 2019.
- Le leverage¹⁰⁹ s'affiche à 4.6, dû aux concours bancaires de fin d'année (Hausse de 900 MDA) néanmoins ça reste une situation à un instant t.
L'endettement court terme représente **0.7 x les FP VS 0.4 X en 2019**

5. Relations bancaires :

La société est actuellement domiciliée auprès de 05 banques dans lesquelles elle dispose des lignes suivantes :

- **El baraka :**

Une globale de 1750 MDA utilisable en moussaouama + salam.

- **SGA :**

Spot 1400 MDA + escompte/ASF 300 MDA + caution 80 MDA + FC 200 MDA

- **HOUSING :**

Moussaouama + salam de 1000 MDA

- **NATIXIS :** nouveau banquier avec un totale engagement de 1500 MDA comme suit :

Spot 800 MDA + ASF 100 MDA + FC 50 MDA + caution 50MDA.

¹⁰⁹ Leverage= dettes financières / EBE

- **BNP PED:** details cites plus haut.

6. **Décision finale :**

En tenant compte des résultats de l'étude que nous avons menée et suite aux éléments positifs émanant de cette dernière, notamment ceux relatifs à la structure financière de l'entreprise et aux résultats réalisés, et compte tenue de la nature des crédits sollicités, nous sommes d'avis favorable.

Conclusion générale

Conclusion générale

Au terme de ce modeste travail nous constatons que l'emprunt bancaire est, et de loin, le mode de financement préféré des entreprises les plus grandes.

Les concours offerts par le banquier aux PME apparaissent sous différentes formes.

En sa qualité de bailleur de fonds, le banquier se doit connaître à la perfection son vis-à-vis, via une analyse subjective et objective, et doit s'entourer d'un maximum de précautions et de garanties afin d'assurer le remboursement de ses fonds prêtés et de minimiser le risque à encourir. Cela dit, le risque, qui constitue le maître-mot des dirigeants de la banque, reste inséparable de la fonction crédit. A cet effet,, le banquier doit savoir que pour faire le plus possible de bénéfices, il doit prendre un maximum d'engagements tout en sachant que le profit est contraire au besoin de sécurité.

Le banquier est alors tenu de proposer à ses clients les crédits le plus adéquat aux besoins exprimés par ces derniers et détermine le montant suffisant pour couvrir ces besoins.

Les entreprises, petites, moyennes ou grandes ont le plus souvent recours au découvert et à la facilité de caisse afin de financer les décalages de trésorerie entre les encaissements et les décaissements et faire face aux besoins d'exploitation. Tandis que l'aval et la caution restent des crédits par signature les plus sollicités par les entreprises.

Aussi, vue le volume des importations qui connaît une hausse continue ces dernières années, les entreprises s'orientent généralement, pour le financement des transactions commerciales internationales, vers le crédit documentaire compte tenu de ses divers avantages notamment le fait qu'il soit le plus sûr et le plus sécurisé des techniques de paiement internationales.

Pour ce qui est des autres crédits à court terme, telles que les avances sur marchandises, leur demande se fait de manière irrégulière lorsque le besoin en trésorerie se fait sentir.

Les avances sur factures, quant à elles, sont beaucoup utilisées par entreprises qui activent principalement avec des administrations publiques.

En ce qui concerne les crédits d'investissement, le crédit-bail représente une nouvelle

Catégorie d'instruments qui facilite à l'entreprise l'acquisition de nouveaux investissements. Il Permet de financer à 100% les besoins des entreprises.

Conclusion générale

Au vue des risques importants pris par la banque lorsqu'elle accorde des crédits, nous avons jugé important de mettre l'accent sur l'analyse financière, qui est une étape indispensable à l'étude car elle n'est d'autre que le reflet de la santé d'une entreprise et on y trouve très souvent l'origine des difficultés qu'elle éprouve, ce qui permet au banquier d'identifier les besoins réels de l'entreprise.

Nous avons tenté à l'issue de ce mémoire, concluant un stage pratique effectué au sein de la BNP Paribas El Djazair agence de Tizi-Ouzou pour une durée de trois mois de confronter nos connaissances acquises sur le plan théorique avec la pratique telle qu'elle se manifeste sur le terrain, nous avons essayé de déterminer, sous différents angles, ce qui est essentiel de la relation Banque-Entreprise en matière de crédit. Nous avons également présenté les formes de concours que les banques offrent aux entreprises pour répondre à leurs besoins. Puis, nous avons présenté les étapes du processus de montage et d'étude du dossier de crédit, ainsi que la démarche que suit le banquier pour aboutir à l'octroi du crédit. Et sans oublier la notion de risque associé aux opérations de crédit.

Nous avons conclu ce modeste travail en illustrant ces connaissances théoriques par deux cas pratiques vus au sein de la BNP PARIBAS durant notre stage.

Bibliographie

❖ Ouvrages et articles

- « Redha BELLAHCHE. Les principes de crédit bancaire : les critères d'éligibilité pour l'octroi d'un crédit bancaire. Paris : Edition Univers Européenne, 2011.
- Amouche Rachid ; régulation, risque et contrôle bancaire ; Ed bibliopolis, 2004.
- Béatrice et Francis Grandguillot, Analyse Financière, 7^{ème} édition, Gualino éditeur, Paris, 2003.
- CAUDAMINE GUY, MONTIER jean « banque et marchés financiers », Edition Economica, paris 1998.
- CHARREAUX, Gérard. Finance d'entreprise. 2ème. s.l. Edition EMS, 2000.
- Delahaye, J., & Delahaye-Duprat, F. (2016). *DCG 6 - Finance d'entreprise - 5e éd. - L'essentiel en fiches : L'essentiel en fiches (DCG 6 - Finance d'entreprise - DCG 6 (1)) (French Edition)*. DUNOD.
- Demarzo, P., & B. (2014). FINANCE D'ENTREPRISE 3E. PEARSON.
- ELIE COHEN, «Analyse financière, 5ème édition, ECONOMICA, Paris 2004.
- FREDRIC LOBEZ « Banque et marché du crédit » ED puf, paris 1997. « Banque et marché du crédit », paris 1997.
- GAVALDA C., STOUFFLET J., Droit Bancaire, 4ème édition, Editions Litec, Paris, 1999.
- Godih, D., & Lazerg, M. (2021). *les principes généraux afférents aux techniques bancaires*. NPU.
- JEAN-PIERRE LAHILLE, « Analyse financière, 1ère édition, DALLOZ, Paris 2001,
- Karim Benkrimi, *crédit bancaire et économie financière*, Edition El othmania, 2010.
- Lakehal, M. (2012). Le grand livre de l'économie contemporaine et des principaux faits de société : 11500 entrées - 9000 définitions. (EYROLLES éd.). EYROLLES.
- LAVAUD.R, comment mener une analyse financière, DUNOD, 1982.
- LAZARY, « Evaluation et financement de projets »distribution, el dar el Outhmania 2007

Bibliographie

- Mourgues.N. le choix des investissements dans l'entreprise. s.l. Economica, 1994.
- Riad BAHA, « Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt » 2019
- Robert. HOUDAYER, Evaluation financière des projets, 2eme édition Economica, paris 1999 p2
- S.Guinchard et T.DEBARD, *lexique des termes juridiques*, Dalloz.

❖ Thèse et Mémoires :

- AYADI.L et AZIROU.F «Analyse de la structure financière et de l'activité d'une entreprise », Mémoire de fin d'étude en vue d'obtention du diplôme de master 02 en sciences de gestion, option : Comptabilité, Contrôle et Audit, université de Bejaïa, promotion 2014.
- Melle AMEUR Imen et GHEDJGHOUDJ Amel « le financement bancaire des PME en Algérie cas CPA de sétif » mémoire de fin d'étude promotion 2010/2019
- Melle CHIBAH Manel, « *le financement bancaire des PME/PMI* » mémoire, ESB, 21ème promotion mars 2018.

❖ Textes réglementaires et autres

- ✚ Les cours de marketing bancaire master 2 (université de Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou)
- ✚ Les loyers sont calculé sur le prix de vente du bien.
- ✚ Réglementation banque d'Algérie N°90/01 du 04/07/1990 relatif au capital minimum des banques et établissements financiers.

❖ Site internet

- www.memoireenligne.com/05/12/5878/m_le-rle-credits-octroyes-par-la-banque
<https://economy-prdia.com>
- <https://fr.scribd.com/document/459186781/pre-sentation-des-grandes-entreprise>
- <https://www.animacours.com/classification-des-entreprise/amp/>
- <https://www.clg-vivonne-ranbouillet.ac-versailles.fr>
- <https://www.creerentreprise.fr>
- www.memoireenligne.com/05/12/5878/m_le-rle-credits-octroyes-par-la-banque
- <https://www.netpme.fr/conseil/credits-signature/>,
- <https://www.ummtto.dz/dspace/bitstream/handle/ummtto/3792/M%C3%A9moire%20de%20fin%20de%27%C3%A9tudes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- <https://www.wrike.com/fr/professional-service-guide/rentabilité-du-projet/>
- <https://www.compta-facile.com/le-compte-de-resultat-previsionnel/>

Annexes

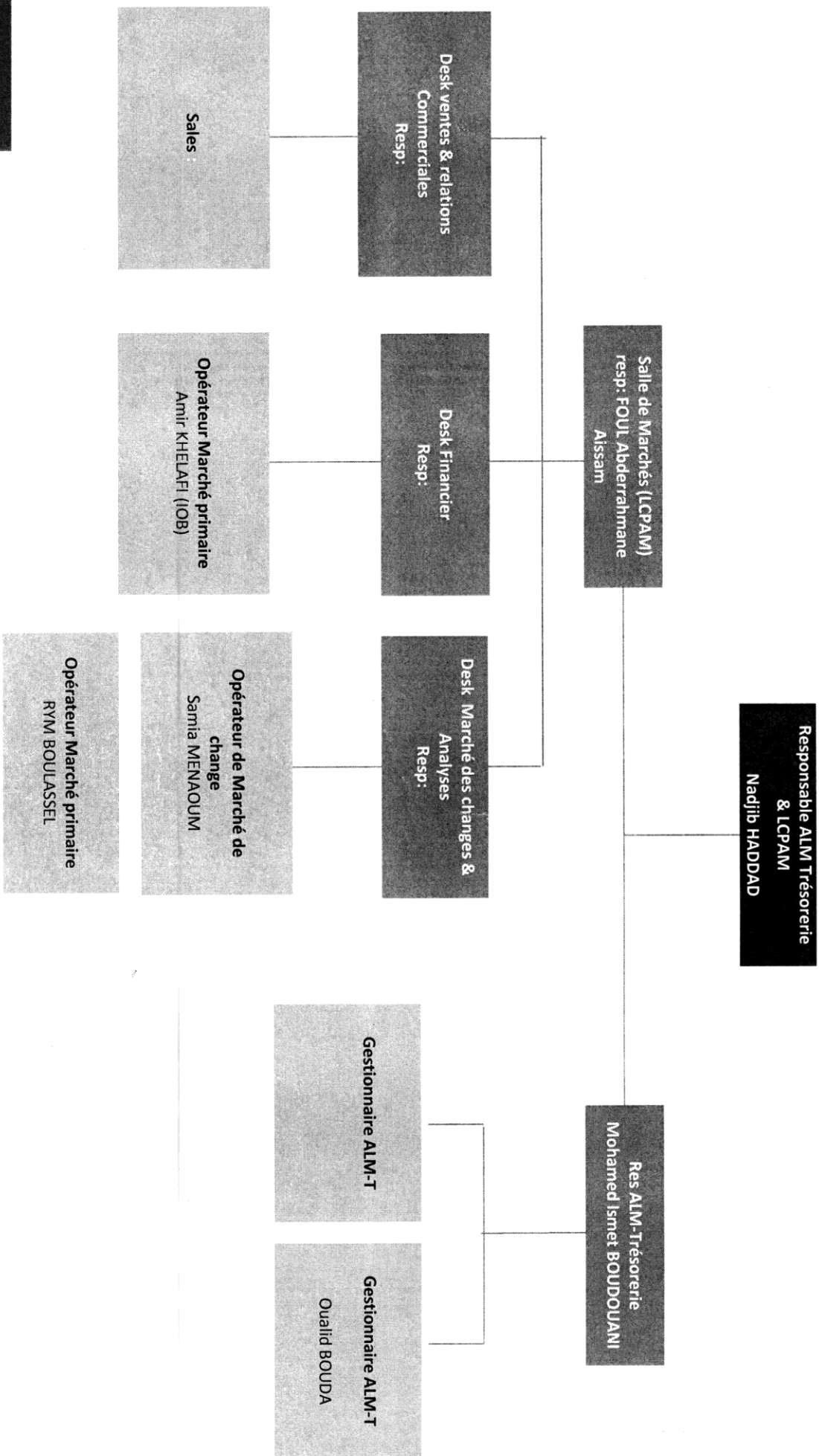
ACTIF	12/2019	12/2020	11/2021	PASSIF	12/2019	12/2020	11/2021
	1,000	1,000	0,917				
	Fiscal	Fiscal	SC		48,62%	49,81%	74,86%
Actifs immobilisés (nets)	421 468,4	525 614,0	518 059,8	Fonds propres	427 779,9	563 908,4	1 029 748,7
Immobilisations d'exploitation brutes	962 422,7	1 128 904,9	1 148 268,5	Capital	200 000,0	200 000,0	255 000,0
- Amortissements et Provisions	610 721,0	665 684,1	690 781,8	Réserves	149 573,7	227 779,9	308 908,4
= Immobilisations nettes	351 701,7	463 220,7	457 486,6	Bénéfice	78 206,2	136 128,5	465 840,3
<dt immo. incorporelles nettes>	<182,2>	<163,9>	<155,2>	Intérêts minoritaires	0,0	0,0	0,0
Survaleur/ Goodwill	0,0	0,0	0,0	Prov. risques et charges stables	0,0	0,0	0,0
Immobilisations financières nettes	69 766,7	62 393,3	60 573,2	Dettes à long / moyen terme	72 708,0	75 636,0	65 133,6
Sociétés apparentées	0,0	0,0	0,0	Dettes financières	72 708,0	75 636,0	65 133,6
Actifs circulants (nets)	458 421,3	606 529,1	857 511,1	<y compris annuités moins d'1 an>	<0,0>	<0,0>	<0,0>
Stocks	9 248,3	3 925,3	0,0	Sociétés apparentées	0,0	0,0	0,0
<dont travaux en cours>	<0,0>	<0,0>	<0,0>	Exigibles court terme	379 401,9	492 598,7	280 688,6
Clients	27 742,2	374 323,6	752 647,9	Avances et Acomptes reçus	0,0	0,0	0,0
Autres créances	57 077,5	57 251,9	75 640,0	Fournisseurs	331 446,8	388 102,6	100 407,2
Valeurs mobilières de placement	0,0	0,0	0,0	Autres dettes	47 955,2	104 496,1	174 219,8
Disponible	364 353,3	171 028,3	29 223,2	<dont provisions et dividendes>	<0,0>	<0,0>	<0,0>
				Concours bancaires de trésorerie	0,0	0,0	6 061,6
(*) Total Actif	879 889,7	1 132 143,1	1 375 570,9	(*) Total Passif	879 889,7	1 132 143,1	1 375 570,9
Hors bilan				Hors bilan			
Engagements reçus	0,0	0,0		Effets escomptés non échus	0,0	0,0	0,0
Fonds de roulement	79 019,4	113 930,4		Engagements de crédit bail	0,0	0,0	0,0
Besoin en fonds de roulement (net)	(285 333,9)	(57 097,9)		Autres	0,0	0,0	0,0
BFR (en Jours de C.A.)	(79)	(15)					
Trésorerie	364 353	171 028					
COMPTE DE RESULTAT	12/2019	12/2020	11/2021	TABLEAU DE FLUX	12/2019	12/2020	11/2021
Chiffre d'affaires H.T.	1 301 476,0	1 340 200,3	1 357 357,1	Excédent Brut d'Exploitation	175 235,7	238 177,6	642 956,8
+ Product* stockée et immobilisée	0,0	0,0	0,0	- Résultat financier retraité	12 882,5	4 679,7	6 741,2
+ Autres produits	22 065,1	9 510,7	11 181,8	- Impôt sur les sociétés	16 601,7	42 406,1	101 844,4
= Production	1 323 541,1	1 349 711,0	1 368 538,9	= Cashflow d'Exploitat* Brut	145 751,5	191 091,7	534 371,2
- Achats et sous-traitance	897 234,8	496 885,5	467 253,0	<i>Variation du BFR (brut)</i>	<i>(436 212,3)</i>	<i>228 236,0</i>	<i>610 758,7</i>
+ Variat* des stocks de march.	0,0	0,0	0,0	- Variation des Stocks (bruts)	3 061,3	(5 323,0)	(3 925,3)
= Marge commerciale	426 306,4	852 825,5	901 285,9	- Variation des Clients (bruts)	(451 369,1)	346 581,4	378 324,3
- Charges de personnel	119 998,9	123 201,6	133 710,5	+ Variation des Fournisseurs	30 587,0	56 655,9	(287 695,4)
- Autres charges	131 071,8	491 446,3	124 618,6	- Var. autr. créances+var. autr. dettes	42 682,6	(56 366,5)	(51 335,7)
= EBE	175 235,7	238 177,6	642 956,8	= Cashflow d'Exploitat* Net (CFEN)	581 963,7	(37 144,3)	(76 387,5)
- Dotation aux amortissements	67 545,3	54 963,2	69 663,3	- Investissements industriels	105 172,7	166 482,1	63 929,2
- Dotat* nette aux provis* d'exploitat*	0,0	0,0	0,0	- Remboursement dettes MLT	0,0	0,0	0,0
= Résultat économique	107 690,4	183 214,4	573 293,6	- Part en capital de l'annuité de crédit-bail	0,0	0,0	0,0
- Frais financiers bruts	12 882,5	4 679,7	6 741,2	= Cashflow Disponible	476 791,1	(203 626,4)	(140 316,7)
- Annuités de crédit-bail	0,0	0,0	0,0	- Investissements financiers	19 864,4	(7 373,4)	(1 820,1)
+ Produits financiers	0,0	0,0	0,0	+ Cessions d'actifs	0,0	0,0	0,0
= Résultat courant	94 807,9	178 534,7	566 552,4	+ Variation des Dettes MLT	(58 967,6)	2 928,1	(10 502,4)
+ Exceptionnel et autres	0,0	0,0	1 132,3	+ Variat* des Dettes financ. CT	(95 030,8)	0,0	6 061,6
(y. c. transferts de charges)				- Dividendes payés dans l'année	0,0	0,0	0,0
- Impôt sur les sociétés	16 601,7	42 406,1	101 844,4	+ Autres variations de Fonds Propres	(0,0)	0,0	0,0
= Résultat net publié	78 206,2	136 128,5	465 840,3	+ Produits & charges hors exploitation	0,0	#VALEUR!	#VALEUR!
				+ Autre	(0,0)	#VALEUR!	#VALEUR!
				= Variation des liquidités	302 928,3	(193 324,9)	(141 805,1)
				Variation de cash calculée au bilan			
				Différence			
RATIOS	12/2019	12/2020	11/2021	RATIOS (suite)	12/2019	12/2020	11/2021
Résultat net / Fonds Propres (%)	18,3%	24,1%	49,4%	EBE / Frais financiers	13,6	50,9	95,4
Résultat net / CA (%)	6,0%	10,2%	37,4%	EBE / Service de la dette (yc CB)	13,6	50,9	95,4
Résultat net / Total Actif (%)	8,9%	12,0%	36,9%	EBE / Frais financiers + Annuité de CB	13,6	50,9	95,4
Marge commerciale / C.A. (%)	32,8%	63,6%	66,4%	CFEN / Service de la dette (yc CB)	4 517%	n/d	n/d
EBE / C.A. (%)	13,5%	17,8%	47,4%	CFEN - Invest. / Service de la dette (yc CB)	3 701%	n/d	n/d
Résultat économique / CA (%)	8,3%	13,7%	42,2%	Dettes Fin. Tot. / CFEN (années)	12%	n/d	n/d
Evolution du CA (annualisée)	61,2%	3,0%	1,3%	Dettes Fin. MLT / Fonds Propres (%)	17%	13%	6%
% des exportations	n/d	n/d	n/d	Dettes Fin. Tot. / Fonds Propres (%)	17%	13%	7%
Achats & Sous-traitance / CA	68,9%	37,1%	34,4%	Dettes Fin. Tot. Nettes / Fonds Propres (%)	n/d	n/d	4%
Dettes Fin. Court Terme (yc Part CT DMLT)	0	0	6 062	Dettes Fin. Tot. / EBE (années)	0,4	0,3	0,1
Dettes Fin. Moyen & Long Terme (yc Hors Bilan)	72 708	75 636	65 134	Dettes Fin. Tot. Nettes / EBE (années)	n/d	n/d	0,1
Dettes Fin. Totales (yc Hors Bilan)	72 708	75 636	71 195	Rotation des stocks (J. de C.A.)	3	1	0
Dettes Fin. Totales Nettes	(291 645)	(95 392)	41 972	Délais clients (J. de C.A.)	8	101	183
				Crédit fournisseurs (J. d'achats)	133	281	71
Commentaires				Echéancier de la dette MLT 1an	0,0	0,0	0,0
				2 ans			
				2/5 ans			
				> 5ans			
				Total	0,0	0,0	0,0

(*) Total du bilan actif & passif = Total du bilan publié - amortissements dérogatoires - capital non appelé ou non versé

N.B. : Résultat financier retraité = Charges financières - Produits financiers + 1/3 de l'annuité de crédit-bail



Organigramme ALM Trésorerie & Marchés de Capitaux





BNP PARIBAS
El Djazaïr

أمر تحويل دائم Ordre de virement permanent

وكالة
Agence

رقم الوكالة
N° de l'agence

رقم الحساب
Numéro de compte

- (1) إنشاء ملف
Création de dossier
- تغيير الملف
Modification de dossier
- إلغاء الملف
Annulation de dossier

اسم الأمر و لقبه و عنوانه
Nom, prénom et adresse du donneur d'ordre

الرمز البريدي و مكان الإرسال
Code et lieu d'acheminement postal

إسم و لقب المستفيد أو اسم الشركة
Nom, prénom ou raison sociale du bénéficiaire

إسم بنك المستفيد و شباكه
Nom de l'établissement et du guichet tenant le compte du bénéficiaire

رمز البنك
Code banque

رمز الشباك
Code guichet

رقم الحساب
Numéro de compte

(1) الفترات الدورية
Périodicité

شهرية Mensuelle	ثلاثية Trimestrielle	سداسية Semestrielle
سنوية Annuelle	أخرى / Autres	

أجل الإستحقاق الأول
Première échéance

أجل الإستحقاق الأخير
Dernière échéance

اليوم
jour

الشهر
Mois

السنة
Année

اليوم
jour

الشهر
Mois

السنة
Année

المبلغ
Montant

المبلغ (بالحروف)
Montant (en lettres)

النص الذي يجب أن يظهر على كشف حسابكم
Libellé devant apparaître sur votre relevé de compte

النص الذي يجب أن يظهر على كشف حساب المستفيد
Libellé devant apparaître sur le relevé de compte du destinataire

ينفذ أمر التحويل الواردة خصائصه أعلاه في تاريخ كل أجل استحقاق طالما أن توفر الحساب الواجب خصم المبلغ منه على رصيد كافي في ذلك التاريخ، ما لم يتم تلقي تعليمات معاكسة من عند الأمر وذلك 05 أيام على الأقل قبل تاريخ الاستحقاق. سوف يظهر مبلغ التحويل و مبلغ العمولات المتعلقة بتنفيذه و المطابقة للتعريف السارية المفعول في كشف الحساب الدوري و لن يرسل أي إشعار في حالة عدم تنفيذ التحويل.

Sauf instruction contraire du donneur d'ordre reçu 5 jours ouvrés au moins avant la date d'échéance, l'ordre dont les caractéristiques figurent ci-dessus sera exécuté à chaque échéance dès lors que le compte à débiter présente à cette date une provision suffisante et disponible. Le montant du virement ainsi que celui des commissions afférentes à son exécution, au tarif en vigueur, figureront séparément sur le relevé de compte périodique, sans autre avis. Aucun avis n'est adressé en cas de non exécution du virement.

في _____ Le _____ ب _____ A _____

إمضاء الأمر

Signature du donneur d'ordre

أشطب الخانة المناسبة (1)
Cocher la case correspondante



BNP PARIBAS
EL DJAZAÏR

DEMANDE DE CHÈQUE DE BANQUE

Agence _____

Le _____

Donneur d'ordre _____

Veillez me remettre le chèque suivant :

Compte à débiter	Code guichet	Reservé à la banque
Numero de compte	0	

Lieu de paiement	Chèque n°	A l'ordre de	Montant

Commission	Réservé à la banque	Total à débiter
TVA		

Cachet et signature du donneur d'ordre

BNP Paribas El Djaïzaïr - SPA au capital de 10.000.000.000 DA - Immatriculée au RC sous le n° 01 B 15609 - N.L.F.: 000118001560982
Siège social : Quartier d'Affaires d'Alger, Lot 1 N°031 - Bab Ezouar - 16024 Alger • www.bnpparibas.dz

DIRECT call PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS
021981130 **DIRECT call** ENTREPRISES
021981131



BNP PARIBAS
EL DJAZAÏR

أمر تحويل ORDRE DE VIREMENT

(2) تحويل عادي
Virement ordinaire

(2) تحويل عاجل أو < 1 مليون دج عن طريق نظام التسوية الجزائري في الوقت الحقيقي (ARTS)
Virement urgent ou > 1M DZD via ARTS

وكالة
Agence

اسم الأمر ولقبه/اسم الشركة
Nom ou raison sociale du donneur d'ordre

عنوان الأمر
Adresse du donneur d'ordre

عن طريق الخصم من حسابي أدناه
Par le débit de mon compte ci dessous

رمز البنك
Code banque

رمز الوكالة
Code guichet

رقم الحساب
Numéro de compte

(1) **Veillez
الرجاء**

تحويل
vimer

وضع تحت التصرف
tenir à la disposition

مبلغ
la somme de

(المبلغ بالحروف)
(Somme en lettres)

المبلغ بالأرقام
Somme en Chiffres

لصالح
en faveur de

إسم المستفيد
Nom du bénéficiaire

عنوان المستفيد
Adresse du bénéficiaire

رمز البنك
Code banque

رمز الوكالة
Code guichet

رقم الحساب
Numéro de compte

اسم بنك المستفيد ووكالته
Nom de l'établissement et du guichet du bénéficiaire

سبب التحويل أو نصه (اختياري)
Motif ou libellé de l'opération (facultatif)

التاريخ
Date

مرجع الأمر التجاري (اختياري)
Réf commerciale donneur d'ordre (facultatif)

مرجع الأمر الداخلي (اختياري)
Réf. interne donneur d'ordre (facultatif)

(1) **أنشطب الخانة المناسبة**
Mettre une croix dans la case correspondante.

(2) **انظر التعريف الخاصة بكل عملية تحويل في دفتر الشروط البنكية**
Voir tarification des différents virements reprise sur notre catalogue des conditions.

Grâce à la gestion de votre banque en ligne sur
www.bnpparibas.dz, votre virement sur internet
en quelques clics c'est possible !

CADRE RÉSERVÉ À BNP PARIBAS EL DJAZAÏR

Solde disponible : Date : Heure :

Présence particularité(s) émetteur : OUI - NON

Si oui, la ou lesquelles :

Présence particularité(s) bénéficiaire si BNPPED : OUI - NON

Si oui, la ou lesquelles :

Or : OUI - NON

Accord pour exécution

Griffe et signature habilitée

Destinataire { BO DZD (1)
BO TRESORERIE (1)



Direction des Opérations



Directeur des Opérations
Abdelhakim BELGACEMI

Project Office Opérations
Mohamed Lamine CHELLALI

Cellule Support Comptable
Kaouhar NINE

Cellule Fraude
Abraham Alys MENDOUS

Expert Filière Internationale
Med Riyad OUDDAHI

Filière Commerce International
Abdelhamid TALEFS

Filière Financements
Hafida MOULAI

Filière Contrôle & Supervision
Mazia Assia KADI

Filière Produits & Services
Dallia LALEG

Filière Monétique
Meriem Sarah ABBAS

Filière Flux Domestique & Activité de Marché
Aissa MAGHLAOU

Responsable Adjoint
Akila SEMAOUNE

Section Mise en place engagements et garanties
Ahmed Youssef KHERIS

Middle Office - Trésorerie
Sofiane AMRI

Backoffice OMC
Abdelhakim Abderrahim

Section Gestion des Cartes et Rapprochement
Fouzia ABDEDAIM

Pôle Chèques et Effets
Yacine Bouamama

Pôle Documentaire
Mohammed PREURE

Section Financement des Particuliers
Hocine GUERMICHE

Pôle Rapprochement Comptabilité - Gestion
Nasredine MOUTOUHE

Section Gestion des Contrats & Produits

Section GAB & TPE
Madjmadine BOUSSA

Pôles Virements
Wahid LASSEL

Pôle Contrôle Financier
Amira Zergui

Section Financement des Entreprises et PRO
Lydia Sakouna BEN MAHSOUL

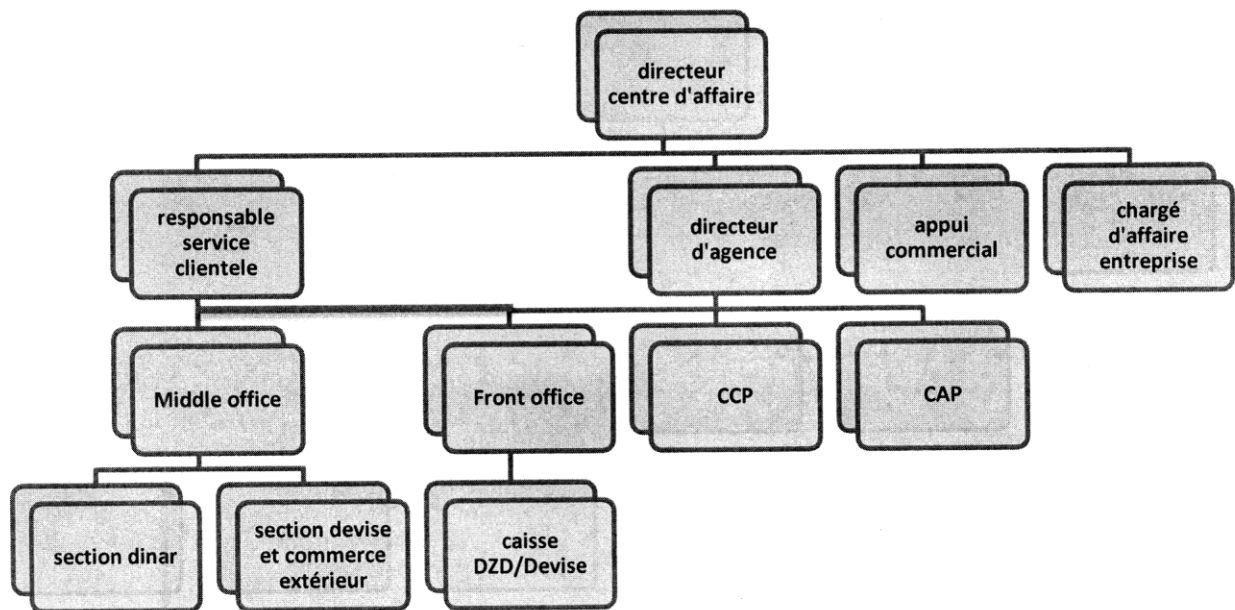
Pôle Santé Comptable
Nassima SEVAJMI

Section Petit Conteneur & Particuliers
Yasmine BAHLOUL

Section Gestion des Réclamations
Mouna BOUCHEHA

Pôle Trésorerie et Activité de Marché

Centre de personnalisations des Cartes



3. Le service étranger au sein de l'agence Tizi-Ouzou :

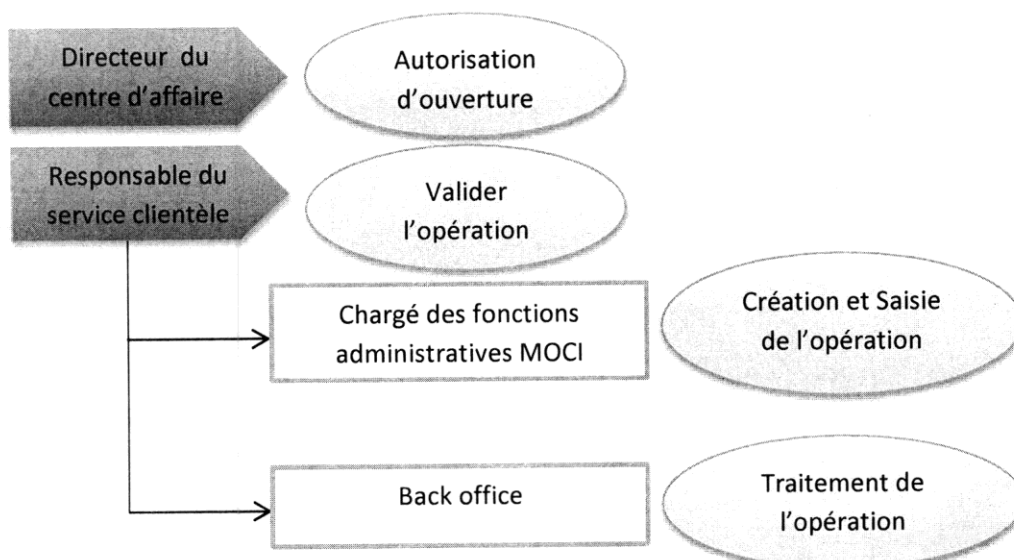
A la différence des autres services de l'agence bancaire, le service étranger est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations liant les agents nationaux à leurs correspondants étrangers, conformément à la réglementation en vigueur.

A ce titre, le service étranger assure les opérations suivantes :

- La gestion des comptes spéciaux.
- La prise en charge des opérations de domiciliation et leur gestion.
- Le traitement des crédits documentaires et des remises documentaires.
- Les transferts et rapatriements.
- Le traitement des opérations de change.
- L'octroi des différentes garanties.

↳ Et comme toutes les opérations de la banque, celles du service étranger doivent obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie.

3.1 Organigramme du service étranger :



Saisie automatisée (même partiellement) ? **non** / Contrôles spécifiques sectoriels effectués ? (o/n) :

ACTIF				PASSIF			
	12/2018	12/2019	12/2020		12/2018	12/2019	12/2020
Actifs immobilisés (nets)	1,000 Fiscal 706 463,3	1,000 Fiscal 755 280,2	1,000 Sit 856 593,9	Saisir durée, en jours, du 1er exercice histo. Fonds propres	61,93% 3 987 177,2	63,65% 4 191 266,5	52,50% 4 425 427,5
Immobilisations d'exploitation brutes	927 994,3	1 008 296,8	1 146 606,9	Capital	1 500 000,0	1 500 000,0	1 500 000,0
- Amortissements et Provisions	435 105,5	471 815,5	523 947,7	Réserves	2 090 870,6	2 428 353,7	2 632 443,0
= Immobilisations nettes <dt immo. incorporelles nettes>	492 888,8 <613,8>	536 481,3 <293,4>	622 659,2 <806,7>	Bénéfice	396 306,6	262 912,8	292 984,5
Survaleur/ Goodwill	0,0	0,0	0,0	Intérêts minoritaires	0,0	0,0	0,0
Immobilisations financières nettes	213 574,5	218 798,9	233 934,8	Prov. risques et charges stables	0,0	0,0	0,0
Sociétés apparentées	0,0	0,0	0,0	Dettes à long / moyen terme	0,0	0,0	0,0
Actifs circulants (nets)	5 731 910,0	5 829 132,0	7 573 369,1	Dettes financières <y compris annuités moins d'1 an>	0,0	0,0	0,0
Stocks <dont travaux en cours>	2 430 126,9 <0,0>	2 027 676,6 <0,0>	3 695 340,1 <0,0>	Sociétés apparentées	0,0	0,0	0,0
Clients	2 846 281,5	3 437 658,4	3 518 922,0	Exigibles court terme	2 451 196,0	2 393 145,7	4 004 535,5
Autres créances	58 317,2	75 232,3	91 532,1	Avances et Acomptes reçus	0,0	0,0	0,0
Valeurs mobilières de placement	0,0	0,0	0,0	Fournisseurs	381 333,1	233 157,1	151 847,3
Disponible	397 184,4	288 564,8	267 575,0	Autres dettes <dont provisions et dividendes>	0,0	0,0	0,0
				Concours bancaires de trésorerie	2 310 488,7	2 040 932,3	2 928 400,3
(*) Total Actif	6 438 373,2	6 584 412,2	8 429 963,1	(*) Total Passif	6 438 373,2	6 584 412,2	8 429 963,1
Hors bilan				Hors bilan			
Engagements reçus	0,0	0,0	0,0	Effets escomptés non échus	0,0	0,0	0,0
Fonds de roulement	3 280 713,9	3 435 986,3	3 568 833,6	Engagements de crédit bail	0,0	0,0	0,0
Besoin en fonds de roulement (net) BFR (en Jours de C.A.)	5 194 018,2	5 188 353,8	6 229 658,9	Autres	0,0	0,0	0,0
Trésorerie	243 (1 913 304)	193 (1 752 368)	298 (2 660 825)				
COMPTE DE RESULTAT	12/2018	12/2019	12/2020	TABLEAU DE FLUX	12/2018	12/2019	12/2020
Chiffre d'affaires H.T.	7 688 274,3	9 696 918,4	7 519 848,4	Excédent Brut d'Exploitation	701 477,6	533 351,9	583 932,3
+ Product° stockée et immobilisée	39 753,2	(47 548,7)	325 512,7	- Résultat financier retraité	139 960,4	154 469,9	155 543,3
+ Autres produits	18 047,1	22 531,2	17 133,8	- Impôt sur les sociétés	128 704,2	82 351,4	84 306,4
= Production	7 746 074,6	9 671 900,9	7 862 494,9	= Cashflow d'Exploitat° Brut	432 813,1	296 530,7	344 082,6
- Achats et sous-traitance	6 297 082,4	8 211 340,6	7 724 486,6	<i>Variation du BFR (brut)</i>	614 452,3	(5 664,4)	1 041 305,1
+ Variat° des stocks de march.	(244 335,3)	(354 901,6)	981 330,6	- Variation des Stocks (bruts)	(204 582,1)	(402 450,3)	1 667 663,5
= Marge commerciale	1 204 657,0	1 105 658,7	1 119 339,0	- Variation des Clients (bruts)	836 170,5	591 376,9	81 263,6
- Charges de personnel	123 960,5	127 751,5	133 695,9	+ Variation des Fournisseurs	(98 774,1)	359 682,1	805 231,6
- Autres charges	379 218,9	444 555,3	401 710,8	- Var. autr. créances+var. autr. dettes	(115 910,3)	165 091,1	97 609,5
= EBE	701 477,6	533 351,9	583 932,3	= Cashflow d'Exploitat° Net (CFEN)	(181 639,2)	302 195,1	(697 222,4)
- Dotation aux amortissements	39 138,9	36 710,0	53 781,7	- Investissements industriels	141 569,2	80 302,5	139 959,6
- Dotat° nette aux provis° d'exploitat°	(2 632,5)	(3 092,2)	(2 683,6)	- Remboursement dettes MLT	0,0	0,0	0,0
= Résultat économique	664 971,2	499 734,1	532 834,2	- Part en capital de l'annuité de crédit-bail	0,0	0,0	0,0
- Frais financiers bruts	142 173,7	156 970,4	155 543,3	= Cashflow Disponible	(323 208,4)	221 892,6	(837 182,1)
- Annuités de crédit-bail	0,0	0,0	0,0	- Investissements financiers	8 840,2	5 224,4	15 135,8
+ Produits financiers	2 213,3	2 500,5	0,0	+ Cessions d'actifs	0,0	0,0	0,0
= Résultat courant	525 010,8	345 264,2	377 290,9	+ Variation des Dettes MLT	0,0	0,0	0,0
+ Exceptionnel et autres (y. c. transferts de charges)	0,0	0,0	0,0	+ Variat° des Dettes financ. CT	190 313,2	(269 556,4)	887 468,0
- Impôt sur les sociétés	128 704,2	82 351,4	84 306,4	- Dividendes payés dans l'année	0,0	0,0	0,0
= Résultat net publié	396 306,6	262 912,8	292 984,5	+ Autres variations de Fonds Propres	(117 647,1)	(58 823,5)	(58 823,5)
				+ Produits & charges hors exploitation	2 632,5	3 092,2	2 683,6
				+ Autre	0,0	(0,0)	(0,0)
				= Variation des liquidités	(256 750,0)	(108 619,6)	(20 989,8)
				Variation de cash calculée au bilan	-256 750,0	-108 619,6	-20 989,8
				Différence	0,0	0,0	0,0
RATIOS	12/2018	12/2019	12/2020	RATIOS (suite)	12/2018	12/2019	12/2020
Résultat net / Fonds Propres (%)	9,9%	6,3%	6,6%	EBE / Frais financiers	4,9	3,4	3,8
Résultat net / CA (%)	5,2%	2,7%	3,9%	EBE / Service de la dette (yc CB)	4,9	3,4	3,8
Résultat net / Total Actif (%)	6,2%	4,0%	3,5%	EBE / Frais financiers + Annuité de CB	4,9	3,4	3,8
Marge commerciale / C.A. (%)	15,7%	11,4%	14,9%	CFEN / Service de la dette (yc CB)	n/d	193%	n/d
EBE / C.A. (%)	9,1%	5,5%	7,8%	CFEN - Invest. / Service de la dette (yc CB)	n/d	141%	n/d
Résultat économique / CA (%)	8,6%	5,2%	7,1%	Dettes Fin. Tot. / CFEN (années)	n/d	6,8	n/d
Evolution du CA (annualisée)	n/d	n/d	(22,5%)	Dettes Fin. MLT / Fonds Propres (%)	0%	0%	0%
% des exportations	81,9%	84,7%	n/d	Dettes Fin. Tot. / Fonds Propres (%)	58%	49%	66%
Achats & Sous-traitance / CA				Dettes Fin. Tot. Nettes / Fonds Propres (%)	48%	42%	60%
Dettes Fin. Court Terme (yc Part CT DMLT)	2 310 489	2 040 932	2 928 400	Dettes Fin. Tot. / EBE (années)	3,3	3,8	5,0
Dettes Fin. Moyen & Long Terme (yc Hors Bilan)	0	0	0	Dettes Fin. Tot. Nettes / EBE (années)	2,7	3,3	4,6
Dettes Fin. Totales (yc Hors Bilan)	2 310 489	2 040 932	2 928 400	Rotation des stocks (J. de C.A.)	114	75	177
Dettes Fin. Totales Nettes	1 913 304	1 752 368	2 660 825	Délais clients (J. de C.A.)	133	128	168
				Credit fournisseurs (J. d'achats)	Négatif !	5	43

Table des matières

Table des matières.

<i>Remerciements</i>	I
<i>Dédicaces</i>	II
<i>Liste des abréviations</i>	III
<i>Liste des tableaux et figures</i>	IV
<i>Sommaire</i>	V
<i>Introduction générale</i>	01
 <i>Chapitre I: Aspects conceptuels sur la relation banque et Entreprise</i>	
Introduction du chapitre	03
Section 01: aspect général sur la banque et le crédit	04
1. La banque	04
1.1. Définition du mot Banque	04
1.2. Les fonctions assumées par les banques.....	04
1.2.1. La gestion du système de paiement	04
1.2.2. La mission d'intermédiation	05
1.2.3. Une mission d'assurance.....	06
1.2.4. Une mission de conseil	06
1.2.5. Un rôle politique.....	07
2. le crédit :	07
2.1. Définition de crédit.....	07
2.2. Les caractéristiques de crédit.....	08
2.2.1. La confiance	08
2.2.2. La durée	08

Table des matières

2.2.3. Le risque	08
2.2.4. La rémunération et les conditions financières du crédit	08
2.3. Le rôle de crédit.....	09
2.3.1. Le crédit permet les échanges.....	09
2.3.2. Le crédit stimule la production.....	09
2.3.3. Le crédit amplifie le développement	09
Section 02 : aspects général sur les grandes entreprises.....	10
1. Définition de l'entreprise.....	10
2. Classifications des entreprises	10
2.1. Classification par secteur économique (déterminé par leur activité principale)	10
2.1.1. Secteur d'activité.....	10
2.1.2. Branche d'activité.....	11
2.2. Classification par taille et impact économique.....	12
2.3. Classification par statut juridique	12
3. Présentation de la grande entreprise	13
3.1. Définition de la grande entreprise	13
4. Caractéristique et importance de GE	13
4.1. Caractéristiques d'une GE.....	14
4.2. Importance d'une GE	15
5. Avantages et inconvénients de la grande entreprise	16
5.1. Avantage.....	16
5.2. Inconvénients.....	17
Section 03 : la relation banque-entreprise	18
1. Aperçu sur la relation banque-entreprise.....	18
2. Les mesures de force de la relation banque-entreprise.....	18
2.1. La capacité d'acquérir un avantage informationnel :	19

Table des matières

2.2 L'étendue de la relation	20
2.3 La multibancarité :	20
3. Les déterminants transactionnels de la relation	21
3.1. L'incertitude de l'environnement	21
3.2 Les coûts de transfert :	22
3.3 La dépendance	22
4. Les déterminants du maintien de la relation:.....	22
4.1 La confiance :	23
4.2 Les relations interpersonnelles :.....	23
4.3 La satisfaction à l'égard des expériences antérieures :.....	24
Conclusion du chapitre	25

Chapitre II : Les besoins et types de financement bancaire des entreprises

Introduction du chapitre	26
Section 1 : les besoins de financements des grandes entreprises	27
1. Quelques notions	27
2. Identification des besoins de financement.....	28
2.1. Les besoins à court terme (ou besoins en fonds de roulement).....	28
2.2. Les besoins à moyen et long terme.....	29
Section 02 : le financement bancaire de l'investissement	30
1. Le crédit à moyen terme	30
1.1. Le crédit à moyen terme réescomptable.....	30
1.2. Le crédit à moyen terme mobilisable :.....	30
2. Le crédit à long terme :	30
3. Le crédit-bail	31

Table des matières

3.1. Les différentes formes de crédit-bail	32
3.1.1. Le crédit-bail mobilier	32
3.1.2. Le crédit-bail immobilier.....	32
3.1.3. Le lease-back	32
3.1.4. Le leasing adossé	33
3.2. Les avantages du crédit-bail	33
3.3. Les inconvénients du crédit-bail :	34
Section 03 : Le financement bancaire de l'exploitation	34
1. Les crédits par caisse	34
1.1. Les crédits par caisse globaux	34
1.1.1. Le découvert bancaire.....	34
1.2. La facilité de caisse.....	35
1.3. Le crédit relais	35
1.4. Le crédit de compagne.....	35
1.5. Les crédits assortis de garanties réelles	36
1.5.1. L'avance sur marchandise	36
1.5.2. L'avance sur les marchés publics	37
1.5.2.1. Notion de marché public et ses modes de passation.....	37
1.5.2.2. Les crédits liés au financement des marchés publics.....	37
1.5.3. L'avance sur factures administratives	38
1.5.4. L'avance sur titres	38
1.5.5. L'avance sur stock	39
1.6. Les crédits de financement des créances commerciales (non assortis de garanties réelles)	39
1.6.1. L'escompte commercial	39
1.6.2. L'affacturage (factoring)	40
2. Les crédits par signature	40

Table des matières

2.1. L'aval	41
2.2. L'acceptation.....	41
2.3. Les cautionnements	41
2.3.1. Les différentes formes de cautions	41
2.3.1.1. Les cautions délivrées dans le cadre des marchés publics.....	41
2.3.1.2. Les cautions en douane	43
2.3.1.3. Les cautions fiscales	44
Section 04 : financement du commerce extérieur	45
1. Financement des importations	45
1.1. Le crédit documentaire	45
1.2. Les formes de crédit documentaire.....	45
1.3. Les modes de réalisation du crédit documentaire.....	46
1.4. Les crédits documentaires spéciaux	46
2. La remise documentaire (Remdoc)	47
2.1. Les formes de la remise documentaire	48
3. Financement des exportations	48
3.1. A court terme.....	48
3.2. Crédit de préfinancement.....	48
3.3. Crédit de mobilisation de créances nées sur l'étranger	48
3.4. Les avances en devise.....	48
3.5. A long terme	48
3.6. Le crédit fournisseur.....	49
3.7. Le crédit acheteur	49
Conclusion du chapitre	50
 <i>Chapitre III : Montage et étude d'un dossier de crédit</i>	
Introduction du chapitre.....	51

Table des matières

Section 01 : la constitution d'un dossier de crédit	52
1. Montage du dossier de crédit	52
1.1. La demande de crédit	52
1.2. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'exploitation	52
1.2.1 Les documents juridiques et administratifs	52
1.2.2. Les documents comptables et financiers	52
1.2.3. Les documents économiques	52
1.2.4. Les documents fiscaux et parafiscaux	53
1.3. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement	53
1.3.1. Documents juridiques et administratifs	53
1.3.2. Les documents comptables et fiscaux	53
1.3.3. Les documents économiques et financiers	53
1.4. Les documents à établir par le banquier.	54
1.4.1. Le compte rendu de visite	54
1.4.2. La fiche profil de l'entreprise	54
2. Identification du demandeur de crédit	54
2.1. Historique de l'entreprise	54
2.2. Organisation de l'entreprise	54
2.2.1. Les moyens matériels	55
2.2.2. Les moyens humains	55
2.3. Environnement de l'entreprise :	55
2.3.1. Le marché :	55
2.3.2. Les concurrents	56
2.3.3. Le produit	56
2.3.4. Les fournisseurs	56
2.3.5. les clients	56
3. Relation banque/entreprise	56

Table des matières

3.1.	Historique de la relation :	56
3.2.	Les mouvements d'affaire confiés	57
3.3.	Le niveau d'utilisation des crédits accordés par la banque	57
3.4.	Les incidents de paiement	57
3.5.	Informations centrales de la banque d'Algérie :	58
3.5.1.	La centrale des risques :	58
3.5.2.	La centrale des impayés :	58
3.5.3.	La centrale des bilans :	58
Section 02 :	analyse financière des entreprises.....	59
1.	Définition et rôle de l'analyse financière	59
2.	L'analyse rétrospective.....	60
2.1.	L'élaboration du bilan financier	60
2.1.1.	Le passage d'un bilan comptable à un bilan financier.....	61
2.1.1.1.	Les principaux retraitements.....	61
2.2.	Analyse de l'équilibre financier	63
2.2.1.	Le fond de roulement.....	63
2.2.2.	Le besoin en fond de roulement	63
2.2.3.	La trésorerie nette (TR)	64
2.3.	Analyse de l'activité de l'entreprise par les soldes intermédiaires de gestion	65
2.4.	Analyse par les ratios.....	66
2.4.1.	Les ratios de structure.....	66
2.4.1.1.	Les ratios de structure concernant l'actif.....	66
2.4.1.2.	Les ratios de structure concernant le passif	67
2.4.2.	Les ratios de rotation	68
2.4.3.	Les ratios de rentabilité	70
3.	L'analyse prospective (prévisionnelle).....	71

Table des matières

3.1.	Le plan de financement.....	71
3.2.	Le plan de trésorerie	71
3.3.	Les bilans et TCR prévisionnelles	71
3.4.	Le chiffre d'affaires prévisionnel et le seuil de rentabilité.....	72
Section 03 : Évaluation de projet d'investissement		73
1.	Méthode d'évaluation d'un projet d'investissement	73
1.1.	Étude de la viabilité de projets	73
2.	Analyse de rentabilité de l'entreprise	76
2.1.	Etude avant financement :	76
2.1.1.	L'élaboration de l'échéance des investissements :	76
2.1.2.	L'élaboration de l'échéance des amortissements :	77
2.1.2.1.	La valeur résiduelle des investissements	77
2.1.3.	La détermination de besoin en fonds de roulement et sa variation	77
2.1.4.1	Élaboration de TCR prévisionnel	78
2.1.5.	Le tableau de flux de trésorerie	78
2.1.6.	Les critères de rentabilité avant le financement	78
2.2	Etudes après financement.....	81
2.2.1.	Analyse de la rentabilité des capitaux :	82
2.2.1.1	Etude de la rentabilité des fonds propres :	82
2.2.1.2	Analyse de la rentabilité de l'emprunt :	82
Section 04 : Le risque de crédit et les moyens de prévention.....		84
1.	Le risque de crédit	84
1.1.	Définition.....	84
1.2.	Typologie du risque de crédit :	84
1.3.	Le risque de contrepartie	85
2.	Les Moyens De Prévention Contre Le Risque De Crédit.....	86

Table des matières

2.1.	le respect des règles prudentielles :	86
2.1.1.	Le ratio de solvabilité	86
2.1.2.	Le ratio de division de risque	87
2.2.	Le recueil des garanties	87
2.2.1.	Les garanties réelles	88
2.2.2.	Les garanties personnelles	88
	Conclusion du chapitre.....	90

Chapitre IV : Etude de cas

Introduction	91
Section 01 : Présentation De La Structure D'accueil	92
1. Présentation Du Groupe Bnp Paribas	92
2. Présentation De La Bnp Paribas El Djazair.....	93
3. Présentation De L'agence Corporate Tizi-Ouzou	95
Section 02 : Etude d'une demande de crédit d'investissement	96
1. objet de la demande	96
2. présentation de l'entreprise.....	96
3. Analyse financière	97
4. relations bancaires	98
5. Analyse des risques :	99
6. Décision finale.....	99
Section 03 : Étude d'une demande de crédit d'exploitation	100
1. Objet de la demande	100
2. Justification des lignes.....	100
2.1. Découvert 85 MDA :	100
2.2. Globale Trade 821 MDA :.....	101
3. identification de l'entreprise et sa relation avec la banque.....	102

Table des matières

3.1. Constitution du dossier :	102
3.2. Présentation de l'entreprise	103
4. Analyse financière :	104
5. Relations bancaires	106
6. Décision finale :	107
Conclusion générale.	108

Bibliographie.

Annexes.

Table des matières.

Résumé.

Résumé :

La vie économique de tous les jours est dominée par deux acteurs principaux qui sont incontournables, d'un côté nous parlons de la banque et de l'autre côté de l'entreprise. Les entreprises constituent un élément vital du processus de développement économique d'un pays. Aujourd'hui, leur contribution en termes de production, d'emplois et de revenus dans les économies modernes est largement reconnue.

Cependant, le financement de leurs activités a toujours constitué une préoccupation majeure pour les différents responsables d'entreprises et autorités politiques, pour cela les banques jouent un rôle dont l'utilité n'est plus à démontrer, elles constituent les premières sources de financement des entreprises. Ces organismes bancaires témoignent leur volonté et leur contribution dans la réalisation de tout projet d'investissement.

Mots clés : Financement, entreprise, banque, investissement

Abstract:

Everyday economic life is dominated by two main players who are unavoidable; on the one hand we are talking about the bank and on the other side the company. Business is a vital part of a country's economic development process. Today, their contribution to production, jobs and incomes in modern economies is widely recognized.

However, the financing of their activities has always been a major concern for the various business leaders and political authorities, for this the banks play a role whose usefulness is no longer to be demonstrated, they are the first sources of financing for businesses. These banking organizations show their will and their contribution in the realization of any investment project.

Keywords: Financing, business, bank, investment